



UNIVERSITÉ DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

ÉCOLE DOCTORALE DU PACIFIQUE

ED 469

LABORATOIRE GOUVERNANCE ET DEVELOPPEMENT INSULAIRE

THÈSE

présentée et soutenue publiquement par

Jean-François Gay

Le 18/09/2017

en vue de l'obtention du titre de

Docteur de l'Université de Polynésie française en

Département : **Droit-Economie-Gestion**

Discipline : **N° 05 Sciences économiques**

PROTECTIONNISME ET OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT EN POLYNESIE FRANCAISE

Sous la direction de : Pr. Bernard Poirine (section CNU 05)

JURY

Alexandru Minea , Professeur des universités, section CNU 05, Université d'Auvergne	Rapporteur
Patrick Villieu , Professeur des universités, section CNU 05, Université d'Orléans	Rapporteur
Vincent Dropsy , Maître de conférences, section CNU 05, UPF ¹	Examineur
Lionel Honoré , Professeur des universités, section CNU 06, UPF	Examineur

¹ Université de la Polynésie française

L'Université de la Polynésie française n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

REMERCIEMENTS

Je souhaite tout d'abord exprimer mes plus sincères remerciements à Bernard Poirine qui a encadré mes travaux de recherche durant ces trois années.

Sa sympathie, sa disponibilité et ses précieux conseils, ainsi que les longues heures de réflexion qu'il a pu m'accorder m'ont été très bénéfiques.

De plus, sa passion pour la recherche a été très stimulante et motivante pour moi.

J'exprime également mes sincères remerciements à Vincent Dropsy pour ses conseils toujours très pertinents, sa bonne humeur et sa disponibilité tout au long de mes travaux de recherche.

Je tiens également à adresser mes remerciements à Alexandru Minea et Patrick Villieu qui m'ont fait l'honneur d'accepter d'être les rapporteurs de cette thèse ainsi qu'à Lionel Honoré qui a accepté d'être président de mon jury.

Je souhaite aussi remercier Christian Montet, Hervé Kohler et Sylvain Petit pour leurs commentaires et conseils pertinents ainsi que pour leurs encouragements.

En outre, j'aimerais remercier les doctorants du laboratoire GDI, notamment Maheata White pour sa bonne humeur et ses encouragements réguliers.

Enfin, je tiens à remercier chaleureusement ma copine pour sa patience ainsi que mes amis et ma famille, notamment mes parents pour leurs multiples relectures, leur disponibilité et leur affection durant ces trois années.

TABLE DES MATIERES

PROTECTIONNISME ET OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT EN POLYNESIE FRANCAISE.....	2
TABLE DES MATIERES	5
Liste des tableaux et graphiques	8
INTRODUCTION	12
CHAPITRE 1 : LA POLYNÉSIE FRANÇAISE : UNE ÉCONOMIE SOUS SERRE	20
1. Géographie de la Polynésie française	20
2. Histoire de la Polynésie française	21
3. Le boom 1964-1995 : l'économie de rente nucléaire puis de rente « administrative »	25
4 L'après CEP et la crise depuis 2002	26
5. L'économie sous serre : une économie de rente « administrative ».....	27
6. Marchés protégés, monopoles et positions dominantes	29
7. Déficit de compétitivité à l'origine de la baisse des exportations de biens (perles) et de services (tourisme).....	30
CHAPITRE 2 : LE COUT DU PROTECTIONNISME EN POLYNÉSIE FRANÇAISE	33
Introduction.....	33
1. La politique de substitution d'importation en Polynésie française : historique	37
2. Évaluation en statique de la perte nette de bien être.....	41
2.1 Littérature et méthodologie générale.....	41
2.2 Estimation du coût du protectionnisme en PF : Théorie et application.....	44
2.3 Calcul de la perte nette pour la Polynésie française.....	49
3. Protectionnisme et croissance: la contribution de la substitution d'importation	52
3.1 Méthodologie de la décomposition de la croissance du côté des emplois du PIB	53
3.2 Contribution de la substitution d'importation à la croissance en PF.....	56
4. Les effets à long terme sur la compétitivité des exportations de biens et services dans une « économie de serre » protectionniste	62
4.1 Une croissance tirée par les ressources extérieures	62
4.2 Un déficit de compétitivité croissant qui met en panne le « moteur » des exportations.....	65
Conclusion	68
Annexe : Protection quantitative en Polynésie française : les prohibitions d'importation.	71

CHAPITRE 3 : CULTURE, CONCURRENCE ET PROTECTIONNISME EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

.....	74
Introduction.....	74
1. La littérature économique sur l'impact de la culture.....	75
2. Les particularités de la gouvernance dans les petites économies insulaires : explications théoriques via le modèle politico-économique de la rente (Peltzman-Hillman)	81
2.1 Littérature théorique sur le marché de la protection douanière.....	81
2.2 Le modèle de Peltzman-Hillman adapté par Lagadec et Farvaque.....	83
2.3 Une autre interprétation du modèle de Peltzman appliqué aux DCOM: Poirine (2016)	87
3. Vérifications empiriques pour la Polynésie à partir de l'enquête UPF 2014	94
3.1. Les cartes culturelles : lien entre le clientélisme et le partage.....	94
3.2 Opinions sur le partage, le clientélisme et l'égalité des chances.....	95
3.3 Opinions sur le protectionnisme suivant l'ethnie et la langue maternelle.....	100
3.4 Opinions sur la concurrence	101
3.5 Opinions sur le clientélisme.....	104
3.6 Opinions sur la corruption.....	105
Conclusion	106
Annexe :	108

CHAPITRE 4 : LE ROLE DES VALEURS ET NORMES SOCIALES DANS L'ORIENTATION

ENTREPRENEURIALE DES DIFFERENTES COMMUNAUTES EN POLYNESIE FRANÇAISE ET EN NOUVELLE-CALEDONIE	113
1. Introduction	113
2. L'orientation entrepreneuriale des Hakkas de Tahiti	115
3. Entrepreneuriat et normes sociales: revue de littérature	117
4. L'influence du climat et de l'agriculture sur la culture : revue de littérature	120
5. Théorie et hypothèses	124
5.1 Hypothèse 1 : Les Polynésiens privilégient le partage plus que l'épargne	124
5.2 Hypothèse 2 : Les Chinois de Tahiti, depuis trois générations en Polynésie française, continuent à privilégier l'épargne plutôt que le partage	125
5.3 Hypothèse 3 : Le taux d'entrepreneuriat élevé des Chinois de Tahiti est dû à des normes sociales qui privilégient l'épargne plus que le partage	126
5.4 Hypothèse 4 : Dans le monde en général, plus l'hiver est long, plus la norme sociale d'épargne l'emporte sur celle de partage.....	126
6. Résultats d'enquête en Polynésie et Nouvelle-Calédonie	127

6.1 Hypothèses 1 et 2 : Y-a-t-il des différences significatives entre ethnies à Tahiti, Moorea (et en Nouvelle-Calédonie).....	127
6.2 Test de l'hypothèse 3 : la dimension culturelle Épargne/Partage explique l'entrepreneuriat en Polynésie française.....	130
6.3 Test de l'hypothèse 4 : plus l'hiver est long, plus on donne la priorité à l'épargne sur le partage dans le monde.....	131
Conclusion.....	133
Annexe :	135
CHAPITRE 5 : FISCALITÉ, INSTITUTIONS ET BIEN-ÊTRE : LE CAS DES DCOM.....	143
Introduction.....	143
1. Revue de la littérature	145
1.1 Théories de la taxation optimale et inégalités.....	146
1.2 Efficacité des dépenses publiques, croissance et bien-être.....	150
1.3 Efficacité de la dépense publique et qualité des institutions.....	151
2. L'indicateur d'efficacité de la dépense publique.....	157
2.1 Méthodologie.....	157
2.2 Mesure du bien-être.....	158
2.3 Résultats : le classement des pays selon l'efficacité des dépenses publiques	164
3. Le lien entre efficacité de la dépense publique et qualité des institutions.....	168
3.1 Analyse empirique.....	169
3.2 Application aux DCOM.....	175
Conclusion	179
Annexe: sources et description des données.....	183
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	184
BIBLIOGRAPHIE	192

Liste des tableaux et graphiques

Liste des tableaux

Tableau 2.1: Quelques exemples d'effets de la taxe de développement local (TDL) en Polynésie française (2014), 35

Tableau 2.2: Droits et taxes à l'importation (hors TVA) en pourcentage des importations de biens, en Polynésie française et dans le monde, 36

Tableau 2.3: Taxe de développement local, 39

Tableau 2.4: Perte nette sectorielle (millions de F CFP), 50

Tableau 2.5: Perte nette agrégée (2013), 50

Tableau 2.6: Contributions à la croissance du PIB réel en Polynésie française, 1960-2006 (en F CFP constants et en point de croissance du PIB), 57

Tableau 2.7: Décomposition de la croissance de la Polynésie française par période, 58

Tableau 2.8: Ecart de niveau de prix entre les DCOM et la Métropole en 2010, 66

Tableau 3.1: Pourcentage d'opinions favorables au protectionnisme selon la langue parlée à la maison, 100

Tableau 3.2: Régression logistique expliquant la réponse à la question sur le protectionnisme, 101

Tableau 3.3: Régression de la réponse sur la concurrence, 103
(moindres carrés ordinaires)

Tableau 3.4: Régression LOGIT expliquant la tolérance au clientélisme, 104

Tableau 3.5: Régression de CORRUPTION (tolérance à la corruption), 106

Tableau 4.1: Catégories socio-professionnelles par ethnie 1988, 116

Tableau 4.2: Diplômés de l'enseignement supérieur parmi les actifs occupés, par ethnie, 1988, 117

Tableau 4.3: Choix épargne ou partage, par ethnie (Tahiti et Moorea 2014), 128

Tableau 4.4: Régression logistique de la variable binaire Epargne/Partage à Tahiti (410 observations) et à Nouméa (341 observations), 129

Tableau 4.5: Régression logistique du taux d'entrepreneuriat en Polynésie française, 131

Tableau 4.6: Régression de "Epargne" et 'partage" sur 69 pays, 133

Tableau 5.1: Lien entre bien-être et ratio de dépenses publiques/PIB, 165

Tableau 5.2: Efficacité des dépenses publiques, 167

Tableau 5.3: Variable expliquée: Log(indicateur de Sen), 174

Tableau 5.4: Le ratio des dépenses publiques au PIB (par ordre décroissant de ce ratio), 175

Liste des graphiques

Graphique 2.1: Propension moyenne à importer (Importations/PIB), 1967-2007, 40

Graphique 2.2: Pression fiscale douanière en pourcentage des importations totales, 1959-2006, 41

Graphique 2.3: Effets d'un tarif douanier, 46

Graphique 2.4: Courbe de demande d'importation en présence du tarif douanier, 47

Graphique 2.5: Contribution à la croissance du PIB réel par période, 59

Graphique 2.6: Ratio des ressources extérieures sur le PIB en Polynésie française, 63

Graphique 2.7: Contribution des ressources extérieures à la variation du PIB, 1988-2006., 64

Graphique 2.8: PIB et ressources extérieures (exportations de biens et services et transferts nets de l'Etat) en Polynésie française de 1959 à 2007, 64

Graphique 2.9: Taux de surévaluation du F CFP relativement au Franc puis à l'Euro, en prenant pour base l'écart de prix constaté en 2010 par le CEROM (51%), 67

Graphique 3.1: Niveau de confiance et tarif douanier moyen pour un panel de pays, 81

Graphique 3.2: L'équilibre politique avec facteur travail spécifique, 87

Graphique 3.3: Influence de l'isolement et de l'insularité sur le mode de gouvernance, 88

Graphique 3.4: Equilibre politique avec accoutumance et sur-rémunérations dans la fonction publique, 94

Graphique 3.5: Clientélisme et partage suivant l'ethnie, 98

Graphique 3.6: Egalité et partage suivant l'ethnie, 99

Graphique 5.1: Relation entre confiance et dépenses publiques, 154

Graphique 5.2: Prélèvement fiscal et contraintes sur l'exécutif, 155

Graphique 5.3: Equilibre entre prélèvements et production de bien public chez Acemoglu, 157

Graphique 5.4: Absence de relation entre le PIB/hab et l'indice de Gini, 162

Graphique 5.5: Lien entre l'indicateur de bonheur national et l'indicateur de Sen, 163

Graphique 5.6: Lien entre indice de Sen et dépense publique/PIB, 164

Graphique 5.7: Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (Rule of Law), 171

Graphique 5.8: Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (Control of corruption), 171

Graphique 5.9: Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (government effectiveness), 172

Graphique 5.10: Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique, 172

Graphique 5.11: Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (voice and accountability), 173

Graphique 5.12: Efficacité de la dépense publique (résidu de l'équation estimée) et respect de la loi, 177

Graphique 5.13: Equilibre fiscal dans les DCOM, 179

INTRODUCTION

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, le monde a connu une forte augmentation des échanges internationaux. Cette forte ouverture des économies a permis de mettre en lumière les bénéfices globaux qui pouvaient être obtenus pour une économie lorsqu'elle s'ouvrait à l'extérieur.

De facto, cette période de hausse des échanges internationaux a donc vu l'abandon du protectionnisme dans un grand nombre de pays qui ont choisi de s'ouvrir à l'extérieur (Chine, Corée du Sud, etc).

Comment expliquer alors que certains pays continuent d'appliquer des barrières tarifaires et non tarifaires importantes alors que les faits ont montré la sous-efficacité quasi systématique d'une économie fermée ?

L'un des arguments qui a pu être avancé concernant les Petites économies insulaires (PEI) est que, étant donné la petite taille du marché domestique, il fallait protéger les producteurs locaux car ils ne pouvaient bénéficier d'économies d'échelle et de ce fait, ils ne pouvaient être compétitifs par rapport aux produits importés.

Cet argument pouvait apparaître tout à fait recevable moralement (voire politiquement) mais il s'avère pourtant que le protectionnisme dans les PEI ne semble pas être optimal pour le bien-être collectif : « The problem is not that imports can get in too easily but the very opposite. Adding barriers to trade will exacerbate not relieve problems of smallness. Even where local industries could be successfully established behind tariff walls there is nothing in the foregoing analysis to suggest that such an approach would be economically beneficial. » (Winters et Martins 2004 :35).

En effet, de nombreux travaux ont montré les inconvénients du protectionnisme. En ce qui concerne les départements et collectivités d'outre-mer français (dénommés ci-après DCOM) notamment, Poirine (1996) a montré que le but visé (stimuler la croissance par la substitution d'importation) n'était pas du tout atteint, mais que le haut niveau des prix que cette stratégie produisait, portait atteinte à la croissance des exportations, autre source potentielle importante de croissance du PIB.

De plus, les PEI se caractérisent par un éloignement des grands marchés ce qui génère des coûts de transport élevés qui se répercutent sur le niveau général des prix, le protectionnisme ne faisant que rajouter à cet inconvénient "naturel" un éloignement supplémentaire "artificiel", renchérissant encore le coût des importations indispensables à la production locale (énergie, matières premières, biens d'équipement industriels, biens intermédiaires, véhicules, etc...). (Winters et Martins (2004)).

En outre l'exiguïté des marchés entraîne l'absence d'économies d'échelle ce qui, associé à des coûts de transactions élevés avec le reste du monde, augmente le niveau des prix et empêche notamment ces économies éloignées des grands marchés mondiaux de générer des exportations compétitives (Winters et Martin [2004], p. 2-10).

La petite taille est également associée à une forte dépendance aux importations, renforcée, dans le cas des DCOM, par des transferts importants en provenance de la Métropole, qui ouvrent des possibilités de consommation sans rapport avec la taille économique réelle de ces territoires.

Dans la même optique, Easterly (2000) rappelle que la taille de l'économie influe positivement sur la croissance d'après les théories de la croissance endogène tenant compte des économies d'échelle.

Alors comment se fait-il que certaines PEI (notamment les DCOM) continuent d'utiliser une stratégie de développement 'endogène' (substitution d'importation) alors qu'un petit pays, doit, a priori, plutôt chercher à s'ouvrir à l'extérieur?

Pour tenter de répondre à cette question, nous allons nous focaliser sur le cas d'une petite économie insulaire qui pratique un très fort niveau de protectionnisme: la Polynésie française (PF).

Cette collectivité, grâce à son statut d'autonomie au sein de la république, a son statut dérogatoire de PTOM (pays et territoire d'outre-mer, associés à l'union européenne mais non membre et donc non tenu de respecter les clauses de libre circulation des marchandises) ; et grâce à son insularité et à son éloignement extrême des grands marchés mondiaux, applique des barrières tarifaires et non tarifaires importantes : le taux moyen des taxes à l'importation qui a dépassé à

certaines moments 40%, dépasse aujourd'hui 20%, mais avec des pointes à plus de 90% sur des produits spécifiques, tels que la bière ou les eaux minérales. De plus de nombreuses mesures de protection quantitative dérogatoires aux règles de l'OMC (Organisation mondiale du commerce) et de l'UE (Union européenne) y sont encore appliquées, telles que les contingents d'importation sur les fruits et légumes, les interdictions d'importation de produits de la charcuterie, etc... En bref, cette collectivité de la République est, au sein de celle-ci, un « laboratoire » de fort protectionnisme depuis quarante ans. Il est donc intéressant, à l'heure où des partis politiques réclament la sortie de la France de l'Union européenne pour pouvoir pratiquer une politique économique protectionniste/souverainiste de s'interroger sur les résultats de cette politique menée avec constance depuis les années mille neuf cent soixante en Polynésie française.

Ces mesures protectionnistes, mises en place depuis les années 1970, dans un pays qui importe 12 fois plus de biens qu'il n'exporte, vont évidemment se répercuter sur le niveau général des prix, en s'ajoutant aux effets de l'éloignement sur les coûts de transport. Une récente étude de l'ISPF (2016) évalue le différentiel de prix avec la métropole à 55% pour un panier de consommation métropolitain en Polynésie française. Pour les produits alimentaires, l'écart atteint même 81%.

Ce protectionnisme est encouragé par les institutions locales. A cet égard il est symptomatique que le site de la Direction Générale des Affaires Économiques (DGAE) de la Polynésie française comporte un lien permettant de télécharger un formulaire de demande de protection au titre de la "taxe de développement local" (TDL), demandant de détailler de quel produit on envisage de demander la protection sous forme d'une taxe à l'importation (en sus de la TVA à l'importation) et pour quelles raisons. Le formulaire peut également être utilisé pour demander l'abrogation d'une TDL existante, mais on devine que cette partie-là du formulaire est rarement utilisée ...

De plus, le protectionnisme limite la concurrence au plan local, d'autant plus que les consommateurs sont captifs, piégés par l'isolement de leur île, à des milliers de kilomètres de toute concurrence, ce qui n'est pas le cas de la Corse ou de l'île de Ré, par exemple. De surcroît, la Polynésie Française était dépourvue d'autorité de la concurrence jusqu'à une date très récente, et que des ententes ou positions

dominantes ont été «tolérées» par le gouvernement, ou même favorisées implicitement, par exemple lorsqu'une commission d'urbanisme commercial refusa l'installation d'une enseigne apportant une concurrence au groupe de distribution dominant.

Cette quasi-absence de concurrence dans certains secteurs, combinée à un interventionnisme envahissant entravant la concurrence, est pointée du doigt par Christian Montet et Florent Venayre : "L'interventionnisme polynésien demeure donc, tel un îlot au sein d'une république devenue ouverte au marché et à la concurrence". "Tahiti apparaît donc comme un territoire anachronique au plan mondial et renoue avec son image originelle de paradis, mais de paradis des monopoles, des ententes et des abus de position dominante, sous la bienveillante autorité du pouvoir politique" (Montet et Venayre, 2012 : 159 ;162).

La Polynésie française connaît une crise durable depuis le début du siècle : à partir de 2001, la direction des principaux indicateurs extérieurs s'est inversée : les exportations de biens (perles noires) et de services (tourisme) ont chuté. En 2003, la Polynésie française avait le même PIB par habitant que la Nouvelle-Calédonie. En 2010 la Nouvelle Calédonie avait un PIB par habitant 49% supérieur.

Le but de cette thèse est d'analyser les causes de cette crise structurelle que traverse l'économie de la collectivité, en mettant l'accent sur le rôle des institutions et de la gouvernance, en particulier en ce qui concerne le protectionnisme, la fiscalité et la dépense publique.

Les institutions de Polynésie française sont-elles « inclusives » (au sens d'Acemoglu et Robinson) ou bien sont-elles « extractives », orientées vers la recherche de rente au moyen du protectionnisme et d'une politique favorables aux monopoles, ententes et positions dominantes, favorisant les intérêts d'une petite élite du secteur public et privé au détriment de la majeure partie de la population, et échouant à modérer des inégalités très fortes malgré un niveau de prélèvement obligatoire relativement élevé, un système d'éducation identique à celui de la Métropole et financé par l'État, et des dépenses publiques et sociales (État + collectivité) atteignant deux tiers du PIB ?

Si une grande partie des institutions formelles polynésiennes sont les mêmes qu'en France, les mesures protectionnistes, la fiscalité, la réglementation de la concurrence et la politique sociales sont de la compétence de la collectivité depuis le statut d'autonomie de 1984: les lois françaises sur la concurrence ne s'appliquent pas en Polynésie Française, et l'Autorité de la concurrence française n'y a pas compétence (une autorité locale vient d'être mise en place en juin 2016). Le système de protection sociale est entièrement séparé de celui de la Métropole (ainsi, les allocations chômage n'existent pas en Polynésie française).

En nous inspirant de la littérature sur les liens entre culture et performance économique (Tabellini 2008, Spolaore Wacziarg 2013, Guiso et al. 2006, Algan et Cahuc 2010), nous avons pour objectif de montrer que la façon d'appliquer les règles formelles peut être influencée par les normes et valeurs d'une culture différente de celle qui a forgé les institutions formelles appliquées en Polynésie française. En effet, des pays ou régions ayant des institutions formelles similaires, peuvent connaître des modes de gouvernance différents, comme le montre l'exemple de l'Italie du Sud, où la gouvernance politique et économique est défailante par rapport aux régions de l'Italie du Nord dotées des mêmes institutions régionales, en raison de traditions culturelles très différentes héritées de l'histoire de ces régions (Putnam 1993, Guiso Sapienza Zingales 2007).

En particulier, nous devons nous interroger sur la pertinence d'une politique très protectionniste héritée de l'époque coloniale (où les colonies étaient considérées comme des 'chasses gardées' pour les exportateurs métropolitains), mais qui semble aujourd'hui devenue un handicap pour la croissance d'une petite économie insulaire qui repose avant tout sur la compétitivité de ses activités d'exportation de biens et de services (dont le tourisme). En effet, cette politique de taxation des importations, destinée essentiellement à financer le coût croissant de la fonction publique locale depuis 1974, contribue à renchérir les coûts en créant une « bulle » de prix élevés (55% de plus en moyenne qu'en Métropole, selon l'ISPF 2016), une économie sous serre (Poirine 2011), à l'abri de laquelle des activités non compétitives sur le plan international peuvent permettre des marges élevées réalisées aux dépens du consommateur local, prisonnier de l'éloignement et lésé par le manque de concurrence extérieure et intérieure que le protectionnisme engendre.

Dans ce contexte, les secteurs exportateurs (perles noires et tourisme essentiellement) peinent à être compétitifs face à la concurrence étrangère, le recul de ces activités depuis 2001 étant à l'origine de la stagnation du PIB par habitant depuis le début du siècle. Il faut donc s'interroger sur le coût du protectionnisme en Polynésie française, à la fois en statique (perte sèche en pourcentage du PIB) et en dynamique (contribution de la substitution d'importation et des exportations à la croissance).

Enfin, on peut s'interroger sur l'efficacité de la dépense publique et sociale en Polynésie française : une collectivité où cette dépense publique représente 55% du PIB devrait en principe atteindre un niveau d'infrastructure et d'éducation élevé, un niveau de vie élevé et une répartition relativement égalitaire de ce revenu moyen. Or ce n'est pas du tout le cas comme nous allons le voir, en particulier en raison du coût élevé de la fonction publique locale, financé essentiellement par une fiscalité indirecte régressive (taxe sur les importations, TVA), la place de la fiscalité directe progressive étant très faible (pas d'impôt sur le revenu, mais une contribution de solidarité territoriale à taux plus réduit que la CSG métropolitaine).

Cette thèse a donc comme objectif principal de comprendre quels sont les obstacles au développement économique de la Polynésie française en nous intéressant aux coûts statiques et dynamiques engendrés par le protectionnisme mais aussi en essayant de déterminer dans quelle mesure les institutions formelles et informelles (normes sociales) ont pu avoir un effet sur la gouvernance et les performances économiques observées, notamment en terme de dynamisme entrepreneurial, et en terme d'efficacité de la dépense publique pour la création de bien-être.

Un premier chapitre présente la situation historique, géographique, politique et économique de la Polynésie française, en exposant les principales caractéristiques de cette économie « sous serre » (Poirine 2011).

Le chapitre 2 a pour objet de déterminer les éventuels coûts, en analyse statique et dynamique, des barrières tarifaires et non tarifaires en Polynésie française.

Puis dans le chapitre 3, nous examinons l'influence des valeurs et normes sur les institutions, la gouvernance et l'efficacité économique en PF.

Ensuite, dans le chapitre 4, nous nous intéressons à l'influence des normes sociales sur l'orientation entrepreneuriale des différentes communautés, dont la minorité chinoise et la majorité Polynésienne. En particulier nous testons une théorie sur l'origine climatique et culturelle des normes sociales de la minorité chinoise immigrée comparée à celles de la population d'origine Polynésienne.

Enfin, dans le chapitre 5, nous proposons une mesure de l'efficacité des dépenses publiques en termes de bien-être dans les DCOM. Pour cela nous comparons la situation de la Polynésie française et des DCOM avec les autres pays du monde, en tenant compte de la qualité des institutions qui peut avoir une grande influence sur l'efficacité des dépenses publiques et sociales dans la création de richesse et la réduction des inégalités.

CHAPITRE 1 :

LA POLYNÉSIE FRANÇAISE : UNE ÉCONOMIE SOUS SERRE

Dans ce premier chapitre, nous allons nous intéresser aux caractéristiques géographiques, historiques, économiques et politiques de la Polynésie française.

Nous verrons notamment que la Polynésie est une petite économie insulaire (île de moins de 1 million d'habitants) et qu'elle se caractérise par une rente administrative ainsi que par un faible degré de concurrence ...

1. Géographie de la Polynésie française

La Polynésie française est une collectivité d'Outre-mer de la République française, dotée depuis 1984 d'un statut d'autonomie interne, qui se caractérise par son isolement géographique et par l'immense dispersion de ses îles.

Le statut d'autonomie de la Polynésie française est très large : un président, un hymne, une assemblée, un drapeau, etc.

Cet archipel² de 118 îles dont 67 habitées³, situé à 17000 km de la Métropole, à plus de 6000 km de l'Australie et des États-Unis, de 4000 km de Hawaï, de la Nouvelle-Zélande et de la Nouvelle-Calédonie, occupe une surface aussi grande que celle de l'Europe. Sa superficie maritime (zone économique exclusive) est de 5 030 000 km², pour seulement 3200 à 4200 km² de terres émergées (soit environ la moitié de la Corse), selon qu'on y inclut ou non les lagons intérieurs.

² La Polynésie française se décompose en plusieurs archipels : l'archipel de la Société avec les îles du Vent et les îles Sous-le-Vent, l'archipel des Tuamotu, l'archipel des Gambier, l'archipel des Australes et les îles Marquises

³ "Les îles de la Polynésie - Un patrimoine naturel unique au monde", Tahiti Tourisme 2011

La population est d'environ 270 000 habitants environ, le PIB par habitant est de 17210 euros (soit environ celui de la Nouvelle-Zélande) tandis que le SMIG mensuel atteint 1141 euros.

La Polynésie française est un territoire non autonome relevant de l'article 73 de la Charte des Nations unies.

2. Histoire de la Polynésie française

Les premiers habitants de ces îles étaient des Austronésiens issus de migrations en provenance d'Asie du Sud-est vers l'an 300 après JC, ou un peu auparavant (1er siècle après JC pour les Marquises)

À partir de 1521, date de la découverte fortuite de Puka Puka, sans doute une des deux îles Infortunées, par Magellan, les Européens explorent progressivement la Polynésie orientale aux xvii^e et xviii^e siècle.

Tahiti n'est découverte qu'en 1767 par le Britannique Samuel Wallis, suivi en 1768 par Bougainville et par Cook en 1769.

La fin du xviii^e siècle est marquée par la promotion d'un chef de Tahiti, qui, allié aux Anglais, fonde la lignée des Pomare, et par l'implantation à Moorea de missionnaires britanniques de la London Missionary Society qui débarquent le 5 mars 1797.

Au début du xix^e siècle, les îles de la Société sont converties au protestantisme, sous l'égide de la dynastie des Pomaré régnant sur le royaume de Tahiti (1790-1880), tandis que des missions catholiques françaises s'implantent aux Gambier et aux Marquises dès les années 1830.

Les années 1840 sont marquées par le début de l'implantation coloniale française, d'abord aux Marquises puis à Tahiti, où la reine Pomare IV doit accepter le protectorat français (1843).

En 1880, Pomare V accepte de céder son royaume de Tahiti à la France. Il devient l'élément principal d'une colonie, les Établissements français d'Océanie (EFO).

Les îles encore indépendantes sont intégrées aux EFO de 1887 à 1901, notamment: les Tuamotu, Rapa et les îles Gambier en 1882, puis les îles Sous-le-Vent en 1898.

Des habitants des EFO participent aux combats de la Première Guerre mondiale avec le bataillon du Pacifique; parmi eux le futur chef du mouvement anticolonialiste, Pouvana'a a Oopa. Mais il faut attendre la fin de la Seconde Guerre mondiale pour qu'une évolution sensible ait lieu.

En 1940, les EFO rallient la France libre et un nouveau bataillon du Pacifique est formé.

En 1942, l'armée américaine installe une base militaire sur l'île de Bora-Bora dans le cadre de l'opération Bobcat. Accueillant jusqu'à 6 000 soldats, cette base métamorphose l'archipel.

En 1946, la constitution de la IV^e République établit l'Union française : les EFO passent du statut de colonie à celui de territoire d'outre-mer et le droit de vote est accordé aux habitants.

Le mouvement anticolonialiste se structure dans les années 1945-1949 : en 1949, Pouvana'a a Oopa est élu député et fonde le RDPT, parti autonomiste, qui domine la vie politique dans les années 1950, malgré la formation de l'Union tahitienne de Rudy Bambridge, parti attaché au maintien de la souveraineté française.

En 1957, les EFO prennent le nom de Polynésie française et bénéficient d'un statut plus autonome grâce à la loi-cadre Defferre. Pouvana'a a Oopa devient ainsi le premier vice-président, et chef d'un gouvernement d'élus locaux.

L'assemblée est dotée de compétences accrues.

Mais l'installation de la V^e République en mai 1958 entraîne une forme de mise au pas, avec un renforcement des pouvoirs du gouverneur au détriment du gouvernement local. L'arrestation de Pouvana'a a Oopa le 11 octobre 1958, bafouant son immunité de député, condamné à 8 ans de prison et à 15 ans d'exil, est le point d'orgue de cette reprise du pouvoir par l'État central.

À partir de 1962, et consécutivement au référendum d'autodétermination de janvier 1961 en Algérie, la Polynésie française entre dans une ère nouvelle : celle de l'installation du Centre d'expérimentations du Pacifique (comme nous le verrons plus

précisément dans la section 1.3) qui amène plusieurs milliers de militaires et de techniciens dans le territoire, à Moruroa, Fangataufa, Hao, mais aussi à Papeete qui connaît de surcroît un afflux de populations polynésiennes.

En 1963, l'Église évangélique de Polynésie française devient autonome.

Dans les années 1970, deux questions d'ailleurs liées sont essentielles : celle du statut du territoire et celle des effets d'essais nucléaires qui commencent en 1966.

La France a mené 46 essais nucléaires atmosphériques en Polynésie entre 1966 et 1974, suivis de plus de 150 essais souterrains. L'Union tahitienne (Rudy Bambridge, puis Gaston Flosse), ralliée au parti gaulliste (UNR, UDR puis RPR) défend les positions gouvernementales tandis que le RDPT est plus contestataire : il est d'ailleurs dissous en 1963, ce qui amène la création du Pupu Here Aia en 1965 (John Teariki).

Une nouvelle personnalité politique apparaît en 1965 : Francis Sanford, avec le parti Te Ea Api, qui adopte une orientation autonomiste. La mesure d'exil à l'encontre de Pouvana'a a Oopa est levée en 1968, il est accueilli triomphalement à Papeete et devient sénateur en 1971 pour le Pupu Here Aia.

Au cours des années 1970, apparaissent des formations plus nettement indépendantistes, notamment le parti créé par Oscar Temaru (FLP/Tavini Huiraatira).

Un premier changement de statut a lieu en 1977 (autonomie de gestion), complété en 1984 (autonomie interne).

En ce qui concerne les essais nucléaires, devenus souterrains en 1975, ils sont suspendus en 1992, mais une reprise a lieu en 1995-1996, puis le démantèlement du CEP est décidé.

Dans les années 1990 et 2000, la vie politique est structurée autour de deux partis : un parti indépendantiste, le Tavini Huiraatira (dirigé par Oscar Temaru) et un parti autonomiste, le Tahoeraa Huiraatira (dirigé par Gaston Flosse).

De 1991 à 2004, Gaston Flosse dirige la Polynésie française, en tant que président de cette collectivité d'outre-mer, qui sera appelé "pays d'outre-mer" selon la loi organique du 27 février 2004.

En 2004, plusieurs formations se regroupent autour du Tavini et forment l'UPLD, qui crée la surprise et gagne les élections des représentants à l'assemblée de Polynésie française.

Une période d'instabilité chronique s'ouvre : 13 gouvernements se succèdent entre 2004 et 2011, mais seulement 3 hommes occupent la place de président : Gaston Flosse, Oscar Temaru et Gaston Tong Sang.

La loi du 5 janvier 2010 dite « loi Morin » sur la reconnaissance des victimes des essais nucléaires français en Polynésie française et au Sahara algérien reconnaît de façon historique et officielle les dommages sanitaires causés par les expérimentations nucléaires.

Cependant le premier décret d'application se révèle rapidement trop restrictif et le président de la république prend l'engagement début 2011 de publier un nouveau décret élargissant les zones géographiques et la liste des maladies éligibles.

Le 5 septembre 2014, Gaston Flosse, rattrapé par des affaires judiciaires qui ont émaillé sa carrière politique, définitivement condamné, et n'ayant pu obtenir une grâce présidentielle, se voit signifier son inéligibilité pour trois ans. Il perd ainsi ses mandats locaux.

Depuis 2013, le président est Edouard Fritch, un ancien « ami » politique de Gaston Flosse.

3. Le boom 1964-1995 : l'économie de rente nucléaire puis de rente

« administrative »

Au début des années 60, la plupart des polynésiens vivaient modestement de pêche, de la récolte de la nacre et du coprah, de la culture du café et de la vanille pour l'exportation ainsi que de l'extraction de phosphate (île de Makatea).

Ces exportations suffisaient pratiquement à la couverture des importations. Celles-ci représentaient en 1960 36% des ressources totales (production + importations évaluées au stade final).

