



HAL
open science

Interventionnisme public et développement économique des collectivités d'outre-mer françaises du Pacifique Sud

Florent Venayre

► **To cite this version:**

Florent Venayre. Interventionnisme public et développement économique des collectivités d'outre-mer françaises du Pacifique Sud. *Revue juridique, politique et économique de Nouvelle-Calédonie*, 2013, 22, pp.42-52. halshs-00918167

HAL Id: halshs-00918167

<https://shs.hal.science/halshs-00918167v1>

Submitted on 13 Dec 2013

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.

Interventionnisme public et développement économique des collectivités d'outre-mer françaises du Pacifique Sud

Florent Venayre*

(Référence : Venayre F., 2013, « Interventionnisme public et développement économique des collectivités d'outre-mer françaises du Pacifique Sud », *Revue Juridique, Politique et Economique de Nouvelle-Calédonie*, Vol. 22, pp. 42-52)

Introduction

L'économie polynésienne se caractérise par une part importante des ressources publiques dans la richesse globale : 71 % du PIB en 2003, contre 49 % pour la métropole (CEROM, 2007 : 116). On observe sans surprise que l'emploi public est corrélativement très développé en Polynésie française, supérieur de cinq points environ à celui de la métropole, pourtant parmi les pays de l'OCDE au secteur public dense (Fidèle et Venayre, 2011). L'économie calédonienne présente des aspects similaires, bien que l'industrie du nickel conduise à l'heure actuelle à des analyses parfois distinctes (IEOM, 2012a et b).

Par cette prééminence du secteur public, notamment étatique (Blanchet, 1989 ; Poirine, 1993 ; Bonneau-Paré, 1997 – qui en a analysé le chiffrage ; Regnault, 2004), la question du développement endogène en Calédonie et en Polynésie est devenue essentielle dans les débats de société et les discours politiques¹. Ainsi, les États-généraux de l'outre-mer ont-ils traité largement de cette question, au cœur même de leur instigation, justifiant un plan PME outre-mer « *qui vise à améliorer l'accès au marché des entreprises ultramarines, les rendre plus compétitives et renforcer leur structure financière* » (AFD, 2010 : 39). Pour autant, les caractéristiques intrinsèques des économies des Collectivités d'outre-mer (COM) du Pacifique² handicapent leurs entreprises, entraînant en réponse de nombreuses politiques publiques de soutien, pour renforcer leur compétitivité et leur efficacité.

Cet article vise à présenter synthétiquement ces politiques et à analyser leur portée. Nous caractériserons les handicaps puis nous expliquerons comment les politiques publiques peinent à les amoindrir, et soulignerons que les excès de ces politiques justifient cette inefficacité. Nous montrerons enfin que l'ampleur et la généralisation de l'intervention génèrent un cadre économique pénalisant création de richesse et pouvoir d'achat.

* Maître de conférences en Sciences économiques, GDI, Université de la Polynésie française et LAMETA, Université de Montpellier I, florent.venayre@upf.pf. L'auteur remercie ses collègues Patrice Bougette et Christian Montet pour leurs commentaires sur une version précédente de cet article.

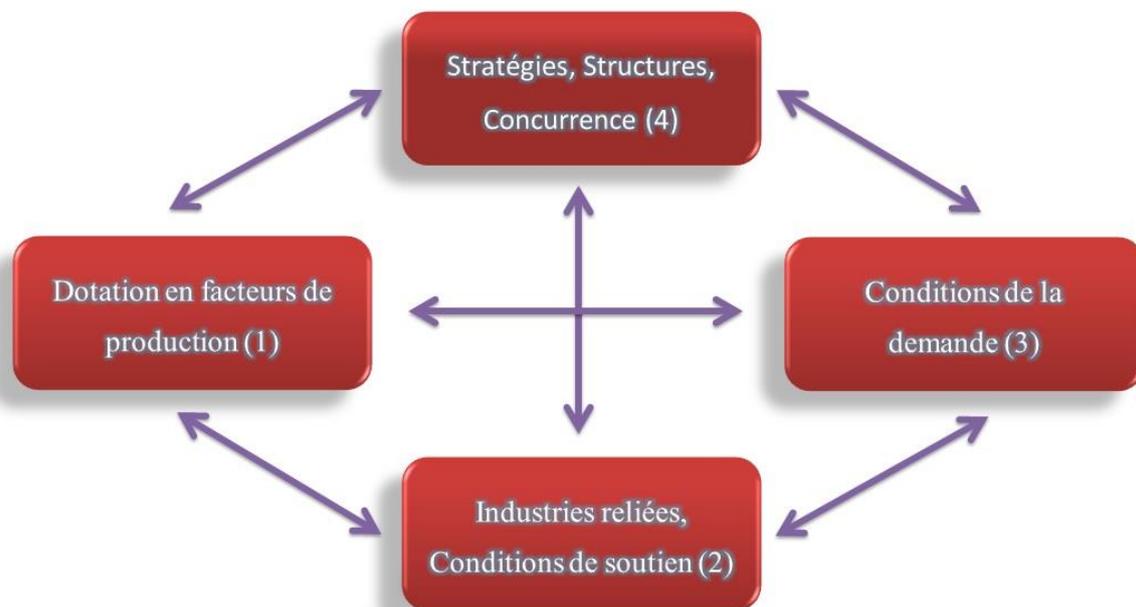
¹ Nous ne nous interrogerons pas dans cet article sur le bien-fondé ou les acceptions de la notion de développement et les questions identitaires qu'il soulève (Ghasarian *et al.*, 2004 ; Malogne-Fer, 1999 et 2004 ; Miroux, 1999).

² Pour être exact, la Calédonie est une collectivité *sui generis*, mais dans un souci d'allègement, nous l'engloberons ici sous le vocable COM, avec la Polynésie.

1. Les handicaps structurels de compétitivité des COM du Pacifique

Les analyses des COM du Pacifique insistent fréquemment sur leur isolement ou leur insularité (ASSEMBLEE NATIONALE, 2009 : 10-13). Cet aspect crée des difficultés connues, comme les coûts de transport, ou encore la petite taille du marché local et ses implications sur les effets d'échelle. La Commission européenne évoque ainsi la « *tyrannie de la distance* », qui constitue « *une contrainte qui pèse lourdement sur le développement du Pacifique* »³. Pour comprendre comment les caractéristiques des COM influencent leur compétitivité, à la suite de l'idée originale du Professeur Christian Montet (2002), on peut se référer au modèle du diamant (Porter, 1990), illustré par le graphique ci-dessous.

Facteurs généraux de faible compétitivité



Source : Porter, 1990.

