



HAL
open science

L'économie calédonienne dans le Pacifique insulaire

Catherine Ris

► **To cite this version:**

Catherine Ris. L'économie calédonienne dans le Pacifique insulaire. Quelle économie pour la Nouvelle-Calédonie après la période référendaire ?, Presses universitaires de la Nouvelle-Calédonie, pp.27-36, 2019, Collection LARJE, 979-10-91032-10-0. <hal-03314124>

HAL Id: hal-03314124

<https://hal.science/hal-03314124v1>

Submitted on 30 Mar 2026

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.



Distributed under a Creative Commons CC BY-NC-SA 4.0 - Attribution - Non-commercial use - ShareAlike - International License

L'ÉCONOMIE CALÉDONIENNE DANS LE PACIFIQUE INSULAIRE

Catherine Ris

Université de la Nouvelle-Calédonie, LARJE

27

Comme celles d'une vingtaine d'archipels dans le Pacifique, l'économie calédonienne est qualifiée de Petite Économie Insulaire (PEI), expression recouvrant des spécificités que partage la Nouvelle-Calédonie avec ses voisins. Cette contribution tente de situer la Nouvelle-Calédonie dans ce contexte, d'identifier les points communs mais aussi de mettre en évidence les divergences de situations socio-économiques et, quand cela est possible, notamment grâce à la disponibilité des données, de comparer la situation calédonienne à celle de ses voisins.

Il convient dans un premier temps de rappeler que le Pacifique insulaire recouvre des réalités diverses, tant d'un point de vue de la géographie physique, de la taille de la population que des caractéristiques socio-économiques, de développement économique et humain, mais également en matière de statut politique (États indépendants, semi-indépendants ou sous domination d'une métropole extérieure) ou de degré d'isolement¹. Néanmoins, ces pays et territoires partagent un certain nombre de caractéristiques communes, conditionnant bien souvent leur trajectoire de développement économique.

I. SPÉCIFICITÉS DU PACIFIQUE INSULAIRE

Parmi les spécificités communes que partagent les PEI du Pacifique, on peut noter :

- la situation géographique qui détermine leur degré de proximité, ou plus exactement d'éloignement², vis-à-vis des rivages continentaux ou insulaires, des grands marchés et des grandes lignes maritimes. Cette spécificité influe directement sur le coût des transports des personnes et des biens (en temps et moyens) vers et à partir de ces territoires, rendant d'autant plus complexes et coûteux les échanges de personnes, de marchandises (importations comme exportations), de technologies et d'innovations;
- la fragmentation et l'exiguïté de leur territoire;
- la petite taille de leur marché intérieur³ conduit à une échelle de production réduite générant des coûts de production élevés. Dans ce contexte, la seule possibilité d'étendre leurs débouchés pour réaliser des économies d'échelle réside dans l'exportation de biens ou de services impliquant nécessairement, au vu de la taille de ces économies, une spécialisation. Pourtant, il est aisé de comprendre la difficulté que peut avoir une PEI du Pacifique à faire face à la concurrence sur les marchés des produits courants, à faible valeur ajoutée.

1 - Voir le résumé statistique de poche élaboré par la CPS dans le cadre du projet PRISM dont un extrait est présenté dans le tableau 1.

2 - La distance séparant les PEI du Pacifique du continent le plus proche varie de 2 000 à 4 000 km, là où pour les autres PEI (notamment océan Indien, Caraïbes) les distances sont toujours inférieures à 1 500 km.

3 - La population des PEI du Pacifique ne dépasse que rarement les 100 000 habitants (c'est le cas de 8 pays sur 21).

Autres conséquences de leur petite taille :

- de nombreux services publics fonctionnent en dessous du seuil d'efficacité, le petit volume des échanges réduit les marges de négociation avec les partenaires commerciaux. Notons également que la productivité de l'économie apparaît plus élevée quand la population est plus dense ;
- l'importance de la place du commerce extérieur ayant pour conséquence une forte vulnérabilité aux chocs des termes de l'échange.

Autant d'aspects qui complexifient le destin économique de ces petites îles (Winters and Martins, 2004).

Le tableau 1 donne quelques caractéristiques physiques et économiques des PEI du Pacifique.