Le taux de couverture des importations par les exportations de biens et services, passant de 95% en 1959 à 83% en 1960, 65% en 1961 et 56% en 1962, à la veille de l'arrivée du CEP (centre d'expérimentation du Pacifique), traduisait déjà un début d'augmentation des importations lié au gonflement de la masse salariale en raison de la construction de l'aéroport international de Faa'a, d'investissements hôteliers et du tournage du film de la MGM : « Les révoltés du Bounty ». La dégradation des cours du coprah, de la nacre, du café et de la vanille contribuait également à la baisse de la valeur des exportations, accentuée par l'épuisement progressif du gisement de phosphate de Makatea.

L'arrivée du CEP a alors complètement transformé le paysage économique et social de la Polynésie française.

En effet, à partir de l'instauration du CEP, l'économie polynésienne a connu une forte mutation : désormais, une grande majorité de la population travaille dans le secteur tertiaire, dont une grande partie dans le secteur public, dans ce qui ressemble à une économie postindustrielle moderne.

Entre 1965 et 1985, l'archipel est en fait passé d'une économie préindustrielle, équilibrant ses importations de produits manufacturés par ses exportations de produits de base (huile de coprah, nacre, phosphate, etc.) à une économie de services postindustrielle.

Une évolution qui ailleurs a demandé 300 ans ailleurs s'est produite en Polynésie française en 20 ans seulement. C'est le « boom du CEP » qui est à l'origine de cette évolution.

Le CEP avait pour objectif de mener des expériences nucléaires aériennes, puis souterraines, dans des atolls déserts des Tuamotu⁴. Les sommes dépensées par les militaires étaient énormes, à l'échelle du petit territoire peuplé de 100000 habitants que représentait la Polynésie française à cette époque. En 1966 les dépenses du CEP représentaient les deux tiers du PIB. Cette manne irriguait l'économie à travers les nombreuses embauches de personnels civils et militaires, recrutés pour bâtir puis entretenir les installations à Tahiti et sur les sites d'expérimentations des Tuamotu (Moruroa, Fangataufa).

De plus, l'arrivée du CEP coïncide avec l'ouverture de l'aéroport international de Tahiti Faa'a, qui va ouvrir la Polynésie aux échanges et au tourisme, et avec l'épuisement du phosphate de Makatea, qui marque le début d'une longue régression des exportations traditionnelles du Territoire, tandis que les importations s'envolaient avec l'apport énorme de pouvoir d'achat que représentait les soldes des personnels civils et militaires employés par le CEP et l'armée.

4 L'après CEP et la crise depuis 2002

Suite à l'arrêt du CEP⁵ l'État s'engage à maintenir pendant 10 ans les flux financiers résultant de l'activité du CEP, soit 18 milliards de F CFP par an jusqu'au 31 décembre 2005.

Les premières années post-CEP furent plutôt encourageantes avec notamment une hausse des ressources propres due à la progression assez rapide du tourisme,

⁵ Il a été fermé définitivement en 1996 par le président Jacques Chirac.

favorisée par un dollar fort et une rapide croissance économique américaine, et des exportations de perles et de poisson.

Mais depuis 2002, les exportations de perles ont baissé au moins de moitié, celles de poissons se sont effondrées, tandis que la fréquentation touristique a baissé de 35 % entre 2000 et 2015.

La crise économique mondiale de 2008 n'a bien évidemment pas aidé, notamment en ce qui concerne le tourisme.

Mais on ne peut pas tout imputer à cette crise, loin s'en faut, puisque sur la période 2000-2015, le tourisme a progressé, en moyenne, d'environ 70 % dans l'ensemble des petites économies insulaires du pacifique sud (Tonga, Fidji, Vanuatu, etc.).

Aussi, en 2015, la situation économique en Polynésie française est plus que compliquée, avec un taux de chômage d'environ 22% (soit deux fois plus qu'en Métropole, sans aucune indemnisation), suite à une récession sévère de 2008 à 2012, et des inégalités importantes, comparables aux pays d'Amérique Latine (indice de Gini = 0,40).

5. L'économie sous serre : une économie de rente « administrative »

Comme nous l'avons vu précédemment, la période du CEP a engendré une forte inflation des années 60 jusqu'aux années 90, via la manne financière considérable qui provenait des militaires et civils travaillant pour le CEP.

La Polynésie était alors une « économie de garnison », dont le principal secteur était en fait le secteur public, ce qui est toujours le cas aujourd'hui : les ressources totales des administrations (État, Collectivité, Caisse de prévoyance sociale - CPS) représentaient 68% du PIB en 2003 (CEROM 2008).

Cette forte période d'inflation a également été favorisée par la majoration des traitements des fonctionnaires (104% dans les années 60, 84% aujourd'hui dans les îles du vent), d'autant que dans les années 1970 les fonctionnaires locaux ont obtenu la même indexation que les fonctionnaires expatriés.

Cette sur-rémunération de la fonction publique explique en partie pourquoi, malgré l'arrêt du CEP, les prix restent artificiellement élevés en Polynésie.

De plus, le fort niveau de protectionnisme ainsi que l'éloignement contribuent également à ce niveau de prix élevé en permettant de fortes marges commerciales.

En effet, comme nous l'avons évoqué dans l'introduction, les mesures protectionnistes évincent la concurrence internationale et favorisent l'apparition et la pérennité de monopoles/positions dominantes, ce qui tire les prix vers le haut.

Enfin, l'éloignement explique pourquoi il n'y pas beaucoup de protestations contre la vie chère : les classes les moins aisées notamment, n'ont pas vraiment pu comparer les prix polynésiens avec les prix mondiaux, car il est impossible de partir 'faire son shopping' ailleurs, vu le coût très élevé des billets d'avion internationaux.

Donc, en résumé, le protectionnisme, via les taxes sur les importations notamment, fait mécaniquement et directement augmenter les prix.

Ce même protectionnisme a également un effet inflationniste indirect via le manque de concurrence qui engendre des marges plus élevées.

Enfin, l'éloignement a également un effet positif sur les prix via les coûts de transport.

Toutes ces raisons expliquent pourquoi la Polynésie française peut être qualifiée d' « économie sous serre » (Aubourg et al. 2007, Poirine 2011) : une économie protégée de la concurrence extérieure par une bulle protectionniste maintenant à l'intérieur de la serre une température plus élevée (traduire: des prix plus élevés), permettant de faire prospérer des activités à coût élevé qui ne seraient pas compétitives si elles étaient vendues localement aux prix mondiaux.

6. Marchés protégés, monopoles et positions dominantes

Les barrières tarifaires (et non tarifaires) et de manière générale la fiscalité polynésienne favorisent certaines entreprises dans certains secteurs bien précis, ce qui nuit clairement à la concurrence sur bon nombre de marchés, que l'on peut donc considérer comme des marchés « protégés » par les pouvoirs publics locaux.

En effet, la concurrence est absente dans de nombreux secteurs, tels que l'électricité, les postes, les transports aériens intérieurs, la brasserie, les boissons non alcoolisées, la charcuterie, etc.

De plus il existe également des positions (très) dominantes dans beaucoup d'autres secteurs (télécommunications, grande distribution, bières, etc.)

L'exemple le plus marquant concerne la grande distribution où le groupe Wane détient 75% de parts de marché (enseignes Carrefour et Champion).

Il existe aussi bon nombre de marchés oligopolistiques où les ententes sont faciles (car les consommateurs ont peu de points de comparaison extérieurs) et rarement réprimées (banques, assurances, hydrocarbures, acconage, importation de produits agro-alimentaires ou de construction, transports aériens internationaux, production de fruits et légumes dont l'importation est contingentée).

Concernant le marché bancaire, on notera, par exemple, que les taux d'intérêt appliqués en Polynésie française sont généralement 1% à 2% plus élevés que les taux en Métropole (selon l'Observatoire des tarifs bancaires aux particuliers dans les COM du Pacifique, IEOM).

L'écart est encore plus flagrant sur les commissions bancaires qui peuvent, dans certains cas, être très élevées.

Ces monopoles et positions dominantes perdurent car il n'y a pas d'associations de protection des consommateurs dotées de moyens suffisants mais aussi car certains monopoles semblent être protégés par la puissance publique (transports en commun, poste, télécommunications, fournisseur d'accès internet, grande distribution, etc.).

Enfin, certaines entreprises importatrices bénéficient d'une exclusivité d'importation de certaines marques connues (Colgate-Palmolive, Unilever, etc.).

Ceci explique pourquoi les entreprises importatrices polynésiennes ont des marges absolues deux fois plus élevées que leurs homologues métropolitaine (environ 38 % en PF contre 17-18% en Métropole)⁶.

7. Déficit de compétitivité à l'origine de la baisse des exportations de biens (perles) et de services (tourisme)

Comme nous l'avons vu dans les précédentes sections, plusieurs facteurs interviennent sur le niveau de prix en Polynésie, qui est donc très élevé.

Deux études ont comparé les prix polynésiens avec les prix en Métropole : la première étude du CEROM (associant l'INSEE, l'IEOM, l'AFD et l'ISPF) montrait en 2010 que le budget de consommation d'un ménage de France métropolitaine augmenterait de 51% en Polynésie française (contre « seulement » 17% en Martinique ou 15% en Guadeloupe par exemple).

Voici quelques exemples d'écart de prix secteur par secteur :

- 75% pour l'alimentation
- 103% pour les boissons alcoolisées et le tabac
- 45% pour le logement, l'eau, le gaz, l'électricité
- 63% pour l'habillement
- 64% pour l'ameublement
- 36% pour la santé
- 25% pour les transports

⁶ Rapport de l'IEOM 2013

-60% pour les loisirs et la culture

-25% pour les communications

La seconde étude en 2016 (ISPF), en améliorant la méthodologie, avait trouvé un différentiel de prix d'un panier de consommation métropolitain de 55%.

De tels niveaux de prix affectent grandement la compétitivité de la Polynésie française, notamment sur l'exportation de services comme le tourisme mais aussi sur les exportations de perles.

Cependant, les exportations de biens représentant une part très faible du PIB, nous nous intéresserons d'abord au tourisme, qui représente 15% de l'emploi salarié en PF et environ 8 à 10% du PIB polynésien.

De plus, Lewis (1950), Demas (1965) et Poirine (1995, 1996a, 1996b, 2007, 2011) montrent que le seul levier de croissance économique à long terme pour une PEI, repose sur les ressources extérieures, en raison de la taille insuffisante du marché intérieur, qui ne permet ni économies d'échelle ni économies externes d'agglomération.

La Polynésie ne disposant pas de matières premières à exporter (comme par exemple le nickel en Nouvelle-Calédonie), on comprend donc l'importance du tourisme sur une éventuelle croissance à long terme en PF.

Or, force est de constater que le tourisme ne se porte pas bien en Polynésie, et ce , notamment depuis une quinzaine d'années, alors que, pourtant, le marché touristique Asie-Pacifique connaît une croissance annuelle moyenne d'environ 6% sur cette même période.

Plus précisément, entre 2000 et 2008, le nombre de touristes en PF a chuté de plus de 20% alors qu'il augmentait de plus de 60% dans la région Asie-Pacifique⁷. Entre le début de la crise en 2009 et 2015, le nombre de touristes en PF a chuté puis est

⁷IEOM, rapport annuel 2008.

revenu à son niveau initial, alors qu'il augmentait de plus de 50% dans la région Asie-Pacifique⁸.

En tout cas, le nombre de touristes en PF oscille depuis 10 ans entre 160000 et 200000 touristes, soit environ 0,7 touriste par habitant par an là où des destinations comme Hawaii engendrent 6 à 7 touristes par habitant par an.

Ces chiffres sont bien loin de l'objectif de doublement des ressources extérieures propres, notamment grâce au tourisme international, qui était annoncé dans le « Pacte de progrès » de 1995. Ce document de réflexion tentait de trouver une voie de développement pour la PF suite à l'arrêt des essais nucléaires.

Cet impact négatif du niveau de prix élevés sur les ressources extérieures et donc sur la croissance nous amène donc à la question suivante : est-ce que la fiscalité douanière, via ses effets inflationnistes directs (droits de douane, TDL) et indirects (manque de concurrence et marges élevées), a un coût pour l'économie polynésienne ?

C'est ce qui va être traité dans le chapitre 2 où nous allons tenter de chiffrer l'éventuel coût du protectionnisme pour la société polynésienne.

⁸IEOM, rapport annuel 2015.

CHAPITRE 2 : LE COUT DU PROTECTIONNISME EN POLYNÉSIE

FRANÇAISE

Ce chapitre reprend le texte d'un article rédigé en collaboration avec Bernard Poirine et paru dans Régions et Développement en décembre 2015.

Introduction

Les départements et collectivités d'outre-mer se caractérisent par une très ancienne tradition protectionniste qui perdure encore aujourd'hui, comme une exception dans la république française, qui a depuis longtemps intégré la pratique du libre-échange au sein de l'union européenne. La Polynésie française est, avec la Nouvelle Calédonie, celui des DCOM qui est resté le plus protectionniste, en raison d'un choix constant, quelles que soient les majorités politiques locales, en faveur d'une fiscalité douanière élevée, remplissant le double objectif de protéger les productions locales et de créer des recettes fiscales qui permettent d'éviter de taxer les revenus, la fortune ou les successions. Celle-ci est complétée par des politiques de quota d'importation et d'interdiction d'importation⁹.

Cette politique protectionniste a été confortée par une doctrine dite de « substitution d'importation », qui de nos jours prend plutôt le nom de « développement endogène ».

Ainsi, le Président Nicolas Sarkozy déclarait en 2011 :

« Favoriser le développement endogène, c'est simplement réduire la part des produits qui viennent d'Europe ou d'ailleurs pour être consommés sur place, c'est vous donner les moyens de créer des entreprises capables d'alimenter votre

⁹ voir annexe.

territoire, et pourquoi pas, votre environnement régional. C'est, finalement, créer davantage de valeur ajoutée locale»¹⁰.

En tout cas, le patronat des DCOM interprète le « développement endogène » comme une invitation à un développement plutôt « introverti », voire tourné vers la « substitution d'importation », donc justifiant une politique protectionniste pour donner la priorité aux productions locales sur les importations, permettant de créer une valeur ajoutée locale presque exclusivement tournée vers un marché intérieur protégé, qui dépend crucialement pour sa rentabilité d'un niveau des prix artificiellement élevé, de la défiscalisation des investissements, et des traitements « majorés » de la fonction publique.

Un tel mode de développement protectionniste et inflationniste a été baptisé d'« économie sous serre » par des économistes de l'AFD (Aubourg, Naudet et Reboud (2007)), une formule reprise dans le livre « Tahiti : une économie sous serre » Poirine (2011). Il a provoqué partout outre-mer (mais surtout dans les COM du Pacifique) un niveau de prix très élevé¹¹.

Ce mode de développement est-il compatible avec une croissance durable « auto-entretenu », en l'absence de croissance des transferts métropolitains ? Nous répondrons à la question à partir de l'exemple « extrême » de la Polynésie française, où cette politique de substitution d'importation a été menée de longue date, depuis 1974 jusqu'à nos jours, à l'exception d'un court intermède marqué par l'introduction de la TVA entre 1998 et 2002. La pression fiscale sur les importations y a atteint des records.

En raison de son statut d'autonomie, sur le plan fiscal notamment, et de l'absence de contrainte extérieure (le déficit des paiements courants est intégré à la balance des paiements française), la Polynésie française a pu aller jusqu'au bout de la logique de la substitution d'importation, ce qui en fait un cas intéressant, car exagéré jusqu'à la caricature, du « développement par la substitution d'importation ».

¹⁰ Nicolas Sarkozy, vœux 2011 à l'outre-mer, prononcés à la Guadeloupe (cité par les Nouvelles de Tahiti, p. 6, 10 janvier 2011)

¹¹ voir tableau 2.1

Cette politique de substitution d'importation se caractérise également par l'instauration en 1997 d'une taxe discrétionnaire et « sur-mesure » : la « taxe de développement local » qui a été instaurée précisément dans le but de protéger les produits fabriqués localement.¹²

Les tableaux 2.1 et 2.2 permettent de se faire une idée du degré de protectionnisme de la Polynésie française comparé au reste du monde. Suite à une réforme fiscale instaurant la TVA à partir de 1999, le taux moyen des droits et taxes à l'importation a baissé, il est en 2011 de 15,6%, hors TVA à l'importation, ceci sans compter les droits de consommation indirects frappant les produits importés tels que la taxe de mise en circulation des automobiles ou les taxes intérieures de consommation sur les hydrocarbures ou les vins et alcools.

Tableau 2.1 : Quelques exemples d'effets de la taxe de développement local (TDL) en Polynésie française (2014)

type de biens	TDL	TOTAL DTI ¹³
vitrages/rideaux /stores d'intérieur	27%	65%
cadres pour tableaux	37%	70%
glaces de consommation	51%	88%
bières de malt	82%	196%

Source : Direction générale des affaires économiques de Polynésie française

¹² Tout producteur domestique peut faire une demande d'instauration d'une taxe de développement local (TDL) sur les produits importés susceptibles de le concurrencer

¹³ DTI : droits et taxes sur les importations

Tableau 2.2 : Droits et taxes à l'importation (hors TVA) en pourcentage des importations de biens, en Polynésie française et dans le monde, moyenne 2008-2013

	Pays	Code	Moyenne 2008-2013
1	Bermuda	BMU	21,88
2	Maldives	MDV	20,28
3	Bahamas, The	BHS	17,79
4	Iran, Islamic Rep.	IRN	17,44
5	Djibouti	DJI	16,82
6	Congo, Rep.	COG	16,48
7	Tunisia	TUN	15,93
8	French Polynesia	PYF	15,70
9	Benin	BEN	15,50
10	Chad	TCD	14,93
11	Gabon	GAB	14,57
12	Antigua and Barbuda	ATG	14,23

Sources: World development indicators, World Bank 2014, Institut de la statistique de Polynésie française.

Ce chapitre s'organise ainsi :

La première section décrit l'historique de la politique protectionniste de substitution d'importation en Polynésie française et ses justifications.

Dans la deuxième section, est présentée une estimation pour la période récente des pertes nettes de bien-être résultant du protectionnisme pour la Polynésie française (PF), pertes pour le consommateur qui ne sont pas entièrement compensées par les gains pour les producteurs et pour le gouvernement sous forme de recettes fiscales.

La troisième section tente de vérifier si le protectionnisme permet de générer une croissance durable par une baisse de la propension à importer, ce qui pourrait théoriquement justifier de consentir les pertes nettes annuelles de bien être estimées dans la première section. Pour cela, on estime quelle part de la croissance du PIB de la Polynésie française a été « tirée » par la « substitution d'importation » (substitution de la production locale aux importations), en chiffrant dans la croissance de l'économie ce qui est dû aux transferts publics de l'État, à la demande intérieure, aux exportations de biens et services et à la substitution d'importation.

La quatrième section met en évidence le coût du protectionnisme sur le long terme: elle montre le rôle essentiel des ressources extérieures (transferts publics et exportations) dans la croissance de la Polynésie française, et le lien entre protectionnisme et détérioration à long terme de la compétitivité des exportations de biens et services qui devraient « tirer » la croissance d'une petite économie insulaire.

1. La politique de substitution d'importation en Polynésie française : historique

Pendant longtemps, la stratégie officielle de développement prônée par le gouvernement polynésien issu de l'autonomie (statuts de 1974 et 1984) était la « stratégie de substitution d'importation ». Elle peut s'observer à travers l'évolution de la pression fiscale douanière (en pourcentage des importations) au cours du temps (graphique 2.1).

Dans les années quatre-vingt, la substitution d'importation était la stratégie de développement officielle du gouvernement polynésien. Ainsi, le président de la Polynésie française Alexandre Léontieff déclarait dans le magazine économique l'Expansion en 1986 : « La politique d'import-substitution, poursuivie par le Territoire, encourage la production locale des produits qui permettent de couvrir les besoins du marché intérieur en réduisant ainsi les importations ».

Le rapport de synthèse du IX^e plan de développement économique et social de la Polynésie française (1985) mentionnait également cette stratégie:

« La création et le développement d'entreprises nouvelles devront être fortement encouragés. Cette création, organisée autour de la substitution d'importation et de la diffusion de produits nouveaux, est indispensable (...) le territoire dispose de certains atouts pour l'implantation d'industries de substitution aux importations adaptées à la taille du marché local et économiquement justifiées ». ¹⁴

En 1988 le ministre de l'économie tenait également le même discours :

¹⁴ Rapport de synthèse du IX^e plan de développement économique et social. Service du plan, gouvernement de la Polynésie française, 1985

« Face à la montée du chômage et à la nécessité induite de créer des emplois, le ministère des affaires économiques a la volonté de promouvoir une croissance tournée vers l'intérieur qui repose sur la substitution de la production locale aux importations et implique une plus forte diversification des activités »¹⁵

Cette politique a justifié la mise en œuvre de mesures protectionnistes extrêmes. Ainsi, entre 1974 (date du premier statut d'autonomie) et 1995 (date de l'arrêt définitif des essais nucléaires à Mururoa), le taux moyen des taxes à l'importation est passé de 17% à 42,5%. Si on considère uniquement les importations civiles (hors importations militaires), on constate que la pression douanière est montée jusqu'à 54% de celles-ci en 1992 !

Parallèlement, de nombreux contingents d'importation étaient instaurés, notamment pour les fruits et légumes produits localement (pommes de terre, choux, carottes, salades, oranges), et des interdictions totales d'importation étaient mises en place : café, pâtes alimentaires jusqu'en 1988, les produits de la charcuterie (jambon, saucisses, conserves de bœuf) jusqu'à maintenant.

A partir de 1998 jusqu'en 2001 a lieu une réforme fiscale qui se traduit par un « désarmement douanier », c'est à dire par une baisse significative de la pression douanière sur les importations. Cette réforme avait été demandée par l'État dans le cadre des négociations du Pacte de Progrès (1995), qui avaient pour enjeu les compensations accordées par l'État dans la perspective du départ définitif du Centre d'Expérimentation du Pacifique.

Elle consiste à remplacer le droit fiscal d'entrée (DFE) et la taxe nouvelle pour la protection sociale (TNPS), qui frappaient tous les produits importés, par une TVA introduite progressivement de 1998 à 2001. Subsistaient cependant les droits de douane sur les produits importés non originaires de l'union européenne. Cette réforme fit baisser le taux moyen de taxes sur les importations (TVA à l'importation incluse) de 42% à 22% en quatre ans.

¹⁵ P. Revault, ministre des affaires économiques de la Polynésie française, la lettre de la CCI. n° 7/mai 1988, la Dépêche du 17 mai 1988.

Elle avait abouti à réduire le taux de protection des produits locaux puisque la TVA à l'importation était au même taux que la TVA locale sur les produits locaux équivalents (alors que ceux-ci n'étaient pas taxés du tout auparavant).

Les industriels locaux demandèrent alors en compensation l'instauration d'une nouvelle taxe sur les importations, la taxe de développement local (TDL), spécifiquement ciblée pour frapper les produits importés concurrents de produits locaux.

Le tableau suivant donne quelques exemples de taux de la TDL en 2008 (montant de la TDL rapporté aux importations correspondantes).

Tableau 2.3 : taxe de développement local

Taux de la taxe de développement local en 2008

Articles	Valeur CAF	TDL	Taux de TDL
Eaux minérales	208,0	131,0	63%
Accumulateurs au plomb	208,0	109,0	52%
Shampoings	152,0	57,0	38%
Savons de toilette	89,0	35,0	39%
Bière	36,0	31,0	86%
Tubes et tuyaux plastique	70,0	26,0	37%
Papier hygiénique	58,0	16,0	28%
Paréos en matières textiles	12,0	12,0	100%
Mouchoirs et essuie mains en papier	67,0	25,0	37%
Fromages frais	36,0	13,0	36%
Linges de lit de coton	10,4	9,6	92%
Nappes et serviettes en papier	19,0	7,0	37%
Fenêtres portes fenêtres et cadres	16,7	6,7	40%
Calendriers	15,8	6,0	38%
Linges de tables en coton	0,9	0,9	92%
Pointes et clous	9,5	1,9	20%
Articles d'ameublement de coton	0,4	0,4	89%
Engins flottants, réservoirs, caissons...	24,0	4,8	20%
Paréos en coton	7,0	6,6	94%

Source: Base SOFIX février 2008

La mise en place de cette TDL et la hausse progressive de ses taux, ainsi qu'une nouvelle taxe « de mise en circulation » sur les automobiles importées, contribuèrent à la remontée du taux moyen de taxation des importations à partir de 2002.

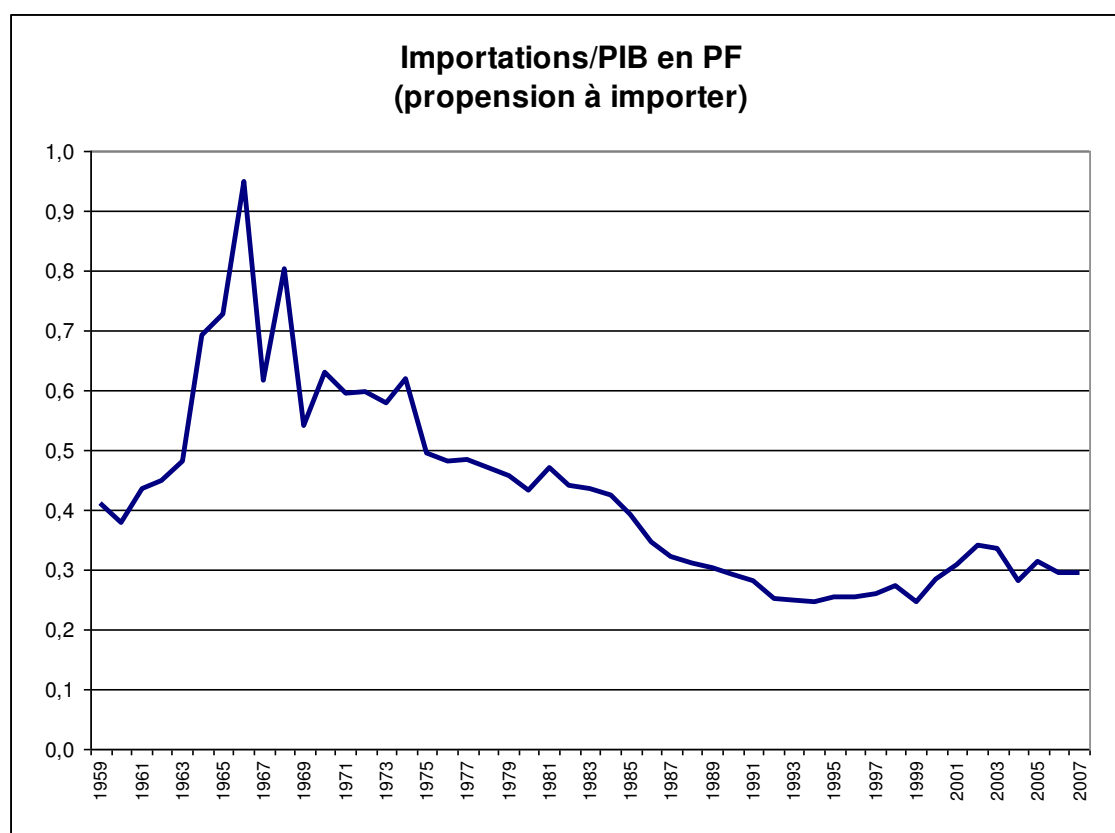
Cette taxe est de 82% sur la bière, de 60% sur les sodas, de 51% sur les glaces alimentaires, de 37% sur les savons, shampoings, détergents, le bois de charpente et les ouvrages en bois, les meubles de cuisine et les constructions préfabriquées en bois, les matelas en caoutchouc ou en matière plastique alvéolaire, les mouchoirs,

serviettes et essuie mains en papier, les brochures publicitaires, les calendriers en tous genre.¹⁶

L'accroissement du protectionnisme de 1974 à 1996 a effectivement abouti à une baisse du taux d'importation (Importations/PIB), comme on peut le constater sur le graphique 2.1.

C'est d'ailleurs la stagnation des importations en valeur, accompagnée de celle des recettes fiscales afférentes, qui pousse alors le gouvernement local à adopter la TVA, dont la base fiscale plus large permet une poursuite de la progression des recettes fiscales indirectes, que la seule taxation des importations rendait impossible.

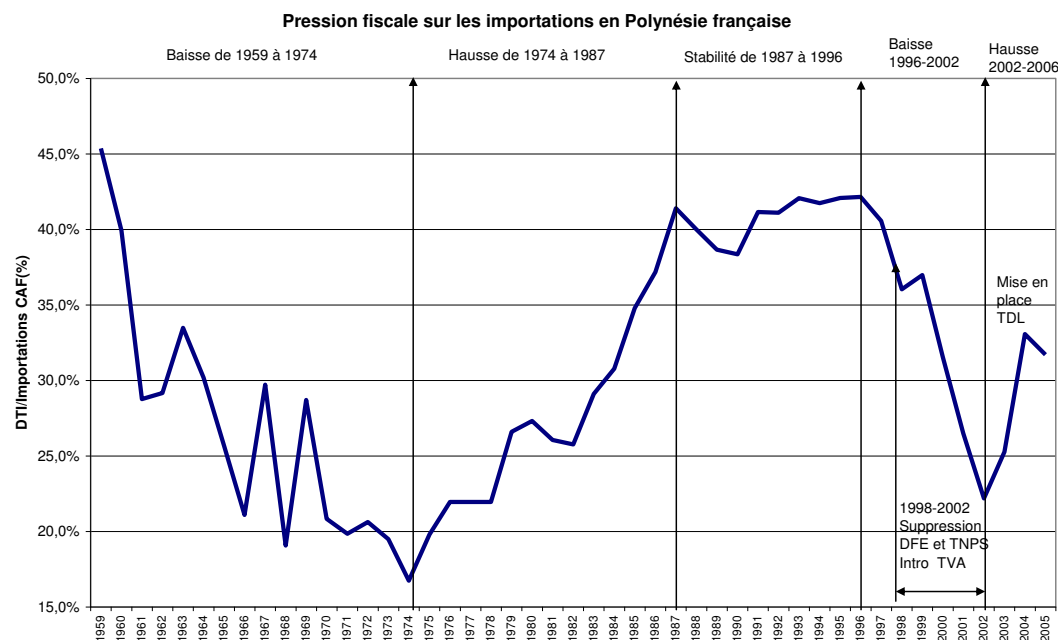
Graphique 2.1 : Propension moyenne à importer (Importations/PIB), 1967-2007



¹⁶ DELIBERATION n° 97-194 APF du 24 octobre 1997 portant modification du tarif des douanes et instauration d'une taxe de développement local (T.D.L.) à l'importation (J.O.P.F. du 13 novembre 1997, n° 46, p. 2334).

Source : Institut de la statistique de Polynésie française, comptes économiques.

Graphique 2.2 : Pression fiscale douanière en pourcentage des importations totales, 1959-2006



D'après le graphique 2.2 on peut donc distinguer plusieurs périodes relativement au protectionnisme :

1959-1974 : Baisse du protectionnisme

1974-1987 : Hausse du protectionnisme

1987-1996 : Stabilité du protectionnisme

1996-2002 : Baisse du protectionnisme

2002-2006 : Hausse du protectionnisme

2. Évaluation en statique de la perte nette de bien être

2.1 Littérature et méthodologie générale

Deux méthodes sont utilisées pour estimer le coût du protectionnisme : équilibre général et équilibre partiel.

Les défenseurs du calcul de la perte globale en équilibre général estiment, à juste titre, qu'il n'est pas suffisant d'estimer les pertes seulement secteur par secteur : en effet, des secteurs peuvent être liés les uns aux autres et donc l'estimation de la perte globale en équilibre partiel peut être biaisée, même avec agrégation des pertes sectorielles.

Par exemple, selon Tarr (1984): « By the interrelatedness effect we mean that many industries in the economy are related. For example, the output of one industry might be an input into another. If this occurs, then removing a tariff on either of the industries will have an impact on the other. »

A priori, la mesure en équilibre général (EG) pourrait sembler plus précise que la mesure en équilibre partiel.

De plus, l'approche EG permet aussi d'avoir une idée sur le « fameux » coût dynamique de la protection en montrant/estimant l'impact sur les exportations.

En effet, l'instauration de tarifs/quotas tend à faire grimper les prix intérieurs et engendre donc une perte de compétitivité des exportations.

Cependant, l'EG connaît aussi des limites :

Tarr (1984) lui-même reconnaît que :

« Where tariff rates are very high the value of imports tends to be small, which gives a relatively low weight to high tariff rates when calculating a weighted average tariff rate and this causes a downward bias in the average tariff rate. »

L'équilibre général aurait donc moins de biais dans le cas d'un pays où les différents tarifs douaniers sectoriels ne s'écartent pas trop du tarif moyen (le tarif moyen en PF est de 17% en 2014, et peut atteindre 200% dans certains secteurs).

Pour diminuer le biais en EG, l'idée est donc de ne pas trop agréger, autrement dit, pour qu'un modèle en EG soit (quasi) sans biais, il faut calibrer un modèle avec (au minimum) trois types de biens : les biens importables, les biens exportables et les biens non-échangeables.

Au-delà de ces éventuels biais, la construction même d'un modèle d'équilibre général complet et précis requiert énormément de données comme, par exemple les coûts de production dans chaque secteur, l'offre du bien domestique ou encore le prix de vente des biens non-échangeables.

Tous ces types de données sont bien évidemment très compliqués à obtenir dans un petit pays comme la PF (nous y reviendrons).

On notera enfin, que le modèle d'équilibre général le plus précis et complet, celui de Tarr et De Melo (1992), se compose de 10 équations avec 10 variables endogènes, ce qui semble difficilement faisable pour la PF.

Enfin, on notera aussi que ce type de modèle très complet et très agrégé, prend en compte les effets sur les taux de change et les effets sur les termes de l'échange.

Or, qu'il y ait une suppression ou une baisse des tarifs douaniers en PF, cela ne changera rien à la valeur du franc pacifique (même s'il y a bien évidemment un impact haussier sur le taux de change réel), ni sur le prix mondial des biens importés.

De plus et surtout, la PF est une petite économie ouverte « régionale », comme la Corse par exemple, et donc les prix sont déterminés de façon exogène pour les produits importables et exportables (prix mondiaux + taxes et transport). Seuls les prix du secteur protégé sont déterminés par l'offre et la demande locales (services et construction).

Est-il possible de réutiliser exactement la même méthodologie que Hufbauer & Eliott (1994) et Messerlin (2002) pour la PF ?

Ceci apparaît compliqué pour plusieurs raisons :

Dans ces études, les auteurs estiment les pertes nettes directement grâce à la construction des fonctions d'offres domestiques, de demandes domestiques, et de demandes d'importation pour chaque bien/secteur.

Ces fonctions d'offre (domestique et étrangère) ainsi que les fonctions d'utilité (domestique et d'importation) sont supposées être des fonctions CES (comme dans la majorité/totalité des études sur le coût de la protection depuis le début).

Du coup, lors de l'estimation de ces fonctions, il est nécessaire d'estimer les élasticités de substitution, par exemple entre le bien domestique et le bien importé.

Or, estimer ces élasticités de substitution, ainsi que les élasticités prix-croisées de la demande d'importation par rapport au prix du bien domestique, semble très compliqué à réaliser en PF.

De plus, même si nous avons ces données, un autre problème serait rencontré :

En effet, l'une des principales hypothèses de ces études est que la période de base sur laquelle les données sont collectées doit être une période où l'équilibre est atteint, c'est à dire où l'offre domestique est égale à la demande domestique.(Hufbauer et Elliott 1994) . Or, en Polynésie française dans de nombreux secteurs les prix ne résultant pas d'un équilibre entre l'offre et la demande locale, soit parce que l'offre locale n'existe pas (hydrocarbures, véhicules à moteur, produits électroménagers et électronique grand public), ou lorsqu'elle existe, parce que les prix locaux s'alignent sur les prix des importations équivalentes augmentés des droits et taxes.