Ce modèle indique que la compétitivité des industries dépend des interactions qui existent entre quatre ensembles : ressources productives ; liens entre activités industrielles ; conditions de la demande ; et situation concurrentielle et stratégique des entreprises. Appliqué aux économies des COM du Pacifique, il permet d'analyser les freins au développement.

1.1. Dotation en facteurs de production

La petite taille limite les ressources productives, ce qui peut être accru par des conditions géographiques défavorables à l'exploitation des terres, notamment en raison de reliefs escarpés, ou du morcellement des terres émergées pour la Polynésie. Ce manque d'espace génère également d'importantes congestions des réseaux routiers qui pèsent sur toutes les activités économiques.

La faible taille limite aussi les ressources humaines disponibles : la Calédonie ne compte que 252 000 habitants, pour 270 000 en Polynésie (IEOM, 2012a et b). Le niveau moyen de formation est de plus inférieur à celui de plus grands pays. L'accès à des

³ Voir l'annexe de la Communication de la CE n° COM(2006)248, du 29 mai 2006.

travailleurs fortement qualifiés (études supérieures ou qualification technique élevée) est donc très contingenté. Le cas de la Polynésie illustre bien cette question : seuls 15 % de la population active détient un diplôme du supérieur, tandis que 49 % de la population active a une qualification inférieure au BEPC (Venayre, 2009).

1.2. Faible tissu industriel

Les marchés étroits restreignent aussi le nombre de firmes et donc les synergies qui peuvent se développer entre elles. Si peu d'activités se soutiennent mutuellement en interne, même des pays de petite taille peuvent cependant espérer développer des connexions, grâce au commerce avec l'extérieur : les entreprises sont alors proches des fournisseurs, distributeurs et d'autres activités complémentaires. L'insularité des territoires du Pacifique limite ces effets bénéfiques, notamment par des coûts de transport accrus – ce qui est souvent mis en exergue par les industriels locaux. Les coûts de transaction (Coase, 1937 et 1960)⁴ – augmentent également, en amont (fournisseurs ou complémenteurs⁵) comme en aval (distributeurs).

S'ajoute la difficulté ou l'impossibilité de bénéficier d'avantages dans la production : économies d'échelle ou d'agglomération⁶. L'étroitesse des marchés locaux empêche qu'une taille critique soit atteinte pour réduire les coûts unitaires. Concernant les effets d'agglomération, une étude française a confirmé l'existence d'un lien entre densité du tissu économique et productivité moyenne des entreprises (Barbesol et Briant, 2008). Ce résultat corrobore la plupart des travaux sur la spécialisation marshallienne, focalisés sur la croissance de la productivité (Van der Panne, 2004). Mais on comprend qu'une agglomération des firmes ne soit pas envisageable dans les COM car peu de firmes exercent des activités connexes.

La combinaison de ces effets (transaction, transport, économies d'échelle et d'agglomération) se répercute sur le niveau des coûts, qui induit un affaiblissement de leur propension à exporter.

1.3. Conditions de la demande

Elles sont peu stimulantes pour les firmes, pour deux raisons.

La première renvoie au faible peuplement : peu de consommateurs et donc des débouchés limités, ce qui contingenté les incitations à l'innovation et amoindrit les économies d'échelle.

La seconde est une relative résignation des consommateurs sur les niveaux de prix et de qualité des biens ou services ce qui, là encore, décourage l'innovation. Ainsi, par exemple, les services après-vente sont-ils très souvent assez précaires, ou les garanties des produits à durée très courte⁷, sans que cela soulève pour autant de récrimination particulière, même chez les associations de défense des consommateurs. Ce fatalisme est intimement lié à la question des structures de marché, et particulièrement à l'importante domination sur les marchés locaux de quelques opérateurs, comme l'indique le point suivant.

⁴ On identifie trois motifs à ces coûts (Dahlman, 1979) : en amont de la transaction, les coûts de recherche et d'information ; au cours de la réalisation, les coûts de négociation et de décision ; en aval, les coûts de mise en œuvre et de surveillance.

⁵ Les complémenteurs sont les firmes qui fournissent des biens ou services complémentaires, augmentant la valeur que le consommateur attribue au produit de l'entreprise (Brandenburger et Nalebuff, 1996).

⁶ Les économies (ou externalités) d'agglomération représentent la baisse des coûts par le rapprochement spatial d'activités connexes (Marshall, 1890). On parle aussi de spécialisation marshallienne ou d'effets d'échelle marshallien.

⁷ En Polynésie, les garanties des produits sont en général deux fois plus courtes que celles de métropole. Le climat (chaleur, humidité) n'est bien entendu pas étranger à ces restrictions, mais n'explique sans doute pas tout.

1.4. Structures, stratégies des firmes et concurrence

Le fonctionnement des marchés est globalement peu concurrentiel. L'étroitesse des marchés y joue un rôle, mais on observe également de fortes dominances dans des secteurs qui pourraient être plus disputés, et ce pour différents motifs.

La petite taille développe les effets de réseaux entre opérateurs, favorisant la captation de la clientèle (consommateurs ou entreprises) et limitant les alternatives verticales (approvisionnement ou distribution). Des positions dominantes se créent donc plus facilement que dans les grands pays, encore renforcées par l'existence d'opérateurs multi-marchés qui deviennent progressivement incontournables⁸.

Un autre motif est l'absence de droit de la concurrence, puisque la législation française ne s'y applique pas (Venayre, 2011 ; Montet et Venayre, 2013). Les industries de réseaux (télécommunications, énergies...) posent également des problèmes spécifiques. Alors que le caractère de monopole naturel des infrastructures impose la réglementation tarifaire de ces marchés, il n'existe pourtant pas d'autorité de régulation sectorielle permettant de contraindre les tarifs ou d'ouvrir à la concurrence, ce qui génère des prix élevés frappant toutes les activités économiques.

Enfin, les entreprises, protégées, sont enclines à défendre leurs rentes par des stratégies non productives plutôt qu'en innovant. Les évictions de concurrents potentiels et les pressions lobbyistes sont fréquentes, ce qui n'est pas étranger, comme nous le verrons, aux orientations des politiques publiques.

Ainsi que le met en évidence le modèle du diamant, les éléments qui défavorisent la compétitivité des activités économiques des COM sont donc nombreux⁹. Face à ces handicaps, les politiques publiques ont développé les mécanismes de soutien à la production locale.

2. Les politiques publiques comme réponses aux manques de compétitivité

Les autorités politiques locales, parfois soutenues par des décisions de l'État, ont été conduites à intervenir de manière croissante dans de nombreux secteurs de la vie des affaires, pour tenter de combattre ce déficit de compétitivité. Nous en distinguerons ici trois : les incitations aux investissements par l'octroi d'avantages fiscaux, le repositionnement tarifaire des produits locaux par la baisse des coûts (principalement fiscaux) et/ou le renchérissement des importations, et la prise en charge, directe ou indirecte, de tout ou partie de la production.