Tableau 1. Caractéristiques générales des PEI du Pacifique (CPS, 2015)

COUNTRY/TERRITORY PAYS / TERRITOIRE	2015 GENERAL CHARACTERISTICS CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES en 2015				GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP — in current price) PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB — en devise locale)				
	Land area (km ²) Superficie (km ²)	Mid-year population estimate Estimation de la population en milieu d'année	Density (persons/km ²) Densité (habitants/km ²)	Growth rate (%) Taux de croissance (%)	Currency Devise	Total (thousands) Total (milliers)	GDP (thousands USD) PIB (milliers \$US)	Per capita (USD) Par habitant (\$US)	Year Année
American Samoa	199	57,100	287	0.5	USD	711,000	711,000	12,584	2013
Cook Islands	237	14,730	62	-0.5	NZD	382,847	297,242	19,523	2014 ^a
Federated States of Micronesia	701	102,800	147	-0.1	USD	314,600	314,600	3,056	2013
Fiji	18,333	867,000	47	0.5	FJD	6,013,992	3,228,311	3,757	2013
Guam	541	184,200	340	2.5	USD	4,882,000	4,882,000	27,908	2013
Kiribati	811	113,400	140	2.1	AUD	175,400	156,948	1,442	2013
Marshall Islands	181	54,880	303	0.6	USD	190,900	190,900	3,524	2013
Nauru	21	10,840	516	1.6	AUD	143,160	117,420	11,015	2014
Niue	259	1,470	6	-2.2	NZD	24,469	20,353	12,945	2012
Northern Mariana Islands (CNMI)	457	56,940	125	1.1	USD	682,000	682,000	12,239	2013
Nouvelle-Calédonie	18,576	272,700	15	1.8	XPF	885 996 528	9,740,378	38,100	2013 ^a
Palau	444	17,950	40	0.5	USD	247,116	247,116	13,835	2014
Papua New Guinea	462,840	8,083,700	17	2.7	USD	34,595,000	14,287,735	1,931	2013
Pitcairn	47	48	n.a.	n.a.	NZD	3,385	2,356	37	2005
Polynésie française	3,521	273,200	78	0.6	XPF	531 861 000	5,873,861	22,531	2011
Samoa	2,934	187,300	64	-0.1	SAT	1,920,734	792,687	4,231	2014
Solomon Islands	28,230	642,000	23	2.5	SBD	7,327,700	1,003,795	1,643	2013
Tokelau	12	1,160	98	-0.8	NZD	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Tonga	749	103,300	138	0.0	TOP	803,722	442,288	4,280	2013-14
Tuvalu	26	11,010	420	1.3	AUD	39,700	35,524	3,253	2013
Vanuatu	12,281	277,500	23	2.3	VUV	75,803,000	758,030	2,864	2013
Wallis & Futuna	142	11,750	83	-1.9	XPF	18 000 000	178,836	12,399	2005

Source: Secretariat of the Pacific Community (SPC), 2015.

Ces caractéristiques, tout du moins pour certaines d'entre elles, se révèlent parfois être un avantage, notamment lorsqu'on compare la situation des microéconomies du Pacifique à celles des petites économies. En effet, il apparaît que les microéconomies ont une croissance plus forte et des niveaux de revenus plus élevés que les petites économies. Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs (CEROM, 2008) :

- le succès d'un secteur peut être suffisant pour entraîner et porter l'ensemble de l'économie ;
- le « contrôle » réduit de leur respect des règles internationales (fiscalité, commerce international, etc.) ;

- les aides au développement ou les transferts des métropoles dont les montants sont proportionnellement plus importants pour ces microterritoires;
- l'association à des unions monétaires avec les métropoles garantissant une certaine stabilité de la monnaie et une sécurité des investissements;
- l'existence et l'importance d'une économie de subsistance (agriculture et pêche) qui préserve de la grande pauvreté;
- leur très petite taille qui leur permet une meilleure cohésion sociale et une plus grande homogénéité de la population conduisant à des inégalités de revenu relativement faibles.