2.2 Estimation du coût du protectionnisme en PF : Théorie et application

Une analyse d'équilibre général en PF semble, en plus d'être quasi impossible à réaliser, et de plus inappropriée car :

- les tarifs/quotas en PF n'ont pas d'impact sur les prix mondiaux, ni sur les taux de change nominaux.

- dans la plupart des secteurs, nombreux, où la production locale n'existe pas, les prix d'équilibre résultent des prix mondiaux augmentés des frais de transports, des droits et taxes et des marges commerciales, et non d'un équilibre offre et demande locale. Dans d'autres secteurs, les prix des importations servent de référence pour la fixation des prix locaux : l'économie petite et ouverte, est « price taker », sauf dans les services protégés de la concurrence internationale et dans le bâtiment.

- le calcul du coût en équilibre général exige de raisonner en termes agrégés, et peut donc être biaisé vers le bas, lorsque la dispersion des tarifs est très grande, notamment lors du calcul d'un tarif douanier moyen, pondéré par le poids des importations de chaque secteur, car il s'agit d'importations après imposition du tarif : lorsque le tarif est très élevé (comme pour la bière en PF : 196%), il dissuade presque totalement l'importation, donc le poids des produits très taxés dans le tarif moyen est très faible, a posteriori. Or précisément en PF la dispersion des tarifs est très grande, car le protectionnisme est très « ciblé », grâce à la taxe de développement local. En PF, il y a plus de 65 taxes différentes et des tarifs douaniers très différents d'un secteur à l'autre, donc utiliser un tarif moyen présente un fort risque de biais.

Nous utilisons donc un calcul du coût du protectionnisme en équilibre partiel, à un niveau le plus désagrégé possible.

Les deux études les plus abouties et complètes en équilibre partiel sont celles de Hufbauer et Elliott (1994) pour calculer le coût de la protection aux USA et celle de Messerlin (2002) pour calculer le coût dans l'union européenne.

Ainsi Krugman (2012) écrit :

« Pour étudier l'impact des politiques commerciales, une mesure en équilibre partiel semble plus commode et suffisante, a fortiori pour un petit pays qui n'a pas d'impact sur le prix mondial ».

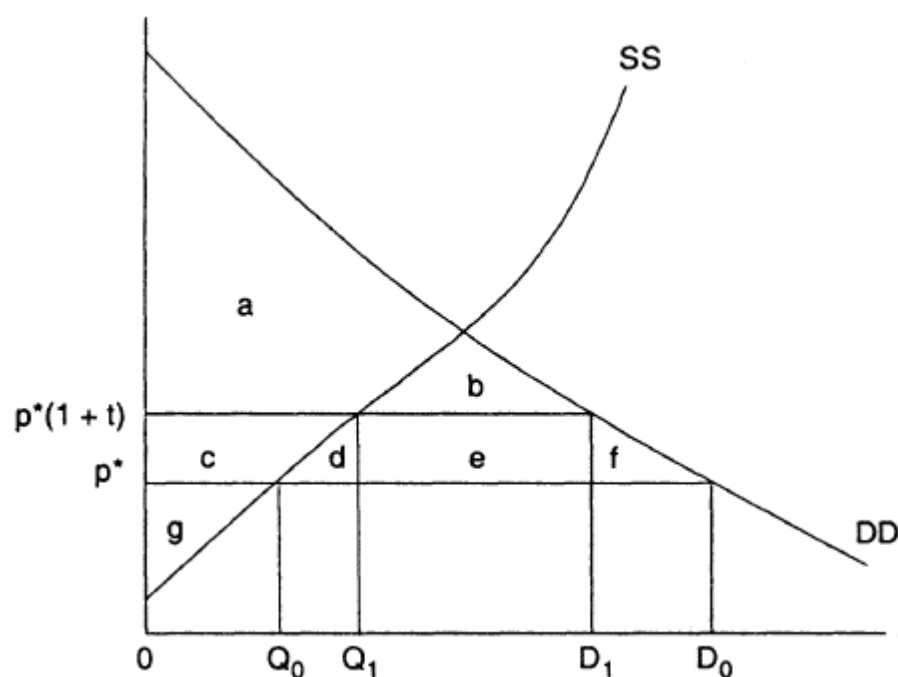
On mesurera donc les pertes indirectement via notamment l'élasticité prix de la demande d'importation ce qui évite de construire les fonctions d'offre domestique et de demande domestique. Nous estimons que cette mesure indirecte ne sera pas moins précise pour plusieurs raisons :

En PF, une très grande majorité des secteurs sont importateurs nets et l'industrie ne représente que 8% du PIB environ. Ce sont donc les prix des imports qui « font » les prix domestiques, et, dans une très grande majorité des secteurs, la demande d'importation est confondue avec la demande domestique (pas de production domestique) : hydrocarbures, automobile, véhicules utilitaires, engins de chantier, machines, électronique grand public, électroménager...

L'idée est donc de mesurer les pertes nettes en utilisant la demande d'importation comme proxy de l'offre et de la demande domestique :

Nous nous inspirons ici des travaux de Das (2004) et Kohler (2004), qui aboutissent au même résultat. Reprenons le schéma classique pour représenter les effets d'un tarif douanier (Graphique 2.3) :

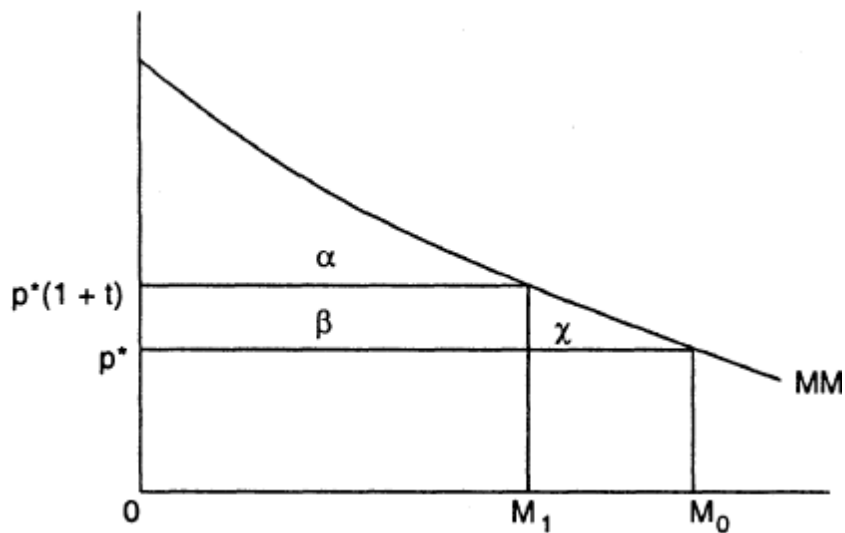
Graphique 2.3 : effets d'un tarif douanier



La perte nette en bien-être est $d+f = (c+d+e+f) - c - e$ où $c+d+e+f$ est la perte de surplus des consommateurs ; c est le gain de surplus des producteurs et e est la recette fiscale du gouvernement.

Supposons maintenant (Graphique 2.4) que nous construisions la fonction de demande d'importation à partir de ce schéma (en soustrayant l'offre domestique SS à la demande domestique DD)

Graphique 2.4: Courbe de demande d'importation en présence du tarif douanier



Nous avons alors une nouvelle aire χ qui est en fait égale à $(d+f)$

HYPOTHÈSES :

Soit e l'élasticité-prix de la demande d'importation supposée constante, on a donc la demande d'importation DM qui est de cette forme :

$$M = A P_d^{-e}$$

avec $A > 0$ et e l'élasticité prix $0 < -e < 1$

$P_d = P^*(1+t)$ le prix domestique après taxe (et P^* le prix mondial)

t = tarif douanier en %

Soit M la quantité importée

Soit $EM = P^*M$ les importations en valeur au prix CAF

Soit tEM la recette gouvernementale du tarif douanier (aire β sur le schéma 2)

De plus, il apparaît que l'aire χ est égale à :

$$\chi = \int_{P_*}^{P^*(1+t)} A P^{-e} dP - t E_M$$

En intégrant, on a alors :

$$\chi = A \left[\frac{P^{(1-e)}}{1-e} \right]_{P_*}^{P^*(1+t)} - t E_M$$

On a ensuite :

$$\chi = A \left[\frac{((1+t) P^*)^{(1-e)} - P^{*(1-e)}}{1-e} \right]_{P_*}^{P^*(1+t)} - t E_M$$

En factorisant on a :

$$\chi = A \left[\frac{P^{*(1-e)}}{1-e} \right]_{P_*}^{P^*(1+t)} [(1+t)^{1-e} - 1] - t E_M$$

En remplaçant P^* par $P_d/(1+t)$ on a :

$$\chi = A \left[\frac{\frac{P_d^{(1-e)}}{(1+t)^{(1-e)}} [(1+t)^{1-e} - 1]}{1-e} \right]_{P_*}^{P^*(1+t)} - t E_M$$

$$\chi = A \left[\frac{\frac{P_d P_d^{-e}}{(1+t)(1+t)^{-e}} [(1+t)^{1-e} - 1]}{1-e} \right]_{P_*}^{P^*(1+t)} - t E_M$$

Or : $E_M = P^* M = A P_d^{-e} P_d/(1+t)$

On a donc enfin :

$$\chi = E_M \left[\frac{(1+t)^e [(1+t)^{1-e} - 1]}{1 - e} \right] - t E_M = E_M \left[\frac{(1+t) - (1+t)^e}{1 - e} \right] - t E_M$$

La perte nette du tarif douanier dépend donc uniquement du tarif lui-même (t), de l'élasticité de la demande d'importation (e) et des importations en valeur au prix CAF (EM).

2.3 Calcul de la perte nette pour la Polynésie française

Grâce aux données fournies par l'Institut de la statistique de Polynésie française (ISPF), issues des données douanières, nous disposons des importations en valeur au prix CAF, des DTI (droits et taxes sur les importations hors TVA) et des importations en volume, et ce, pour chaque secteur de 1993 à 2013. Les DTI sont ceux qui sont effectivement perçus (et non les taux théoriques), compte tenu des exonérations accordées, notamment au titre des exonérations sur les matières premières ou les intrants (telles que les exonérations accordées sur les alcools aux restaurants et hôtels conventionnés).

On notera que les DTI utilisés sont hors TVA, puisque, de manière générale, la TVA sur les importations ne peut être considérée comme une mesure protectionniste.

En utilisant cette formule et en faisant des hypothèses sur e, nous pouvons donc calculer les pertes nettes secteur par secteur pour une année donnée entre 1993 et 2013.

Nous faisons donc des hypothèses sur les valeurs des élasticités de la demande d'importation pour chaque secteur : nous prenons e=0.5, e =1, e= 1.5, e= 2 en valeur absolue.

Sous ces différentes hypothèses, nous obtenons une fourchette d'estimation des pertes nettes par catégorie d'importation (disponible sur demande dans un fichier Excel trop volumineux pour être reproduit ici).

Dans ce fichier Excel, nous avons 1230 lignes de références (d'après la nomenclature SH en quatre chiffres utilisée par l'ISPF et l'Organisation mondiale des douanes). La perte nette est estimée pour chacune de ces références grâce à la formule de χ ci-dessus.

Voici quelques exemples de pertes nettes sectorielles pour l'année 2013 (avec une élasticité de 1,5 en valeur absolue) :

Tableau 2.4 : Perte nette sectorielle (millions de F CFP)

Perte nette (Millions Fcfp)		selon élasticité (en valeur absolue)				
	Import° CAF	Taux de DTI	0,5	1	1,5	2
Eaux minérales et gazéifiées, sodas	710	56,1%	44	95	154	223
Bières de malt	155	166,9%	62	148	266	432
2402 Cigares cigarillos et cigarettes	158	1661,0%	1 617	5 366	15 188	43 664
8703 Voitures de tourisme	6 162	57,0%	394	852	1 383	2 002

Source : calculs de l'auteur, disponible sur fichier Excel

Ensuite, nous agrégeons les pertes nettes de ces 1230 lignes de références, ce qui nous donne une idée de la perte (statique) globale due aux tarifs douaniers en PF.

Nous obtenons les chiffres suivants (pour l'année 2013) :

Tableau 2.5 : Perte nette agrégée (2013)

	selon élasticité (en valeur absolue)			
	0,5	1,0	1,5	2,0
Perte nette agrégée (Millions F CFP)	4 230	11 560	26 702	63 836
Perte nette agrégée/VA marchande	1,12%	3,06%	7,06%	16,89%
Perte nette agrégée/VA de l'industrie hors construction et énergie	17%	47%	109%	259%
Perte nette par employé de l'industrie hors construction énergie (F CFP)	1 035 739	2 830 652	6 538 110	15 630 650

Source : Calculs de l'auteur à partir des données douanières ISPF, disponible sur fichier Excel

Note : En 2011, La VA marchande est estimée à 378 Milliards de F CFP, la valeur ajoutée de l'industrie hors construction et énergie est de 24, 605 Milliards de F CFP, les effectifs de ce secteur sont de 4084 personnes (ISPF comptes économiques, tableaux emplois-ressources). Les effectifs du secteur marchand sont en baisse de 2011 et 2013, ce qui laisse augurer d'une baisse de la VA marchande par rapport à 2011.

Rapporté à la valeur ajoutée de l'industrie hors construction et énergie (donc de l'industrie de substitution d'importation, car l'industrie n'exporte quasiment pas), la perte nette représente entre 17% et 259% de celle-ci. Si l'on prend une hypothèse d'élasticité unitaire, la perte nette est de 47% de la valeur ajoutée de l'industrie (hors construction et énergie), ou bien, par employé de l'industrie, de 2,8 millions de F CFP (23 333 euros) par an, soit 84% du salaire moyen de l'industrie (3,3 Mds de F CFP en 2011). Le gain en emploi est donc très cher payé en termes de perte de bien-être, même en supposant que la totalité des emplois de l'industrie seraient dus au protectionnisme et disparaîtraient en son absence, ce qui est naturellement exagéré.

On constate l'importance cruciale de l'élasticité de la demande d'importation dans l'estimation de la perte nette et notamment du caractère exponentiel du coût de la protection en fonction de celle-ci.

De plus, il est très probable que certaines élasticités de certains secteurs soient supérieures à 2 en valeur absolue.

Tarr (1987) estime que la juste valeur pour les élasticités d'importation est de 3 en valeur absolue pour les USA. Richardson (1981) trouve même que ces élasticités sont de -4 voire même - 10.5 pour certains secteurs aux USA.

On notera cependant que nous pouvons nous attendre à des élasticités-prix des importations plus faibles en PF qui est une petite économie où beaucoup d'importations sont indispensables car non substituables par des produits locaux. Là où il n'y a pas de produit local, l'élasticité-prix des importations est simplement l'élasticité-prix de la demande locale.

Comme nous pouvons le voir au regard de ces chiffres, la perte nette en bien-être semble très importante, comparée à la valeur ajoutée et aux salaires de l'industrie, même dans le cas où les élasticités des demandes d'importation seraient faibles.

De plus, cette mesure de la perte nette ne prend pas en compte la totalité du coût statique du protectionnisme puisqu'il faudrait rajouter le coût administratif de la protection (une partie des recettes fiscales ne retourne donc pas sous forme de dépenses publiques aux agents économiques privés) ; ou encore le coût du manque de concurrence puisque l'on sait que le protectionnisme va, mécaniquement, favoriser l'implantation de monopoles/positions dominantes, ce qui accentue encore l'effet néfaste des tarifs douaniers (sur le surplus du consommateur notamment)....

Enfin, comme le rappelle Bouet (2000) en se basant sur les travaux de Anderson et Neary :

« Un droit *ad valorem* moyen sur les importations sous-estime presque systématiquement l'indice de restrictivité commerciale (TRI) : l'estimation de la distorsion est deux fois plus grande dans le cas de l'Inde et du Venezuela, supérieure de plus de 50 % dans le cas des États-Unis. Cette approche a d'une part le grand mérite de donner des fondements théoriques au problème de la mesure de la protection. D'autre part elle permet d'agréger différents instruments de politique économique de manière cohérente : subventions à la production, taxation à la production, droits de douane sur les importations, mais aussi des distorsions sur les marchés de facteur ou de biens non échangés (voir Anderson, Bannister et Neary, 1995) et des quotas (voir Anderson et Neary, 1996) ».

On peut donc être amené à penser que le coût statique effectif de la protection en Polynésie (c'est-à-dire par exemple en incorporant les quotas et les interdictions d'importations) est bien plus important que les résultats que nous avons évoqués précédemment.

3. Protectionnisme et croissance: la contribution de la substitution d'importation

La substitution d'importation, objectif officiel du protectionnisme, a-t-elle contribué à la croissance de la Polynésie française ? Pour répondre à cette question, on utilise une méthodologie de décomposition de la croissance du côté des emplois du PIB.

3.1 Méthodologie de la décomposition de la croissance du côté des emplois du PIB.

Cette méthode de décomposition de la croissance a d'abord été utilisée par Chenery (1979, 1986), exposée en France par Guillaumont (1985, 1988) et utilisée par Poirine (1996) pour l'analyse de la croissance des DOM-TOM. Nous l'avons améliorée ici en distinguant le rôle des transferts nets de l'Etat, ressource externe cruciale pour la croissance de ces économies.

Elle permet de distinguer ce qui est dû, dans la croissance du produit intérieur brut, à la croissance de la demande intérieure, à celle des exportations et des transferts nets de l'Etat, et au remplacement des importations par la production locale (substitution d'importation), à demande égale.

Pour cela, on part de l'identité ressources emplois de la comptabilité nationale.

$$(1) Y + M = C + I + G + St + X$$

Avec $Y = \text{PIB (PIB marchand + PIB non marchand)}$,

$C =$ consommation finale des ménages

$I =$ Investissement des ménages et des entreprises,

$G =$ Dépenses publiques (consommation et investissement des administrations, salaires des fonctionnaires),

St : variation de stocks,

$X =$ exportations

Le PIB non marchand est estimé comme la valeur ajoutée des administrations, par hypothèse identique aux salaires des fonctionnaires : $Y_{nm} = S_a$

En Polynésie, les transferts de l'Etat sont une ressource extérieure, au même titre que les exportations. Elles ont donc un effet distinct des autres dépenses publiques financées sur ressources locales.

Pour introduire les transferts de l'Etat dans l'identité, on remarque que les dépenses des administrations doivent respecter une identité comptable, compte tenu du fait

que les dépenses de l'Etat, et une partie de celle du pays, sont financées par les transferts de l'Etat vers la Polynésie française, tandis que les recettes fiscales collectées localement et les emprunts nets de la collectivité servent exclusivement aux dépenses publiques locales de celle-ci :

$$G = \text{Transferts nets de l'Etat (TR)} + \text{Recettes fiscales propres du pays (TX)} + \text{Emprunts nets du pays (EN)} = \text{Consommation des administrations (Ca)} + \text{Investissements des administrations (Ia)} + \text{Salaires des fonctionnaires (Sa)}$$

Ou encore :

$$G = TR + TX + EN = Ca + Ia + Sa$$

Pour distinguer la part de l'Etat et celle de la Polynésie française dans la demande publique, on écrira donc l'identité ressources emplois ainsi :

$$Y + M = C + I + (G - TR) + St + (TR + X)$$

On appellera demande intérieure la somme $DI = C + I + (G - TR) + St$

Et ressources extérieures la somme $(TR + X)$

D'où l'identité finale :

$$Y + M = DI + TR + X$$

Appelons offre totale O la somme des ressources $Y + M$.

Convertissons (3) en variations absolues :

$$\Delta O = \Delta Y + \Delta M = \Delta DI + \Delta TR + \Delta X$$

Ou encore :

$$\Delta Y = \Delta DI + \Delta TR + \Delta X - \Delta M$$

A la période t , les importations M_t sont supposées être une fraction constante m de l'offre totale O_t

$$M_t = m_t \cdot O_t$$

On peut donc décomposer ΔM ainsi :

$\Delta M = m_0 \cdot \Delta O + O_1 \cdot \Delta m$; où 0 et 1 correspondent à la période 0 et la période suivante 1 et Δ représente la variation de la variable de 0 à 1.

En remplaçant dans (5) ΔM par sa valeur dans (7) on obtient, après réarrangement des termes :

$$\Delta Y = (1 - m_0) \cdot \Delta DI + (1 - m_0) \cdot \Delta TR + (1 - m_0) \Delta X - \Delta m \cdot O_1$$

$(1 - m_0) \cdot \Delta DI$ est la contribution de la demande intérieure

$(1 - m_0) \cdot \Delta TR$ est la contribution des transferts nets de l'Etat vers la Polynésie française

$(1 - m_0) \Delta X$ est la contribution des exportations

$-\Delta m \cdot O_1$ est la contribution de la substitution d'importation (substitution de la production locale aux importations, à offre totale égale). Ce terme est positif (négatif) lorsque la propension moyenne à importer m diminue (augmente) d'une année sur l'autre.

Afin d'éliminer l'effet de l'inflation, nous avons déflaté toutes les variables par l'indice des prix à la consommation base 100 en 1987 (il n'y a pas d'indice des prix du PIB en PF).

3.2 Contribution de la substitution d'importation à la croissance en PF

Nous allons maintenant appliquer la méthodologie exposée plus haut aux données emplois-ressources de la Polynésie française, tirées des comptes économiques publiés entre 1959 et 2006¹⁷

Le tableau 2.6 montre que la croissance annuelle moyenne du PIB réel sur la période a été de 5,9%, dont 4,0% est dû à la demande intérieure, 1,0% aux transferts de l'Etat, 0,5% aux exportations, 0,5% à la substitution d'importation.

Toutefois, cette moyenne sur 46 ans cache une évolution très contrastée (tableau 2.7), la période 1963-1974 étant marquée par une très forte croissance réelle et une forte diminution de la pression douanière, alors que la politique protectionniste n'intervient qu'à partir de 1974, pour culminer vers 1996 (voir graphique 2.2 ci-dessus), la période récente depuis 1987 étant marquée par une très faible croissance (les premières estimations officielles pour 2006-2011 semblent indiquer une décroissance du PIB réel).

La croissance réelle apparaît très rapide (11,5% par an) pendant la période 1960-1974, marquée par une forte contribution des transferts de l'Etat, une diminution de la pression fiscale sur les importations (de 45% à 17%), et une contribution négative (-1,4%) de la substitution d'importation, due au fait que la progression des importations est encore plus rapide que celle du PIB. Il faut noter que cette période exceptionnelle est marquée par un formidable boom des dépenses militaires induites par l'installation du Centre d'expérimentation (nucléaire) du Pacifique, qui provoque une croissance réelle du PIB de 19% en 1963, 44% en 1964, 31% en 1965, et une très forte inflation.

La période suivante (1974-1987) est marquée par une croissance réelle moins rapide (7,1%) une forte hausse de la pression douanière (de 17 à 42%), une baisse

¹⁷ Dernière année disponible avant un changement de méthodologie de calcul des comptes économiques qui a profondément modifié la série des importations et des exportations après cette date (en rajoutant des exportations et des importations de services qui n'étaient pas comptabilisées auparavant), sans qu'il soit possible de raccorder l'ancienne et la nouvelle série.

de la contribution positive des transferts de l'Etat (0,9%) et une contribution positive de la substitution d'importation (+1,5%), les importations progressant moins vite que le PIB (baisse du taux d'importation).

La période 1987-1996 se caractérise par un fort ralentissement de la croissance réelle (2,0%), une pression douanière constante (42%), une faible contribution des transferts de l'Etat (0,2%), et une contribution positive de la substitution d'importation (0,8%).

La période 1996-2002 est marquée par une forte baisse de la pression douanière (de 42% à 22%), une croissance réelle de 3,1%, qui s'explique essentiellement par la contribution de la demande intérieure, stimulée par la baisse des taxes à l'importation, alors que la contribution des transferts de l'Etat devient négative (-0,1%), ainsi que celle de la substitution d'importation (-1,3%), les importations augmentant plus vite que le PIB.

Tableau 2.6: Contributions à la croissance du PIB réel en Polynésie française, 1960-2006

(en F CFP constants et en point de croissance du PIB).

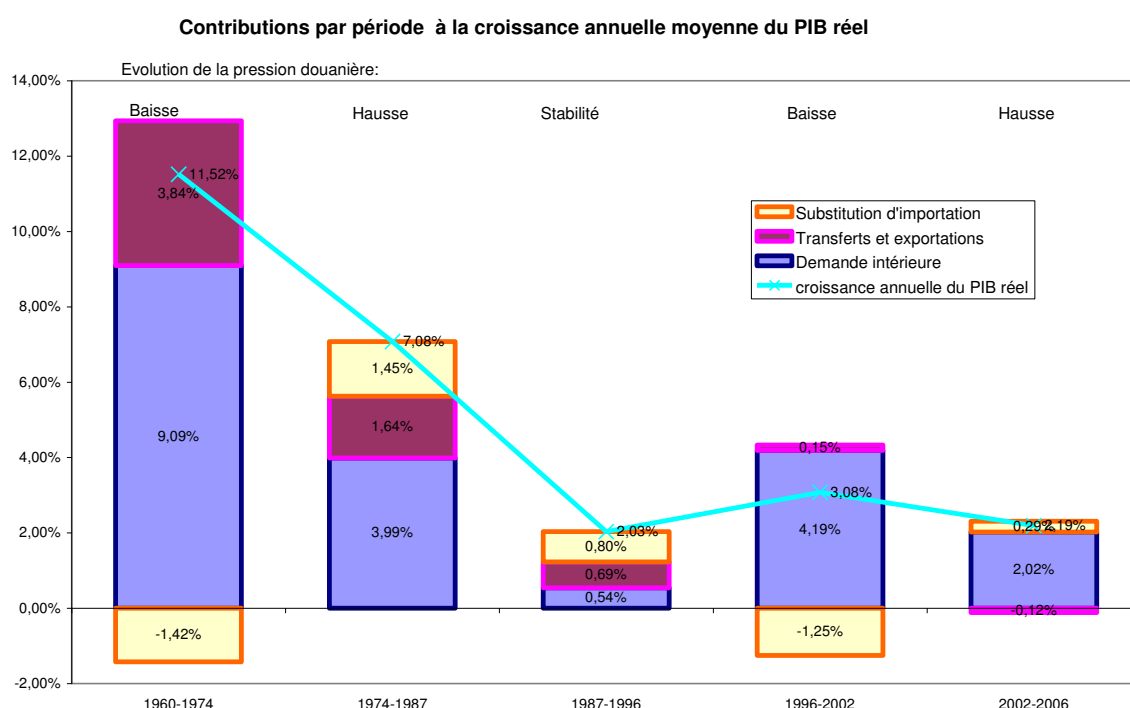
<i>Contributions à la croissance annuelle du PIB réel</i>	
croissance annuelle du PIB réel	5,9%
a. Demande intérieure	4,0%
b. Transferts de l'Etat	1,0%
c. Exportations	0,5%
d. Substitution d'import°	0,5%
Total a+b+c+d	5,9%

Tableau 2.7 : Décomposition de la croissance de la Polynésie française par période

<i>Contributions à la croissance annuelle du PIB réel</i>	<i>1960- 1974</i>	<i>1974- 1987</i>	<i>1987- 1996</i>	<i>1996- 2002</i>	<i>2002- 2006</i>
croissance annuelle du PIB réel	11,5%	7,1%	2,0%	3,1%	2,2%
a. Demande intérieure	9,1%	4,0%	0,5%	4,2%	2,0%
b. Transferts de l'Etat	3,3%	0,9%	0,2%	-0,1%	0,2%
c. Exportations	0,5%	0,8%	0,5%	0,3%	-0,3%
d. Substitution d'import°	-1,4%	1,5%	0,8%	-1,3%	0,3%
Total a+b+c+d	11,5%	7,1%	2,0%	3,1%	2,2%
Droits et taxes sur importations	45% à 17%	17% à 42%	42 à 42%	42 à 22%	22% à 32%
Variation droits et taxes	-22,0	15,0	0,0	-20,0	10,0

La période 2002-2006 correspond à un regain de protectionnisme (voir graphique 2.1), la pression douanière passant de 22% à 32%, et à un nouveau ralentissement de la croissance, à 2,2%. La contribution de la substitution d'importation redevient légèrement positive (0,3%), celle des exportations est négative (-0,3%) en raison de la crise de la perle et du tourisme après 2000. Les transferts de l'Etat ont une contribution très légèrement positive (0,2%).

Graphique 2.5: contribution à la croissance du PIB réel par période



Le graphique 2.5 montre que la contribution des ressources extérieures (transferts + exportations de biens et services) a été constamment décroissante depuis 1960, pour devenir finalement négative entre 2002 et 2006.

Au total on peut constater que la contribution de la substitution d'importation n'a eu d'influence significative sur la croissance que pendant la période de forte hausse du protectionnisme, de 1974 à 1996, mais l'essentiel de cette croissance est due à la hausse des transferts de l'Etat et de la demande intérieure, la substitution d'importation n'y contribuant que pour 1,5%.

La période où la croissance a été la plus rapide (1960-1974) a été marquée par une forte baisse de la pression douanière (la forte progression des importations militaires

et civiles en volume permettait pourtant une croissance rapide des recettes douanières), donc une contribution négative de la substitution d'importation.

La période de désarmement douanier (1998-2002 : instauration de la TVA et suppression des droits d'entrée) a été marquée par un regain de croissance (de 2% à 3%) dû à la progression de la demande intérieure, alors que les transferts de l'Etat n'apportaient plus de contribution à la croissance réelle. Ceci tendrait à indiquer que pendant les périodes d'accroissement de la pression douanière, le renchérissement des importations diminue le pouvoir d'achat de la demande intérieure ainsi que la compétitivité des exportations, tandis que dans les périodes de baisse de la pression douanière, l'effet inverse prédomine, le pouvoir d'achat rendu au consommateur par la baisse des taxes sur les importations renforçant la demande intérieure réelle en produits locaux et importés.

On constate donc que la contribution de la substitution d'importation est positive quand le protectionnisme augmente, négative quand le protectionnisme diminue (1998-2002), une évolution conforme à celle qu'on attendrait a priori. Une exception : la période 1988-1996, pendant laquelle la substitution d'importation a un effet très légèrement positif (0,8%) alors que la pression douanière était élevée mais constante.

Ces résultats démontrent que *la politique de substitution d'importation ne peut avoir d'effet positif sur la croissance réelle du PIB qu'au prix d'une protection douanière croissante*. Autrement dit *une protection douanière élevée mais constante ne stimule pas durablement la croissance réelle*. Or il est évident qu'il est impossible d'accroître indéfiniment la pression fiscale douanière pour abaisser de façon durable, année après année, la propension à importer. Celle-ci en effet, atteint vite un plancher minimum dans une petite île dénuée d'hydrocarbures et de la plupart des matières premières nécessaires à l'industrie (tous les métaux et le ciment doivent être importés, ainsi que la plupart des matériaux de constructions, dont le fer, l'aluminium, le verre et une grande partie du bois).

Par ailleurs, la distance et l'absence d'économie d'échelle excluent toute production industrielle d'équipements lourds (machines, camions, automobiles, aéronefs, etc...). Il est donc illusoire d'imaginer pouvoir abaisser chaque année la propension

à importer pendant une longue période, ce qui est nécessaire pour que la substitution d'importation engendre une croissance durable sur le long terme.

Dans l'analyse purement comptable ci-dessus on ne prend pas en compte les effets induits des transferts de l'Etat (effet multiplicateur sur la demande intérieure), ce qui amène à sous-estimer certainement leur rôle dans la croissance.

De même, cette analyse ne tient pas compte des effets négatifs à long terme du protectionnisme sur la demande extérieure (exportations de biens et de services de tourisme et de transports).

Il est probable que si un haut degré de protectionnisme n'avait pas renchéri considérablement le niveau des prix et des salaires (+75% pour les prix alimentaires, +51% pour les prix à la consommation en moyenne par rapport à la métropole en 2010, (CEROM [2011])), la compétitivité à long terme des exportations de biens (perles, thon, huile de coprah) et de services (tourisme) aurait été bien meilleure, ce qui aurait permis une plus forte contribution des exportations à la croissance. Les touristes se plaignent régulièrement, dans les enquêtes et sur les sites internet, du haut niveau des prix qu'ils constatent en Polynésie française, par rapport à des destinations concurrentes.

Or on constate que la contribution des exportations est constamment décroissante à partir de 1974, début de la politique protectionniste, passant de 0,8% à 0,5%, puis 0,3%, puis -0,3%, malgré une politique de défiscalisation très favorable à l'investissement hôtelier à partir de 1986.¹⁸

Il est donc fort probable que la faible contribution positive de la substitution d'importation sur l'ensemble de la période soit en définitive plus que compensée par l'influence négative de cette politique protectionniste sur la contribution des exportations à la croissance.

¹⁸ Les montants correspondants à la défiscalisation ne sont pas inclus ici dans les transferts nets de l'Etat, ce sont pourtant des transferts déguisés, allant aux contribuables métropolitains qui défiscalisent, mais restitués en partie aux investisseurs locaux.

4. Les effets à long terme sur la compétitivité des exportations de biens et services dans une « économie de serre » protectionniste

Cette section met en évidence le lien entre protectionnisme, substitution d'importation et détérioration à long terme de la compétitivité des exportations de biens et services de la Polynésie française.

La stratégie protectionniste de substitution d'importation a progressivement engendré une « économie de serre » à haut niveau de prix qui a provoqué une forte hausse du taux de change réel, provoquant une profonde détérioration de la compétitivité du secteur exportateur (tourisme et perles de Tahiti principalement). En effet ce secteur, confronté directement à la concurrence internationale, n'est pas en mesure de répercuter dans ses prix de vente la hausse du coût de ses intrants provoquée à long terme par le protectionnisme. Sa rentabilité diminuant progressivement, le secteur exposé (biens échangeables) se trouve peu à peu « évincé » par le secteur protégé (biens et services non échangeables ou protégés), conformément au schéma du « Dutch Disease ».

Après avoir montré le rôle moteur des ressources extérieures (exportations de biens et services et transferts de l'Etat) dans la croissance du PIB depuis 1959 (section 2.1), nous mettrons en évidence la détérioration de la compétitivité des exportations que la politique protectionniste a provoquée à long terme.

4.1 Une croissance tirée par les ressources extérieures

De 1959 à 2006, les ressources extérieures (transferts de l'Etat et exportations de biens et services) représentent en moyenne 40% du PIB de l'économie polynésienne (Graphique 2.6), à l'exception de la période d'installation du Centre d'expérimentation (atomiques) du Pacifique (CEP : 1965-68), marquée par un bond énorme des dépenses de l'Etat, et des importations militaires associées. Avant et après cet évènement exceptionnel, le ratio reste remarquablement constant à 40%.