2.1. Le développement des investissements par les avantages fiscaux

En matière d'investissement, un certain nombre de dispositions étatiques se sont succédé : « loi Pons », « loi Paul », « loi Girardin », puis la LODEOM¹⁰. L'idée générale de ces

⁸ C'est par exemple le cas, en Polynésie, des groupes *Louis Wane* et *Brasserie de Tahiti*, qui interviennent tous deux sur de très nombreux marchés : grande distribution, hôtellerie, bière, jus de fruits, eau minérale...

⁹ Les désavantages compétitifs intrinsèques d'une économie n'excluent cependant pas qu'ils puissent parfois être tournés au bénéfice de certains. Ainsi, des contraintes fortes peuvent inciter les entreprises à développer des savoir-faire ou des techniques particulièrement pointus pour tenter de dépasser ces contraintes initiales. Il peut alors en résulter un avantage compétitif international. Dans le cas de la Polynésie, par exemple, le développement de la perliculture est ainsi lié au morcellement des terres, qui a favorisé la multiplication des fermes perlières et des zones lagonaires affectées à la culture des huîtres perlières, alors même que ce morcellement constitue un handicap.

¹⁰ La « loi Pons », mesure fiscale tirée de la loi n° 86-824 du 11 juillet 1986, sera modifiée par la loi n° 2000-1207 du 13 décembre 2000 (« loi Paul »), puis par la loi n° 2003-660 du 21 juillet 2003 (« loi Girardin »). Cette

dispositions est d'autoriser la défiscalisation d'investissements en outre-mer, pour drainer une capacité de financement métropolitaine vers les outre-mer, en besoin chronique de financement. La défiscalisation métropolitaine constitue ainsi une forme d'aide au développement des petites économies insulaires censée compenser – au moins partiellement – les coûts élevés qu'elles supportent.

À ces mécanismes de la défiscalisation métropolitaine, s'ajoutent pour les COM du Pacifique des dispositifs locaux. Le code des impôts polynésien a ainsi été modifié à partir de 1995 pour intégrer des incitations fiscales à l'investissement (« loi Flosse »)¹¹. Depuis, de très nombreuses modifications ont été apportées, mais l'esprit demeure : il s'agit d'accorder des crédits d'impôts (impôt sur les sociétés ou les transactions) aux agents économiques qui « *participent au financement de programmes d'investissements agréés par la Polynésie française* »¹². En Nouvelle-Calédonie, on trouve les lois du pays dites « Frogier » et « Martin »¹³. Il est à noter que la défiscalisations locale et métropolitaine peuvent parfois se cumuler, dans les deux COM, permettant de récupérer en crédits d'impôts une grande part de l'investissement initial (CEROM, 2011 : 35). Le coût du capital, pour les entreprises, est alors considérablement réduit, ce qui permet potentiellement de réaliser des investissements qui n'auraient pas vu le jour sans ces dispositifs¹⁴.

2.2. Le soutien tarifaire des produits locaux

Une deuxième série d'interventions des pouvoirs publics cherche à contrebalancer le prix élevé des productions locales. On distingue deux trains de mesures : réduction des coûts de production des entreprises et renchérissement des tarifs des produits importés. Ces mesures, convergentes, visent à redonner un positionnement tarifaire attractif aux produits régionaux et s'inscrivent le plus souvent dans une volonté politique plus large de favoriser l'import-substitution.

Parmi les mesures visant à réduire les coûts, on compte nombre d'exonérations sur les taxes des inputs importés, parfois assez anciennes. Ainsi, une exonération de droit d'entrée sur l'importation de viande bovine remonte à 1978¹⁵, soit au tout début de l'obtention par la Polynésie de la compétence réglementaire en matière de prix (Venayre, 2011). On trouve en Calédonie des dispositions similaires dans de nombreux secteurs d'activité, comme celle qui exonère les importations destinées à l'hôtellerie¹⁶. À ces facilités au stade de la production en sont parfois ajoutées d'autres à l'exportation. Ainsi, le code des impôts polynésien prévoit pour l'impôt sur les sociétés un « *abattement d'impôt égal au pourcentage du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation* »¹⁷.

En plus de ces conditions favorables pour les produits locaux, les produits importés destinés à la consommation finale, ne sont pas exonérés et subissent parfois des taxes spécifiques les renchérisant. C'est le cas de la taxe de développement local (TDL)¹⁸

dernière a, depuis, fait l'objet de nombreuses modifications. La LODEOM (loi n° 2009-594 du 27 mai 2009) précise les nouvelles modalités de la défiscalisation.

¹¹ Dans la version du Code des impôts mise à jour le 8 septembre 2011, les « *incitations fiscales à l'investissement* » constituent la troisième partie (LP 911-1 et suivants).

¹² Art. LP 911-1 du Code des impôts.

¹³ Lois du pays n° 2002-19 du 19 avril 2002 et n° 2008-1 du 3 janvier 2008.

¹⁴ Avant l'existence d'une défiscalisation locale, les investissements pouvaient tout de même bénéficier d'exonération de droit d'entrée pour les matériaux nécessaires. Un exemple parmi beaucoup d'autres est celui du développement de l'électricité à Bora Bora (délibération n° 88-161 du 23 novembre 1988).

¹⁵ Délibération n° 78-46 du 23 mars 1978.

¹⁶ Délibération n° 225/CP du 30 octobre 1997.

¹⁷ Délibération n° 99-173 du 14 octobre 1999.

¹⁸ Délibération n° 97-194 du 24 octobre 1997.

polynésienne et de la taxe conjoncturelle sur la protection de la production locale (TCPPL)¹⁹ ou de la taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires (TSPA)²⁰ calédoniennes. Leur objectif est de frapper les produits importés, jugés concurrents de fabrications locales, de taxes dont les taux peuvent être très importants. On citera pour illustration la TDL de 60 % pour les sodas, 82 % pour la bière, 37 % pour la charcuterie ou encore les eaux et la TCPPL de 60 % pour les chips, 47 % pour la bière. TSPA : jusqu'à 50 % pour certaines farines.