Il n'en demeure pas moins que ces PEI sont aussi particulièrement vulnérables. La vulnérabilité de ces économies tient tout d'abord à leur géographie et à leur taille. Les catastrophes naturelles y sont fréquentes et les ressources pour y répondre sont limitées, contrairement à la situation des grandes nations. Ces événements ont un impact d'autant plus fort que les cultures de subsistance, qui peuvent être détruites ou gravement endommagées, constituent une ressource primordiale (dans certaines îles du Pacifique, elles servent de tampon contre l'instabilité économique commerciale) et que les populations en sont fortement dépendantes. Le manque de diversification (et de possibilité de diversification) économique dans les activités d'exportations tout comme dans les activités de production locales les rendent particulièrement dépendantes de leurs échanges avec le reste du monde, sur quelques produits en ce qui concerne les exportations, sur une grande partie de leur consommation en ce qui concerne les importations; les PEI sont parmi les économies les plus ouvertes au monde (taux d'ouverture⁴ supérieur à 40 %). Cette ouverture les rend particulièrement sensibles aux chocs externes, à la conjoncture internationale (Baldacchino, 1998).

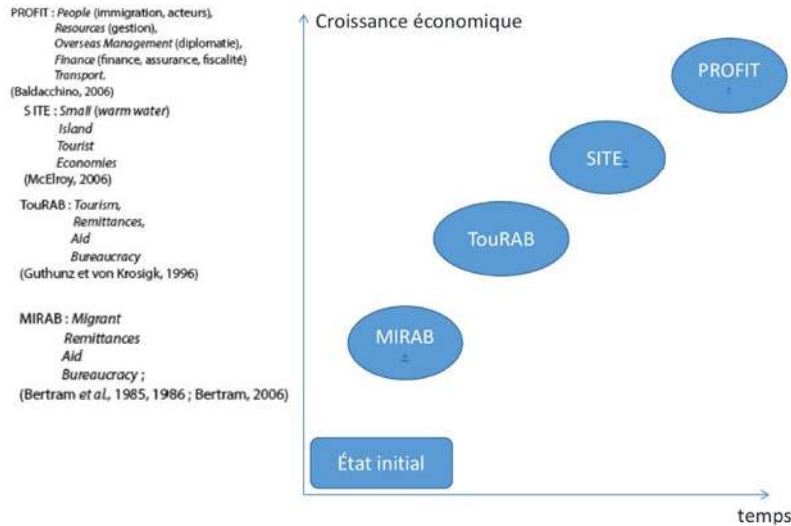
Pour nombre d'entre elles, on montre un effet « mâchoire » (*Jaws effect*), Bertram and Watters (1985) imageant ainsi l'écart qui se creuse entre les importations (croissantes) et les exportations (décroissantes). Cela constitue une problématique commune à l'ensemble des PEI du Pacifique. Leur singularité s'exprime alors dans la façon dont chacune des îles a choisi de répondre à cette problématique.

II. COMMENT COMBLER L'ÉCART CROISSANT ENTRE IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS ?

Plusieurs modèles ont tenté de caractériser le chemin pris par les PEI du Pacifique pour répondre à cette question (voir une revue de ces modèles dans Bertram (2006)). Ces modèles sont représentés dans le graphique 1 proposé par Dehoorne (2014).

4 - Le taux d'ouverture correspond à: (Exportations + Importations)/PIB.

Graphique 1. Les modèles de développement des PEI (Dehoorne, 2014)



Source: Dehoorne, 2014.

II. 1 Le modèle MiRAB

Au milieu des années 1980, Bertram et Watters, deux chercheurs néo-zélandais, établissent le modèle MiRAB (Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy). Ce modèle insiste sur l'importance de l'émigration des travailleurs au départ des PEI et des diasporas originaires des îles dans les grandes métropoles de la région; il est fréquent que les membres de la diaspora soient plus nombreux que la population native restée sur l'île. Cette émigration est une source de revenu importante en raison des transferts financiers des travailleurs émigrés. Outre les envois de fonds contribuant à l'amélioration du niveau de vie de leur famille et de leur communauté d'origine, ces migrants retournent en vacances « au pays » où ils alimentent des flux touristiques croissants.