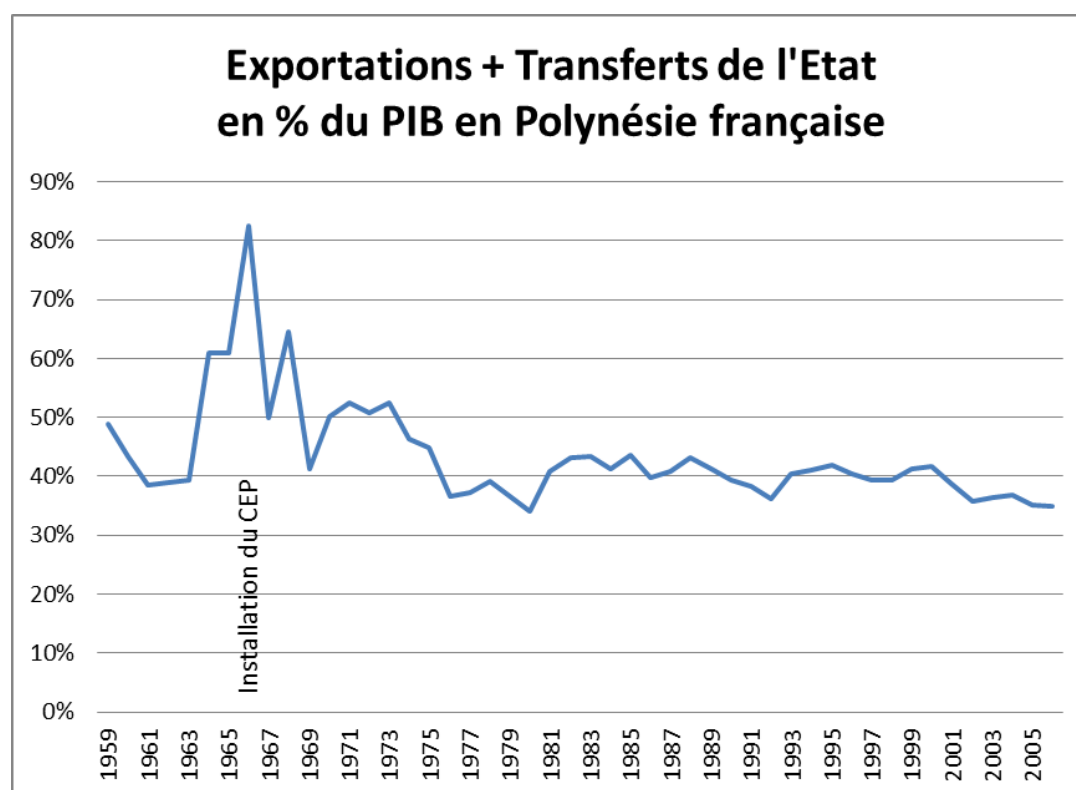
On constate sur la période 1988-2006 une corrélation évidente (sauf en 1993) entre la variation des ressources extérieures (variation réelle de $(TR + X)$) et la variation annuelle du PIB réel (voir Graphiques 2.6 et 2.7), ce qui suggère une forte dépendance de l'économie envers les ressources extérieures (transferts extérieurs

nets et exportations de biens et de services). Ceci démontre que la conjoncture des DCOM est dictée par la variation de leurs ressources extérieures : transferts de l'Etat et exportations de biens et services (cf Poirine 2011, chapitre 4, p. 59-80, pour des résultats similaires concernant tous les DCOM).

Cette observation que les ressources extérieures mènent le cycle est confirmée par le graphique 2.6, qui montre la forte liaison statistique entre celles-ci et le PIB de 1959 à 2007.

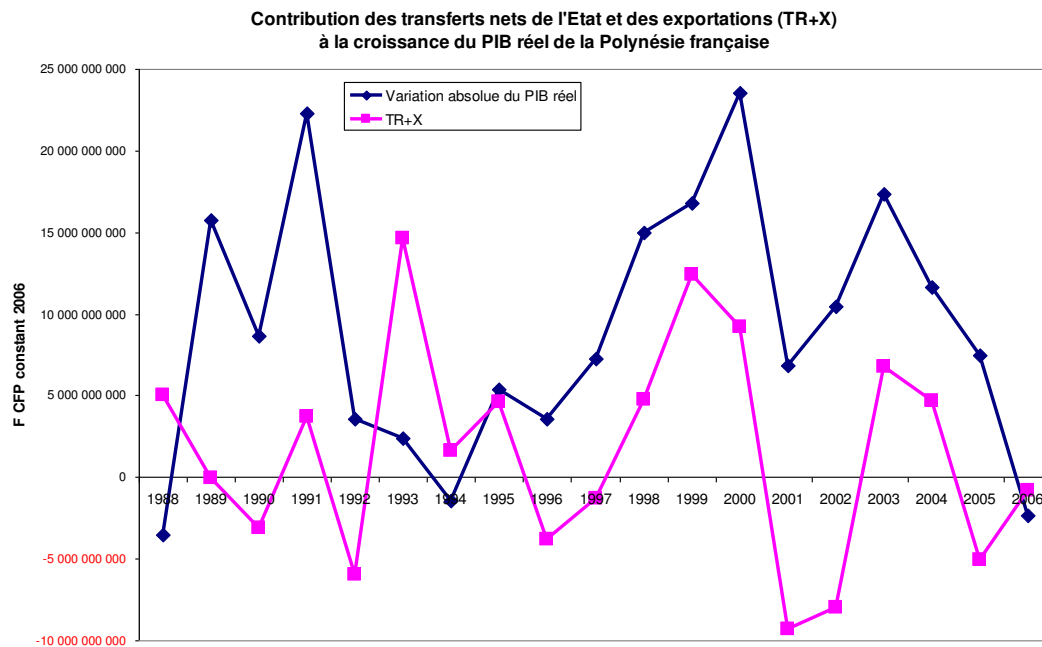
Dans ces conditions, quand les transferts métropolitains stagnent, il est essentiel de trouver d'autres moteurs de croissance : exportations, tourisme, investissements métropolitains ou étrangers. D'où la forte demande des responsables politiques pour une continuation de la défiscalisation des investissements outre-mer, en dépit des nombreux effets pervers mis en évidence par la Cour des comptes.

Graphique 2.6: Ratio des ressources extérieures sur le PIB en Polynésie française



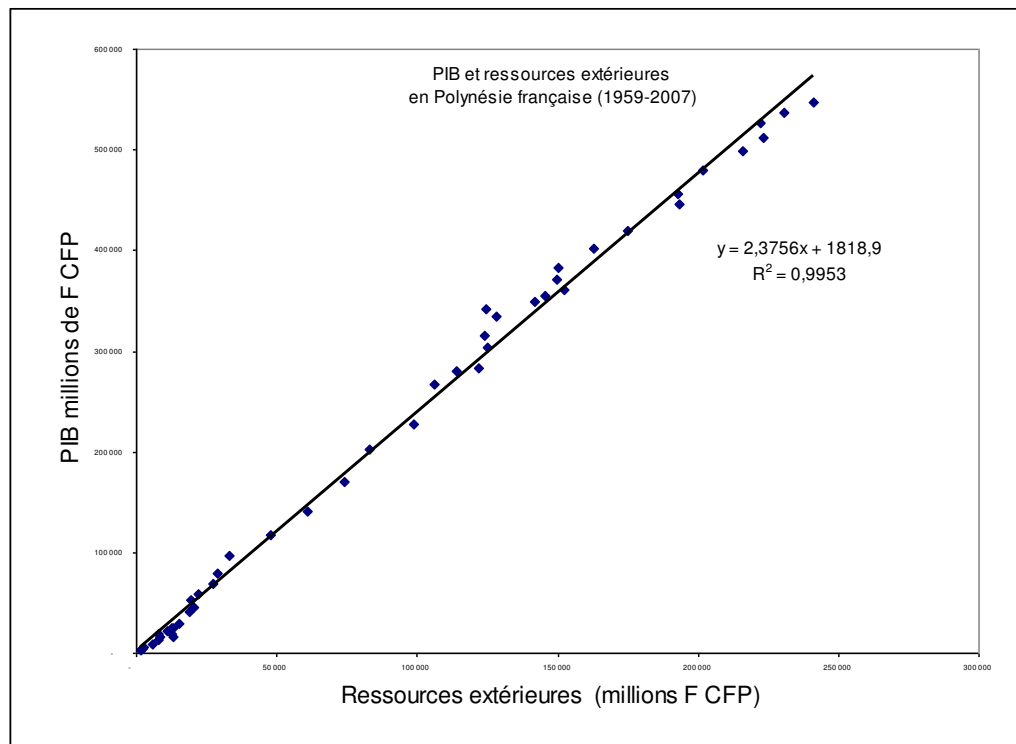
Source : Poirine (2011) p. 65

Graphique 2.7: Contribution des ressources extérieures à la variation du PIB, 1988-2006.



Source : Calculs des auteurs à partir du tableau emploi-ressources

Graphique 2.8: PIB et ressources extérieures (exportations de biens et services et transferts nets de l'Etat) en Polynésie française de 1959 à 2007



Source : Poirine (2011) p. 69

Ainsi, la stratégie de développement « endogène » devrait en fait essayer de remplacer les ressources extérieures octroyées par l'Etat (les transferts publics), condamnées à stagner ou diminuer, par des ressources extérieures « endogènes » au sens de « générées par une activité locale » : exportations et tourisme, principalement.

Or une telle stratégie n'est pas compatible avec le protectionnisme que suppose la stratégie de substitution d'importation, qui augmente l'écart de prix avec la métropole, donc avec le reste du monde, en favorisant les marges élevées dans le commerce et le manque de concurrence sur le petit marché intérieur.

4.2 Un déficit de compétitivité croissant qui met en panne le « moteur » des exportations

Les comparaisons absolues de niveaux de prix sont des exercices difficiles et périlleux du point de vue de la méthodologie. Une première tentative pour comparer les niveaux de prix avec la métropole a été récemment tentée par le CEROM (2011).

Cette étude constate que cet écart de prix est de 51% en moyenne pour la Polynésie française, et de 75% pour les produits alimentaires (en prenant pour base de comparaison la structure du panier de consommation métropolitain). Le tableau 2.8 résume les résultats du CEROM (2011) pour les DOM et la Polynésie française.

De tels écarts de prix nuisent gravement à la compétitivité des exportations et du tourisme dans les DCOM. D'ailleurs, Dropsy, Montet, et Poirine (2010) estiment que les variations de taux de change réel entre le Franc CFP et le Dollar U.S. jouent un rôle très significatif pour les recettes du tourisme américain en Polynésie Française.

Tableau 2.8 : Ecart de niveau de prix entre les DCOM et la Métropole en 2010

Tableau 2 : Écarts de niveaux de prix par postes de consommation en mars 2010 pour la Polynésie et les DOM - Source INSEE - ISPF. Unité : %

	Polynésie		Martinique		Guadeloupe		Guyane		La Réunion	
	PF / ME ¹	ME / PF ²	DOM / ME ³	ME / DOM ⁴	DOM / ME	ME / DOM	DOM / ME	ME / DOM	DOM / ME	ME / DOM
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	75,3	-10,6	44,6	-13,8	33,8	-9,1	49,0	-22,4	36,6	-10,6
Boissons alcoolisées et tabac	103,6	-48,8	36,1	25,3	16,0	18,2	13,8	-3,9	26,3	-19,0
Habillement et chaussures	62,9	-17,2	7,1	-3,7	2,9	0,8	-0,3	9,7	-0,1	6,1
Logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles	45,6	3,3	7,0	-3,6	-2,8	5,3	14,4	-2,4	-2,4	14,4
Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison	61,1	-30,8	8,0	-2,8	8,2	4,5	18,8	-9,0	13,6	-4,1
Santé	36,2	-29,1	15,8	-8,7	16,2	-12,6	19,5	-16,7	15,2	-7,9
Transports	24,9	-8,8	-3,6	9,9	4,9	2,7	9,8	5,5	7,5	-0,4
Communications	25,3	17,0	16,2	-6,7	17,1	-7,4	10,6	-4,3	19,3	-9,4
Loisirs et culture	60,3	97,2	10,1	-2,9	14,8	-7,3	17,7	-9,1	4,7	9,8
Hôtellerie, cafés, restauration	36,7	-10,2	6,7	8,2	0,2	-4,5	4,9	-2,7	-6,1	5,3
Autres biens et services	54,1	-43,0	34,8	-18,0	36,3	-6,8	23,7	-13,2	16,6	-8,9
Indice de Laspeyre	51,2	-4,7	16,9	-2,9	14,8	-2,2	19,6	-6,4	12,4	-0,4
Indice de Fisher avec panier de consommation métropolitain	25,9		9,7		8,3		13,0		6,2	
Indice de Laspeyre hors loyers	48,7	-0,4	17,6		15,9		19,1		12,9	

1 : Polynésie / Métropole (avec le même panier de consommation métropolitain) - 2 : Métropole / Polynésie (avec le même panier de consommation polynésien)

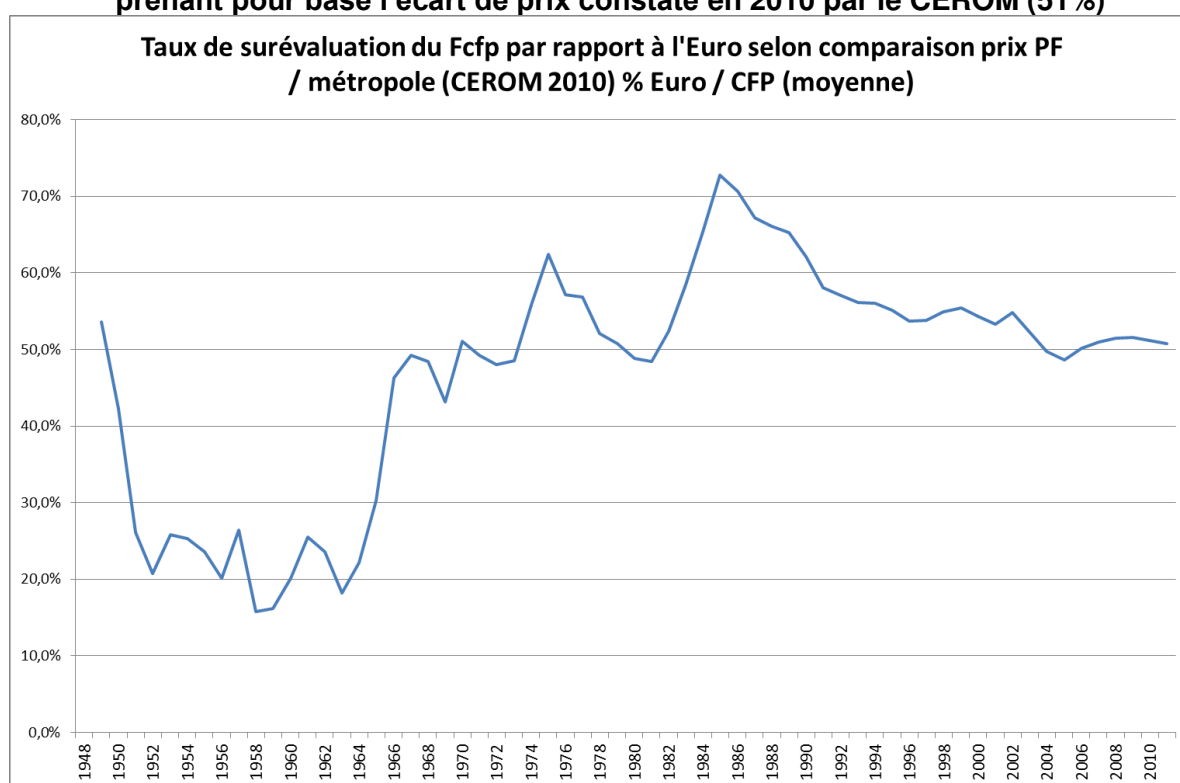
3 : DOM / Métropole (avec le même panier de consommation métropolitain) - 4 : Métropole / DOM (avec le même panier de consommation métropolitain)

Source : CEROM (2011)

Le graphique 2.9 montre l'évolution du taux de change réel du F CFP par rapport au franc français puis à l'euro. Le taux de change nominal n'ayant pas changé depuis 1949 (le passage à l'euro a simplement traduit en euro la parité antérieure entre le F CFP et le franc), le taux de change réel varie simplement comme le rapport des prix intérieurs aux prix français.

En postulant que le rapport en question, mesuré en 2010 par une enquête du CEROM, est de 51%, le graphique mesure le taux de surévaluation du F CFP par rapport au Franc puis à l'euro depuis 1949. On constate les deux fortes poussées inflationnistes liées à l'installation du CEP au milieu des années 1960 (inflation par la demande dans les secteurs protégés des importations tels que l'immobilier), et à la politique protectionniste de 1974 à 1986 (inflation par des chocs d'offre).

Graphique 2.9: taux de surévaluation du F CFP relativement au Franc puis à l'Euro, en prenant pour base l'écart de prix constaté en 2010 par le CEROM (51%)



Source : base de données statistiques de Vincent Dropsy, Université de la Polynésie française, à partir des données ISPF et INSEE., V. Dropsy, B. Poirine, C. Montet (2007) modifié avec données CEROM (2011)

Conclusion

L'expérience de « protectionnisme extrême » de la Polynésie française est riche d'enseignements. Son coût pour le consommateur et la collectivité s'avère très élevé.

Rapporté à la valeur ajoutée de l'industrie hors construction et énergie, la perte nette représente entre 17% et 259% de celle-ci. Si l'on prend une hypothèse d'élasticité unitaire, la perte nette est de 47% de la valeur ajoutée de l'industrie (hors construction et énergie), ou bien, par employé de l'industrie, de 2,8 millions de F CFP (23 333 euros) par an, soit 84% du salaire moyen de l'industrie. Le gain en emploi industriel est donc très cher payé, même en supposant que la totalité des emplois de l'industrie seraient dus au protectionnisme et disparaîtraient en son absence, ce qui est naturellement exagéré.

Malgré ses limites, l'analyse des composantes de la croissance du côté de la demande montre que la substitution d'importation, prétexte au protectionnisme, n'a pas apporté une contribution positive significative à la croissance sur la période considérée, même si la contribution a été positive (mais faible) pendant les périodes de fort accroissement de la pression douanière moyenne (1974- 1996 principalement).

Cette stratégie a donc été un échec : elle n'a pas permis d'accélérer la croissance apportée par les ressources extérieures, en particulier par les transferts de l'Etat.

Il faudrait, pour que cette stratégie provoque une croissance *durable*, non pas seulement que le protectionnisme soit élevé, mais qu'il soit *constamment croissant*, et donc produise une baisse *indéfinie* de la propension moyenne à importer.

Or l'expérience polynésienne de protectionnisme (et donc d'inflation) extrême démontre :

- *qu'on ne peut pas accroître les taxes à l'importation indéfiniment*, sous peine d'asphyxier progressivement le pouvoir d'achat du consommateur, en produits importés, mais aussi en produits locaux, ainsi que la compétitivité du secteur exposé à la concurrence internationale (exportations, tourisme), qui subit l'effet d'éviction résultant de l'inflation produite par le protectionnisme.

- *qu'on ne peut pas abaisser la propension moyenne à importer indéfiniment*, dans une petite économie insulaire dépourvue de la plupart des matières premières et produits énergétiques de base, et de plus incapable de produire à grande échelle la plupart des biens durables de consommation (automobiles, électroménager, électronique, etc.) et des biens d'équipement (machines et engins de travaux publics ou de transport).

En Polynésie française, l'éloignement qui enferme le consommateur dans une bulle de prix élevés sans qu'il en ait forcément conscience, la force des lobbies agricoles et industriels locaux, et la résistance de l'élite économique et politique à l'instauration d'un impôt sur le revenu, a toujours favorisé l'essor du protectionnisme, générateur de marges généreuses, à l'abri de la concurrence, permettant de conserver « l'économie de serre » et, officiellement, de créer des emplois.

Malheureusement, en voulant protéger les wagons du train du développement (l'industrie d'import-substitution, qui représente 4084 emplois en 2011, hors construction et énergie, sur un total de 65079 emplois), on serre le frein de la locomotive qui les tire (exportations de biens et services, dont le tourisme). Or ces wagons ne peuvent aller plus vite que la locomotive : entre 2005 et 2011, 416 emplois ont disparu dans l'industrie hors construction et énergie, soit une baisse de 9% en six ans, malgré le maintien de mesures protectionnistes extrêmes durant cette période, telle que la taxe de développement local (TDL), les contingentements de fruits et légumes, et les prohibitions d'importation, notamment sur la charcuterie.

Il apparaît donc nécessaire de questionner le concept de « développement endogène » dans les DCOM, car le développement de la production industrielle locale ne peut être, dans ces petites économies ouvertes, que la simple

conséquence d'une croissance tirée par les ressources extérieures : transferts publics, exportations de biens, exportations de services touristiques, financiers ou éducatifs. Dans des petites économies insulaires ouvertes, le développement est donc fondamentalement « extraverti », et non pas endogène.

L'effet multiplicateur des ressources extérieures sur la valeur ajoutée locale peut certes être momentanément augmenté par un surcroît de protectionnisme (qui réduit la propension à importer), mais au prix d'une dégradation durable de la compétitivité du secteur exportateur, donc de la croissance ultérieure des ressources extérieures, qui conditionne la croissance générale de l'économie.

A l'heure où la croissance des transferts publics de la Métropole est pour le moins remise en question dans les DCOM, la leçon de l'expérience polynésienne de « protectionnisme extrême » est que seule une politique de promotion des exportations de biens ou de services peut y générer durablement de la croissance, ce qui n'est guère compatible avec une tradition de protectionnisme héritée de l'isolement insulaire du passé, solidement ancrée dans les mentalités patronales, syndicales et politiques locales, mais totalement inadaptée dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui.

Annexe :
Protection quantitative en Polynésie française : les prohibitions d'importation.

ARRÊTÉ n° 861 CM du 22 juin 1999 fixant le régime d'importation des produits soumis au contrôle du commerce extérieur.

(JOPF du 1^{er} juillet 1999, n° 26, p. 1422)

MARCHANDISES SUSPENDUES A L'IMPORTATION

A - De toutes origines et provenances

1 - Viandes de l'espèce porcine salées ou en saumure, séchées ou fumées, relevant des codifications douanières 02.10.11.00, 02.10.12.00 et 02.10.19.00 (arrêté n° 593 CM du 15 juin 1994 – article 1er).

2 - Poissons, filets et autres chairs de poissons, frais, réfrigérés ou congelés relevant des tarifs douaniers 03.02, 03.03 et 03.04 (arrêté n° 547 CM du 25 mai 1990, article 1er).

3 - Légumes et tubercules frais ou réfrigérés énumérés à l'annexe I de l'arrêté n° 1283 CM du 20 octobre 1986, non repris à l'annexe III Ab 5 ci-après.

4 - Fruits tropicaux et agrumes frais ou réfrigérés non repris à l'annexe III A b 6 ci-après.

5- Saucisses des types "Strasbourg, Francfort, Vienne, Toulouse, Montbéliard, Morteau, chipolata et crépinette", relevant de la codification douanière 16.01.00.90 (arrêté n° 593 CM du 15 juin 1994, article 1er).

6 - Saucissons cuits des types "saucisson à l'ail, mortadelle et cervelas", relevant de la codification douanière 16.01.00.90 (arrêté n° 593 CM du 15 juin 1994, article 1er).

7 - Jambons et épaules du genre “jambons de Paris” ou “jambons blancs” présentés en boîtes métalliques hermétiquement fermées d'un poids unitaire supérieur à 500 grammes ou présentés autrement qu'en boîtes métalliques, relevant des codifications douanières 16.02.41.10, 16.02.41.90, 16.02.42.20 et 16.02.42.90 (arrêté n° 593 CM du 15 juin 1994, article 1er).

8- Préparations et conserves de viandes de l'espèce porcine saumurées, présentées en boîtes métalliques hermétiquement fermées d'un poids unitaire supérieur à 500 grammes ou autrement présentées, relevant des codifications douanières 16.02.49.20 et 16.02.49.90 (arrêté n° 593 CM du 15 juin 1994, article 1er).

9 - Ananas préparés ou conservés sans alcool, relevant de la codification douanière 20.08.20.90 (arrêté n° 544 CM du 25 mai 1990).

10 – (modifié, Ar n° 496 CM du 18/04/2013, art.1^{er}-I) « Jus d'ananas et boissons contenant du jus d'ananas relevant des codifications douanières 20.09.40.00 et 22.02.90.10 ; mélanges de jus relevant de la codification douanière 20.09.90.00 contenant plus de 10 % en volume de jus d'ananas (arrêté n° 324 CM du 9 mars 1998 modifié) ».

11 - Eau de javel, savons ordinaires, lessives liquides pour le lavage de la vaisselle et assouplissants pour les textiles relevant des codifications douanières 28.28.90.10, 38.09.91.00, 34.01.19.10 et 34.02.20.10 (arrêté n° 592 CM du 15 juin 1994, article 1er, modifié par l'arrêté n° 323 CM du 9 mars 1998).

12 – (abrogé, Ar n° 1738 CM du 14/10/2009, art. 6)

13- Perles fines et perles de culture des types “perle noire ou perle teintée” et ouvrages en ces perles relevant des codifications douanières 71.01.10.00, 71.01.21.10 à 71.01.22.90 inclus et 71.16.10.00 (arrêté n° 545 CM du 25 mai 1990).

14- Machines à sous relevant de la codification douanière 95.04.30.00 (arrêté n° 152 CM du 17 février 1994).

B - Originaires des PTOM et des pays tiers

1 - Yoghourts préparés relevant de la codification douanière 04.03.10.00 (arrêté n° 907 CM du 19 août 1987).

2 - Viandes bovines du genre “corned beef”, relevant de la codification douanière 16.02.50.11 (arrêté n° 712 CM du 16 juin 1987).

3- (modifié, Ar n° 496 CM du 18/04/2013, art. 1^{er}-II) « Jus de pamplemousse ou de pomelo relevant de la codification douanière 20.09.20.00 (arrêté n° 324 CM du 9 mars 1998 modifié) ».

C - Originaires des pays tiers

1 - Viandes de veau en carcasses excédant 40 kg ou en demi-carcasses fraîches, réfrigérées ou congelées, relevant des codifications douanières 02.01.10.10 et 02.02.10.10.

2- Viandes de gros bovins en carcasses ou demi-carcasses fraîches, réfrigérées ou congelées, relevant des codifications douanières 02.01.10.90 et 02.02.10.90.

CHAPITRE 3 : CULTURE, CONCURRENCE ET PROTECTIONNISME EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

Introduction

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les mesures protectionnistes ont un coût élevé statique (perte de bien être) et dynamique (frein à la croissance).

Or, Lagadec et Farvaque (2015) ont également montré pourquoi les hommes politiques ainsi que les détenteurs de rentes ont intérêt à pratiquer le protectionnisme et la concurrence sur le marché intérieur, aussi bien en Polynésie française qu'en Nouvelle Calédonie : « Les territoires français d'outre-mer sont donc un cas typique d'économies coincées dans un cercle vicieux et auto-renforçant de recherche de rente et de protection (...) de nombreuses mesures peuvent être considérées comme déterminées *ad hominem*, pour protéger non pas un secteur, mais une entreprise (ou deux). La petite taille de l'économie se combine avec la petite taille de la population afin de renforcer les liens interpersonnels entre les propriétaires du capital et les politiciens ». (Lagadec et Farvaque 2015 : 99 et 102).

On peut cependant contester le fait que les salariés des secteurs de substitution d'importation bénéficient de la rente en Polynésie française, car le niveau du salaire minimum y est inférieur à celui de la Métropole. S'il est certain que les salaires de certaines entreprises en position de monopole ou position dominante (Électricité de Tahiti, Office des postes et ses filiales Mana (internet) et Vini (téléphonie mobile) sont plus élevés que la moyenne, tel n'est pas le cas dans le cas du quasi-monopole de la grande distribution, ou de l'industrie du bâtiment et des travaux publics, par exemple, ou de certains secteurs de l'import substitution, dont les niveaux de salaires sont dans la moyenne du secteur privé.

Il semble donc paradoxal que l'opinion publique, et donc le consommateur, soutienne ces mesures protectionnistes, alors même que la majorité des travailleurs

Polynésien(ne)s ne sont pas employés dans le secteur de la substitution d'importation (un peu plus de 4000 emplois), mais plutôt dans le secteur des services, notamment l'hôtellerie, qui est victime du niveau des prix élevés engendré par le protectionnisme.

La problématique est donc la suivante :

La culture et les valeurs morales favoriseraient-elles la gouvernance protectionniste ?

Dans ce chapitre la première section présente donc une revue de la littérature sur l'impact de la culture dans le développement économique.

La deuxième section présente le modèle politico-économique de la rente de Peltzman-Hillman et son application au cas des DCOM par Farvaque et Lagadec (2015) et par Poirine (2016).

Enfin, la troisième section présente des éléments empiriques tendant à confirmer ces théories pour la Polynésie française à partir de l'enquête UPF-GDI de décembre 2014.

1. La littérature économique sur l'impact de la culture

En économie du développement, plusieurs facteurs ont été identifiés comme ayant un impact sur le développement économique.

Parmi ces facteurs, on retrouve les institutions : c'est Douglass North, le père de l'économie institutionnelle, qui fut l'un des premiers à démontrer ceci.

Pour North (1990) les institutions sont les règles formelles qui régissent la vie en société : Il définit les institutions comme "les contraintes conçues par l'homme qui structurent les interactions entre les individus. Il s'agit de contraintes formelles (règles, lois, constitutions), de contraintes informelles (normes comportementales,

conventions, règles de conduites), ainsi que certaines caractéristiques mises en vigueur. »¹⁹

Selon North, les institutions favorables à la croissance sont celles qui favorisent l'activité productive plutôt que les activités non productives comme la recherche de rente.

Hall et Jones (1999) confirment empiriquement la thèse de North en mesurant la qualité des institutions (infrastructure sociale) pour expliquer les différences de productivité du travail entre les pays.

En d'autres termes, les institutions favorables à la croissance sont celles qui garantissent les droits de propriété, notamment la propriété intellectuelle (brevet, etc.). On notera cependant, que même lorsque des réformes adéquates ont pu être mises en évidence, ce n'est pas pour cela que les choses vont changer du jour au lendemain.

En effet, les tentatives de réformes institutionnelles peuvent souvent se solder par un échec en raison des rapports de force politiques (Acemoglu et Robinson 2015, p. p 91-97: l'hypothèse de l'ignorance).

Acemoglu et Robinson insistent ici sur le fait que dans les pays où les institutions sont inefficaces, cela n'est pas dû à l'ignorance des responsables politiques mais au fait qu'ils défendent leurs intérêts avant tout: "les pays pauvres sont pauvres parce que ceux qui détiennent le pouvoir prennent des décisions créatrices de pauvreté. Ils n'agissent pas ainsi par erreur ou ignorance, mais en toute connaissance de cause". (Acemoglu et Robinson, 2015 : p 97).

¹⁹ "the humanly devised constraints that structure human interactions. They are made up of formal constraints (rules, laws, constitutions), informal constraints (norms of behavior, convention, and self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics."

Les responsables politiques ont donc un mode de gouvernance qui correspond à leurs intérêts et à ceux de leur clientèle. Les tentatives de réforme des institutions formelles se heurtent à ces intérêts, et restent donc lettre morte.

Concernant la Polynésie française, on peut citer l'exemple exposé dans "Tahiti, une économie sous serre" (Poirine, 2011) qui montre à quel point les responsables politiques (le président de la Polynésie française dans l'exemple qui va suivre) font tout pour garder leur pouvoir:

« Dans les années quatre-vingt, un homme d'affaires possédait une compagnie maritime qui importait le ciment de Nouvelle-Zélande. Suite à une brouille avec le président de l'époque, Gaston Flosse, il fonda un parti politique d'opposition et devint un adversaire politique dangereux. Peu de temps après, une délibération fut votée qui rendit le ciment «produit de première nécessité», ce qui impliquait la constitution d'un monopole de l'importation au profit d'une société désignée par appel d'offres public. Malencontreusement, l'opposant perdit l'appel d'offres au profit d'un concurrent important le ciment de Corée, et bien vu du président. L'importation de ciment constituant l'activité principale de sa compagnie maritime, l'homme d'affaires et opposant politique fut contraint de fermer celle-ci, et dut ensuite s'exiler en Nouvelle-Calédonie et au Chili pour continuer ses affaires. Il n'est pas sûr que l'instauration de ce monopole et l'exil d'un homme d'affaires dynamique ont été bénéfiques pour la Polynésie ». (Poirine 2011 :179).

Les institutions, qui sont donc les « contraintes formelles », ne peuvent donc à elles seules rendre compte de l'impact de l'infrastructure sociale sur la croissance. En effet, les règles dites « informelles » ont un rôle très important, comme nous venons de le voir au travers des quelques exemples précédents.

Les "contraintes informelles" sont les valeurs et les normes sociales, ce qu'il est convenu d'appeler la culture. Donc pour North, la culture (les institutions informelles) est aussi importante que les institutions formelles.

Acemoglu et Robinson (2002, 2012, 2015) font, quant à eux, la distinction entre institutions politiques et institutions économiques ; ils minimisent le rôle de la culture

dans leur livre « Prospérité, puissance et pauvreté (Why Nations Fail) », notamment dans le chapitre 2 intitulé « Théories inopérantes » : « L'hypothèse culturelle permet-elle de comprendre la raison des inégalités dans le monde ? Oui et non. Oui, dans la mesure où les normes sociales liées à la culture comptent beaucoup et sont souvent difficile à changer (...) ; de plus, elles sont au fondement des différences institutionnelles (...) Non, dans la plupart des cas, car les aspects de la culture le plus souvent mis en avant, - religion, éthique nationale, valeurs africaines ou latines, ne comptent guère si l'on veut comprendre comment nous en sommes arrivés là et pourquoi les inégalités dans le monde persistent. » (Acemoglu et Robinson 2015 p 84).

A l'appui de leur thèse, ils citent les exemples de la ville de Nogales en Arizona, voisine géographiquement et culturellement de celle du même nom dans l'État de Sonora au Mexique. Ils citent aussi le cas de la Corée du sud et du nord, et celui de l'Allemagne de l'est (RDA) et de l'Allemagne de l'ouest (RFA) jusqu'à la réunification, pour lesquels l'écart important de PIB par habitant doit clairement tout aux institutions et rien aux différences culturelles.

Jeffrey Sachs minimise également le rôle de la culture dans le chapitre (« Notes on a new sociology of economic development ») qu'il écrit dans le livre « Culture matters , How values Shape Human Progress » de Harisson et Huntington (2000).

Cependant, d'autres économistes ont montré que la culture, via un impact sur la gouvernance, pouvait aussi influencer sur le développement économique. Ces théories remontent à Montesquieu et Max Weber (dans son livre l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme).

En effet, la culture et les valeurs morales peuvent influencer sur les institutions économiques d'un pays : la culture, via l'opinion peut indirectement influencer le pouvoir politique.

Or c'est ce pouvoir politique qui détermine les institutions économiques comme l'explique Alesina (2013) : « Political power, in turn, determines economic institutions ». Ainsi, de manière plus générale, Alesina explique également que les

variables culturelles ont un fort impact sur le développement. : « Les recherches récentes montrent que les variables culturelles déterminent beaucoup de choix économiques: elles affectent la vitesse de développement et la santé des nations.» ²⁰

De plus, il est important de bien comprendre le lien entre valeurs culturelles et développement car ces valeurs culturelles persistent dans le temps: pour Guiso, Sapienza, and Zingales (2006), la culture consiste en: “Ces coutumes et croyances que les groupes ethniques, religieux et sociaux se transmettent de générations en générations »²¹

Spolaore et Warziag (2013), dans leur revue de littérature, expliquent que “Les études empiriques suggèrent que le développement économique est affecté par des traits culturels qui ont été transmis de générations en générations »²²

Algan et Cahuc (2007) montrent également l'impact d'un trait de culture bien précis sur le développement économique : la confiance. Plus il y a de confiance dans une société, moins il y a de coûts de transaction (réglementation à outrance, contentieux, contrats formels longs et coûteux etc.), plus les échanges sont facilités et plus le développement est favorisé.