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

Un dernier type d'intervention publique consiste en la prise en charge, directe ou indirecte, de tout ou partie de la production. Au plan de la théorie économique, une régulation publique se justifie par une défaillance du marché, comme c'est par exemple le cas pour les biens publics (Croissant et Vornetti, 2003), soumis à une sous-optimalité de production hors intervention. Cependant, cela ne doit pas systématiquement se traduire par une prise en charge publique directe de la production. Des mécanismes indirects alternatifs sont envisageables, tels que l'octroi de subventions à des opérateurs privés, ou l'autorisation de rentabiliser l'investissement privé initial par la mise en place d'un péage, comme dans le cas d'infrastructures routières ou d'ouvrages d'art (ponts ou tunnels). En matière industrielle et commerciale, cependant, la production devrait en général être laissée au secteur privé, sauf dans le cas de carence de l'initiative privée. Dans les économies de petite taille, il est possible que cette situation se produise plus souvent, justifiant ainsi une intervention publique en matière de production qui soit plus fréquente.

Sur cette base, les COM ont pu justifier le développement d'entités publiques ou parapubliques en charge de la production, tels que des établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC) ou encore des sociétés d'économie mixte (SEM). L'ensemble de l'outre-mer français compte ainsi 81 SEM, dont la moitié pour les seuls territoires du Pacifique²¹, qui interviennent dans des domaines fondamentaux tels que le logement, les services bancaires, les transports aériens, mais aussi dans des secteurs jugés prioritaires dans les économies locales. C'est ainsi qu'en Polynésie, par exemple, on trouve des entités parapubliques dans toutes les activités locales : perle, pêche, vanille... C'est également ainsi que des monopoles publics perdurent dans les deux COM, tels que l'Office des postes et télécommunications (OPT), alors que ces activités sont déréglementées ailleurs.

La création de ce type d'établissements s'accompagne de subventions des autorités, non seulement pour assurer leur fonctionnement, mais aussi pour en supporter les éventuelles pertes. La compagnie aérienne *Air Tahiti Nui* (ATN) a ainsi fait l'objet de transferts financiers massifs depuis sa création : 26 milliards de Fcfp²² durant ses dix premières années d'existence (CTC, 2008 : 13), montant qui s'est alourdi depuis.

Les pouvoirs publics, dans l'espoir de réduire les problèmes de compétitivité des territoires du Pacifique, ont donc mis en œuvre des outils nombreux en faveur des productions locales. Pourtant, ces mesures ne se sont pas toujours traduites par une efficacité accrue, soit que les outils créés posaient des difficultés par eux-mêmes, soient qu'ils participaient à des systèmes économiques peu favorables au dynamisme.

¹⁹ Loi du pays n° 2000-003 du 18 août 2000, Art. 4.

²⁰ Loi du pays n° 2000-005 du 22 décembre 2000, Art. 7.

²¹ *CCI Info*, n° 149, mai 2007, page 18 et travaux des États-généraux de l'outre-mer.

²² Soit près de 218 millions d'euros.

3. L'effet boomerang de l'interventionnisme protecteur

La volonté de protection des autorités des COM est donc très généralisée, en dépit d'une assez faible efficacité, comme peuvent l'illustrer quelques exemples, qui soulignent certains abus ayant fait l'objet de vives critiques.

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

Une étude permet d'éclairer les difficultés des économies de petite taille (Martins et Winters, 2004). Elle détermine les surcoûts supportés par quatre types d'économie : micro (12 000 habitants), très petite (200 000 habitants), « seuil » (1,6 million d'habitants) et petite (4 millions d'habitants)²³. Les résultats obtenus sur ces groupes de pays sont ensuite confrontés à la médiane des pays dans le monde (représentée par la Hongrie), qui correspond à un pays de 10 millions d'habitants.

Le tableau 1 fournit ces résultats pour trois industries et montre sur sa première ligne que les très petites économies, qui nous intéressent particulièrement car elles correspondent aux COM du Pacifique Sud, souffrent d'une surélévation des coûts de 14 % par rapport au cas médian dans les deux premières industries manufacturières, tandis qu'elle atteint 29 % dans l'hôtellerie et le tourisme.

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

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

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

Source : Martins et Winters, 2004.

Les lignes suivantes du tableau permettent d'obtenir des informations plus précises, notamment sur le coût du travail et du capital. Les résultats sont ici très instructifs et permettent de mieux comprendre pourquoi des mécanismes de défiscalisation sont nécessaires et, en même temps, pourquoi leur impact sur la compétitivité est limité. La différence du coût du capital par rapport au cas médian avoisine en effet les 100 %, c'est-à-dire que l'accès au capital devrait être quasiment gratuit pour compenser la faible compétitivité... Ainsi, même avec de larges défiscalisations, les contraintes initiales ne peuvent pas être rattrapées. Cette analyse pourrait justifier les faibles résultats de la défiscalisation dans l'hôtellerie et le tourisme polynésiens (Ferrant *et al.*, 2008).

La différence de coût du travail est de 60 %, signifiant que les salariés des petites économies devraient en moyenne voir leurs rémunérations diminuer de 60 % pour compenser la faible compétitivité. En outre, le coût du travail dans les COM du Pacifique est plus élevé

²³ À chacune de ces catégories correspond un pays de référence (respectivement : Anguilla, Vanuatu, Botswana et Singapour). Le terme de « seuil » (*threshold*) renvoie à l'idée que l'on considère souvent les économies de moins d'un million et demi d'habitants comme étant de faible taille. Le Botswana représente ainsi le seuil entre les petites économies et les autres, les premières regroupant 81 pays (ou assimilés, comme par exemple les pays et territoires d'outre-mer européens – PTOM –, dont font partie les COM françaises).

que dans l'ensemble des petites économies. En Polynésie, le salaire minimum est de 149 491 Fcfp par mois²⁴, soit 1 252,73 €, alors même que dans le cas médian, incarné par la Hongrie, le salaire minimum est au deuxième semestre 2011, selon Eurostat, de 293,11 €, ce qui donne une idée du surcoût pour les industries polynésiennes.

Ces éléments concernant le coût du travail doivent inciter à la plus grande vigilance quant aux discussions récurrentes concernant la possibilité d'une dévaluation du Fcfp pour renforcer la compétitivité des COM. S'il est vrai que, au plan théorique, une dévaluation monétaire peut accroître la compétitivité, il apparaît à la lumière des résultats présentés qu'il sera difficile d'en attendre en gains de compétitivité une compensation de ses effets négatifs.