Pour beaucoup de PEI du Pacifique, les montants de ces transferts sont supérieurs à ceux que représentent les transferts correspondant à l'aide au développement, qui est l'autre base du modèle MiRAB. Les aides (venant des métropoles ou ex-métropoles) ont permis de développer une bureaucratie locale. Ces territoires insulaires sortent de l'époque coloniale avec des statuts juridiques divers et une longue histoire du secteur public qui a soutenu les investissements dans les infrastructures et autres projets de développement, bien que ces économies soient marquées par le poids des déficits publics et commerciaux, les transferts (privés et publics) permettant de soutenir la demande interne. La pression démographique et le manque d'opportunité d'emplois localement ont tendance à augmenter encore la dépendance de ces économies par rapport à ces transferts privés et donc à la situation des marchés du travail des grands pays voisins (ce qui impacte indirectement le marché du travail du pays d'origine).

Ce modèle a dominé la littérature sur l'économie des petits pays insulaires du Pacifique jusqu'à ce que des modèles alternatifs aient été proposés deux décennies plus tard. Néanmoins, le modèle MiRAB fait toujours référence aujourd'hui pour un certain nombre de pays (Poirine, 1998, Bertram, 1999).

II. 2 Le modèle TouRAB

Ce n'est donc que vingt années plus tard qu'un groupe de chercheurs en économie se réunit à Wellington (Nouvelle-Zélande), pour faire le point sur l'actualité du modèle MiRAB. Avec l'avènement progressif du tourisme dans les petits territoires périphériques, Guthunz et von Krosigk (1996) analysent la transformation du MiRAB en TouRAB (Tourism, Remittances, Aid and Bureaucracy).

31

Dans ces territoires aux perspectives commerciales limitées ou inexistantes, des unions monétaires avec quelques grandes métropoles privilégiées (souvent l'ex-puissance coloniale) permettent de disposer d'une monnaie assez stable et de sécuriser la valeur des investissements. Cet environnement est alors propice à l'arrivée de capitaux affinitaires et plus généralement internationaux qui privilégient l'immobilier et, en particulier, les opportunités touristiques. La pression sur le foncier, déjà rare sur une île, est exacerbée. L'activité touristique et les revenus qu'elle génère orientent alors l'économie et relaient au second plan les transferts des travailleurs émigrés.

Basé sur les revenus du tourisme et l'aide internationale, le même système bureaucratique, souvent peu efficace, perdure et érode fréquemment la confiance par les réseaux de clientélisme qu'il soutient.

De nouvelles formes de mobilités se mettent alors en place, d'une part, l'arrivée temporaire de touristes et l'installation progressive de nouveaux résidents (investisseurs, actifs ou simples oisifs attirés par la destination, néo-retraités) et, d'autre part, les départs des natifs qui, parfois, ont des difficultés matérielles pour s'installer dans l'économie touristique nouvellement établie. De plus, des distorsions se dessinent entre les populations concernées par le tourisme, travaillant directement avec des devises, et les autres qui assurent des activités peu rémunératrices dans le secteur primaire. L'inflation est importante notamment pour une population dont la dépendance envers les importations est croissante.

II. 3 Le modèle SITE

Dans ce prolongement, et comme résultat du processus TouRAB, McElroy (2006) introduit le modèle de SITE (Small (warm water) Island Tourist Economies) pour caractériser ce modèle de développement des petites îles qui tirent ainsi avantage de leur taille (attractivité, facilités d'aménagement, sécurité) et de leurs liens économiques privilégiés avec des métropoles importantes pour s'imposer sur le marché touristique dans une économie mondialisée. Ces destinations attirent les investissements directs étrangers qui se concentrent dans le tourisme et plus généralement dans l'immobilier. L'activité touristique y est prédominante. Cette stratégie paraît tout à fait rationnelle dans ces petits territoires non industrialisés, où toute stratégie d'exportation doit tenir compte du coût de transport additionnel dû à la distance. Cela impacte directement les gains à l'échange, d'où des positionnements qui privilégient les exportations de produits peu affectés par le coût de transport. Dans ces conditions, la solution la plus favorable est certainement le déplacement du consommateur vers le lieu de production. C'est la principale caractéristique de l'économie touristique: outre le fait de vendre des services liés aux spécificités d'un territoire, la consommation est réalisée directement dans le lieu de production, sans stockage (Dehoorne, 2014). C'est ainsi que des éléments auparavant identifiés comme contraignants, ou limitant pour d'autres projets économiques, constituent désormais des atouts distinguant la destination insulaire. Le tourisme constitue