Ce lien entre culture et institutions semble expliquer pourquoi des institutions économiques formelles « inclusives » ne se traduisent pas par une gouvernance politique et économique satisfaisante, ainsi que le montre Putnam dans le cas de l'Italie du sud (Putnam 1993).

²⁰ Recent research demonstrates that cultural variables determine many economic choices— they even affect the speed of development and the wealth of nations”.

²¹ “those customary beliefs and values that ethnic, religious, and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation.”

²² « the evidence suggests that economic development is affected by traits that have been transmitted across generations over the very long run”

C'est notamment le cas en Polynésie française où la gouvernance économique laisse à désirer, si l'on en croit le nombre impressionnant de procédures ayant abouti à la condamnation d'hommes politiques pour des faits de corruption, de détournement d'argent ou de création d'emplois fictifs visant à se constituer des clientèles (voir l'exemple cité ci-dessus).

En analysant l'impact de certaines valeurs culturelles sur la gouvernance économique, nous cherchons à comprendre pourquoi le protectionnisme et les obstacles à la concurrence perdurent malgré leurs inconvénients.

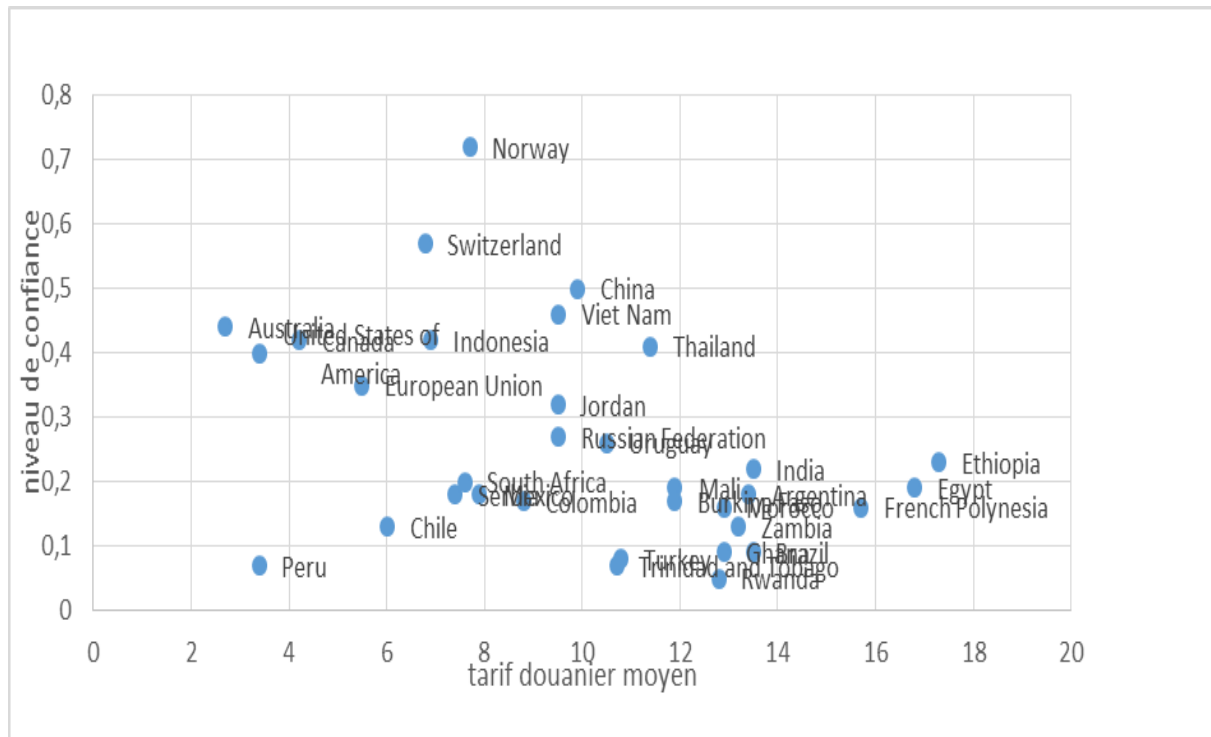
Confiance et protectionnisme : un lien au niveau international ?

De plus, en effectuant une comparaison internationale, on se rend compte qu'il existe une relation décroissante assez nette entre niveau de confiance et niveau de protectionnisme (Graphique 3.1).

Les niveaux de confiance sont tirés de l'enquête 2011 du World Values Survey (sauf celui de la Polynésie française qui est tiré de l'enquête UPF 2014, mais la question posée était la même).

Cependant une telle corrélation peut être liée à une troisième variable : la qualité des institutions, qui est corrélée au niveau de confiance. Il est fort probable que les pays où les institutions sont de meilleure qualité sont moins protectionnistes car le protectionnisme est souvent associé à des institutions « extractives » (Acemoglu et Robinson 2015), c'est à dire protégeant les intérêts économiques d'une petite oligarchie, comme c'est le cas dans beaucoup de pays d'Amérique du Sud et d'Afrique.

Graphique 3.1 : Niveau de confiance et tarif douanier moyen pour un panel de pays



Sources : OMC, World Values Survey, Enquête UPF 2014

2. Les particularités de la gouvernance dans les petites économies insulaires : explications théoriques via le modèle politico-économique de la rente (Peltzman-Hillman)

Cette section présente d'abord les modèles politico-économique de la rente, puis leur adaptation aux DCOM par Lagadec et Farvaque (2015), et enfin l'interprétation différente de ce modèle par Poirine (2016), qui insiste sur l'isolement et l'accoutumance des consommateurs aux prix élevés qui les rend peu sensibles aux inconvénients du protectionnisme, et sur l'effet de l'inélasticité de la demande provoquée par les majorations de traitement des fonctionnaires.

2.1 Littérature théorique sur le marché de la protection douanière

La théorie de la régulation (au sens d'un modèle politico-économique) a été initiée par Stigler en 1971. Le principal apport de Stigler était en fait de prendre en compte

le comportement des autorités publiques (i.e. le régulateur) dans la décision de politique économique.

Stigler estime que le régulateur va agir de manière rationnelle, et qu'il va chercher à optimiser sa réélection. Pour cela il va devoir faire un arbitrage entre la satisfaction de deux groupes d'agents antagonistes: les producteurs d'un côté et les consommateurs de l'autre.

Les producteurs demanderont une régulation des prix à un niveau élevé (pour maximiser leur profit) tandis que les consommateurs préféreront des prix faibles (pour maximiser leur utilité).

Par la suite, Peltzman (1976) Hilman (1982) ou encore Helpman et Grossman (1994) ont apporté des améliorations au modèle politico-économique de la rente.

Hilman (2011) montre également les liens existants entre la littérature ayant suivi la voie tracée par Grossman et Helpman (1994) et la littérature plus générale sur la recherche de rente. Il insiste en particulier sur le fait que la recherche de rente additionne des rentes qui forment les pertes d'efficacité traditionnellement mesurées par les triangles de Harberger.

En effet, le fait de favoriser des monopoles/positions dominantes est sous-optimal, puisque ceci va générer des inefficacités productives et dynamiques notamment.

Murphy et al. (1993), par exemple, soulignent l'inefficacité des grandes entreprises bénéficiant de la bienveillance des hommes politiques.

Lagadec et Farvaque (2015) pointent également du doigt ces recherches de rentes dans les DCOM : « elles doivent être considérées comme très sérieuses dans ces territoires, où la recherche de rente entrave plutôt qu'elle ne promeut le développement ». (p 104)

En reprenant le modèle de Peltzman/Hilman et en y remplaçant les prix par les taxes (puisque le prix domestique dépend directement de la taxe douanière) nous pouvons traiter le cas d'une taxe qui profite à un monopole ou à un oligopole.

On suppose que $p \text{ domestique} = p^*(1 + t)$ (où t = taux de taxation et p^* = prix mondial), donc les consommateurs sont pénalisés par les prix élevés provenant d'une taxe élevée, que le produit soit importé ou local.

Nous avons donc un apport théorique pour tenter d'expliquer le fonctionnement du marché de la protection.

Ainsi en réutilisant ce type de modèle politico-économique nous allons montrer le lien théorique entre le protectionnisme, la majoration des traitements, l'isolement et l'absence de concurrence dans le cas d'une petite économie insulaire comme la Polynésie française.

Dans un deuxième temps, pour tester cette théorie, nous présentons des régressions expliquant clientélisme, protectionnisme et opinion sur la concurrence mesurées lors de l'enquête UPF 2014.

2.2 Le modèle de Peltzman-Hillman adapté par Lagadec et Farvaque

Lagadec et Farvaque (2015) reprennent le modèle du marché politique de la rente de Peltzman et Hillman en supposant que dans les DCOM il existe une alliance entre les producteurs protégés et leurs employés, qui reçoivent un sursalaire, c'est à dire une partie de la rente obtenue.

Selon ces auteurs, travail et capital ont intérêt à s'allier dans le secteur protégé des économies d'outre-mer, ce qui explique le succès de la recherche de rente dans ce cadre : les travailleurs profitent en partie de la rente obtenue par le protectionnisme, ce qui les conduit à accepter des mesures qui les pénalisent en tant que consommateur :

« Compte tenu de son faible niveau de qualification, (de) l'éloignement et (de) son immobilité, le travail en vient à considérer les droits de douane comme un moyen de protéger l'emploi. Le fait que les salariés parviennent à obtenir (une partie de) la rente réduit la probabilité de lobbying compensateur (de la part de consommateurs défendant leur surplus de façon active, un mécanisme déjà signalé par Wenders [1987]). Chaque individu dans ces sociétés considère donc qu'il bénéficie (même de

façon minimale) de la protection, alors que tout titulaire d'un facteur spécifique capte la rente traditionnelle issue de la protection. La leçon est donc que les rentes ne sont pas en concurrence dans de telles sociétés, au contraire, ce qui soutient la demande de protection. » (Lagadec et Farvaque 2015 : 114).

Le décideur politique détermine le tarif douanier qui maximise son soutien politique (en termes de voix) M . Le taux du droit de douane t détermine le prix intérieur du produit P en fonction du prix mondial CAF (P^*) suivant l'identité :

$$(1) P = (1+t) P^*$$

Plus P est élevé, plus la rente obtenue est élevée.

Le soutien politique M est déterminé par la probabilité d'obtenir une majorité de votes pour l'homme politique qui soutient la mesure protectionniste.

Trois catégories d'agents s'opposent à ce sujet :

Les n producteurs bénéficiant de la rente dont le gain (supplément de profits dû à la mesure) est T_k ;

Les l_1 salariés du secteur bénéficiant de la mesure qui reçoivent sous forme de salaires plus élevés que dans les autres secteurs une partie de la rente protectionniste, soit un gain T_{l_1} .

Les l_2 salariés des autres secteurs s'opposent à la mesure parce qu'elle réduit leur pouvoir d'achat en produits locaux et importés.

Les gains par tête nets de coût d'organisation des deux premières catégories s'écrivent (en appelant C le coût d'organisation, croissant avec la taille du groupe, et K la contribution que doivent payer les producteurs en publicité et contribution politique pour la campagne des partis favorables à la mesure protectionniste) :

$$(2) g_k = \frac{T_k - K - C(n)}{n}$$

$$(3) g_l = \frac{T_l - C(l_1)}{l_1}$$

On suppose que la probabilité que chaque acteur vote en faveur de la mesure est une fonction croissante du gain individuel retiré de la mesure :

$f = f(g_k)$ est la probabilité qu'un producteur vote pour la mesure ($f' > 0$; $f'' < 0$)

$e = e(g_l)$ est la probabilité qu'un travailleur du secteur protégé vote pour la mesure ($e' > 0$; $e'' < 0$).

La probabilité h que les l_2 électeurs qui n'appartiennent pas au secteur protégé votent contre la mesure dépend de leur perte de pouvoir d'achat résultant de la mesure, qui dépend de t :

$$h = h(t) , \quad h' > 0$$

La fonction objectif de soutien politique du décideur est le nombre de voix escompté, M (comme majorité).

$$(4) M = n.f + l_1.e - l_2.h$$

avec $N - n = l_1 + l_2$ où N est le nombre total d'électeurs.

Lagadec et Farvaque (2005) font donc l'hypothèse que pour défendre leur part de la rente obtenue (sur-salaires), les salariés du secteur recherchant la protection font cause commune avec leurs patrons, et désertent les rangs des consommateurs opposés à la mesure.

Cela suppose naturellement que le sursalaire compense au moins la perte de pouvoir d'achat en tant que consommateur.

Plus les salariés du secteur protégé sont nombreux par rapport à ceux des autres secteurs, plus le poids électoral du lobby patronal-syndical de ce secteur augmente par rapport à celui des consommateurs, plus le compromis politique penche en leur faveur.

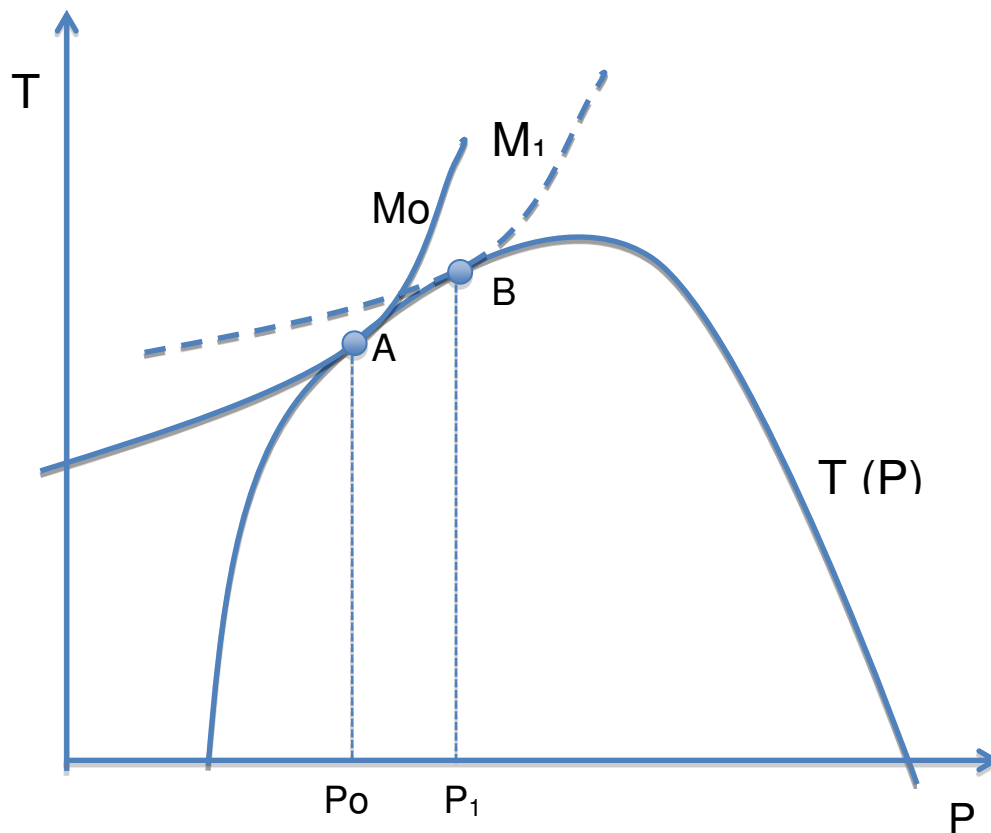
La maximisation de M s'effectue sous une contrainte technique qui fait dépendre le gain brut total (la rente ou le surprofit issu du protectionnisme) du niveau des prix domestique provoqué par la mesure : plus P augmente sous l'effet du protectionnisme, plus la rente totale obtenue par le secteur $T(p)$ augmente. Cependant, comme dans le cas du profit du monopole, le profit maximum du secteur est obtenu pour un niveau de prix (donc de taxe t) qui équilibre recette marginale et coût marginal, au-delà duquel le profit diminue. La rente totale T est donc une fonction « en cloche » de t et de $P = P^*(1 + t)$ pour un niveau donné du prix mondial P^* .

La maximisation de M sous la contrainte que $T = T(P)$ avec $T' > 0$ et $T'' < 0$ peut être représentée dans un repère à deux dimensions T et P (graphique 3.2) où figure la contrainte « en cloche » $T(P)$ et les courbes isoquantes de soutien politique MM qui représentent les différents niveaux de prix P et de rente totale T (producteur T_k + salariés T_l) qui donnent le même niveau de soutien politique au décideur (le soutien politique augmente lorsque P diminue et T augmente, donc vers le nord-ouest du graphique).

Si tous les salariés sont du côté des consommateurs (hypothèse du facteur travail mobile, non spécifique au secteur protégé), on obtient la courbe MM_0 .

Si une partie des salariés fait cause commune avec les producteurs locaux, on a la courbe MM_1 dont la pente est plus faible: le soutien des consommateurs diminue moins vite avec la hausse des prix P car une partie d'entre eux en bénéficie sous la forme de salaires plus élevés dans le secteur protégé.

Graphique 3.2 : L'équilibre politique avec facteur travail spécifique



Source : Lagadec et Farvaque (2015)

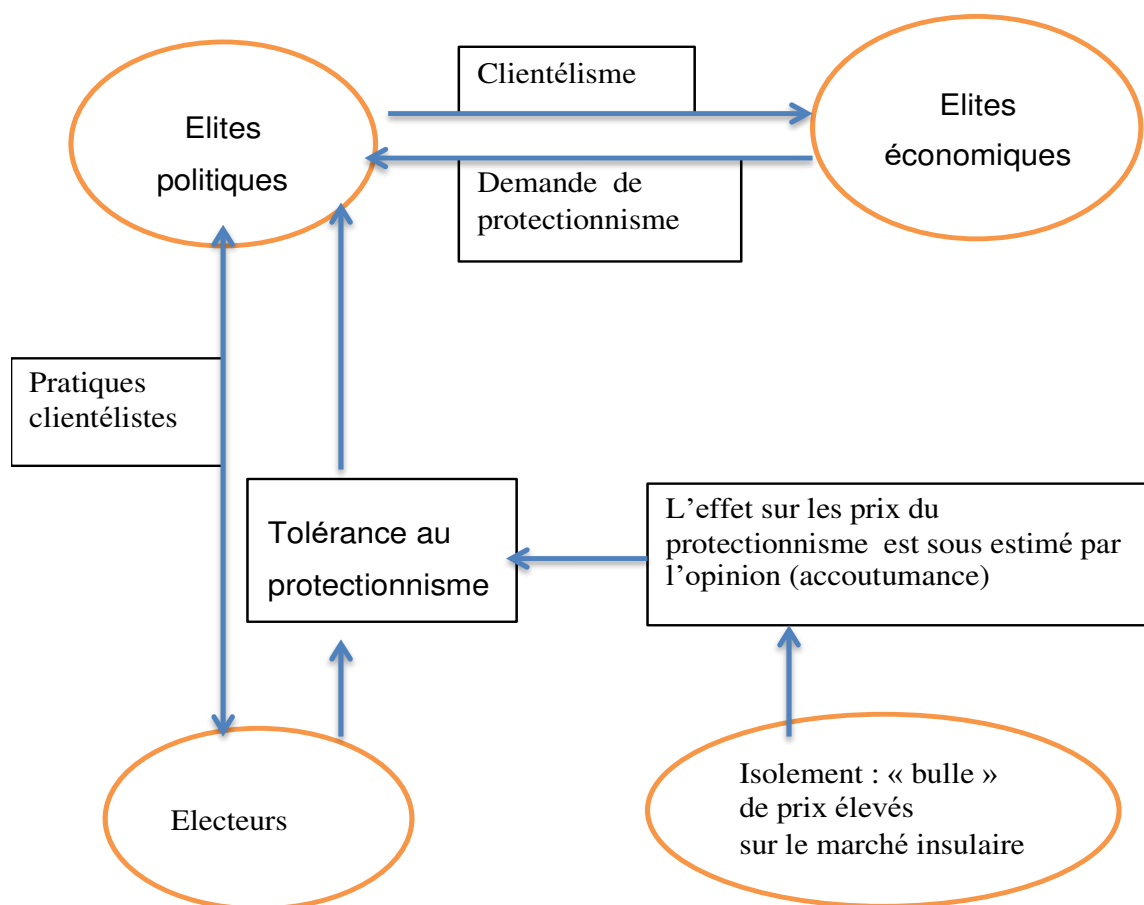
2.3 Une autre interprétation du modèle de Peltzman appliqué aux DCOM: Poirine (2016)

Il est possible de résumer les interactions entre les agents économiques en PF dans le schéma suivant (Graphique 3.3) :

Les élites politiques locales sont favorables au protectionnisme car cela leur procure des recettes fiscales indolores (pas d'impôt sur le revenu) et de plus, cela favorise le clientélisme car les élites économiques ont une forte demande de protectionnisme dans le but d'évincer une éventuelle concurrence extérieure et de protéger des ententes et des positions dominantes sur le marché intérieur (Montet et Venayre 2013).

En échange de mesures protectionnistes et d'une faible réglementation de la concurrence, ces groupes de pression économiques sont prêts à financer des partis politiques favorables à leurs intérêts (clientélisme).

Graphique 3.3 : Influence de l'isolement et de l'insularité sur le mode de gouvernance



A ce sujet, Perret (2002) a par exemple montré que les taux les plus élevés de protection de Nouvelle-Calédonie protègent de petites entreprises, avec une seule exception. Cette « porosité » renforce également les incitations à rendre discrète la façon d'offrir des rentes.

De même, Hillman (2009 : 456) montre clairement que, bien que moins efficace qu'une subvention directe, une rente de monopole ou une rente associée à une restriction de la concurrence étrangère est moins visible pour les électeurs et, par conséquent, un outil préférable pour les décideurs. Et, lorsque les décideurs et les bénéficiaires de la rente sont les mêmes individus, ils ont un plus grand intérêt à l'opacité, ce qui renforce l'attrait politique de la protection douanière.

De plus, les électeurs eux aussi semblent théoriquement très tolérants au protectionnisme en raison de l'étroitesse du marché électoral.

En effet des relations clientélistes entre électeurs et politiques sont possibles étant donné la petite taille d'une PEI (Poirine 2011 :178).

Ces relations clientélistes ont été accrues en Polynésie française par l'instauration de la TDL (taxe de développement local) puisque cette taxe est accordée "sur mesure", "au cas par cas", alors qu'auparavant une nouvelle taxe ne pouvait concerner une seule entreprise. Ainsi, en Polynésie française, le site internet du service des affaires économiques propose un formulaire destiné aux entreprises qui réclament l'instauration d'une TDL sur le produit importé concurrent de celui qu'elle fabrique (voir formulaire en annexe).

C'est ce que montrent d'ailleurs Lagadec et Farvaque (2015) à propos des DCOM :

« La petite taille de l'économie se combine avec la petite taille de la population afin de renforcer les liens interpersonnels entre les propriétaires du capital et les politiciens (ce que Brard [2007], p. 82, nomme la « porosité ») entre les politiques économiques et les décideurs) ».

Ceci s'est vérifié assez souvent en Polynésie, comme par exemple l'importation de ciment dans les années 80/90 où une alliance entre l'importateur désigné pour avoir le monopole de cette importation et le président du gouvernement était clairement présente (Poirine 2011).

Conformément au schéma théorique ci-dessus, le protectionnisme, le manque de concurrence et le clientélisme formeraient un système stable, permis par l'isolement

du consommateur et son manque d'information sur les prix pratiqués ailleurs et facilité de surcroît par le fait que les consommateurs fonctionnaires ont un pouvoir d'achat qui leur permet de payer ces prix élevés, grâce à la majoration des traitements de 84% pour les fonctionnaires d'Etat (dans les îles du Vent), étendue de fait aux fonctionnaire locaux dans les années 1970.

On constate effectivement que les réponses aux questions sur le protectionnisme, sur la concurrence et sur la tolérance au clientélisme sont fortement corrélées.

Ainsi, pour valider cette hypothèse théorique, nous allons essayer de comprendre pourquoi, en Polynésie française, le consommateur Polynésien semble plutôt favorable aux mesures protectionnistes, peu favorable à la concurrence, et plutôt tolérant face au clientélisme, ce qui permet au pouvoir politique de prendre des mesures pour répondre à la demande des « chercheurs de rente » (rent-seekers), sans que ces mesures paraissent rencontrer d'opposition dans l'opinion publique.

Comment expliquer, à partir du modèle de Peltzman-Hillman, la forte propension au protectionnisme des gouvernements dans les DCOM (PF notamment) ?

Premièrement, ce modèle ne prend pas en compte un facteur politique important dans le choix des gouvernants: l'impôt douanier est plus indolore que l'impôt sur le revenu (dans la mesure où il ne figure pas sur les étiquettes de prix et ne donne pas lieu à une déclaration lors d'un achat chez un détaillant, personne ne connaît, par exemple, le poids des taxes lorsqu'il achète de l'essence). Par ailleurs, il est plus facile et moins coûteux à percevoir dans une île, car toutes les marchandises importées arrivent soit au port, soit à l'aéroport.

Ce caractère indolore et peu coûteux des recettes douanières permet de maximiser le soutien politique pour un niveau de prélèvement donné.

Deuxièmement, Poirine (2016) montre que dans le cadre de ce modèle, l'accoutumance aux prix élevés et l'inélasticité de la demande résultant des sur-rémunérations engendrent un équilibre politique favorable au protectionnisme, sans qu'il soit besoin de recourir pour cela à l'hypothèse d'une collusion entre patrons et

salariés des secteurs protégés : l'isolement des consommateurs entraîne une accoutumance aux prix élevés qui fait que le coût politique marginal du protectionnisme est faible (la courbe MM a une faible pente positive en fonction de t) et l'inélasticité de la demande due aux fonctionnaires « majorés » augmente le gain espéré du protectionnisme, déplaçant le sommet de la courbe de profit (en fonction de t) vers la droite. Ceci entraîne un équilibre à un niveau élevé de t .

Le modèle de Poirine (2016), inspiré de celui de Peltzman (1976), dans sa version la plus simple (p.222-224), se présente ainsi :

Les hommes politiques maximisent une fonction de soutien politique M où la rente des producteurs augmente le soutien politique de ceux-ci tandis que la hausse des prix et des taxes diminue le soutien politique des consommateurs électeurs..

(5) $M = M(\pi, P)$ où P est le prix domestique et π est la rente obtenue par les producteurs bénéficiaires de la mesure protectionniste,

avec $\frac{\partial M}{\partial P} < 0$ et $\frac{\partial M}{\partial \pi} > 0$, les dérivées secondes étant supposées négatives.

Comme $P = P^* + t$ et P^* (prix CAF des importations) est supposé donné, on peut simplement réécrire (5) en fonction de t :

(6) $M = M(\pi, t)$, $\frac{\partial M}{\partial t} < 0$ et $\frac{\partial M}{\partial \pi} > 0$, les dérivées secondes étant négatives

(6) est maximisée sous la contrainte suivante :

(7) $\pi = f(t, c)$ avec $\frac{\partial f}{\partial t} > 0$, $\frac{\partial^2 f}{\partial t^2} < 0$ et $\frac{\partial f}{\partial c} < 0$, $\frac{\partial^2 f}{\partial c^2} > 0$

Le problème est résolu en annulant la dérivée du Lagrangien L par rapport à t , c et λ :

(8) $L = M(\pi, t) + \lambda(\pi - f(t, c))$

La condition du premier ordre s'écrit :

$$(9) -\frac{\frac{\partial M}{\partial t}}{\frac{\partial f}{\partial t}} = \frac{\partial M}{\partial \pi} = -\lambda$$

Revenons à l'hypothèse d'accoutumance : supposons que M_0 correspond au cas où le consommateur vit dans une île (l'île de Ré ou la Corse, par exemple) où il peut prendre sa voiture et aller faire son shopping dans une ville proche qui utilise la même monnaie. Dans ce cas, il perçoit immédiatement les inconvénients du protectionnisme insulaire et s'y oppose vigoureusement : la courbe M_0 a dans ce cas une forte pente représentant le coût politique élevé d'une hausse de t .

L'équilibre en A donne un niveau modeste de t (t_0). Supposons maintenant que pour aller faire son shopping ailleurs il faut 5h d'avion et 1200 € aller-retour pour le trajet Papeete-Auckland. La plupart des consommateurs Polynésiens n'auront jamais l'occasion de comparer les prix, auxquels ils sont habitués depuis leur naissance.²³ De ce fait, la courbe M s'aplatit, comme en M_1 (si le consommateur était parfaitement indifférent au protectionnisme, la courbe serait horizontale, et le point choisi serait donc au sommet de la courbe en cloche qui maximise la rente des producteurs). On voit que la courbe M_1 correspond à un équilibre politique B plus à droite, où le taux de la taxe passe de t_0 à t_1 . L'isolement insulaire permet donc de rendre tolérable un niveau de taxe douanière qui semblerait intolérable autrement.

Ceci explique d'ailleurs pourquoi les « émeutes de la vie chère » ont eu lieu aux Antilles, plus proches d'autres îles et des USA, et pas dans les COM du Pacifique, plus isolés, où pourtant le niveau des prix est bien plus élevé que dans les DOM.

Examinons maintenant les conséquences de l'inélasticité de la demande provoquée par les sur-rémunérations des fonctionnaires.

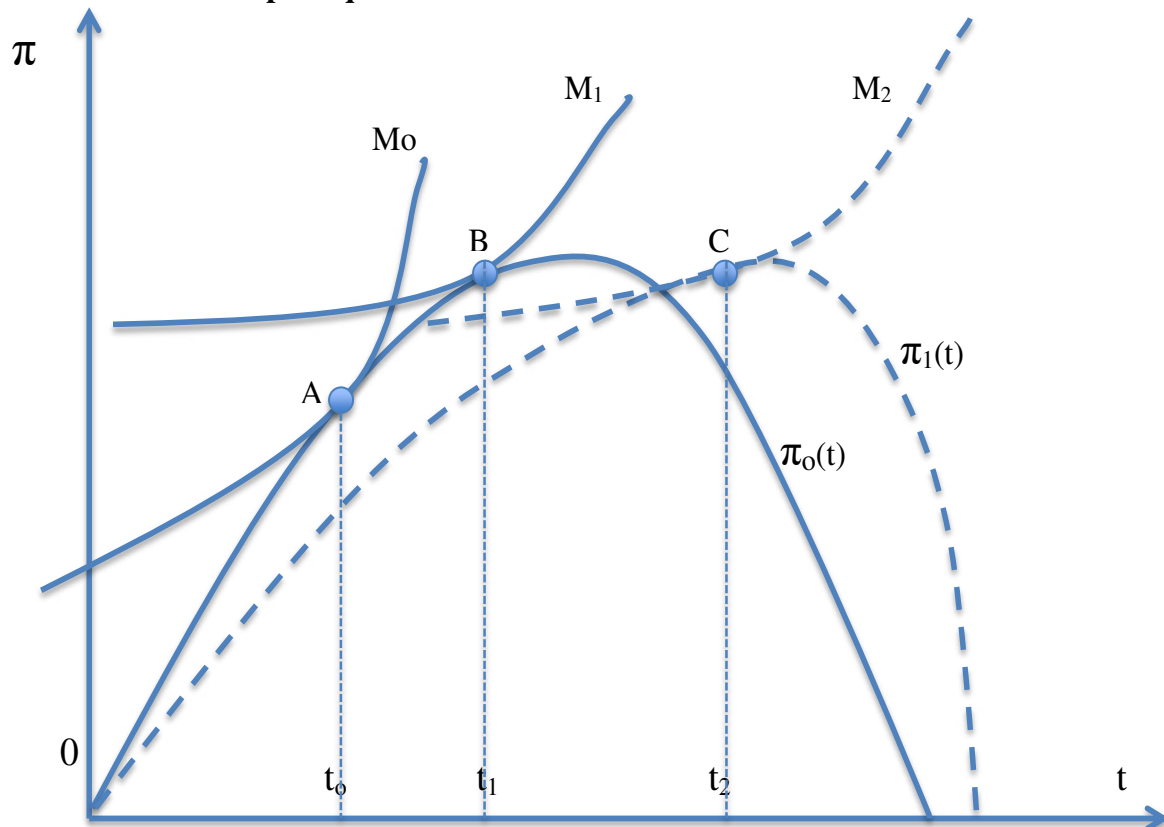
Les fonctionnaires du secteur public représentent 29% des emplois en NC et 34% des emplois en PF (en 2015 et 2013 respectivement; sources : recensement ISEE,

²³ Le consommateur insulaire est comme la grenouille dans le bocal de laquelle on a réchauffé l'eau très lentement. Au lieu de sauter hors du bocal dès le début, elle va s'habituer progressivement à l'eau brûlante et finir cuite.

recensement ISPF). Leur part dans la masse salariale est encore plus élevée, car les salaires de la fonction publique, sont nettement "majorés" (de 84% à 112%) en Polynésie française, par rapport à la Métropole.

Les fonctionnaires « majorés » ayant les moyens de payer des prix plus élevés, ont une demande plus inélastique. Les sur-rémunérations ont donc tendance à faire baisser, en moyenne, l'élasticité de la demande totale. Une plus faible élasticité de la demande affecte la courbe de profit des producteurs $\pi = f(t, c)$: son sommet se déplace vers la droite, puisque le moment où l'effet quantité négatif d'une hausse de t sur les recettes totales du secteur dépasse l'effet valeur positif de cette hausse intervient à un niveau de prix (et donc de t) supérieur. Sur le graphique 3.4, on passe de la courbe π_0 à la courbe π_1 , qui provoque un déplacement de l'équilibre du point B au point C, point de tangence des courbes M_2 et π_1 . Ceci implique un niveau d'équilibre pour t égal à t_2 , si on combine les deux effets « accoutumance » et « sur-rémunération » : le niveau élevé des taxes douanières résulte donc d'un équilibre politico-économique résultant de l'isolement et des sur-rémunérations du secteur public (en plus de l'effet « indolore » des taxes douanières et du faible coût de leur recouvrement déjà exposé plus haut), sans qu'il soit besoin de supposer une alliance entre les salariés du secteur de substitution d'importation avec les producteurs de ce secteur, comme le supposent Lagadec et Farvaque (2005).

Graphique 3.4 : Équilibre politique avec accoutumance et sur-rémunérations dans la fonction publique



Source : Poirine (2016)

3. Vérifications empiriques pour la Polynésie à partir de l'enquête UPF 2014

3.1. Les cartes culturelles : lien entre le clientélisme et le partage

Après avoir analysé les questions de l'enquête, nous avons constaté que la langue parlée à la maison était un bon indicateur des différences culturelles, de plus assez bien corrélé avec les opinions sur le protectionnisme, la concurrence le clientélisme et la corruption.

En Polynésie, le fait de parler le Tahitien à la maison concerne les familles qui vivent dans le milieu polynésien traditionnel (notamment en dehors de la zone urbaine autour de Papeete), alors que les « Demis » (les Polynésiens anciennement

métissés et culturellement « occidentalisés ») parlent en grand majorité français à la maison.

De même, le fait de parler chinois à la maison concerne les chinois les plus traditionnalistes, en particulier les plus âgés.

La langue parlée à la maison est donc l'indication d'une spécificité culturelle bien marquée, aussi bien chez les Polynésiens que chez les Chinois.

Aussi, nous avons pu réaliser des cartes culturelles qui montrent certaines différences selon les groupes d'individus vivant en Polynésie française

C'est ce que nous avons réalisé pour la Polynésie à partir de l'enquête de décembre 2014.