Il semble donc que l'arsenal des politiques de soutien ne puisse réellement redresser la compétitivité des COM et que la politique d'import-substitution ne puisse avoir que des résultats très mitigés. Plus généralement, l'ampleur de l'interventionnisme pourrait avoir des conséquences inattendues sur la croissance. Barone et Cingano (2011) montrent par exemple, à partir d'une étude sur 17 pays de l'OCDE et 15 industries manufacturières, qu'une plus faible régulation des industries de services (énergie, transport, communications...) a des impacts positifs sur la valeur ajoutée, la productivité et la croissance des exportations des industries qui utilisent en quantité importante ces services. Il est important de noter que la régulation est ici appréhendée au sens des freins réglementaires qui peuvent exister et nuire à la concurrence, tels que les restrictions aux investissements étrangers, l'ampleur de la propriété publique, le degré d'intégration verticale, les barrières à l'entrée... Il ne s'agit pas d'une régulation au sens de prix encadrés pour les entreprises en situation de monopole. L'interventionnisme public, particulièrement développé sur ces marchés, participerait donc de manière non négligeable aux difficultés des COM. Ainsi, de façon paradoxale, une fois les positions de monopole constituées, les entreprises sont parfois très faiblement encadrées en matière de tarification. La société *Electricité de Tahiti*, filiale du groupe *GDF-Suez*, bénéficie ainsi d'une réglementation de ses tarifs par le gouvernement polynésien peu contraignante, et les prix de l'électricité y sont donc très élevés.

Les politiques publiques évoquées dans cet article font, par ailleurs, l'objet de certaines dérives, ou tout moins d'une relative outrance qui n'est pas sans déclencher des critiques nombreuses participant à un climat général de défiance.

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

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

Les mécanismes de défiscalisation, qu'ils soient métropolitains ou locaux, ont parfois suscité l'interrogation des populations. Par exemple, la volonté du gouvernement polynésien de développer le secteur de la pêche l'a conduit à créer la SEM *Tahiti Nui Rava'i*²⁵, assortie de mesures cumulatives de défiscalisation pour l'achat de thoniers. Pourtant, ces thoniers sont longtemps restés à quai (Poirine, 2011 : 106) et il a pu être noté que : « *l'utilisation de la défiscalisation s'est traduite par des surinvestissements, sans pilotage de la politique publique (pas d'équipages et de capitaines en nombre suffisant, filières d'exportations*

²⁴ Arrêté n° 1280 CM du 23 août 2011.

²⁵ Notons que « *rava'i* » peut se traduire par « riche ». Ainsi, l'Académie tahitienne indique que « *développement économique* » peut se traduire par « *fa'arava'ira'a fenua* », ce qui signifie littéralement rendre la terre riche (Baré, 1992, p. 160). On voit alors quels espoirs le nom de la société portait en lui.

indigentes, capacité ou volonté défectueuse des armateurs à rembourser le loyer du thonier). (...) Fin 2009, la dépense publique (défiscalisation métropolitaine et apports du territoire) représente des montants supérieurs au prix d'achat des bateaux. » (Bolliet, 2010 : 14).

Une autre affaire, plus récente, a soulevé une importante indignation en Polynésie, notamment à l'instigation de l'association de défense des intérêts des consommateurs *Te Tia Ara*²⁶. Il s'agissait d'un crédit d'impôt, supérieur à 1,7 milliard de Fcfp²⁷, accordée pour la construction de nouveaux hypermarchés à Tahiti, alors même que le groupe en question détient déjà une part importante du marché tahitien.

Ces deux exemples – et bien d'autres qui pourraient être cités – entretiennent les critiques de la défiscalisation. Certaines restent modérées : « *si la pluralité des mesures d'incitation présente des avantages, il résulte de cette diversité une absence de lisibilité et de coordination traduisant plus une juxtaposition de tactiques qu'une stratégie globale de promotion des investissements.* » (Bagnis, 2004 : 267).

D'autres sont en revanche d'une violence rare, parlant d'un « *outil [qui] constitue une 'quadruple arnaque' : faillite morale, sociale, fiscale et économique.* » (Chauchat, 2011, au sujet de la Calédonie). Patrick Peaucellier, ministre des finances à l'époque de la mise en œuvre des dispositifs de défiscalisation locale en Polynésie déclarait récemment²⁸ : « *nous pensions à ce moment-là que la défiscalisation était un bon processus de développement, je suis pour ma part plus réservé à présent (...) parfois elle a très bien marché. Il faut renoncer à une partie de la défiscalisation.* ».

Le désir de protéger les productions locales est l'une des raisons qui a conduit à baser les systèmes fiscaux des COM sur des prélèvements majoritairement indirects, largement douaniers. Ainsi, la Calédonie, en dépit de quatre rapports réalisés à cette intention (MEDEF-NC, 2006 ; CERDI, 2008 ; Lieb, 2010 et 2012), n'est toujours pas dotée d'une taxe sur la valeur ajoutée. Cependant, une taxe à la consommation existe depuis 2002 : la taxe de solidarité sur les services (TSS)²⁹. La Polynésie, quant à elle, s'est dotée d'une TVA en 1997³⁰, mais continue à maintenir des droits et taxes à l'importation élevés. Certes, l'introduction d'une TVA en Polynésie s'est accompagnée d'une réduction de la fiscalité sur les importations, dans un premier temps, comme cela avait été l'engagement du gouvernement. Cependant, on a pu observer par la suite un regain de ces taxes, notamment par la création de nouvelles taxes spécifiques sur les importations.

Cette habitude d'utiliser des taxes pour limiter la concurrence extérieure a conduit les autorités polynésiennes à tenter de développer ce moyen pour favoriser la compagnie aérienne ATN. L'Assemblée a ainsi pris trois délibérations. La première a défini les liaisons aériennes comme un service public³¹. La deuxième a créé un établissement public, *Tahiti Nui Manureva*, notamment chargé de « *collecter toute taxe affectée au soutien de l'industrie de transport aérien public* » et de « *contrôler le bon usage des subventions qu'il verse, au titre du service public, au délégataire de celui-ci* »³². Par délégataire, il faut bien entendu comprendre ATN, détenue pour une immense part par la Polynésie. Enfin, la dernière a instauré une taxe de 1 000 Fcfp par passager débarquant ou embarquant sur un vol

²⁶ *Te Tia Ara*, Communiqué de presse du 13 septembre 2011.

²⁷ Notes de synthèse n° 2904/MEF et n° 2905/MEF du 24 août 2011. Les motivations de l'accord de ces crédits d'impôts, fondées sur le soutien à l'emploi, ne réfèrent pas au *leadership* du groupe.

²⁸ *Les Nouvelles*, 24 octobre 2011.

²⁹ Elle remplace la taxe générale sur les services (TGS), créée en 2000, et qui correspondait à la réintroduction d'une précédente taxe qui avait existé de 1993 à 1996 : la taxe générale sur les prestations de services (TGPS) (Lieb, 2010).

³⁰ Délibération n° 97-24 du 11 février 1997, Art. 2.

³¹ Délibération n° 2001-83 du 9 juillet 2001.