alors une réponse appropriée si l'on considère les avantages naturels de ces espaces: dotation forte en ressources naturelles touristiques (mer, plages, soleil, montagne, etc.) tandis que certaines composantes de leurs handicaps naturels (insularité, isolement, éloignement) font l'objet d'une demande sur le marché touristique (Poirine, 2007). Tous ces éléments valorisés dans le cadre d'une spécialisation touristique constituent un avantage comparatif. Le nouveau défi peut être de gérer les flux de visiteurs afin de conserver cette attractivité en se positionnant sur le secteur du tourisme de haut de gamme (Theng, 2014).

Sur le marché du tourisme international, et face à la concurrence d'autres destinations dotées de plus grandes capacités d'investissement et d'un marché intérieur, ces destinations insulaires jouent habilement des liens de proximité privilégiés, d'ordre politique (colonie, ancienne colonie, même nation), culturels (même langue), économiques (appartenance à une même zone de libre-échange, monnaie commune, etc.), pour se positionner sur leurs marchés métropolitains (les foyers émetteurs de touristes) (Dehoorne, 2014).

II.4 Le modèle PROFIT

Prolongeant et dépassant le modèle SITE, Baldacchino (2010) introduit le modèle PROFIT (People, Resources, Overseas Management, Finance and Transport). L'analyse est enrichie en caractérisant un mode d'attractivité renouvelé et diversifié des petites îles dont le tourisme n'est plus que l'une des orientations, même s'il demeure un élément important. Ceci notamment en tant que porte ouverte sur le monde, ce qui est une étape nécessaire dans le processus de développement et dans la construction de la notoriété de l'île. La réputation repose sur la satisfaction du touriste, la stabilité du territoire d'accueil, son niveau de sécurité ainsi que sa qualité de vie. La reconnaissance de la qualité de l'île permet de la positionner au-delà du tourisme, dans une diversification des services publics non marchands stratégiques (Poirine, 1995), d'attirer des financements et d'accueillir de judicieux placements dans un environnement fiscal « facilitateur » et propice à l'optimisation financière internationale permettant de dégager des marges (imposition très faible, voire inexistante, secret bancaire, législation permissive en matière de sociétés *offshore* et de sociétés écrans, faible collaboration judiciaire internationale). Ces îles tirent désormais avantage des centres bancaires *offshore*, des compagnies d'assurance, du commerce (de luxe) hors taxe, des immatriculations de navires. Baldacchino (2010) met l'accent sur la compétence politique plutôt que la dimension économique, les PEI usant judicieusement d'une diplomatie pragmatique et innovante.

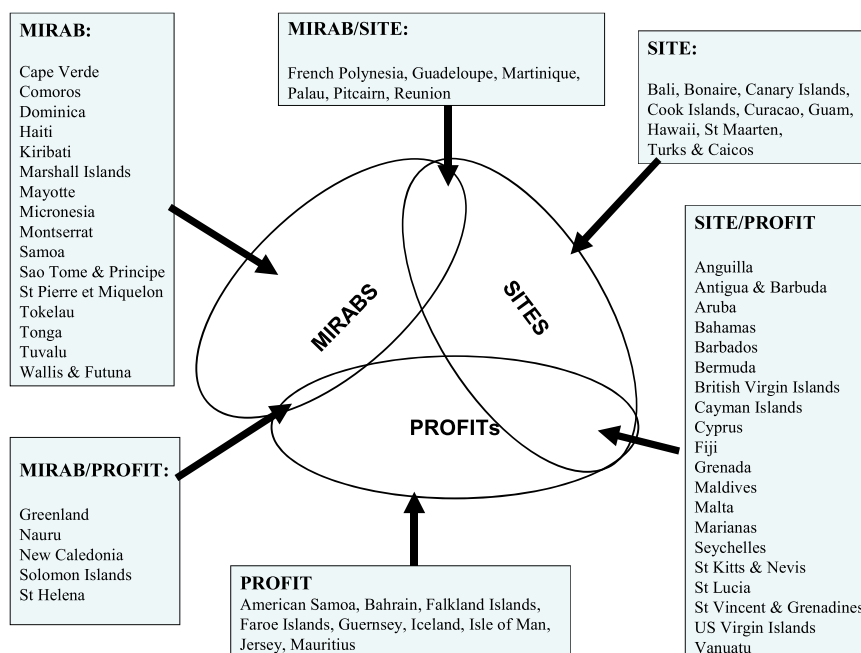
Une tentative de classification des PEI selon les trois modèles MiRAB, SITE et PROFIT est donnée dans Baldacchino et Bertram (2009) et reproduite dans le graphique 2. Si ces différentes modélisations tentent de caractériser et de classer les PEI, aucun modèle unique ne définit cependant de manière adéquate la situation économique des microéconomies du Pacifique en raison de leur diversité.