3.2 Opinions sur le partage, le clientélisme et l'égalité des chances

Pour réaliser ce graphique, nous nous basons sur les données de l'enquête réalisée en décembre 2014 sur un échantillon de 400 individus habitants en Polynésie française.

Nous avons pu « segmenter » les individus selon leur ethnie notamment, et ce au travers (notamment) de deux questions :

« De quelle communauté vous sentez vous le plus proche ? » :

-Polynésienne

-Demie

-Chinoise

-Européenne

« Quelle langue parlez-vous à la maison ? »

-tahitien

-français

-chinois

-autre

Le P correspond à la réponse « polynésienne » à la première question.

Le M correspond à la réponse « demie » (pour mixed)

Le C correspond à la réponse « chinoise »

Le E correspond à la réponse « européenne »

Le 1 correspond à la réponse « tahitien » concernant la langue parlée

Le 2 correspond à la réponse « français »

Le 3 correspond à la réponse « chinois »

Un groupe C.3, par exemple, correspond donc à des personnes se déclarant proche de la communauté chinoise et parlant chinois à la maison. Le point sur le graphique correspond à la valeur moyenne obtenue pour ces individus pour les deux variables en coordonnées verticale et horizontale.

Enfin, les individus sont également répertoriés selon leur niveau d'éducation et leur CSP.

L'axe des ordonnées mesure la tolérance au clientélisme (mesurée par plusieurs questions reprises dans le World Value Survey, cf. annexe), dont notamment la question suivante :

« Pensez-vous qu'un homme politique doit plutôt :

- A. Penser d'abord à travailler pour l'intérêt général sans distinction entre les électeurs.
Ou bien :
- B. Penser d'abord à rendre service à ceux de son parti qui ont voté pour lui ou qui l'ont aidé à se faire élire. »

L'axe des abscisses mesure la valeur « partage » : la question posée était la suivante :

« Pour pouvoir faire face en cas de coup dur pensez-vous plutôt que:

- A. Il faut s'entraider, partager avec ceux de la famille qui sont dans le besoin.

Ou bien que :
- B. Il vaut mieux faire des économies quand tout va bien. »

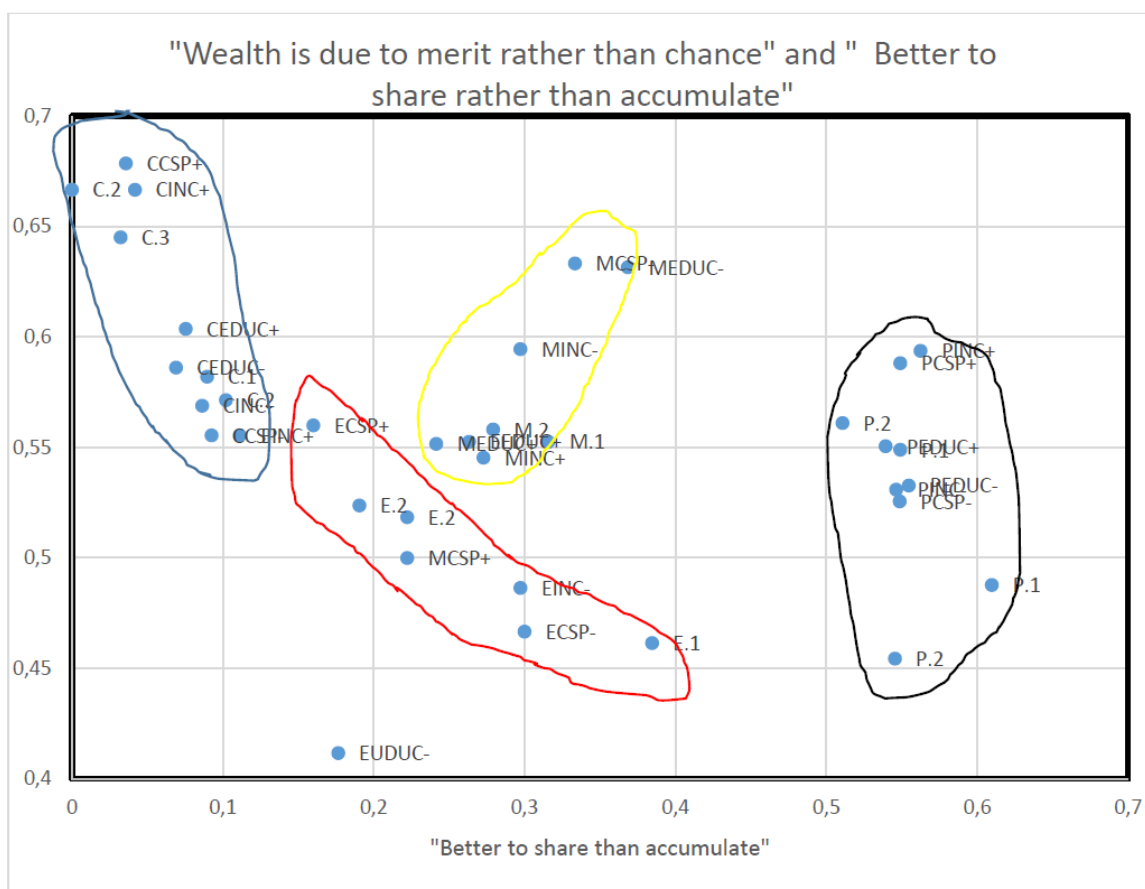
clientelism and share

The scatter plot displays the relationship between 'share' (x-axis, 0 to 0.7) and 'clientelism' (y-axis, 0 to 0.2). Three clusters of parties are identified and outlined:

- Blue Cluster (Left):** Includes parties like C.2, C.3, CCSP+, CEDUC+, CINC+, C.1, CINC-, C.2, CEDUC-, ECSP+, EUDUC, MCSP+, E.2, MEDUC+, ECSP-, EUDUC+, M.2, MINC+, MOS, and MEDUC-.
- Red Cluster (Bottom):** Includes parties like E.2, MEDUC+, ECSP-, EUDUC+, M.2, MINC+, MOS, and MEDUC-.
- Black Cluster (Right):** Includes parties like P.1, PEDUC-, PCSP-, PNC-, P.2, PEDUC+, PNC+, P.2, and P.1.

98

-Graphique 3.6: Égalité et partage suivant l'ethnie



Les individus les plus partageurs sont ceux qui pensent que la réussite est avant tout une question de chances et de relations plutôt qu'une question de mérite, sauf pour les Demis et les Polynésiens, où il n'y a pas de lien apparent entre les deux variables.

Dans tous les groupes, les individus mieux situés dans la hiérarchie sociale et des revenus accordent plus d'importance au travail qu'à la chance ou aux relations dans l'explication de la réussite sociale.

La réponse mesurée sur l'ordonnée du graphique correspond au pourcentage de chaque groupe qui répond A à la question :

V100. Pensez-vous plutôt que :

- A. A long terme, travailler dur permet d'avoir une meilleure vie
Ou que :
- B. Travailler dur ne garantit pas la réussite matérielle, c'est plus une question de chance et de relations.

3.3 Opinions sur le protectionnisme suivant l'ethnie et la langue maternelle

En utilisant les données de l'enquête réalisée en décembre 2014 par l'UPF, on voit que les personnes parlant Tahitien à la maison sont plus nombreuses à estimer qu'il faut protéger l'industrie domestique en instaurant des taxes sur les importations plutôt que d'ouvrir l'économie à la concurrence internationale pour faire baisser les prix (tableau 3.1).

La question posée était la suivante :

Pensez-vous plutôt que :

- A. Il faut protéger les produits locaux de la concurrence des importations (produits qui viennent de l'étranger) par des taxes à l'importation ou des interdictions d'importation pour créer des emplois locaux.
- B. Il faut plutôt supprimer les taxes et autres obstacles à l'importation pour introduire plus de concurrence et faire baisser les prix.

Tableau 3.1 : Pourcentage d'opinions favorables au protectionnisme selon la langue parlée à la maison

Langue parlée	Éthnie déclarée				
	Polynésiens	Demis	Chinois	Européens	Total
Tahitien	62,2%	ns	ns	ns	61,9%
Français	48,2%	48,8%	53,1%	42,6%	48,1%
Chinois	ns	ns	41,9%	ns	41,0%
Autre	ns	ns	ns	ns	

ns = non significatif

Pour mesurer l'impact de la variable « parle tahitien » sur la tolérance au protectionnisme toutes choses égales par ailleurs, il faut tenir compte des autres variables qui peuvent influencer ce choix, notamment le sexe, l'âge, le niveau d'éducation, le revenu, et le lieu de naissance. A cette fin, il est procédé à une régression logistique expliquant la réponse positive ou négative à la question sur le protectionnisme, où on inclut les variables explicatives précédentes, en plus de la langue parlée à la maison. Dans cette régression, la variable protectionnisme prend la valeur 1 pour les personnes qui ont répondu A (en faveur du protectionnisme) ; 0 pour les personnes qui ont répondu B.

Les personnes parlant français à la maison sont la catégorie de référence, les variables muettes « Tahitien » et « Chinois » prennent la valeur 1 si la personne parle cette langue, 0 autrement. Le coefficient de la variable muette indique donc par son signe et son degré de signification (colonne Probabilité) l'influence de la culture sur la réponse à la question, toutes choses égales par ailleurs. La variable « né en PF » est égale à 1 si la personne est née en Polynésie française, 0 autrement.

Tableau 3.2 : Régression logistique expliquant la réponse à la question sur le protectionnisme.
(régression logistique)

Variable	Coefficient	Ecart type	z-Statistic	Prob.
C	-3.31	17.41	-0.19	0.8492
SEXE	0.16	0.20	0.80	0.4210
AGE	0.00	0.01	0.16	0.8711
REVENU	-0.04	0.06	-0.79	0.4246
EDUCATION	0.08	0.06	1.26	0.2070
NE EN PF	-0.16	0.26	-0.60	0.5508
PARLE CHINOIS	-0.23	0.35	-0.64	0.5244
PARLE TAHITIEN	0.59	0.27	2.13	0.0333

3.4. Opinions sur la concurrence

Une autre régression a été réalisée pour expliquer les réponses à la question sur la concurrence. La question posée est la suivante :

« Pensez-vous :

- A. que la concurrence est une bonne chose, car elle encourage les gens à développer de nouvelles idées
- B. que la concurrence est néfaste en faisant ressortir ce qu'il y a de mauvais chez l'homme.

Concurrence bonne chose

Concurrence néfaste

A 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

Par souci de cohérence avec les autres questions, l'échelle des réponses a été inversée, de façon à faire ressortir une note croissant de 1 à 10 avec l'opinion positive sur la concurrence.

Cette fois la variable dépendante est numérique (échelle de 1 à 10), ce qui implique d'utiliser les moindres carrés ordinaires au lieu d'une régression logistique (même s'il faut souligner que les résultats ne sont pas extrêmement fiables avec MCO pour une variable dépendante discrète et tronquée).

De même que pour le protectionnisme, on voit que le fait de parler Tahitien est associé à une opinion moins favorable à la concurrence, toutes choses égales par ailleurs (coefficient négatif avec un niveau de signification de 6%).

Ceci peut en partie s'expliquer par l'isolement assez extrême de la PF : le consommateur Polynésien moyen, qui ne voyage presque jamais à l'étranger, n'a pas la possibilité de comparer les prix avec l'extérieur, il a donc tendance à sous-estimer les bienfaits potentiels de la concurrence en tant que consommateur, tout en surestimant ses effets négatifs potentiels sur l'emploi local.

**Tableau 3.3: Régression de la réponse sur la concurrence
(moindres carrés ordinaires)**

Variable dépendante : CONCURRENCE BONNE CHOSE

Variable	Coefficient	Ecart type	t-de student	Prob.
C	47.84	19.87	2.40	0.0165
SEXE	-0.12	0.23	-0.53	0.5906
AGE	-0.02	0.01	-2.08	0.0378
REVENU	0.11	0.07	1.68	0.0919
EDUCATION	0.20	0.07	2.82	0.0049
NE EN PF	-0.15	0.30	-0.49	0.6192
PARLE CHINOIS	-0.41	0.40	-1.00	0.3160
PARLE TAHITIEN	-0.59	0.31	-1.89	0.0594

R^2 0.066529

R^2 Ajusté 0.050274

Ceci résulte directement de valeurs traditionnelles associées à une certaine « peur » de l'extérieur.

Cependant ce résultat est à interpréter avec précaution car, s'agissant d'une variable discrète et tronquée (échelle de 1 à 10), la méthode des MCO peut donner une estimation biaisée.

Ces valeurs traditionnelles protectionnistes ont été mises en évidence dans beaucoup d'autres pays, comme l'ont montré Inglehart et Welsel (2000).

Ceux-ci, utilisant l'analyse en composante principale pour synthétiser les résultats de l'enquête mondiale du World Values Survey montrent qu'il existe deux axes qui ordonnent les valeurs culturelles de tous les pays, permettant de dresser une « carte des cultures » dans le monde : l'axe traditionnel/ séculier-rationnel, et l'axe « Valeurs de survie/Valeurs d'expression personnelle ». Parmi les éléments qui composent le premier axe, du côté des valeurs traditionnelles, figure les opinions protectionnistes, notamment l'opinion: « Il devrait y avoir des limites plus strictes concernant la vente de biens étrangers dans notre pays » Inglehart et Wetsel (2000) p 26 ²⁴

²⁴ « There should be stricter limits on selling foreign goods here. ».

Ceci explique donc en partie le fait que pour les Polynésiens les plus « traditionnels », le fait de parler le Tahitien à la maison est un marqueur fort de l'identité culturelle Polynésienne, beaucoup de Polynésiens et « Demis » parlent de plus en plus le français à la maison avec leurs enfants. Les Polynésiens les plus attachés à la culture « traditionnelle » sont donc plutôt favorables au protectionnisme et défavorables à la concurrence

3.5 Opinions sur le clientélisme

La question posée dans le questionnaire était:

« Pensez-vous qu'un homme politique doit plutôt :

A. Penser d'abord à travailler pour l'intérêt général sans distinction entre les électeurs.

B. Penser d'abord à rendre service à ceux de son parti qui ont voté pour lui ou qui l'ont aidé à se faire élire. »

La variable CLIENTELISME a été recodée pour prendre la valeur 1 pour la réponse B, 0 pour la réponse A, de sorte qu'un coefficient positif indique une opinion favorable au clientélisme. Le tableau 3.4 montre les résultats de la régression.

Tableau 3.4 Régression LOGIT expliquant la tolérance au clientélisme
nombre d'observations : 410

Variable	Coefficient	Ecart-type	z-Statistic	Prob.
C	-74.75	34.64	-2.16	0.0310
SEXE	-0.60	0.36	-1.66	0.0970
AGE	0.04	0.02	2.17	0.0301
REVENU	0.09	0.11	0.80	0.4221
EDUCATION	-0.24	0.11	-2.13	0.0334
NE EN PF	-0.81	0.66	-1.22	0.2213
PARLE CHINOIS	0.75	0.62	1.20	0.2288
PARLE TAHITIEN	0.89	0.42	2.14	0.0325
LR statistic	23.07294	Avg. log likelihood	-0.27	

Le fait de parler tahitien est associé significativement à une opinion plus favorable au clientélisme (P=3,3%). Il faut noter que 10% seulement des personnes ont choisi

cette opinion. De plus, l'opinion favorable au clientélisme semble augmenter avec l'âge ($P=3,0\%$) et diminuer avec le niveau d'éducation ($P=3,3\%$), toutes choses égales par ailleurs.

3.6 Opinions sur la corruption

De nombreux hommes politiques locaux ont été poursuivis et condamnés pour corruption, dont deux anciens présidents de la Polynésie française. Les élites politiques et économiques étant très proches en Polynésie française, on peut penser qu'il est tentant d'accorder des mesures protectionnistes génératrices de rente en échange d'argent pouvant être utilisé à des fins personnelles ou pour financer des campagnes politiques.

Dans la mesure où l'opinion sanctionne moins sévèrement les hommes politiques coupables de corruption, on peut s'attendre à ce que des mesures génératrices de rentes au profit d'intérêts privés soient plus fréquentes. Il est donc légitime de se demander si l'opinion publique est plus tolérante vis-à-vis de la corruption, toutes choses égales par ailleurs. La question posée dans l'enquête est la suivante :

« A propos des comportements que je vais citer, pouvez-vous me dire s'ils sont jamais justifiables (acceptables) (A), toujours justifiables (acceptables) (B) ou bien un peu entre les deux (sur une échelle de 1 à 10 avec 10=jamais) :

- Accepter un pot de vin (un paiement en échange d'une faveur) dans le cadre de ses fonctions officielles pour un fonctionnaire ou un élu ».

A. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B »

83% des personnes interrogées ont répondu « jamais justifiable » (réponse 1).

Dans un souci d'homogénéité avec les autres opinions, nous avons choisi de recoder les réponses en inversant l'échelle de 1 à 10, de manière à avoir une variable qui augmente avec la tolérance à la corruption.

Une régression des moindres carrés ordinaires expliquant la variable CORRUPTION ainsi recodée donne le résultat suivant :

Tableau 3.5 : Régression de CORRUPTION (tolérance à la corruption)

Variable dépendante: TOLERANCE A LA CORRUPTION

Methode: Moindres carrés ordinaires

Nombre d'observations: 410

Variable	Coefficient	Ecart type	t-Statistic	Prob.
C	81.84	14.98	5.46	0.0000
SEXE	0.34	0.17	1.97	0.0489
AGE	-0.037	0.01	-4.97	0.0000
REVENU	-0.03	0.05	-0.68	0.4958
EDUCATION	0.12	0.05	2.16	0.0308
NE EN PF	0.58	0.23	2.53	0.0119
PARLE CHINOIS	-0.29	0.31	-0.96	0.3360
PARLE TAHITIEN	0.52	0.23	2.20	0.0281

R² 0.102627 Moyenne var dép. 9.314634

R² ajusté 0.087002 Ecart type var dép. 1.822444

Le fait de parler Tahitien est associé à une opinion plus tolérante envers la corruption, toutes choses égales par ailleurs (P = 0,028), de même que le fait d'être né en Polynésie (P=0,011). Il semble aussi que la tolérance à la corruption diminue avec l'âge (P = 0).

Conclusion

En conclusion, on constate que des opinions associées aux valeurs culturelles « traditionnelles » comme la tolérance au protectionnisme, la tolérance au clientélisme, la crainte de la concurrence, et la tolérance à la corruption peuvent expliquer une gouvernance protectionniste et peu favorable à la concurrence en Polynésie française.

Le lien entre l'axe culturel traditionnel/séculier-rationnel et la qualité de la gouvernance trouvé en Polynésie française a été mis en évidence dans d'autres études empiriques « cross-country » comparant les pays du monde entier, utilisant les données du World Values Survey et les indices de gouvernance de la Banque mondiale : « The less traditional and survival-oriented a nation's culture is, the more likely it is that the nation is well governed. » (Adkisson et McFerrin 2014:447).

Ceci explique, en partie, pourquoi en Polynésie française ce système économique protectionniste associé à des pratiques clientélistes et à la corruption perdure au détriment du consommateur : il est dans l'intérêt des bénéficiaires de la rente (les industriels et distributeurs protégés), mais aussi dans celui des hommes politiques qui cherchent à se constituer une clientèle susceptible de financer leurs campagnes politiques. L'annexe à ce chapitre montre à quel point l'administration économique de la Polynésie française s'intéresse de très près aux données financières et économiques de chaque entreprise avant d'accorder, au cas par cas et souverainement, le bénéfice (ou non) d'une mesure protectionniste.

En face de cette convergence d'intérêts, les consommateurs et l'opinion publique ne présentent pas un contrepoids suffisant qui pourrait faire hésiter la classe politique au moment de prendre des décisions clientélistes aggravant le protectionnisme et limitant la concurrence sur le petit marché intérieur.

Annexe :

Formulaire de demande de TDL téléchargé sur le site de la direction générale des affaires économiques (<http://www.dgae.gov.pf/article186-formulaires-a-telecharger/>).

Ministère de l'économie, des finances, du travail et de l'emploi <i>en charge de la réforme fiscale, de la formation professionnelle, des réformes administratives et de la fonction publique</i> --- DIRECTION GENERALE DES AFFAIRES ECONOMIQUES bât. des Affaires Economiques, FARE UTE tél. : 50 97 97 - fax : 43 44 77 B.P. 82 – 98 713 PAPEETE courriel : dgae@economie.gov.pf	Cadre réservé à l'enregistrement du dossier
--	--

Dossier de demande*

d'instauration (taux demandé :%)

de modification (taux actuel :%, taux demandé :%)

de suppression (taux actuel :%)

De la Taxe de Développement Local

(à établir en trois exemplaires)
Délibération 97-194 APF modifiée du 24 octobre 1997
Délibération 2006-46 du 31 juillet 2006
Arrêté n°1228/CM du 27 octobre 2006

A. L'ENTREPRISE*

☐ Importateur ☐ fabricant local

dénomination sociale (enseigne) :

lieu d'implantation :

activité principale exercée :

activité(s) secondaire(s), le cas échéant :

effectif salarié moyen de l'entreprise sur les trois derniers mois :

adresse postale :

numéro de téléphone : adresse Email.....

numéro de fax :

numéro TAHITI : date d'inscription : / /

forme juridique, capital social :

nom, prénom du représentant légal de l'entreprise :

nom, prénom de la personne chargée de la demande :

B. LE PRODUIT*

☐ Importé ☐ fabriqué localement

dénomination courante du produit :

éventuellement, code dans le SH (codification douanière à 8 chiffres et libellé) :

.....

caractéristiques du produit (provenance, composition, propriétés, utilisations, clientèle visée, DLC, etc.) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

chiffre d'affaires réalisé par le produit sur le dernier exercice :

mode de commercialisation du produit :

.....

.....

.....

qualité : s'il existe des normes ou des référentiels de qualité sur le produit précisez lesquels (joindre les documents descriptifs au présent dossier):

.....

.....

.....

.....

C. DONNÉES ÉCONOMIQUES

nombre de salariés affectés :

- à la fabrication locale (hors commercialisation) :
- et/ou à la commercialisation du produit importé :

quantités annuelles produites localement :

et/ou quantités annuelles importées :

Structure de prix du produit (situation actuelle) :

Produit importé	F CFP	Produit fabriqué localement	F CFP
valeur CAF		coût des matières premières	
droit de douane (le cas échéant)		frais de personnel	
TDL		charges externes	
autres taxes douanières		amortissement des installations	
frais d'entreposage (transit, débarq., transport)		marge du fabricant	
marge de commercialisation			
prix de vente grossiste (hors TVA)		prix de vente sortie usine (hors TVA)	

prix par unité de vente au détail couramment constatés :

- produit local :
- produit importé :

investissements réalisés par l'entreprise requérante (montant, date d'installation)
.....
.....

Éléments du marché

Liste des produits concernés	Marché total en valeur	Marché total en quantité	% part de marché	Importation totale annuelle (quantité)	Production totale annuelle (quantité)

C. DONNÉES ÉCONOMIQUES (suite)

Prévisions d'exploitation (année n+1)

calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

Produits	Prix de vente /u	Quantités vendues	Chiffre d'affaires
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

compte de résultat prévisionnel sur 12 mois (hors TVA) uniquement pour les produits visés

	année 200.....
- <u>Produits</u>	
. production vendue	_____
. ventes de marchandises	_____

- <u>Charges</u>	
. achat de matières premières	_____
. achats de marchandises	_____
. autres achats (EDT, eau..)	_____
. charges externes (EDT, loyer, entretiens divers, etc.)	_____
. impôts et taxes (centimes additionnels)	_____
. salaires et charges sociales :	_____
. autres charges	_____
. dotation aux amortissements et provisions	_____
. charges financières	_____
. impôt sur les bénéfices ou sur les transactions	_____

- <u>Résultat net</u>	_____

CHAPITRE 4 : LE ROLE DES VALEURS ET NORMES SOCIALES DANS L'ORIENTATION ENTREPRENEURIALE DES DIFFERENTES COMMUNAUTES EN POLYNESIE FRANÇAISE ET EN NOUVELLE- CALEDONIE

Ce chapitre est adapté du texte anglais d'un article rédigé en commun par l'auteur, Bernard Poirine et Vincent Dropsy, publié en 2017 : 'Entrepreneurship and social norms about thrift versus sharing: the Chinese-Tahitian experience',

Asia Pacific Business Review, DOI: 10.1080/13602381.2017.1290188

Introduction

La plupart des économistes sont aujourd'hui d'accord sur le fait que la performance économique de long terme d'un pays dépend en partie des incitations données aux individus par les institutions formelles, mais aussi par les normes sociales, qui peuvent par exemple faciliter l'entrepreneuriat et les comportements coopératifs.

Ces normes sociales sont généralement appelées "règles informelles" ou contraintes informelles (par North notamment 1990), capital social (Guiso, Zingales and Sapienza 2008, Portes 2000, Coleman 1988, Bourdieu 1986) ou encore moralité généralisée (Tabellini 2008).

Or il peut s'avérer que les normes sociales ou les valeurs morales, aient un impact sur le comportement des agents économiques.

Il paraît donc intéressant de vérifier (ou de confirmer) l'impact des valeurs et normes sur la capacité à entreprendre des agents.

Pour cela, nous nous sommes intéressés à la communauté chinoise Hakka de Polynésie française, car, comme nous le verrons plus loin, il s'avère que les agents

économiques issus de la communauté chinoise entreprennent beaucoup plus que les agents économiques issus de la population “autochtone”.

La petite communauté chinoise Hakka de Polynésie française (moins de 4% de la population), date de la fin du XIX^e siècle, quand des plantations de coton ont importé des travailleurs sous contrat de Chine à partir de 1865, notamment pour la grande plantation d’Atimaono à Papara. Plusieurs autres vagues d’immigration chinoises vont se succéder au début du XX^e siècle. Les chinois de Tahiti représentent pour la plupart la troisième ou quatrième génération qui descend de ces immigrés de cette lointaine époque. La plupart parlent à la fois le français et le chinois (plus précisément le dialecte Hakka), et beaucoup également le tahitien. Mais la jeune génération parle de moins en moins le Hakka, qui n’est plus enseigné dans les écoles chinoises, qui ont disparu depuis longtemps. Les Hakkas représentent une part importante de la diaspora chinoise dans le monde, on estime qu’ils sont environ douze millions hors de Chine continentale. Leurs ancêtres avaient déjà migré pendant des siècles en Chine : originaire du bassin du fleuve jaune, (Shanxi, Henan, Hubei), ils ont migré vers le sud de la Chine au cours des siècles.

Les chiffres du recensement de 1988 montrent que les chinois de Tahiti sont plus souvent entrepreneurs, commerçants, cadres supérieurs ou professions libérales que la moyenne de la population polynésienne.

Nous cherchons à expliquer pourquoi. De nombreux anthropologues (dont Finney 1972, et Danielsson 1953) et économistes (dont Platteau 2000) notent que les groupes où règnent des normes sociales de partage sont moins favorables à l’entrepreneuriat que ceux où règnent des valeurs d’épargne et d’accumulation.

Une enquête réalisée sur 411 personnes montre que les Chinois des Iles du Vent préfèrent l’accumulation au partage comme moyen de faire face aux aléas de la vie, au contraire des Polynésiens ; les « Demis » et « Européens » se situant en position intermédiaire.

Par ailleurs, une régression logistique à partir de ces données d’enquête montre que la probabilité d’être entrepreneur, artisan ou commerçant augmente avec la

préférence pour l'accumulation plutôt que le partage. Une fois pris en compte ces valeurs au niveau individuel, ainsi que le sexe, l'âge, et le niveau d'éducation, l'ethnie n'a pas d'effet indépendant sur l'entrepreneuriat.

Ceci démontre que les différences observées entre ethnies concernant l'orientation entrepreneuriale ont une origine culturelle.

Nous proposons une explication de ces différences culturelles ancestrales par la nécessité du partage immédiat sous les climats tropicaux lorsque les variations de la production alimentaire sont quotidiennes (le partage fournissant une assurance mutuelle contre ces variations) ; et par la nécessité de l'accumulation et de la prévoyance lorsque les variations de la production agricole sont principalement saisonnières (avec une longue morte saison durant l'hiver sous les climats tempérés ou froids).

2. L'orientation entrepreneuriale des Hakkas de Tahiti

Le dynamisme entrepreneurial de la petite communauté Hakka de Tahiti est bien connu. Les plus grandes sociétés dans le domaine de la distribution, de l'importation, du négoce, de l'énergie, de la perliculture, sont souvent la propriété de personnes de cette minorité.

La plupart des petits commerces de la capitale et des districts sont également chinois, et il en est souvent de même dans les îles des archipels éloignés, notamment pour le commerce alimentaire, les quincailleries, les restaurants, et les magasins d'habillement et de textile.

Ceci est d'autant plus remarquable que les premières générations de travailleurs sous contrat (autrefois appelés 'coolies') qui sont venues à Tahiti n'avaient ni terre, ni capital, ni beaucoup d'éducation. De plus jusqu'en 1974 la plupart des résidents Chinois nés en Polynésie française n'avaient pas la nationalité française, qui ne leur a été accordée qu'en 1973, ce qui ne facilitait pas la création d'entreprise (le recours à des 'hommes de paille' était courant dans ce but). Enfin, les commerçants chinois

ont pendant longtemps dû s'acquitter, sous l'administration coloniale, d'une taxe discriminatoire qui n'était pas exigée des autres commerçants.

Malheureusement les seules statistiques disponibles sur la profession par origine ethnique sont anciennes : elles datent du recensement de 1988. En effet, les distinctions ethniques ont été supprimées des recensements ultérieurs. La loi française n'autorise plus les statistiques ethniques, sauf exceptions (en Nouvelle Calédonie par exemple).

Les statistiques de 1988 (tableau 4.1) montrent le pourcentage élevé de commerçants, artisans et chefs d'entreprise parmi les ménages asiatiques (32,3%). Ils ont trois fois plus de chance d'appartenir à cette catégorie que les Demi-Polynésiens et cinq fois plus que les Polynésiens. Ils ont aussi le plus fort taux de diplômés de l'enseignement supérieur (10,7%, cf. tableau 4.2).

Tableau 4.1: Catégorie socioprofessionnelle par ethnité en 1988.

Ethnie	Nombre de ménages	Commerçants, artisans, chefs d'entreprise	
		Nombre	Pourcentage
Polynésiens	22948	1478	6.4%
Demi Polynésiens	5475	652	11.9%
Asiatiques	2792	903	32.3%
Source: Recensement général de la Population, ITSTAT, 1988.			
Note: les chefs de ménage se sont classifiés dans les catégories proposées par le recensement.			

Tableau 4.2: Diplômés de l'enseignement supérieur parmi les actifs occupés, par ethnicité, 1988

Ethnie	Actifs occupés	Diplômés post-bac		Pourcentage	
		2 ans	>2 ans	Total	du total
Polynésiens	38035	193	119	312	0.8%
Demi Polynésiens	9151	212	158	370	4.0%
Asiatiques	4573	203	287	490	10.7%
Source: Recensement général de la Population, ITSTAT, 1988					

3. Entrepreneuriat et normes sociales: revue de littérature

Comment expliquer ce fort dynamisme entrepreneurial, comparé à la majorité Polynésienne autochtone ?

Notre première hypothèse est que des facteurs culturels sont en cause : les polynésiens ont une culture de partage défavorable aux entreprises individualistes, les chinois une culture d'accumulation plutôt favorable à l'entrepreneuriat.

Le prix Nobel d'économie Arthur Lewis, originaire des Caraïbes, notait il y a longtemps que 'l'initiative est susceptible d'être étouffé si l'individu qui en fait l'effort est obligé de partager la récompense avec beaucoup d'autres ... là où existe la famille élargie, tout membre de la famille dont le revenu augmente peut être submergé par un grand nombre de demandes de soutien' (Lewis 1956 :114)²⁵.

²⁵ « Initiative is likely to be stifled if the individual who makes the effort is required to share the reward with many others...where the extended family exists, any member of the family whose income increases may be besieged by a large number of demands for support”

Dans son livre, « L'île du Kon Tiki », l'anthropologue Bengt Danielsson raconte comment un habitant Paumotu de l'atoll de Raroia, dans les années mille neuf cent cinquante, veut ouvrir un magasin pour faire concurrence au magasin chinois. Très vite, il est assailli de demandes de sa famille élargie qui veut pouvoir se fournir sans payer dans son magasin. Plutôt que de refuser et de s'aliéner l'estime et la sympathie de son clan, il préfère se mettre en faillite et distribuer le stock restant à tout le village lors d'une grande fête durant plusieurs jours. Le seul magasin restant de l'île reste donc le magasin chinois. Le commerçant chinois est dispensé de l'obligation de partage qui incombe au commerçant Polynésien (Danielsson 1953).

Ben Finney, un autre anthropologue de l'université de Hawaïi, note que les polynésiens ambitieux de Polynésie française doivent briser leur lien avec le milieu *ma'ohi* pour devenir entrepreneur : 'the basic *ma'ohi* tenets concerning equality and reciprocity between kinsmen and neighbors seem to restrict the actions of potential entrepreneurs. The economically ambitious *ma'ohi* must, therefore, virtually break away from his *ma'ohi* milieu in order to become an entrepreneur (...) some *ma'ohi* men have risen (...) to become entrepreneurs. However, in so doing they have usually become known as *demis* (half-caste) for their 'un-*ma'ohi*' behavior' (Finney 1972:127).

Baldaccino et Fairbairn (2006) notent aussi que dans les îles du Pacifique : 'indigenous entrepreneurs tend to be exposed to community pressures that can seriously threaten the financial viability of business, including demands for financial contributions to meet customary obligations and other village activities such as the building of village churches and schools. Pressure on local entrepreneurs to extend trade credit beyond reasonable levels is also common. This pressure can make life very difficult for indigenous entrepreneurs, and heighten the risk of failure.'

En Nouvelle-Zélande, De Vries et al. (2015) observent que le taux d'entrepreneuriat est moindre chez les 'Pacific islanders' (provenant en majorité d'îles polynésiennes telles que les Tonga, les Samoa, et Tuvalu) que chez les Chinois de Nouvelle-Zélande : 5,9% pour les premiers, 20,7% pour les seconds. Ils l'expliquent ainsi : 'community and family obligations could be a burden financially for the business

when employing extended family (...) What limited opportunities there are for Pacific Peoples' entrepreneurship come with considerable social obligations stemming from relational embedding in family, community, and church networks" (De Vries et al. 2015 : 107 et 110).

D'autres auteurs font des observations similaires concernant des communautés d'affaire appartenant à des ethnies minoritaires, les Chinois aux Philippines, en Thaïlande et en Malaisie, qui bénéficient d'un réseau d'affaires efficace partout en Asie mais n'ont pas à se plier à la culture de partage de leurs hôtes (Platteau 2000 : 223-224).

4. L'influence du climat et de l'agriculture sur la culture : revue de littérature

Certains auteurs pensent que le climat façonne les cultures sur le long terme. Selon Van de Vliert 'le climat et l'argent sont le berceau des cultures' ²⁶(Van de Vliert 2009 : 113). Selon lui, la culture est une structure de valeurs et de pratiques transmises de génération en génération et graduellement adaptée (fine-tuned) à une niche climato-économique donnée. Ainsi les climats rudes (froids en hiver, chauds en été) favorisent des cultures « de survie » dans les pays pauvres : les valeurs essentielles lorsque la vie est en danger sont alors le travail, l'épargne, le respect de l'autorité, l'intolérance aux déviances et la défiance envers les étrangers.