³² Délibération n° 2001-84 du 9 juillet 2001, Art. 2.

international³³. Ce principe d'un subventionnement d'ATN par ses concurrents a légitimement heurté les autres compagnies (*Air Calin, Air France, Air Lib, Air New Zealand, Hawaiian Airlines* et *Lan Chile*) et les délibérations en cause ont finalement dû être annulées, après quelques recours judiciaires. Précisons que ces annulations ont plutôt été réalisées sur un problème de droit (articulation des compétences entre l'État et la Polynésie) plutôt que sur un problème d'atteinte à la concurrence ou à la liberté du commerce et de l'industrie.

En plus de barrières tarifaires, les autorités utilisent également des barrières non tarifaires contre la concurrence extérieure. La Calédonie établit ainsi un *programme annuel des importations*³⁴, tandis que la Polynésie modifie le cas échéant son *régime d'importation des produits soumis au contrôle du commerce extérieur*³⁵. Certaines importations sont alors contingentées, tandis que d'autres sont tout simplement interdites.

Le troisième vecteur de l'action publique par intervention directe sur la production a également suscité de nombreuses critiques. Nous l'avons déjà abordé dans les points précédents impliquant deux SEM : *Tahiti Nui Rava'i* et *Tahiti Nui Manureva*. D'une manière générale, l'existence d'une production publique devrait se justifier par une carence de l'initiative privée, et il faut se garder de toute éviction d'une entreprise privée, ou toute concurrence déloyale entre une firme publique subventionnée et une entreprise privée. Cela renvoie aux remarques de la Chambre territoriale des comptes (CTC) de la Polynésie sur le financement d'ATN (CTC, 2008). Cela renvoie également à d'autres SEM ou services dont la réponse à une carence du secteur privé n'apparaît pas évidente. On note ainsi que : « *la télévision avec TNTV et le journal sur Internet de l'agence Tahitipresse ne répondent pas à un besoin de service public et/ou à une carence de l'initiative privée* » (Bolliet, 2010 : Vol. 2, Ann. 21, 2). De même, le représentant Bruno Sandras récuse-t-il, dans un discours prononcé à l'APF, l'existence de carences du privé dans le secteur des transports terrestres³⁶, même si certains aspects du secteur, notamment le transport scolaire aux Marquises répondent bien à une telle carence (Bolliet, 2010 : Vol. 2, Ann. 12, 5). La Calédonie n'échappe pas non plus aux travers d'une intervention publique forte, notamment l'opacité. Le Sénat note ainsi, que : « *la législation relative aux sociétés d'économie mixte créées en Nouvelle-Calédonie est, d'une part, frappée d'une très grande complexité qui rend sa portée incertaine. Elle est d'autre part caractérisée par un certain laxisme en ce qui touche les contrôles pouvant être exercés sur les SEM* » (Sénat, 1997 : Chap. 2, Part. 3).

Conclusion : Dégradation du climat des affaires par l'interventionnisme et nécessité de réformes

Compte tenu des résultats présentés en matière de compétitivité, on comprend mieux pourquoi les autorités calédoniennes et polynésiennes penchent systématiquement vers la défense des productions locales. Mais cela ne résout pas la question du manque de compétitivité : « *Si le revenu est insuffisant lorsqu'on cherche à le maximiser, il est forcément insuffisant lorsqu'on ne le maximise pas* » (Martins et Winters, 2004)³⁷. Les interventions publiques sont justifiées dès lors que le marché connaît des défaillances, mais les COM du Pacifique ne relèvent pas de cet aspect ; il s'agit plutôt d'un problème plus global de viabilité

³³ Délibération n° 2001-85 du 9 juillet 2001, Art. 2.

³⁴ Arrêté n° 2010-4967/GNC du 21 décembre 2010.

³⁵ Arrêté n° 861 CM du 22 juin 1999, modifié depuis.

³⁶ APF, procès-verbal n° 2006-10 du 18 mai 2006.

³⁷ La traduction proposée est extraite d'une citation plus large dont s'inspire le raisonnement mené ici : « *Smallness does not introduce marginal distortions that need to be countervailed, but an overall feasibility constraint. If income is insufficient when you maximise it, it will certainly be insufficient if you do not ; and in the absence of the market failures usually adduced to justify subsidies offering support to manufacturing puts you in the latter category.* ».

économique qui ne sera pas résolu par une protection renforcée. En revanche, ces protections massives diminuent le pouvoir d'achat des consommateurs. Les autorités polynésiennes et calédoniennes doivent d'ailleurs en être relativement conscientes, puisqu'elles optent pour toute une batterie d'instruments de régulation des prix et des marges. Cela dit, ces instruments ne présentent, là aussi, qu'une efficacité extrêmement faible sur les prix pratiqués, tandis qu'ils entretiennent encore le déficit concurrentiel de ces territoires.

Progressivement, c'est donc une véritable culture de la protection et de la rente économique qui s'est construite dans ces économies. L'imbrication de la politique et de l'économie a ainsi renforcé le lobbying et l'affairisme, nuisant *in fine* au dynamisme de ces économies (et en dépit du soutien considérable apporté par l'industrie du nickel à l'économie calédonienne – IEOM, 2012a). On assiste à des luttes pour conserver les avantages acquis de la protection. Ainsi, par exemple, lors de l'introduction d'une TVA en Polynésie, le gouvernement s'était engagé à baisser en proportion les droits et taxes à l'importation. Mais pour autant, la TDL a été instaurée, pour maintenir la protection des industries locales. Dans l'esprit de son créateur, Patrick Peaucellier, à l'époque ministre des finances polynésien, la TDL devait être temporaire. Dans une récente interview accordée au journal *Les Nouvelles* (24 octobre 2011), il déclare ainsi que : « *le but de cette TDL était d'accompagner les entreprises locales dans les premiers temps de la mise en place de la TVA afin d'éviter qu'elles ne soient confrontées soudainement à la concurrence très forte de l'extérieur du fait du démantèlement des barrières douanières qu'impliquaient la réforme. Mais la TDL n'était pas destinée à durer, elle était simplement destinée à protéger temporairement les productions locales le temps que soient réalisés les gains de productivité nécessaires à leur pérennité. Donc les taux de la TDL devaient diminuer progressivement voire être supprimés* ».

Dans cette même interview, il recommande maintenant de supprimer cette taxe. Ces protections sont pourtant parfois infondées, comme l'illustre le cas de la TDL sur les eaux minérales. En 2003, la liste des produits soumis à cette taxe a été modifiée pour intégrer un taux de 20 % sur ces produits³⁸. Pourtant, comme l'indique la Cour d'appel administrative de Paris : « *il ressort des chiffres [...] que l'industrie locale de transformation, en pleine expansion dans un marché loin d'être saturé, n'est pas menacée par l'importation d'eaux minérales naturelles ; que la nécessité de protéger l'emploi local, auquel contribuent également les importations, n'est pas davantage justifiée ; qu'ainsi la délibération attaquée [...] porte une atteinte excessive au principe de la liberté du commerce et de l'industrie* »³⁹.