La Nouvelle-Calédonie apparaît dans cette classification à l'intersection des modèles MiRAB et PROFIT. Pour ce qui est du modèle MiRAB, si elle ne se reconnaît pas dans la partie MIR (pas d'émigration de sa population, bien au contraire, la Nouvelle-Calédonie est une terre d'accueil, en conséquence, il n'y a pas de transferts des travailleurs à l'étranger), elle partage cependant la partie AB (rôle important de l'aide au développement (si les transferts de la France sont considérés comme tels) qui entretient une bureaucratie conséquente (le secteur public concentre toujours près du tiers des emplois).

Du modèle PROFIT, il est pertinent de retenir l'immigration que connaît le pays: en raison de la qualité de la vie et des avantages fiscaux (sans être un paradis fiscal), le pays attire les investisseurs, notamment dans l'industrie du nickel. La « rente » du nickel et les transferts de la France invitent cependant davantage à caractériser l'économie calédonienne comme une économie de rente.

Notons que malgré les volontés exprimées, les ressources consacrées et la généreuse dotation en ressources naturelles, ce n'est que très récemment que le tourisme international semble s'être développé en Nouvelle-Calédonie. Cette trajectoire, si elle se confirme et s'étend, conduira sans doute la Nouvelle-Calédonie à se rapprocher de ses voisins du modèle TouRAB/SITE.

Graphique 2. Classification des PEI selon leur modèle de développement



Source: Baldacchino et Bertram (2009).

III. EN QUOI LA NOUVELLE-CALÉDONIE SE DISTINGUE-T-ELLE DES AUTRES PEI DU PACIFIQUE ?

Au-delà des similitudes mises en évidence dans la section précédente, il semble nécessaire de préciser que le niveau de vie en Nouvelle-Calédonie est élevé, en témoignent le niveau de développement humain, le développement des infrastructures de communication, de santé et d'éducation. Le niveau moyen de revenu par habitant est relativement haut et comparable à celui de la métropole ; la Nouvelle-Calédonie peut également être comparée aux zones voisines du Pacifique Sud, avec un niveau de développement économique et humain comparable à celui de la Nouvelle-Zélande et nettement supérieur à celui des autres PEI environnantes. Mais les taux de croissance également élevés observés ces dernières décennies s'accompagnent

d'un niveau de prix particulièrement haut au regard des comparaisons nationales et internationales qui situent la Nouvelle-Calédonie parmi les pays les plus chers (CEROM, 2017). À parité de pouvoir d'achat, le positionnement de la Nouvelle-Calédonie par rapport à ses voisins apparaîtrait donc moins favorable. De plus, ces niveaux de prix élevés, dans un contexte d'inégalités particulièrement marquées, fragilisent la cohésion sociale. Cette société plurielle, marquée par de fortes inégalités géographiques et ethniques, est une autre spécificité de la Nouvelle-Calédonie dans le Pacifique.

En raison de ses relations avec l'État français qui, grâce à ses transferts importants et la stabilité monétaire qu'il lui assure, la soustrait de la contrainte extérieure, la Nouvelle-Calédonie n'a pas un besoin impérieux d'exporter pour obtenir les devises nécessaires à ses achats internationaux. En effet, les transferts métropolitains représentent environ 13% du PIB, soit 150 milliards de F CFP annuellement. L'effet « mâchoire » (écart croissant entre importations et exportations, une problématique centrale des PEI), mentionné ci-dessus, ne se pose donc pas dans les mêmes termes pour la Nouvelle-Calédonie.