D'autres théories relient le climat à certains aspects de la culture : Galor et Ozak (2016) pensent que dans les climats tempérés, des agricultures plus productives avec des rendements plus élevés ont favorisé l'émergence de valeur d'orientation vers le long terme (long-term orientation) parce que ce type d'agriculture nécessitait des investissements plus importants et des délais plus longs entre l'investissement et la récolte. Durante (2010) montre que dans les régions européennes où le risque climatique était plus grand dans les premiers temps de l'agriculture (avec de fortes variations de température et de précipitations d'une année sur l'autre et d'une région à l'autre), les valeurs de confiance et de coopération sont aujourd'hui plus développées que dans les autres régions.

Des anthropologues et psychologues sociaux inspirés par la théorie de l'évolution de Darwin ont développé une théorie parfois appelée écologie culturelle, qui prétend que les valeurs et normes sociales transmises de génération en génération ont été sélectionnées au fil des siècles pour favoriser la survie du groupe dans un contexte écologique donné (Frake 1962, Layton 2005, Mace et Jordan 2011, Martin et Shirk 2008). Les groupes dont les valeurs et normes sont les mieux adaptées à la survie dans un contexte climato-écologique donné l'emportent à long terme sur les autres

²⁶ 'Climate and cash rock the cradle of culture' Van de Vliert (2009)

groupes dont les cultures disparaissent ou ne survivent que dans des niches écologiques de plus en plus isolées. Ainsi, il existerait un processus d'adaptation progressive de la culture à l'environnement écologique et climatique : la culture serait modelée par l'environnement.

L'anthropologue Woodburn (1982) distingue les cultures à rendement immédiat (immediate return) des cultures à rendement différé (delayed return). Les premières consomment immédiatement la production de chaque jour, sans stocker au-delà d'une journée. C'est le cas des tribus de chasseurs-cueilleurs vivant dans les forêts ou savanes tropicales proches de l'équateur. Les secondes font des provisions et accumulent la nourriture pendant la bonne saison pour pouvoir subsister pendant la morte saison (l'hiver dans les pays tempérés). C'est le cas des peuples d'agriculteurs des pays tempérés.

L'économiste Platteau soutient que les valeurs asiatiques et africaines diffèrent à cause du type d'organisation de l'agriculture dans les deux continents : en Asie, l'agriculture sédentaire irriguée à haut rendement s'effectue dans le cadre de la famille et de la propriété privée, et la récolte est saisonnière, ce qui implique que les risques de mauvaise récolte sont limités par le recours à un mécanisme d'auto-assurance par le stockage des denrées après la récolte.²⁷

En Afrique les activités agricoles et pastorales s'effectuent au sein de tribus sur des terres communes et la production de nourriture varie au jour le jour de façon aléatoire, ce qui rend nécessaire un système d'assurance mutuelle par le partage quotidien de la production, surtout dans les tribus où la chasse et la cueillettes représentent une part importante de la nourriture et où les récoltes sont peu sujettes

²⁷ "uncertainty is reduced in settled agrarian communities, (...) Hence the reduced need for risk-pooling arrangement and the increased recourse to self-insurance mechanisms" (Platteau 2000:234-235)

aux variations saisonnières mais plutôt à des variations quotidiennes aléatoires et non corrélées entre les familles.²⁸

Selon Martin et Shirk (2008 :164) dans les sociétés à rendement immédiat, l'attention de tous est concentrée sur le moment présent, sans qu'il soit nécessaire d'anticiper le futur (puisque la nature pourvoit chaque jour à la survie du groupe qui pratique le partage quotidien de la production entre ses membres). L'accumulation est donc difficile (et inutile), et la planification à long terme est impossible. Le partage est au contraire une valeur cardinale pour la survie, car c'est une forme de police d'assurance mutuelle contre la faim, dans la mesure où le produit quotidien de la pêche, de la chasse et de la cueillette est aléatoire pour un individu, mais beaucoup moins pour le groupe.

Au contraire, dans les sociétés à rendement différé pratiquant une agriculture intensive marquée par le cycle des saisons, il y a 'un temps pour tout', une planification annuelle des travaux à effectuer à chaque saison (labourage, ensemencement, irrigation, binage et sarclage, récolte). Ces activités doivent être faites en temps et en heure, obligeant à suivre des règles précises qui doivent être impérativement respectées, pour que la communauté ne connaisse pas la faim ou même la famine pendant la morte saison (Martin et Shirk 2008 : 170).

Ceci impose des valeurs de rigueur dans le respect des consignes et engagements, et une vision à long terme (planification, prévision, accumulation, épargne, acceptation d'une gratification différée des efforts et investissements engagés).

²⁸ « It is when incomes are subject to rather short-term variations and these variations are poorly correlated across individual households that the prospects for mutual insurance by risk-pooling are the most promising.

These conditions are more likely to be met in activities like fishing and hunting-gathering which are characterized by almost continuous harvesting operations subject to highly variable micro-climactic conditions" (Platteau 2000: 192)

Ces théories impliquent donc des cultures de partage et une orientation court terme dans les sociétés à rendement immédiat des pays tropicaux où la production de nourriture est pas ou peu saisonnière, et au contraire des cultures d'accumulation et d'orientation vers le long terme dans les sociétés à rendement différé marquées par le cycle des saisons qui impose l'accumulation pendant la bonne saison pour survivre durant la morte saison.

Certaines études expérimentales ont effectivement montré que dans les sociétés de chasseurs-cueilleurs la préférence pour le présent (l'impatience) est très forte (Godoy et al. 2004).

Minkov et Blagoev (2009) formulent l'hypothèse que l'épargne et 'l'orientation vers le long terme' (long-term orientation) sont le produit d'une évolution culturelle dans des sociétés de fermiers vivant dans les climats tempérés et ayant une longue histoire d'agriculture intensive suivant le rythme des saisons. Au contraire, les groupes vivant dans les climats tropicaux n'ont pas été obligés de développer des normes d'épargne ou d'accumulation parce qu'ils n'avaient pas à subir une longue saison hivernale pendant laquelle la survie dépend du stock de nourriture accumulé pendant la bonne saison. ²⁹

²⁹ 'Thrift also seems to be a logical trait of developing societies that have a long history of intensive agriculture. Saving is not a characteristic of societies of hunter-gatherers, nor is it a prominent trait of societies of horticulturalists and pastoralists that have evolved in warm climates without sharp distinctions between summers and winters. In the traditional societies in such climates, the idea of preserving food over long periods is not practical; therefore food is normally consumed within 48 hours of its procurement (...) It appears that the concept of preserving and saving is not easily adopted in societies that have not been under long and persistent pressure to do so. What seems to generate such pressure is a long history of intensive agriculture, especially in a climate with long and cold winters (Minkov and Blagoev 2009: 18-19).

5. Théorie et hypothèses

Les théories exposées dans les sections 4 et 5 nous amènent à formuler plusieurs hypothèses concernant les normes sociales et l'entrepreneuriat en Polynésie française.

5.1 Hypothèse 1 : Les Polynésiens privilégient le partage plus que l'épargne

Les conditions de l'horticulture tropicale pratiquée par les anciens Polynésiens (taro, igname, patate douce, arbres fruitiers, arbre à pain, cocotier) se rapprochent plus d'une récolte continue tout au long de l'année, agrémentée du produit de la pêche et de la chasse, lui aussi peu saisonnier, que d'une agriculture intensive marquée par l'alternance d'une saison d'abondance et d'une morte saison. Les Polynésiens étaient donc plus proches d'une société à rendement immédiat³⁰, ce qui expliquerait leur culture de partage et leur faible propension à l'épargne et à l'accumulation (voir photo 1 et résultats d'enquête ci-dessous).

Photo 4.1 : Partage après une pêche collective à Rapa (Australes).



Source : la Dépêche de Tahiti, photo de Ruben Kuevidjen

³⁰ Même si la pratique du stockage du Uru (fruit de l'arbre à pain) dans des puits souterrains était développé dans certaines îles, notamment les Marquises, en raison de la saisonnalité de sa récolte.

5.2 Hypothèse 2 : Les Chinois de Tahiti, depuis trois générations en Polynésie française, continuent à privilégier l'épargne plutôt que le partage

Les Hakkas, eux, étaient des paysans issus de Chine du nord (où il n'y avait qu'une récolte par an pour le blé, le millet et le riz) ayant progressivement migré vers la Chine du sud (où il était possible d'obtenir deux récoltes de riz par an). Ils vivaient dans des forteresses dont le but était de défendre le silo à grain contre les attaques ennemies (voir photo 4.2).

Photo 4.2 : Village de forteresses Hakka en Chine



Photo By Gisling - Own work, CC BY-SA 3.0,
<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=3084884>

Un tel contexte écologique expliquerait des valeurs et normes sociales mettant en avant l'accumulation, l'épargne et la valorisation d'investissements à rendement différé (orientation vers le long terme). C'est du moins l'hypothèse que nous avons souhaité tester dans cette étude.

5.3 Hypothèse 3 : Le taux d'entrepreneuriat élevé des Chinois de Tahiti est dû à des normes sociales qui privilégient l'épargne plus que le partage

Cette hypothèse implique que la différence constatée au niveau de l'entrepreneuriat entre Chinois et Polynésien a une explication culturelle avant tout, conformément aux observations faites par les anthropologues Finney et Danielsson, par les économistes du développement Lewis et Platteau et par les sociologues Baldacchino et Fairbairn, sur l'effet négatif du partage sur l'entrepreneuriat, cités plus haut dans la section 3.

5.4 Hypothèse 4 : Dans le monde en général, plus l'hiver est long, plus la norme sociale d'épargne l'emporte sur celle de partage.

La section suivante présente des résultats empiriques qui testent les hypothèses exposées ci-dessus.

6. Résultats d'enquête en Polynésie et Nouvelle-Calédonie

Pour vérifier nos hypothèses nous avons fait une enquête sur les valeurs des Polynésiens et des Chinois de Tahiti et de Moorea en 2014. Nous avons demandé aux 411 personnes interrogées au hasard dans la rue ou pendant leur shopping du week-end de quelle communauté elles se sentaient la plus proche culturellement, quelle profession elles exerçaient, et nous avons posé également les questions de contrôle habituelles : sexe, âge, revenu, niveau d'étude, langue parlée à la maison.

Le questionnaire complet est donné en annexe (beaucoup de questions calquées sur le World Values Survey n'ont pas été utilisées dans cette étude).

La question posée destinée à tester notre hypothèse était la suivante :

'Pour pouvoir faire face en cas de coup dur pensez-vous plutôt que:

A. Il faut s'entraider, partager avec ceux de la famille qui sont dans le besoin.

B. Il vaut mieux faire des économies quand tout va bien.'

6.1 Hypothèses 1 et 2 : Y-a-t-il des différences significatives entre ethnies à Tahiti, Moorea (et en Nouvelle-Calédonie).

Les résultats (tableau 4.3 ci-dessous) montrent des différences importantes : les Polynésiens sont en majorité pour le partage (54,9%), les Demis (Polynésiens métissés), Chinois et Européens pour l'accumulation. Les Chinois sont particulièrement attachés à « faire des économies » (92,6%). Les valeurs des « Demis » sont proches de celles des Européens. Plus en détail, nous trouvons que parmi les Polynésiens, 50% seulement des artisans commerçants et entrepreneurs sont pour le partage, mais que c'est le cas de 80% des pêcheurs et agriculteurs.

Tableau 4.3: Choix épargne ou partage, par ethnie (Tahiti et Moorea 2014)

	Ethnie				
	Polynésiens	“Demis”	Chinois	Européens	Total
Épargne	45.1%	70.8%	92.6%	77.8%	61.7%
Partage	54.9%	29.2%	7.4%	22.2%	38.3%
Nombre d'observations	226	48	81	54	410

Source: Enquête UPF (décembre 2014)

En distinguant suivant la langue parlée à la maison, nous trouvons que les Polynésiens qui parlent Tahitien à la maison sont à 61% pour le partage, contre 51% pour ceux qui parlent français. La quasi-totalité des « Demis » déclarent parler français à la maison. La langue parlée à la maison est un marqueur identitaire fort dans ce cas. Ceci démontre que les Polynésiens plus proches du mode de vie traditionnel et de la culture Polynésienne ancestrale sont plus « partageurs » que les autres.

La même question a été posée à Nouméa par une équipe dirigée par le professeur Bernard Grand de l'université de Nouvelle-Calédonie, dans une enquête réalisée en 2015 auprès de 226 personnes. Les Mélanésiens se déclaraient pour le partage à 59,5%, les Polynésiens de Nouvelle Calédonie (originaire de Wallis et Futuna et de Polynésie française) à 67,6%.

La réponse à la question peut dépendre d'autres variables telles que le sexe, l'âge, le niveau d'éducation et le revenu, c'est pourquoi il est indispensable d'introduire ces variables de contrôle pour parvenir à des conclusions valides.

Nous avons utilisé ces deux enquêtes pour faire une régression logistique expliquant le choix de la variable binaire Épargne/Partage, avec Épargne = 1 et Partage = 0 (tableau 4.4).

Cette régression montre que la différence entre Polynésiens et Chinois reste significative lorsqu'on contrôle pour le sexe, l'âge, l'éducation et le revenu.

Tableau 4.4: Régression logistique de la variable binaire Épargne/Partage à Tahiti (410 observations) et à Nouméa (341 observations)

	Tahiti/Moorea		Nouméa	
	Coefficient	(P-value)	Coefficient	(P-value)
Constante	7.569	(68.7%)	-0.063	(93.3%)
Sexe	-0.088	(69.3%)	-0.090	(69.6%)°
Age	-0.003	(72.0%)	-0.196*	(08.8%)
Education	-0.017	(80.8%)	0.209**	(3.10%)
Revenu	0.101	(135%)	NA	
Chinois	1.670***	(0.15%)	NA	
Polynésiens/Wallisians	-0.981***	(0.46%)	-0.701*	(10.3%)
Mélanésiens Nouméa	-		-0.758*	(7.84%)
Mélanésiens hors Nouméa	-		-0.241	(54.0%)
Européens nés en NC	0.372	(41.5%)	-0.20	(45.3%)
McFadden R ²	14.1%		3.8%	
Prob (LR statistics)	0.00		00.02	

Variable dépendante: Épargne = 1 , Partage = 0
Coefficient significatif au seuil de *10% ** 5%; *** 1%

Enquête UPF (décembre 2014) à Tahiti et Moorea. A Nouméa l'enquête a été réalisée en 2015 par le Professeur Bernard Grand.

A Tahiti, le coefficient de l'ethnie chinoise est positif, celui de l'ethnie Polynésienne est négatif, les deux étant significatifs au seuil de 1%. L'ethnie demie sert de base de référence donc n'entre pas dans la régression.

Aucune des variables de contrôle n'est significative. Ceci démontre que la différence entre les deux ethnies est très significative et d'origine culturelle.

En Nouvelle-Calédonie l'ethnie de référence est celle des européens nés hors de Nouvelle-Calédonie. Les Polynésiens et les Mélanésiens ont un coefficient négatif, significatif au seuil de 10%. ³¹

³¹ Les Mélanésiens nés hors de Nouméa n'ont pas un coefficient significatif. Ces derniers pourraient s'être auto-sélectionnés (biais de sélection) : ceux qui quittent la tribu pour venir à Nouméa pourraient représenter une minorité réfractaire aux règles de partage traditionnelles, venus en ville pour y échapper. Nous ne pouvons vérifier cette hypothèse car l'enquête n'a interrogé que des personnes

6.2 Test de l'hypothèse 3 : la dimension culturelle Épargne/Partage explique l'entrepreneuriat en Polynésie française.

Cette section cherche à vérifier pour la Polynésie française les analyses de terrain faites par les anthropologues Bengt Danielsson et Ben Finney, ainsi que théories exposées plus haut dans la section 4.3 qui avancent un effet négatif des normes sociales de partage sur l'entrepreneuriat (l'effet positif de l'épargne et sur l'entrepreneuriat a été postulé depuis longtemps par Max Weber à propos de l'éthique protestante).

En utilisant les données de l'enquête réalisée à Tahiti et Moorea, nous avons effectué une régression logistique pour expliquer la variable binaire entrepreneur (qui prend la valeur 1 si la personne déclare être entrepreneur, artisan ou commerçant, 0 autrement). Les résultats figurent dans le tableau 4.5.

On constate que la variable binaire Épargne/Partage est significative au seuil de 10%. Le coefficient pour l'âge est négatif et significatif au seuil de 1%. Les autres variables de contrôle ne sont pas significatives. En particulier les variables ethniques ne sont plus significatives, alors même que l'ethnie chinoise a un taux d'entrepreneuriat nettement plus élevé. Ceci confirme qu'une fois pris en compte l'âge et la dimension culturelle épargne/partage au niveau individuel, il n'y a plus de différence expliquée par l'ethnie. Autrement dit, la différence Chinois/Polynésiens au niveau du taux d'entrepreneuriat semble essentiellement expliquée par la dimension culturelle 'épargne/partage' mesurée au niveau individuel.

résidant à Nouméa, ce qui fausse les résultats car les Mélanésiens les plus proches du mode de vie traditionnel vivent en tribu « en brousse ».

Tableau 4.5: Régression logistique du taux d'entrepreneuriat en Polynésie française

Variable	Entrepreneuriat
Constante	113.3 *** (30.3)
Genre = féminin	-0.054 (0.318)
Age	-0.058 *** (0.015)
Education	-0.104 (0.089)
Epargne = 1 Partage =0	0.743 * (0.391)
Chinois	-0.196 (0.583)
Polynésien	-0.173 (0.545)
Européen	0.274 (0.599)
McFadden R ²	0.10

Méthode: Logit

Échantillon: 409 observations.

***, **, et * indiquent un niveau de significativité au seuil de 1%, 5%, and 10%
la statistique z est indiquée entre parenthèses sous le coefficient.

Le groupe de référence pour la variable ethnique est le groupe « Demi ».

6.3 Test de l'hypothèse 4 : plus l'hiver et long, plus on donne la priorité à l'épargne sur le partage dans le monde

Pour tester cette hypothèse, nous avons utilisé les données du World Values Survey et du European Values Survey par pays. Dans cette enquête internationale, on demande quelles sont les qualités qu'il est nécessaire d'apprendre aux enfants en priorité. Dans une liste de onze qualités, les personnes interrogées doivent choisir les cinq estimées les plus importantes. Parmi ces qualités, il y a l'épargne (thrift, saving money and things) et la générosité (unselfishness). Nous avons recueilli les données par pays qui donnent le pourcentage de personnes qui répondent 'thrift' ou

‘unselfishness’ et nous avons fait la différence de ces deux pourcentages, ce qui donne un ‘score’ épargne/partage pour chaque pays, pouvant varier entre +100 et -100.

Nous avons également recueilli des données par pays sur la durée de l’hiver, en nombre de jours pendant lesquels la température ne permet pas aux plantes de pousser (voir annexe pour les sources des données), ainsi que des données sur la qualité des institutions par pays (un facteur qui peut avoir une influence sur les comportements d’épargne et de partage notamment si la qualité des institutions est associée à un état providence plus développé).

Nous avons ensuite régressé la variable Épargne/Partage par pays sur ces deux variables (en incluant aussi une variable muette pour les ‘tigres’ ou ‘dragons’ asiatiques, dont le taux d’épargne est historiquement très élevé).

Le tableau 4 montre que la variable ‘durée de l’hiver’ s’avère significative au seuil de 1% et a le signe attendu : positif pour l’épargne, négatif pour le partage, positif pour épargne moins partage.

Il y a donc bien une relation entre la durée de l’hiver et la dimension culturelle ‘Épargne/Partage’ au niveau du monde entier, ce qui tendrait à favoriser l’entrepreneuriat dans les pays plus froids et à le défavoriser dans les pays tropicaux sans hiver. Il faut noter que les dragons asiatiques tropicaux (Singapour, Hong-Kong, Taiwan) qui semblent faire exception à la règle puisqu’ils sont plutôt portés sur l’épargne, ont une culture confucéenne qui est née dans la Chine continentale au climat continental tempéré, où le cycle des cultures obéit au cycle des saisons.³²

³² Singapour, qui est située sur l’équateur, est une île de l’archipel Malais indépendante depuis 1949 et peuplée d’une majorité de Chinois présents à Singapour (ancienne colonie britannique) depuis des générations.

Tableau 4.6: Régression de "Épargne" et "Partage" sur 69 pays.

Variable expliquée	Épargne	Partage	Épargne moins Partage
Variables explicatives:			
Institutions	-0.68 (0.48)	3.34 ** (2.35)	-4.02** (-2.49)
Durée de l'hiver	0.082*** (4.68)	-0.073*** (4.12)	0.016*** (7.75)
Dragons asiatiques	24.44*** (3.91)	-14.52*** (2.32)	38.97*** (5.48)
R ² ajusté	0.317	0.214	0.533

Méthode: moindres carrés ordinaires

Échantillon: 69 observations (nations).

La durée de l'hiver est le nombre moyen de jours pendant lesquels la température est trop basse pour que les plantes puissent pousser.

***, **, et * indiquent les seuils de significativités de 1%, 5%, and 10%.

les statistique "t" de student sont indiquées entre parenthèse sous les coefficients.

La variable 'dragons asiatiques' est égale à 1 pour Hong Kong, Singapour, Taiwan, la Corée du Sud, et zéro autrement.

La variable « institutions » provient de la base de données Worldwide Governance Indicators de la Banque Mondiale. C'est la moyenne arithmétique de six mesures de la qualité de la gouvernance pour l'année 2012 : government effectiveness, political stability and absence of violence/terrorism, regulatory quality, rule of law, voice and accountability, control of corruption.

Conclusion

Notre hypothèse principale était que le type d'agriculture avec des récoltes annuelles et le stockage des aliments pendant les mois d'hiver pratiqué dans les pays tempérés et froids a favorisé sur le très long terme la sélection de valeurs et de normes sociales mettant l'accent sur la planification et l'épargne (cultures à rendement différé favorisant l'orientation à long terme), alors que dans les climats tropicaux les normes de partage et donc d'orientation à court terme étaient les plus répandues (cultures à rendement immédiat). Aussi, depuis l'apparition de l'économie

de marché moderne et la révolution industrielle, les cultures à rendement différé ont favorisé l'esprit d'entreprise alors que les cultures à rendement immédiat, orientées vers le court terme et le partage, l'entravaient.

Nous trouvons que les Polynésiens dans les régions tropicales (et les kanaks de Nouvelle-Calédonie), quel que soit leur sexe, leur âge, leur revenu et leur niveau d'éducation, valorisent plus le partage que l'accumulation, tandis que les descendants des immigrants chinois de la deuxième et de la troisième génération nés à Tahiti ont une culture plus favorable à l'entrepreneuriat ce qui expliquerait leur rapide ascension sociale en 3 ou 4 générations...

Notre hypothèse concernant le lien entre climat et normes sociales de partage et d'épargne semble confirmée par les résultats d'une régression en données « cross-section » sur 69 pays du monde tenant compte de la qualité de la gouvernance.

Annexe :

Questionnaire sur les valeurs en PF

Cette annexe présente le texte du questionnaire de l'enquête de décembre 2014 à Tahiti et Moorea

Questionnaire sur les valeurs en PF

NOM de l'enquêteur : _____ Date : _____

« Bonjour, je suis étudiant(e) à l'UPF et je fais une enquête pour des chercheurs de l'université sur les opinions et les valeurs des habitants de la Polynésie française. Cette enquête est effectuée dans tous les pays du monde pour connaître les différences culturelles entre ces pays. Ce que vous direz restera strictement confidentiel, mais contribuera à une meilleure compréhension des croyances et des opinions des habitants de ce pays. »

V10 : Etes-vous satisfait (heureux) dans votre vie actuellement (sur une échelle de 1 (pas du tout) à 10 (parfaitement))?

Pas du tout				heureux		Parfaitement heureux			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Voici une liste de qualités que l'on peut enseigner aux enfants à la maison.

Selon vous lesquelles sont plus ou moins importantes ?

V12. Etre indépendant

Très important	assez important	peu important	pas important du tout
----------------	-----------------	---------------	-----------------------

V13. Etre travailleur

Très important assez important peu important pas important du tout

V14. Etre responsable (prendre ses responsabilités)

Très important assez important peu important pas important du tout

V15. Etre imaginatif ou créatif

Très important assez important peu important pas important du tout

V16. Etre tolérant et respecter les autres

Très important assez important peu important pas important du tout

V17. Etre économe (ne pas gaspiller l'argent)

Très important assez important peu important pas important du tout

V18 Etre déterminé et persévérant

Très important assez important peu important pas important du tout

V19. Avoir la foi en Dieu

Très important assez important peu important pas important du tout

V20 Etre généreux, partager (ne pas être égoïste)

Très important assez important peu important pas important du tout

V 21 Etre obéissant

Très important assez important peu important pas important du tout

V97. Dans le commerce et l'industrie pensez-vous :

A. Qu'il faut plus d'initiative privée
Ou bien que

B. Le secteur public doit être plus important

V98. Pensez-vous que :

A. Le gouvernement est responsable d'aider ceux qui sont dans le besoin
ou bien que :

B. Chacun est responsable de son sort et doit s'aider lui-même

V99. Pensez-vous :

- C. que la concurrence est une bonne chose, car elle encourage les gens à développer de nouvelles idées
D. que la concurrence est néfaste en faisant ressortir ce qu'il y a de mauvais chez l'homme.

Concurrence bonne

chose Concurrence néfaste

A 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

V99a Sur une échelle de 1 à 10, notez votre niveau de confiance dans la justice de votre pays :

Pas confiance du

tout

Entièrement confiance

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

V 24 En règle générale, pensez-vous :

A . qu'il est possible de faire confiance aux autres

ou bien:

B. que l'on est jamais assez méfiant

V99b Pensez-vous plutôt que :

- A. Il faut protéger les produits locaux de la concurrence des importations (produits qui viennent de l'étranger) par des taxes à l'importation ou des interdictions d'importation pour créer des emplois locaux.
- B. Il faut plutôt supprimer les taxes et autres obstacles à l'importation pour introduire plus de concurrence et faire baisser les prix

V100. Pensez-vous plutôt que :

- C. A long terme, travailler dur permet d'avoir une meilleure vie
Ou que :
- D. Travailler dur ne garantit pas la réussite matérielle, c'est plus une question de chances et de relations.

V101. Pensez-vous plutôt que :

- A. Les gens qui deviennent riches le deviennent au détriment des autres personnes.
- B. On peut créer de la richesse sans nécessairement la prendre aux autres.

V101a. Pour pouvoir faire face en cas de coup dur pensez-vous plutôt que:

- B. Il faut s'entraider, partager avec ceux de la famille qui sont dans le besoin.
Ou bien que :

- B. Il vaut mieux faire des économies quand tout va bien.

V101b. Si un membre de votre famille ouvre un magasin d'alimentation

A. Il ne doit pas faire payer les membres de sa famille quand ils viennent s'approvisionner chez lui

B. Il doit les faire payer comme les autres sinon il fera faillite

Je vais vous demander à quelle sorte de gens vous faites habituellement confiance, entièrement, un peu, pas beaucoup, pas du tout.

	Entièrement	Un peu	pas	beaucoup	pas du tout
V102. Votre famille	1		2	3	4
V103. Vos voisins	1		2	3	4
V104. Les gens que vous connaissez personnellement :					
	1		2	3	4
V105. Les gens que vous rencontrez pour la première fois					
	1		2	3	4
V106. Les gens qui ont une autre religion					
	1		2	3	4
V107. Les gens qui ne sont de nationalité étrangère					
	1		2	3	4

Q5. Appartenez-vous à une religion et si oui laquelle ?

V144.

Non, pas de religion	0
Catholique	1
Protestant	2
Mormon	3
Juive	4
Autre	5

A propos des comportements que je vais citer, pouvez-vous me dire s'ils sont jamais justifiable (acceptable) (A), toujours justifiable (acceptable) (B) ou bien un peu entre les deux (sur une échelle de 1 à 10, jamais=10).

V198. Demander des allocations sociales auxquelles vous n'avez pas droit

A. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

V200. Eviter de payer son ticket sur les transports publics (truck...)

A. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

V201. Voler quelque chose

A. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

V201. Tricher sur ses impôts ou taxes si on a une chance d'y échapper

A. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

V202. Accepter un pot de vin (un paiement en échange d'une faveur) dans le cadre de ses fonctions officielles pour un fonctionnaire ou un élu.

A. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 B

V202a. Pensez-vous qu'un homme politique doit plutôt :

- C. Penser d'abord à travailler pour l'intérêt général sans distinction entre les électeurs.
Ou bien :
- D. Penser d'abord à rendre service à ceux de son parti qui ont voté pour lui ou qui l'ont aidé à se faire élire.

V237 Durant l'année dernière, est-ce que votre famille :

- 1. A épargné de l'argent
- 2. S'en est tout juste sortie
- 3. A dû puiser dans son épargne pour survivre

4. A dû puiser dans son épargne et/ou emprunter pour survivre

V238. Quel est votre revenu mensuel approximatif pour l'ensemble du foyer

1. De 0 à 150 000 F
2. De 151000 F à 250000 F
3. De 251000 F à 350000 F
4. De 350 000 F à 450 000 F
5. De 450 000 F à 550 000 F
6. De 550 000 F à 650 000 F
7. Plus de 650 000 F

Démographie et niveau d'éducation :

V240 Sexe :

- 1 Masculin
- 2 Féminin

V241 Etes-vous né en Polynésie française ?

1. Oui
2. Non

V242. Si vous avez répondu non, depuis combien de temps résidez-vous en Polynésie française ?

1. Moins de deux ans
2. Entre deux et cinq ans
3. Plus de cinq ans

V243. De quelle communauté vous sentez-vous le plus proche culturellement ?

1. Polynésienne-Maohi
2. Demi Polynésienne
3. Chinoise
4. Européenne

V 247. Quelle langue parlez-vous habituellement à la maison ?

1. Tahitien ou une autre langue polynésienne
2. Français

3. Chinois
4. Autre

V241 Pouvez-vous me dire votre date de naissance ?

19__ __ (écrire les deux derniers chiffres)

V248 Pouvez-vous me dire quel est le plus haut niveau d'éducation que vous avez atteint ?

1. Aucune éducation formelle
2. Ecole primaire incomplète
3. Ecole primaire entièrement terminée
4. Education secondaire technique ou professionnelle incomplète
5. BAC technique ou professionnel
6. Education secondaire générale incomplète (avant le BAC général).
7. BAC général
8. Diplôme d'éducation supérieure (BTS, DUT, licence, Master ou autre BAC + 2 à Bac +5).

V249 Quel est votre métier ?

Ecrire ici le métier précis tel que déclaré :

Entourer ici la catégorie socio-professionnelle (voir fiche) :

- 1) Agriculteurs exploitants, pêcheurs, perliculteurs, coprahculteurs
- 2) Artisans, commerçants, chefs d'entreprise
- 3) Cadres et professions intellectuelles supérieures (professions libérales)
- 4) Professions intermédiaires
- 5) Employés
- 6) Ouvriers
- 7) Retraités
- 8) Sans activité professionnelle

CHAPITRE 5 :

FISCALITÉ, INSTITUTIONS ET BIEN-ÊTRE : LE CAS DES DCOM

Introduction

Le débat sur la taxation/fiscalité optimale est aujourd'hui au cœur de beaucoup de discussions politiques et économiques, aussi bien en France (notamment avec l'approche des élections présidentielles) qu'au niveau mondial.

Ce débat est encore plus pertinent aujourd'hui car la majorité des pays "riches" connaissent un essoufflement de leur croissance économique ainsi qu'une hausse de leur dette publique. L'efficacité de l'État Providence est remise en cause dans de nombreux pays, y compris la France dont les taux de prélèvement obligatoires et de dépenses publiques par rapport au PIB sont parmi les plus élevés au monde, avec des résultats décevants sur le plan de la pauvreté et du bien être. Dans les DCOM les rapports de la cour des comptes et des cours des comptes régionales soulignent l'inefficacité de la dépense publique dans de nombreux domaines, d'autant plus que les inégalités sont nettement plus importantes outre-mer qu'en Métropole.

Dans ce chapitre nous nous intéressons, pour le cas des DCOM en particulier, à l'efficacité du niveau de taxation et dépenses publiques sur le bien-être général.

La fiscalité est censée améliorer le bien-être en fournissant des biens publics tels que la loi et l'ordre, la justice, l'éducation et la recherche, les infrastructures de transport et de communication. Ces biens publics et infrastructures favorisent la productivité du secteur privé. Les prélèvements sociaux, par ailleurs, permettent une redistribution des revenus primaires qui corrige en principe les inégalités.

Mais un niveau élevé de taxation peut aussi permettre aux dirigeants politiques et responsables publics et agents administratifs de s'octroyer des rentes aux dépens du secteur privé (telles que la majoration des traitements de l'administration publique en Polynésie française). Les taxes dissipées en rente aux dirigeants et employés du

gouvernement diminuent au contraire la compétitivité du secteur privé face à la concurrence internationale, au détriment de la croissance des exportations de biens et services, qui impulse la croissance économique générale dans les petites économies ouvertes que sont les DCOM. Par ailleurs, l'efficacité en termes de bien-être de la redistribution peut aussi connaître des rendements décroissants à mesure que le prélèvement social augmente, puisqu'il faut prélever de plus en plus de cotisations sur les individus actifs de moins en moins aisés pour financer une redistribution croissante vers des catégories sociales qui reçoivent les prestations (malades, chômeurs, retraités).

Il y a donc deux effets opposés de l'intensité de la dépense publique et sociale par rapport au PIB : le premier effet positif devrait prédominer pour de faibles niveaux de prélèvements, mais le deuxième effet négatif peut dominer si le prélèvement augmente fortement. Tout dépend de la bonne utilisation des deniers publics dans l'intérêt général, donc de la bonne gouvernance et de la qualité des institutions.

Ce chapitre a donc pour objectif principal, de comparer les DCOM avec tous les autres pays pour mesurer l'efficacité des dépenses publiques sur le bien-être de leurs habitants, qui se décline en plusieurs objectifs intermédiaires :

- mesurer et comparer le niveau de bien-être des pays en utilisant un indicateur économique prenant en compte à la fois la richesse des individus mais aussi les inégalités entre les individus : en utilisant un indicateur combinant le bien-être matériel (PIB/habitant) et un indicateur d'inégalité (coefficient de Gini) : indice de Sen ou bien une variante de cet indice. En effet, le prélèvement social n'a pas pour but d'augmenter le PIB, mais d'aboutir à une distribution moins inégale et plus conforme à l'équité de la répartition du PIB, dans le but a priori d'augmenter le bien-être social pour un niveau donné de PIB.

- mesurer l'efficacité de la dépense publique (dans un panel de 107 pays en incluant les DCOM), du point de vue de la production de bien-être, en estimant la relation entre bien être et taux de dépense publique ou de prélèvements obligatoires.

-expliquer quels sont les déterminants de l'efficacité de la fiscalité (i.e. de l'efficacité des dépenses publiques)

-comparer la situation des DCOM avec celles des autres pays du point de vue de l'efficacité de la dépense publique.

Ce chapitre s'organise donc de la façon suivante :

1. Revue de la littérature sur les liens entre fiscalité, dépenses publiques, bien-être et qualité des institutions
2. Calcul d'un indicateur d'efficacité de la dépense publique
3. Le lien entre efficacité de la dépense publique et qualité des institutions, appliqué aux DCOM

1. Revue de la littérature

Il y a trois thèmes en lien avec notre recherche dans la littérature :

1. Les théories de la taxation optimale
2. Dépenses publiques, croissance et bien-être
3. Efficacité de la dépense publique et qualité des institutions

Cette section résume les théories et résultats obtenus en abordant successivement ces trois thèmes de recherche.