L'interventionnisme massif, et son empiètement sur le fonctionnement des marchés même en l'absence de carence de l'initiative privée, a conduit de manière plus générale à renforcer les liens entre industriels et politiques. Un représentant de l'APF déclarait ainsi en 2006 : « *Chacun se souvient en effet des critiques virulentes proférées dans le passé à l'égard d'une présence excessive des pouvoirs publics dans le domaine économique en raison de structures publiques à la botte du gouvernement qui empiétaient toujours plus sur le champ devant revenir aux entreprises privées et au libre jeu économique.* »⁴⁰.

Dans le même ordre d'idée, la CTC avait souligné le non-respect des règles de mise en concurrence d'un service de la Polynésie : le groupement d'interventions de la Polynésie (GIP). La CTC allait même plus loin, en qualifiant le GIP de « *véritable bras séculier du président du gouvernement* » (CTC, 2006 : 3). L'ensemble de ces interventions publiques contribue à créer un climat des affaires peu sécuritaire pour les entreprises et les investisseurs. Régulation publique et confiance entretiennent en effet une forte corrélation négative (Aghion

³⁸ Délibération n° 2003-183 du 6 décembre 2003, modifiant en son art. 10 la délibération n° 97-194 du 24 octobre 1997.

³⁹ Décision de la Cour administrative d'appel de Paris n° 05PA04260 du 13 juin 2007, 2^{ème} chambre B, Gouvernement de la Polynésie française c/ Société Kim Fa.

⁴⁰ Bruno Sandras, procès-verbal de l'APF n° 2006-10 du 18 mai 2006.

et al., 2010 ; Algan et Cahuc, 2007), or un climat de défiance constitue une entrave au dynamisme économique.

Que l'intervention soit directe, par les EPIC ou les SEM, ou qu'elle soutienne l'activité d'entreprises privées, elle contribue largement à générer des positions de dominance sur les marchés, voire des monopoles. Même les systèmes d'incitations fiscales à l'investissement renforcent les pouvoirs de marché, notamment par l'existence de seuils minimaux pour que les investissements soient éligibles aux crédits d'impôt. Ainsi, plus les firmes sont grandes, plus il leur est aisé de se soustraire à la pression fiscale, ce qui réduit les possibilités pour les plus petites de contester les positions de marché acquises. Le rapport du comité d'évaluation des dépenses fiscales et des niches sociales de juin 2011 le rappelait pour les départements d'outre-mer (DOM), mais cette situation s'applique parfaitement aux COM du Pacifique : « *Les mesures de défiscalisation remplissent une fonction réelle de compensation des surcoûts et difficultés d'accès au crédit dans les départements d'outre-mer. Mais le déficit d'intensité concurrentielle et de contestabilité des marchés des DOM est encore accentué par la défiscalisation, celle-ci entraînant une allocation du capital qui favorise les firmes établies et qui peut aggraver des rentes et des déséquilibres.* » (Guillaume, 2011 : 73).

Ainsi, si la défiscalisation apparaît comme nécessaire à l'émergence d'investissements nouveaux en Calédonie ou en Polynésie, elle porte en elle-même les risques d'une atténuation de la concurrence, ce dont les consommateurs ne manquent pas de souffrir, et ce qui semble d'autant plus grave que ces territoires sont par nature frappés d'une concurrence déjà faible, en raison de leur taille restreinte. S'installe alors un système qui auto-entretient ses propres difficultés, le manque de concurrence et d'émulation limitant les incitations à améliorer la qualité de certains produits locaux, diminuant d'autant leur compétitivité, même à l'intérieur des frontières, entretenant ainsi les limitations ou les interdictions des importations, ou leur renchérissement par une fiscalité *ad hoc*.

La nécessité de sortir de cette spirale néfaste pour le pouvoir d'achat des consommateurs calédoniens et polynésiens semble maintenant s'imposer, ce qui implique une « modernisation » des structures mêmes de ces économies incluant la réduction de l'interventionnisme public (et le contrôle de son efficacité) et la diminution progressive des barrières aux échanges (notamment tarifaires, ce qui impose une refonte des fiscalités locales). Pourtant, si les opinions publiques réclament majoritairement de telles réformes, il semble qu'il reste encore du chemin à parcourir pour les faire accepter par les instances dirigeantes. Un avis du Conseil économique, social et culturel de la Polynésie française illustre la difficulté de la tâche : « *Les vertus reconnues d'une ouverture des marchés et d'une amélioration de la compétitivité ne sont pas évidentes en Polynésie française car les droits d'entrée constituent une ressource qui alimente le budget du pays et permettent de protéger certaines activités locales encore fragiles ou génératrices d'emplois.* » (CESC, 2008 : 7). Mais les choses évolueront peut-être. Si, en octobre 2012, l'Assemblée de la Polynésie a rejeté une loi du pays visant à promouvoir la concurrence, ce même mois, deux rapports de l'Autorité de la concurrence française ont en revanche été rendus publics, qui dressent un audit de la situation concurrentielle en Calédonie. Il faut noter la démarche positive du gouvernement calédonien qui, bien que compétent sur les questions de concurrence a demandé l'assistance de l'autorité française. La Polynésie, de la même manière, a dans cette période demandé l'expertise de la Commission de régulation de l'énergie de métropole sur la question de l'électricité. Ces démarches nouvelles laisseraient-elles entrevoir un terrain propice à la réforme ?