L'économie calédonienne est qualifiée d'introvertie⁵ en se centrant sur la satisfaction de la demande de ses résidents tout en protégeant son marché intérieur. Ainsi, en 2015, 13% seulement de son secteur productif était potentiellement exposé à la concurrence internationale, le reste étant abrité, naturellement ou par la mise en place de protections de marché⁶. L'exposition à la concurrence internationale est nettement plus faible que celle mesurée dans d'autres PEI du Pacifique Sud. À titre de comparaison, selon les *World Development Indicators* de la Banque mondiale, les activités exposées à la concurrence internationale (incluant uniquement l'agriculture et le secteur manufacturier, donc hors tourisme) contribuaient en 2000 pour 28% au PIB de Kiribati, pour 43% en Papouasie-Nouvelle-Guinée et pour 33% environ à Fidji et à Tonga.

Ces caractéristiques de faible ouverture à l'international, de protection de marché, de satisfaction de la demande intérieure, conduisent à qualifier l'économie calédonienne d'« économie sous serre ». Dans ces conditions, les aléas de la conjoncture internationale perturbent peu cette croissance « en circuit fermé ». Mais ce manque de mise en concurrence fait courir un risque important qui pénalise la croissance à long terme: celui de la faible compétitivité de l'appareil productif local. En effet, l'accumulation du facteur travail associée à celle du facteur capital ont contribué à une phase de croissance extensive, mais sans véritable impératif de compétitivité en raison de la forte protection du marché intérieur (Wasmer, 2012).

Autre singularité, la Nouvelle-Calédonie est l'une des rares îles dont la richesse s'appuie sur une ressource naturelle et minérale non renouvelable: le nickel. L'économie calédonienne présente donc les caractéristiques d'une grande dépendance à des sources de revenus

5 - Le taux d'ouverture de la Nouvelle-Calédonie est relativement faible, inférieur à 30%, contre 40% observés en moyenne dans les Pacific Island Countries (PIC).

6 - La politique de protection de marché en Nouvelle-Calédonie prend deux formes principales: i) protection tarifaire avec une dizaine de taxes spécifiques sur les importations concurrentes de l'industrie calédonienne et d'une taxe générale sur les importations; le taux moyen de tarif douanier de la Nouvelle-Calédonie est de 18,6%, contre 4% en Australie et en Nouvelle-Zélande et 6% dans l'Union européenne; une réforme récente de la fiscalité indirecte vise à remplacer certaines de ces taxes à l'importation par la Taxe Générale à la Consommation (TGC) (équivalente à une TVA); ii) certains produits manufacturés ou agricoles sont soumis à des mesures de restrictions quantitatives (suspension ou contingentement).

cycliques et non pérennes. L'importance de cette ressource peut générer un risque de « malédiction des ressources naturelles » qui n'a peut-être pas épargné le pays⁷. L'histoire économique enseigne que les ressources naturelles sont souvent mal gérées et que les pays les plus richement dotés en ressources naturelles apparaissent être les plus pauvres en termes de développement économique et humain (Macartan *et al.*, 2007). L'exploitation des ressources naturelles s'accompagne fréquemment, d'une part, d'un sous-investissement en éducation et, d'autre part, d'inégalités socio-économiques considérables entre ceux qui détiennent les parts de la rente minière et le reste de la population. En effet, les richesses naturelles ne doivent pas être produites, mais simplement extraites. L'exploitation des ressources peut donc se faire indépendamment des autres activités économiques, sans externalités sur le secteur productif. Les revenus élevés générés par le secteur des ressources naturelles permettent le versement de salaires élevés, attractifs pour une main-d'œuvre pas ou faiblement qualifiée. Le rendement de l'investissement en éducation est donc faible. Une autre explication possible du manque d'investissement en éducation de la population calédonienne peut résider dans le protectionnisme que connaît son économie⁸. Un fort protectionnisme peut contribuer à retarder l'augmentation du niveau d'éducation en rendant le travail dans le secteur protégé (demandant une main-d'œuvre peu qualifiée) plus attractif que dans les autres secteurs, réduisant ainsi le rendement relatif de l'investissement dans l'éducation. La demande d'éducation est donc corrélée au développement technologique des secteurs de l'économie.