Bibliographie

- AFD, 2010, *Rapport annuel*.
- AGHION Philippe, Yann ALGAN, Pierre CAHUC and Andrei SHLEIFER, 2010. Regulation and Distrust, *Quarterly Journal of Economics* 125(3), pp. 1015-1049.
- ALGAN Yann et Pierre CAHUC, 2007. *La société de défiance, Comment le modèle social français s'autodétruit*, Paris, Rue d'Ulm, CEPREMAP.
- ASSEMBLEE NATIONALE, 2009. *Rapport sur le développement économique des outre-mer*, 1579, 1^{er} avril, G. Yanno.
- BAGNIS Hinano, 2004. La promotion de l'investissement privé dans le cadre du statut d'autonomie de la Polynésie française, *Revue Juridique Polynésienne* HS4, pp. 265-278.
- BARBESOL Yoann et Anthony BRIANT, 2008. Economies d'agglomération et productivité des entreprises : estimation sur données individuelles françaises, *Economie et Statistique* 419-420, pp. 31-54.
- BARE Jean-François, 1992. L'économie décrite en tahitien : quelques remarques, *L'Homme* 121, pp. 143-163.
- BARONE Guglielmo and Federico CINGANO, 2011. Service Regulation and Growth : Evidence From OECD Countries, *Economic Journal* 121, pp. 931-957.
- BLANCHET Gilles, 1989. Du discours à la réalité en milieu insulaire : rhétorique du développement autocentré et pratique du développement intégré, *Journal de la Société des Océanistes* 88-89, pp. 45-51.
- BOLLIET Anne (ed), 2010, *Mission d'assistance à la Polynésie française*, Septembre.
- BONNEAU-PARE Nicole, 1997. Coût budgétaire des TOM du Pacifique et nature des dépenses financées, *Journal de la Société des Océanistes* 105, pp. 173-185.
- BRANDENBURGER Adam and Barry NALEBUFF, 1996. *La co-opétition, une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération*, Paris, Village mondial.
- CERDI, 2008. L'impact de la réforme de la fiscalité indirecte sur l'économie calédonienne, 19 mars.
- CEROM, 2007. *L'économie polynésienne post-CEP 1995-2003*.
- CEROM, 2011. *Les entreprises de Nouvelle-Calédonie*.
- CESC, 2008. *Avis sur la rénovation de la relation d'association entre les PTOM et l'UE*, 49/2008, 14 octobre, J. Billon-Tyrard et B. Bellanger.
- CESC, 2011. *Avis sur le projet de « loi du pays » portant réglementation de la concurrence*, 111/2011, 23 septembre, A. Baldassari-Bernard et C. Helme.
- CHAUCHAT Mathias, 2011. Qu'est-ce-que la défiscalisation en Nouvelle-Calédonie ?, Nouméa, Conférence de la bibliothèque Bernheim et de l'association convergence-pays, 18 mai.
- COASE Ronald, 1937. The Nature of the Firm, *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- COASE Ronald, 1960. The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* 3, pp. 1-44.
- COMMISSION EUROPEENNE, 2006. Relations de l'UE avec les îles du Pacifique – Stratégie pour un partenariat renforcé, COM(2006)248, 29 mai.
- CROISSANT Yves et Patricia VORNETTI, 2003. État, marché et concurrence. Les motifs de l'intervention publique, *Cahiers français* 313, pp. 3-8.
- CTC, 2006. *Groupement d'interventions de la Polynésie (GIP)*, 26 mai.
- CTC, 2008, *Société d'économie mixte Air Tahiti Nui*, 8 octobre.
- DAHLMAN Carl, 1979. The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics* 22(1), pp. 141-162.

- FERRANT Gaëlle, Valérie REBOUD, Christian MONTET et Davis ANDRIAMBOAVONJY, 2008. Comment évaluer les effets de la défiscalisation ? Un essai d'analyse économique sur le secteur hôtelier en Polynésie française, AFD, Décembre.
- FIDELE Mickaël et Florent VENAYRE, 2011. Statuts et structure de la sphère publique en Polynésie française, *Revue Juridique, Politique et Economique de la Nouvelle-Calédonie* 18, pp. 1-9.
- GHASARIAN Christian, Tamatoa BAMBRIDGE et Philippe GESLIN, 2004. Le développement en question en Polynésie française, *Journal de la Société des Océanistes* 119, pp. 211-222.
- GUILLAUME Henri (ed), 2011. *Rapport du comité d'évaluation des dépenses fiscales et des niches sociales*, Juin.
- IEOM, 2012a, *Nouvelle-Calédonie, Rapport annuel 2011*.
- IEOM, 2012b, *Polynésie française, Rapport annuel 2011*.
- LIEB Jean-Pierre, 2010. *Propositions de rationalisation de la fiscalité indirecte de Nouvelle-Calédonie*, Décembre.
- LIEB, 2012. *Propositions de réforme de la fiscalité directe de Nouvelle-Calédonie*, Juin.
- MALOGNE-FER Gwendoline, 1999. La coopérative Tatou : Développement économique et identité en Polynésie française, *Yearbook of New Zealand Association for Comparative Law* 5, pp. 515-526.
- MALOGNE-FER Gwendoline, 2004. L'aéroport à Raivavae (Australes) : Développement économique, migrations et identités, *Journal de la Société des Océanistes* 119, pp. 189-199.
- MARSHALL Alfred, 1890. *Principles of Economics*, Londres, MacMillan.
- MARTINS Pedro and Alan WINTERS, 2004. When Comparative Advantage Is Not Enough : Business Costs in Small Remote Economies, *World Trade Review* 3(3), pp. 347-383.
- MEDEF-NC, 2006. *La réforme de la fiscalité indirecte*, 27 avril.
- MIROUX Daniel, 1999. Le monde de l'argent et la fracture sociale en Nouvelle-Calédonie, *Journal de la Société des Océanistes* 108, pp. 19-31.
- MONTET Christian, 2002. Les enseignements du management stratégique pour la Polynésie française, *Yearbook of New Zealand Association for Comparative Law* 8, pp. 1-14.
- MONTET Christian et Florent VENAYRE, 2013. *La concurrence à Tahiti : Une utopie ?*, éditions Au Vent des Îles, Tahiti, 308 p.
- POIRINE Bernard, 1993. Le développement par la rente : une spécialisation internationale logique et viable à long terme pour les économies micro-insulaires, *Journal de la Société des Océanistes*, 96, pp. 3-10.
- POIRINE Bernard, 2011. *Tahiti : une économie sous serre*, Paris, L'Harmattan, Portes Océanes.
- PORTER Mickael, 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- REGNAULT Jean-Marc, 2004. La précarité économique, politique et institutionnelle de la Polynésie française : menaces et engouements au paradis terrestre, *Journal de la Société des Océanistes* 119, pp. 201-210.
- SENAT, 1997. *Mission en Nouvelle-Calédonie*, Rapport 212, 7 février, R. du Luart.
- VAN DER PANNE Gerben, 2004. Agglomération Externalities. Marshall Versus Jacobs, *Journal of Evolutionary Economics* 14, pp. 593-604.
- VENAYRE Florent, 2009. L'emploi en Polynésie française : situation actuelle et difficulté d'interprétation, *Revue Juridique Polynésienne* 15, pp. 37-64.
- VENAYRE Florent, 2011. Les lacunes du transfert de la compétence économique à la Polynésie française, in J.-Y. Faberon, V. Fayaud et J.-M. Regnault (eds.), *Destins des collectivités politiques d'Océanie – Vol. 2 : Singularités*, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, pp. 531-540.