CONCLUSION

Comme le note Dehoorne (2014), le développement des PEI est souvent abordé sous l'angle de la vulnérabilité, des limites et contraintes qui pénalisent leurs perspectives de croissance. Pourtant, quelques îles s'affichent désormais parmi les économies les plus prospères au monde (Malte, Islande, etc.). Tout l'enjeu pour un territoire insulaire est de construire les conditions de sa compétitivité, qui passent par une spécialisation intelligente et une stratégie de différenciation qui exploitent et valorisent les spécificités du territoire.

Dans ce contexte, il paraît essentiel de rappeler les facteurs impactant la croissance à long terme identifiés par Ostry *et al.* (2014) et qui sont communs aux pays, quels que soient leur taille, leur éloignement et leur isolement. Il s'agit de la faiblesse des inégalités, l'ouverture des marchés au commerce international, et la qualité des institutions. La Nouvelle-Calédonie, pour se construire ou pérenniser sa prospérité, ne devra pas perdre de vue ces facteurs (Ris *et al.*, 2017).

7 - Un autre exemple est l'île de Nauru qui, après une période faste due aux revenus générés par l'exploitation de phosphate, est aujourd'hui l'un des pays les plus pauvres du Pacifique.

8 - Bignon et García-Peñalosa (2017) montrent que la forte augmentation des droits de douane en France en 1892 a abaissé les niveaux d'éducation et augmenté la natalité dans les départements où la part de l'emploi consacrée à la production agricole était la plus élevée. Cette hypothèse n'a pas été testée pour la Nouvelle-Calédonie.

RÉFÉRENCES

- Baldacchino G., 2010, *Island Enclaves, Offshoring, Creative Governance and Subnational Island Jurisdictions*, Montreal, McGill-Queens's University.
- Baldacchino G., 1998, "The other way round: manufacturing as an extension of services in small island states", *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 39, n° 3, p. 267-279.
- Baldacchino G. and Bertram G., 2009, "The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small Economies", *The Round Table*, Vol. 98, n° 401, p. 141-160.
- Bertram G., 2006, "Introduction: The MiRAB model in the twenty-first century", *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 47, n° 1, p. 1-13.
- Bertram G., 1999, "The MiRAB Model Twelve Years On", *The Contemporary Pacific*, vol. 11, n° 1, p. 105-138.
- Bertram G. and Watters R. F., 1985, "The MiRAB economy in South Pacific microstate", *Pacific Viewpoint*, 26(3), p. 497-519.
- Bignon V. and García-Peñalosa C., 2017, Le coût à long terme du protectionnisme sur l'éducation, *Rue de la Banque*, Banque de France, n° 47.
- CEROM, 2017, « L'Économie calédonienne, entre résilience et recherche de nouveaux équilibres ».
- CEROM, 2008, « Les Défis de la croissance calédonienne ».
- Dehoorne O., 2014, « Les petits territoires insulaires: positionnement et stratégies de développement », *études caribéennes*, p. 27-28.
- Guthunz U. et Von Krosigk F., 1996, "Tourism Development in Small Island States: From MiRAB to TouRAB?", in *Sustainable Tourism in Islands and Small States. Issues and Policy*, London & New York, Pinter, p. 18-35.
- Macartan S. and Stiglitz J., 2007, *Escaping the Resource Curse*, Columbia University Press.
- McElroy J., 2006, "Small Island Tourist Economies across the Life Cycle", *Asia Pacific Viewpoint*, 47 (1), p. 61-77.
- Poirine B., 2007, « Éloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outremer », AFD, Document de travail, n° 52.
- Poirine B., 1998, "Should We Hate or Love MiRAB?", *The Contemporary Pacific*, vol. 10, p. 65-105.
- Poirine B., 1995, *Les petites économies insulaires: théorie et stratégies de développement*, Paris, L'Harmattan.
- Ris C., Trannoy A. et Wasmer É., 2017, « L'économie néo-calédonienne au-delà du nickel », *Les notes du conseil d'analyse économique*, n° 39.
- Wasmer É., 2012, « Rapport sur la situation économique en Nouvelle-Calédonie », Congrès de Nouvelle-Calédonie.
- Winters A. and Martins P., 2004, "When comparative advantage is not enough: business costs in small remote economies", *World Trade Review*, 3 (3), p. 347-383.