1.1 Théories de la taxation optimale et inégalités

La littérature concernant la taxation optimale (théorie de la taxation optimale : **TTO**) étudie le système de taxation qui minimise les distorsions et les inefficacités économiques.

James Mirrlees (1971) a façonné la théorie moderne de la taxation du revenu, en formalisant l'arbitrage que doit réaliser le gouvernement entre égalité d'une part, et efficacité d'autre part. Si une taxation plus forte des salaires élevés peut apporter plus d'égalité, elle décourage en revanche le travail et peut faire diminuer le nombre d'heures travaillées.

Dans les travaux de Mirrlees et de manière générale l'ensemble des travaux qui suivent sur la TTO, l'imposition optimale est alors un système de prélèvements obligatoires qui maximise les recettes fiscales, tout en minimisant les désincitations à l'effort chez les contribuables.

Cette littérature concernant la TTO est abondante et c'est Ramsey (1927) qui s'y intéresse en premier en démontrant que la taxation optimale sur les biens doit dépendre de l'élasticité-prix de la demande : les biens dont l'élasticité-prix de la demande est faible doivent être plus taxés que les autres.

Les premiers travaux importants concernant les taxes sur le revenu (Adams et Rosenbaum (1962), Mirless (1971), Andrews (1967, Krebs (1970), Atkinson (1973), Tajfel (1978), etc.) supposaient que les fonctions d'utilités des agents économiques étaient indépendantes les unes des autres, ce qui conduisait alors à un niveau de taxation optimal tiré vers le bas et donc à sous-estimer le niveau optimal de taxation du revenu.

En effet, le principal résultat de la théorie de Mirrlees et de ses développements est que le taux marginal d'imposition (le taux de prélèvement sur le dernier euro gagné) qui optimise le bien-être social est un taux régulièrement décroissant avec les revenus et qui tend vers zéro pour les plus hauts revenus («zero top rate»). Ce résultat a constitué une remise en cause de la progressivité de l'impôt.

Cette sous-estimation du niveau de taxation optimal est confirmée par Boskin (1978) qui explique que : “The rigorous examination of this problem by Mirrlees (1971), Atkinson (1973), Fair (1971), Feldstein (1973), Sheshinski (1971), and Stern (1976), focusing on the tax-induced disincentive to supply labor, has concluded that optimal tax rates are quite modest and that a rather little public income redistribution is socially desirable ” (page 2)

D’autres études (Boskin (1978), Adams (1980), Becker (1981), Oswald (1981), Oswald (1982), prenant en compte les liens entre les fonctions d’utilité des agents comme par exemple l’altruisme et la jalousie des agents économiques (Oswald 1983) montrent qu’il y a bien un lien entre les fonctions d’utilité individuelles, ce qui amène à des résultats différents sur la taxation optimale.

Oswald (1983) explique que : « Optimal tax results might be altered by the assumption that people care about the consumption levels of others ».

Plus récemment, Saez (2002, 2008) a développé l'utilisation des élasticités pour dériver les réponses comportementales et modéliser l'impôt optimal (i.e. l'impôt qui maximise les recettes comme expliqué précédemment. Il a notamment introduit le concept d'élasticité de l'offre de travail relativement au taux d'imposition marginal ou à la distribution d'allocations.

Cette méthode alternative lui a permis de prendre en compte des préférences individuelles hétérogènes dans les modèles (les élasticités des contribuables ne sont pas forcément identiques) et de construire des modèles s'appuyant sur des paramètres pouvant être estimés empiriquement (mesure empirique des élasticités).

Saez, Piketty et Landais (2011) en arrivent à la conclusion que l'impôt sur le revenu doit être progressif et qu'il peut être élevé (plus de 50%), sous réserve qu'il n'y ait pas de niches fiscales et que l'on privilégie les transferts du type « prime pour l'emploi », qui incitent à prendre un travail. En effet, les observations empiriques montrent que les réponses en termes d'élasticité sont plus fortes pour les plus bas revenus, donc que l'effet participatif est plus fort que l'effet intensif.

Mais même ces études plus récentes utilisant des modèles très sophistiqués ne donnent pas de résultats sur le lien entre le taux de prélèvements obligatoires global et des variables macroéconomiques comme l'indice de Gini ou le PIB/Habitant.

De manière générale la majorité des études concernant la taxation optimale, se résument à une approche microéconomique de l'incidence de l'impôt sans relation avec ses effets macroéconomiques.

Blanchard et Fischer (1989) montrent que la prise en compte de l'ensemble des effets macroéconomiques d'une réforme fiscale, est impossible dans le cadre de la Théorie de la taxation optimale (TTO), si on en accepte la méthodologie.

De plus, selon l'article ou la méthodologie prise en compte, les conséquences de telle ou telle mesure sur l'optimum peuvent être contradictoires (Bouleau 2013).

Halliassos et Tobin (1990) critiquent également la TTO en expliquant que les contreparties des dépenses publiques telles que l'investissement dans les transports, dans la recherche, l'innovation ou encore la redistribution sous la forme des prestations sociales ne sont pas prises en compte dans la détermination de l'optimum.

En résumé, la majorité de ces études sur la TTO, qui sont des études microéconomiques, ne traitent pas des liens entre la fiscalité et ses conséquences sur les variables macroéconomiques mesurant la redistribution comme par exemple l'indice de GINI.

Ce lien entre inégalités de revenus et fiscalité optimale n'a été traité que plus récemment : Aizenman and Jinjark (2012), Adam et al. (2015), Boustan et al. (2013) Agranov and Palfrey (2015) notamment.

Cependant ces études ne montrent pas de résultat empirique clair sur la nature du lien entre inégalités de revenus et une fiscalité optimale.

En revanche, les travaux de Islama , Madsena , Doucouliagosb (2017), portant sur 21 pays de l'OCDE, montrent une relation négative entre inégalités et taxation du revenu: "we find that rising inequality significantly depresses the income tax ratio".

Cette relation négative serait due à l'insatisfaction des agents économiques concernant l'utilisation de leurs impôts: "Inequality might encourage tax resistance and reduce tax morale because of growing taxpayer dissatisfaction and social mistrust".

Durante et al. (2013) en arrivent à la même conclusion en s'intéressant à l'impact des préférences des agents économiques sur la demande de redistribution (notamment leurs préférences sociales ou encore leur perception de la justice sociale) en interrogeant de manière expérimentale un échantillon d'agents économiques américains.

Ils montrent que moins il y a d'inégalités dans un pays, plus la taxe optimale sur le revenu est élevée.

En résumé, les travaux concernant la taxation optimale au sens de la TTO (i.e. au sens de la maximisation des recettes fiscales) nous montrent qu'il y a un lien entre les préférences des agents économiques (altruisme ou jalousie, interdépendance des fonctions d'utilité individuelles,) et la taxation optimale et également un lien entre les inégalités de revenus et la taxation optimale.

De plus, les agents économiques auraient une préférence pour l'égalité (Tyran and Sausgruber, 2006; Ackert et al., 2007; Schildberg-Hörisch, 2010), ce qui confirme l'interdépendance des fonctions d'utilité.

Ceci confirme également que le PIB par habitant n'est pas suffisant pour mesurer le bien-être global étant donné l'interdépendance des fonctions d'utilité individuelle et la préférence pour l'égalité observée dans les expériences de Durante et al. (2013).

Il y aurait donc un lien entre taxation optimale et inégalités et par conséquent un lien entre taxation optimale et bien-être au sens de Sen, étant donné le lien entre égalité et bien-être (Dagum (1990)).

Or, la corrélation entre fiscalité et dépenses publiques étant très forte, il y aurait donc un lien entre dépenses publiques et niveau de bien-être.

1.2 Efficacité des dépenses publiques, croissance et bien-être

L'impact des dépenses publiques sur la croissance a été traité depuis le début des années 1980 avec l'apparition des modèles de croissance endogène, notamment sous l'impulsion de Barro (1990).

Le lien entre efficacité des dépenses publiques et bien-être est assez évident : les pays dont les dépenses publiques sont les plus efficaces ont de meilleures infrastructures (routes, ports, aéroports, télécommunications, système de santé, système d'éducation et de recherche) qui augmentent la productivité du secteur privé (dont le PIB par habitant), et une meilleure efficacité de leur système de redistribution, qui diminue le coefficient de Gini.

C'est donc via les dépenses publiques que le lien entre le taux de prélèvements obligatoires et le bien-être existe, même si une partie des dépenses publiques peut être financée par l'endettement (y compris les dépenses sociales, à travers la « dette sociale », remboursée en France par un impôt : la contribution pour le remboursement de la dette sociale (CRDS)).

Le taux de prélèvements obligatoires optimal (dans le sens maximisation des recettes fiscales et dans la lignée de la TTO) est évoqué par Arthur Laffer dès le début des années 1970: il s'agit du taux d'imposition qui maximise les recettes fiscales globales.

La courbe de Laffer a été vivement discutée tant au niveau théorique qu'empirique (voir Minea et Villieu 2009 pour une revue de littérature sur la courbe de Laffer) si bien qu'au jour d'aujourd'hui il est toujours impossible d'affirmer s'il est préférable pour un pays donné d'avoir un TPO de 30% ou un TPO de 50% par exemple.

De plus, la courbe de Laffer initiale ne s'intéresse pas à la maximisation de la croissance, mais à la maximisation des recettes fiscales (ce qui ne prend donc pas en compte l'efficacité des dépenses publiques).

Pourtant plusieurs travaux récents se sont intéressés à l'impact des dépenses publiques sur la croissance (Barro 1990, Minea (2007), Minea et Villieu (2009)).

Minea et Villieu (2007) montrent par exemple qu'il existe un effet de seuil en ce qui concerne l'impact des dépenses publiques sur la croissance.

Vedder & Gallaway (1998) identifient des éléments en faveur d'une courbe en cloche entre dépenses publiques et croissance économique aux États-Unis.

Toujours pour les États-Unis, Scully (1995, 2000) trouve une courbe de Laffer de croissance pour la période 1949-1989.

Cependant, des études plus récentes sur les pays de l'OCDE (avec ou sans les États-Unis) révèlent une relation négative entre taxes et croissance économique (voir Bleaney, Gemmell & Kneller [2000], ou Alesina, Ardagna, Perotti & Schiantarelli [2002], ou encore Leach [2003]).

Enfin, Minea et Villieu (2009) montrent également que si l'on prend en compte les déficits des pays, il existe bien une courbe de Laffer de la croissance mais que cette courbe peut être instable si les déficits publics varient.

Le débat concernant une taxation optimale sur la croissance reste donc toujours entier.

1.3 Efficacité de la dépense publique et qualité des institutions

La littérature économique est abondante en ce qui concerne le lien entre qualité des institutions et croissance économique (North (1990), Algan et Cahuc (2007), (2012), Tabellini (2003),(2008), etc.),

De même, beaucoup d'études récentes montrent les liens entre fiscalité, redistribution et croissance (Battaglini, and Coate (2007, 2008); Song, Storesletten, and Zilibotti (2007); Acemoglu, (2005); Azzimonti (2009), Besley and All (2013)).

Les conclusions de ces études montrent globalement que les pays qui prélèvent beaucoup et qui redistribuent le mieux ont en général de meilleures performances économiques que les autres.

Algan et al. (2014) montrent que l'efficacité des dépenses publiques dépend en fait de la part de citoyens civiques dans un pays car le degré de civisme a un impact sur la demande de redistribution des citoyens.

Mais le degré de civisme aura un impact différent sur la demande de redistribution selon que le niveau de confiance des citoyens est bas ou élevé.

Algan et al. expliquent notamment que : "The scope of welfare states is associated with trust in a non trivial way. Large and inefficient welfare states survive thanks to the support of a majority of uncivic individuals. The creation of large and efficient welfare states needs a large majority of civic citizen".

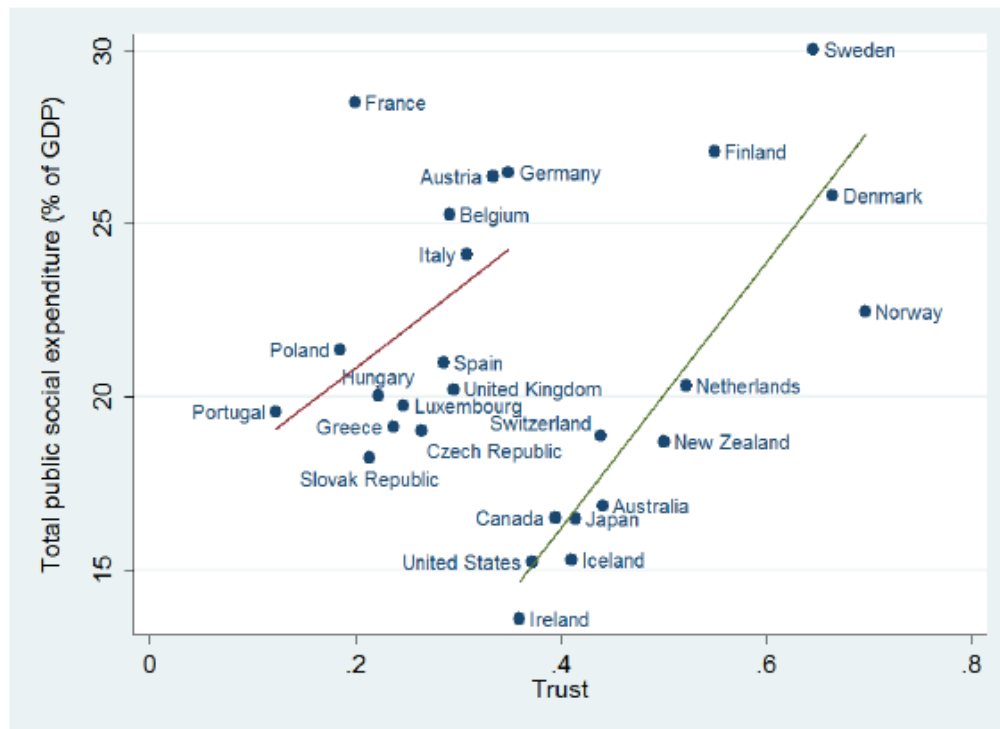
Cette conclusion de Algan et al. se vérifie et s'explique assez simplement en prenant les exemples du Danemark (équilibre civique) et de la France (équilibre incivique). A ce sujet, on peut noter que la moitié des ménages français sont exonérés de l'impôt sur le revenu (qui par ailleurs comporte de nombreuses 'niches fiscales' pour les plus riches), tandis que la quasi totalité des ménages danois paient cet impôt (même les étudiants boursiers). L'État providence français, de type corporatiste, augmente les prélèvements en réponse aux demandes des corporations qui sont en concurrence pour l'obtention de rentes au détriment du contribuable ou du consommateur, un système favorisé par le manque de transparence des rémunérations dans la fonction publique (très nombreuses primes peu lisibles et parfois même illégales) et par la complexité des règles fiscales (nombreuses niches fiscales) et des prestations sociales. Il illustre la maxime de Bastiat : 'l'État est cette fiction par laquelle chacun s'imagine pouvoir vivre aux dépens de tous les autres.

Algan et al. (2014) montrent également que la relation entre confiance et dépenses publiques se décale vers la droite lorsque le niveau de confiance augmente (de gauche à droite sur le graphique 5.1). Dans l'équilibre de défiance (à gauche), une majorité de citoyens non civiques obtiennent l'extension des prélèvements (auxquels

ils contribuent peu ou pas du tout et dont ils bénéficient en priorité) aux dépens des citoyens civiques (qui paient leurs impôts sans tricher et qui ne trichent pas sur leurs droits à prestations).

Lorsque le nombre de citoyens civiques augmente et qu'ils ne sont plus minoritaires, ils expriment un "ras le bol fiscal" qui se traduit par une baisse des prélèvements obligatoires (cas des États-Unis en bas de la deuxième courbe). Puis, si la proportion de citoyens civiques augmente de plus en plus, il s'établit (à droite) un équilibre de confiance où la majorité des citoyens paient honnêtement leurs impôts, où les passagers clandestins qui profitent du système sans y contribuer sont de moins en moins nombreux, et où les citoyens ont confiance dans l'honnêteté de leurs dirigeants et dans leur volonté d'utiliser de façon efficace et équitable et transparente les prélèvements obligatoires. Dans ce cas, ils acceptent de payer des taux de prélèvements fiscaux et sociaux importants (comme dans le coin supérieur droit du graphique, où figurent les pays scandinaves). Le graphique 5.2 montre que le prélèvement fiscal augmente avec les contraintes sur l'exécutif, une mesure de la qualité des institutions à travers la démocratie et la transparence.

Graphique 5.1 : Relation entre confiance et dépenses publiques



(a) Public social expenditure and trust.

Source: Algan et al. (2014)

Graphique 5.2: Prélèvement fiscal et contraintes sur l'exécutif

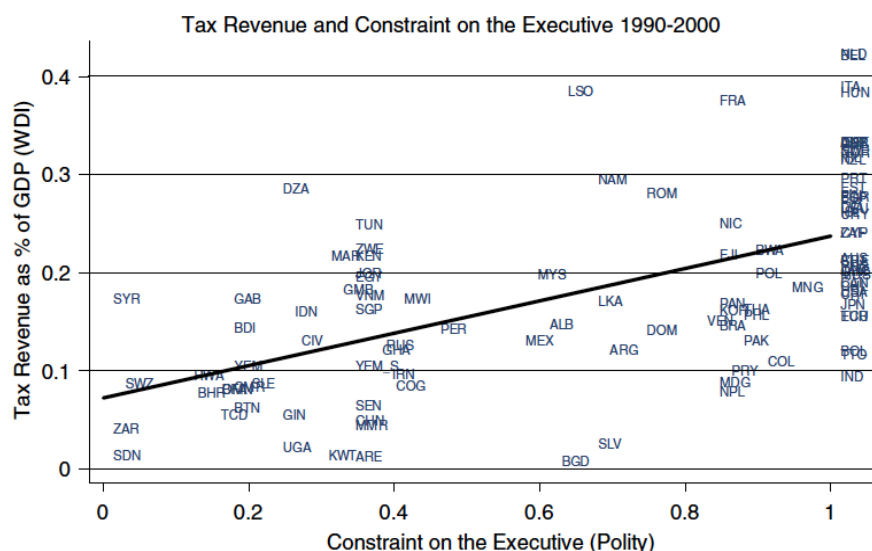


Fig. 2. Constraint on the executive is the average constraint on the executive index normalized from 0 to 1 between 1990 and 1999 from Polity IV explained in Marshall and Jaggers (2004). Tax revenue as percent of GDP is the average between 1990 and 1999 and is from the World Bank's World Development Indicators (2003).

Source: Algan et al. (2014)

Dans la même optique, de nombreux travaux analysent l'efficacité de la production de bien public selon différents types d'institutions : Buchanan et Tullock (1962), Aldrich (1983), Meltzer and Richard (1981), Baron and Ferejohn (1989), Dixit and Londregan (1995), Myerson (1995), Lizzeri and Persico (2001), Aghion et al. (2004), Acemoglu (2005) .

Ces études montrent que les pays pauvres ne décollent pas en raison d'un État trop faible qui n'arrive pas à réguler, prélever des impôts et utiliser des ressources dans la production de bien-être.

Acemoglu (2005) note que : "Political scientists and sociologists have coined the term "weak state" to describe such situations in which the state has a limited capacity to tax and regulate".

Acemoglu explique aussi que le niveau de taxation à l'équilibre résulte d'une confrontation entre l'offre et la demande de biens publics:

Il y a une négociation entre les citoyens qui veulent le plus de A (bien public) possible pour un niveau donné de δ (taux de prélèvement obligatoire), dont la fonction objectif est indiquée par la ligne brisée descendante (l'utilité augmente vers la droite), et les dirigeants politiques qui veulent le moins de A possible pour un niveau donné de δ (pour maximiser leur rente politique), dont la contrainte est indiquée par la courbe croissante (plus de rente quand la courbe est plus basse)

Le résultat pour δ est incertain, mais si les citoyens ont plus de poids politique (dans un régime démocratique du type nordique avec fort contrôle de l'exécutif et transparence de l'utilisation des fonds publics), ils pourront obtenir un niveau plus élevé de A tout en acceptant un niveau élevé de δ si les dirigeants sont moins gourmands en dépenses publiques non productives (si la courbe croissante des dirigeants a une pente plus faible, ce qui veut dire qu'ils acceptent de consacrer une part plus grande des prélèvements δ à la fourniture de biens publics A , et une part moins grande à leur rente politique).

Graphique 5.3: Équilibre entre prélèvements et production de bien public chez Acemoglu

1220

D. Acemoglu / Journal of Monetary Economics 52 (2005) 1199–1226

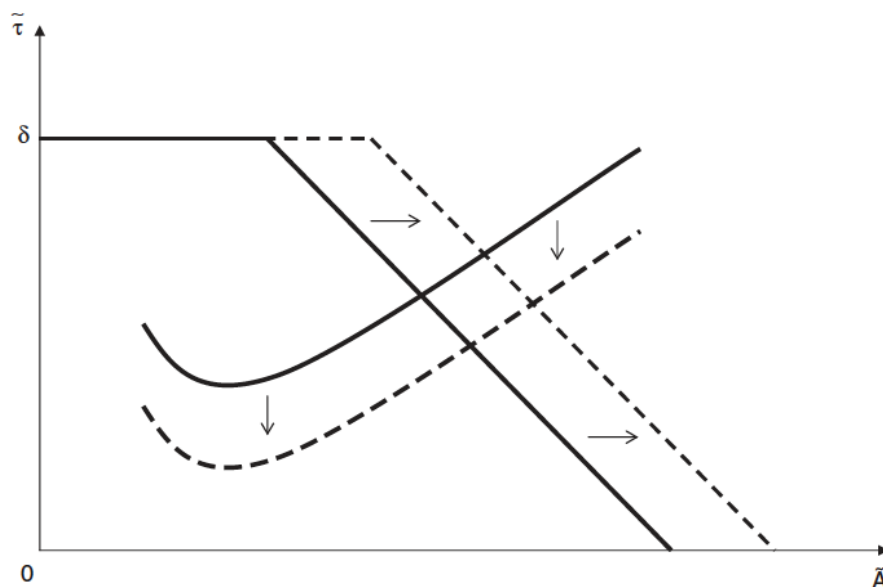


Fig. 3.

Source: Acemoglu (2005 : 1220)

Acemoglu montre ici qu'il y a un niveau optimal de prélèvement (et donc de dépense publique) qui maximise la production de bien public (et donc qui maximise la croissance): plus δ est grand, plus les citoyens tolèrent des prélèvements élevés, plus on risque de dépasser le δ qui maximise le PIB à long terme.

2. L'indicateur d'efficacité de la dépense publique

2.1 Méthodologie

Les pays qui ont la pression fiscale la plus élevée devraient être les pays pour lesquels les dépenses publiques sont les plus importantes.

De même, les pays où les dépenses publiques sont les plus efficaces ont de meilleures infrastructures (routes, ports, aéroports, télécommunications, système de santé, système d'éducation et de recherche) qui augmentent la productivité du

secteur privé (dont le PIB par habitant), et une meilleure efficacité de leur système de redistribution, qui diminue le coefficient de Gini.

Il y aurait donc un lien entre la fiscalité et le bien-être global (via les dépenses publiques), mais ce lien dépend de l'efficacité dans l'utilisation des dépenses publiques et sociales pour produire les biens publics générateurs de productivité (infrastructures, éducation et recherche, santé, la loi et l'ordre) et de bien être social (redistribution). A qualité des institutions et de la gouvernance équivalente, il y a donc un lien entre bien-être et taux de dépenses publiques et sociales. Il est évident qu'un pays gouverné par un dictateur corrompu qui puise dans les caisses de l'État pour s'enrichir personnellement n'augmentera le bien-être que d'une seule personne (le dictateur) et diminuera le bien-être de tous les autres en augmentant le taux des prélèvements obligatoires et des dépenses publiques.

Nous allons voir dans cette section que tous les pays n'ont pas la même efficacité de leurs dépenses publiques (et donc de l'utilisation de leurs prélèvements), car leurs institutions ne sont pas de qualité équivalente.

Dans un premier temps nous allons donc comparer l'indice de bien-être de Sen avec les taux de prélèvements obligatoires d'un panel de 107 pays ainsi que l'indice de Sen avec les dépenses publiques pour ce même panel.

Ensuite nous nous intéresserons aux déterminants de l'efficacité des prélèvements obligatoires (donc de l'efficacité des dépenses publiques) sur le bien-être.

2.2 Mesure du bien-être

L'indicateur traditionnel pour mesurer le niveau de vie d'un pays est le PIB par habitant.

Cet indicateur montre la création annuelle de richesse des résidents d'un pays et donc en partie le niveau de développement et de bien-être d'un pays car il est

logique de penser que plus les habitants d'un pays créent de valeur ajoutée, et plus leur qualité de vie et leur bien-être sont élevés.

Cependant, cet indicateur est très réducteur, car il ne prend pas en compte beaucoup de paramètres qui influent sur le bien-être des agents économiques: santé, niveau d'éducation, liberté, etc.

2.2.1 L'indice de développement humain

C'est dans cette optique qu'a été créé en 1990 l'IDH par le PNUD (programme des nations unies pour le développement).

L'IDH prend en compte le PIB par habitant (i.e. la richesse) mais aussi le niveau d'éducation et la santé des individus.

L'IDH est donc plus précis que le PIB par habitant pour rendre compte du bien-être dans un pays.

Cependant, l'IDH ne prend pas en compte les inégalités de revenus (même si on a une version récente de l'IDH, appelée IDH ajusté des inégalités existe).

Or ceci est problématique car même si un pays a un fort IDH, cela ne veut pas dire que le bien-être général y est élevé (même si des indicateurs comme l'espérance de vie ou le niveau d'éducation dépendent du niveau des dépenses sociales).

Ainsi, comparer les pays avec leur IDH donne certes un aperçu de leur niveau de développement, mais pas forcément de leur niveau de bien-être.

En effet, 4 des 15 premiers pays en terme d'IDH sont des pays relativement inégalitaires (i.e. avec un indice de GINI égal ou supérieur à 0,4: USA, Singapour, Hong-Kong voire même le Royaume-Uni ou la Nouvelle-Zélande (0,36)³³

³³ Voir dans « HUMAN DEVELOPMENT REPORT 2015 Work for Human Development » du PNUD.

Par ailleurs, il apparaît intéressant d'avoir un indicateur qui prenne en compte non seulement la richesse mais aussi le niveau d'inégalités d'un pays.

2.2.2 L'indicateur de Sen : $(PIB/hab) \cdot (1 - \text{Coefficient de Gini})$

L'utilisation de cet indice pour refléter le bien-être part de ce principe : à PIB par habitant égal, une répartition plus égalitaire augmente le bien-être psychologique : moins de jalousie, moins de 'relative deprivation' (notion de « frustration relative ») ressentie par les pauvres, moins d'insécurité et d'instabilité politique affectant les plus riches, et dans l'hypothèse altruiste (lorsque mon utilité est affectée par celle de mon voisin) moins de désutilité chez les plus aisés provoquée par le spectacle de la pauvreté.

De plus, si le bien-être global (social welfare) dépend des utilités individuelles (comparables) avec un poids identique pour chaque individu et qu'on admet une utilité marginale décroissante du revenu individuel³⁴ la redistribution d'une unité monétaire du plus riche vers le plus pauvre augmente toujours le bien être global, puisque l'augmentation d'utilité du plus pauvre est toujours supérieure à la perte d'utilité du plus riche.

Ce lien entre inégalités et bien-être a été traité par de nombreux travaux (Blackorby and Donaldson (1978), Sen (1974) ou encore Kakwani (1980).

Dagum (1990) montre également une correspondance entre les différentes mesures d'inégalités et les différentes spécifications de la fonction de bien-être social : « This approach stresses the fact that to each social welfare function corresponds an income inequality measure and conversely » (P Dagum 1990 : 92).

³⁴ voir notamment Gossen (1854), William Jevons(1871), Carl Menger (1871) et Léon Walras(1874)) pour la théorie de l'utilité marginale

Le lien entre inégalités et bonheur a également été mis en évidence dans de nombreux travaux plus récents, Verme (2011), Ferrer et All (2013), Nguyen et All (2013), Clark et All (2015) notamment.

Verme trouve que l'inégalité des revenus a un effet significatif sur le bonheur (life satisfaction). Il explique que : « We find that income inequality has a negative and significant effect on life satisfaction ».

Ferrer évoque 3 raisons principales pour expliquer le lien entre inégalités et bonheur :

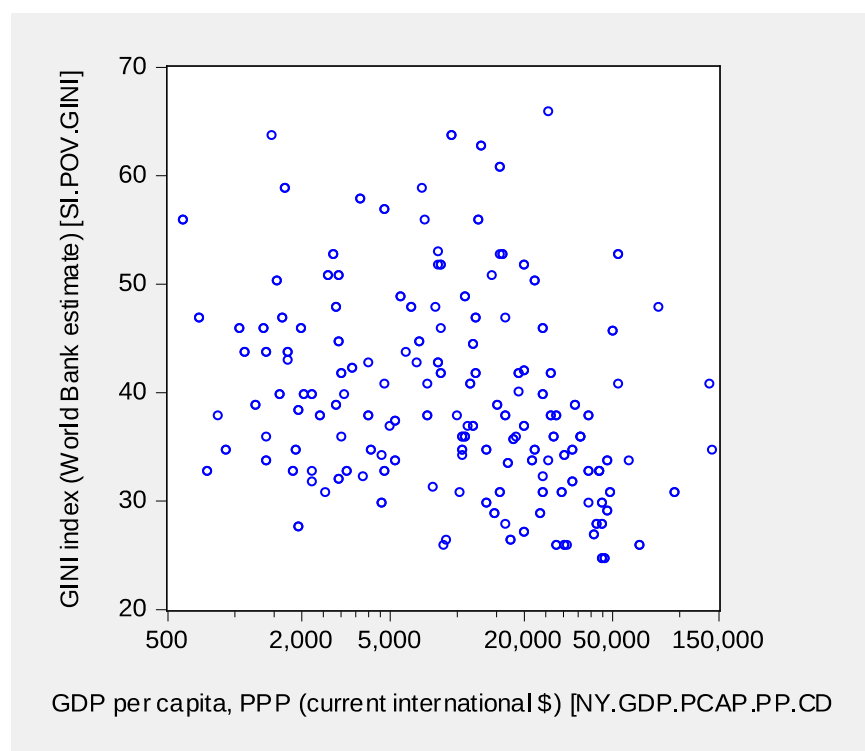
-l'intérêt personnel : en cas d'inégalités, les individus ont peur de se retrouver dans une situation précaire si un gros problème surgit dans leur vie. Piketty (1995) ou Giuliano and Spilimbergo (2009) montrent par exemple que les inégalités peuvent rendre les agents économiques plus pessimistes.

-le regard des autres : Bergstrom and Lachmann (1998); Fehr and Schmidt (1999) ou encore Dawes *et al.* (2007) montrent que les individus sont plus heureux dans un environnement d'équité.

-la richesse relative c'est-à-dire le fait de comparer son revenu par rapport à celui des autres : Ferrer et al (2005) ou encore Hopkins (2008) montrent en effet que lorsqu'il y a des inégalités notables, les individus vont regarder vers le haut (ils vont se référer à ceux qui sont plus riches qu'eux), ce qui les rend malheureux.

Or, il n'y a pas de relation entre PIB par habitant et inégalités (mesuré par l'index de Gini) : voir le graphique ci-dessous. Donc l'indice de Sen combine bien deux critères indépendants : le PIB par habitant (bien-être matériel) et le coefficient de Gini mesurant le degré d'inégalité.

Graphique 5.4 : Absence de relation entre le PIB par habitant et l'indice de Gini :



NB : l'indice de Gini est affiché ici en pourcentage, et non entre 0 et 1.

2.2.3 L'indicateur de Sen et le bonheur

Y-a-t-il une relation entre l'indicateur de Sen et le bonheur subjectivement ressenti par les individus ? L'indicateur de bonheur par pays qui est proposé est une moyenne arithmétique des réponses à la question du World Value Survey concernant la satisfaction dans la vie (Satisfaction with life)³⁵ sur une échelle de 1 à

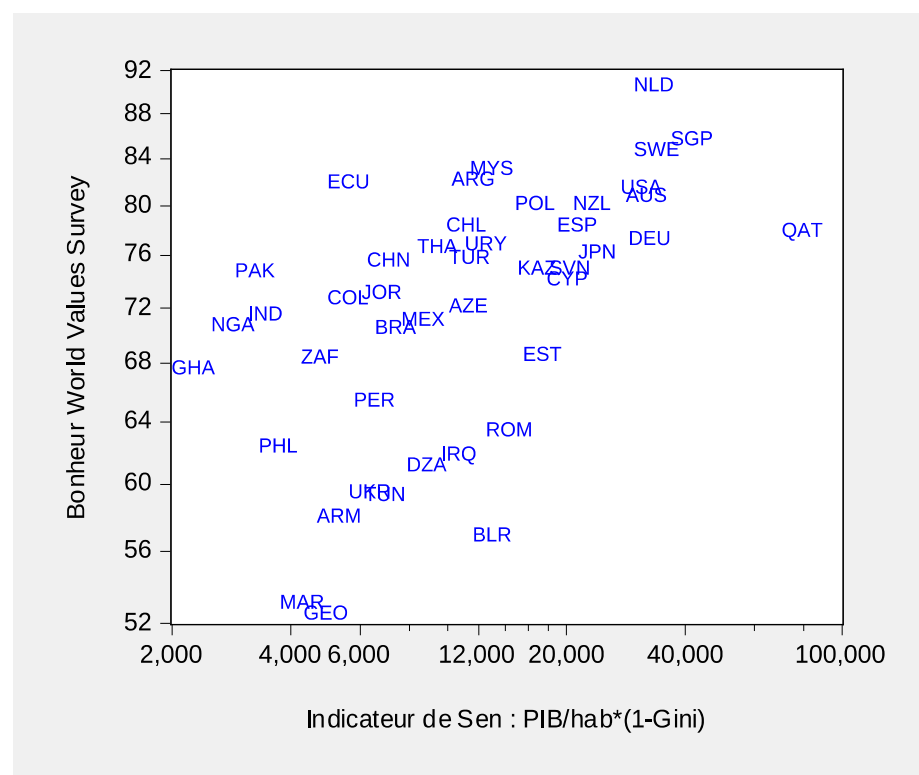
³⁵ La question exacte posée dans le WVS est la suivante : "All things considered, how satisfied are you with your life as a whole these days? Please use this card to help with your answer.":

'Dissatisfied' 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 'Satisfied'

510) WVS et du: pourcentage de réponses : 'very happy' ou 'rather happy' à l'enquête WVS).

On remarque que les ex-pays communistes d'Europe de l'est sont en majorité en dessous de la moyenne pour le bonheur, pour le même niveau de l'indicateur de bien-être de Sen (Estonie-EST, Roumanie-ROM, Belarus-BLR, Ukraine-UKR, Arménie-ARM, Géorgie-GEO). Quoique relativement égalitaires, leur score de bonheur est en-dessous de la moyenne.

Graphique 5.5 : Lien entre l'indicateur de bonheur national et l'indicateur de Sen :



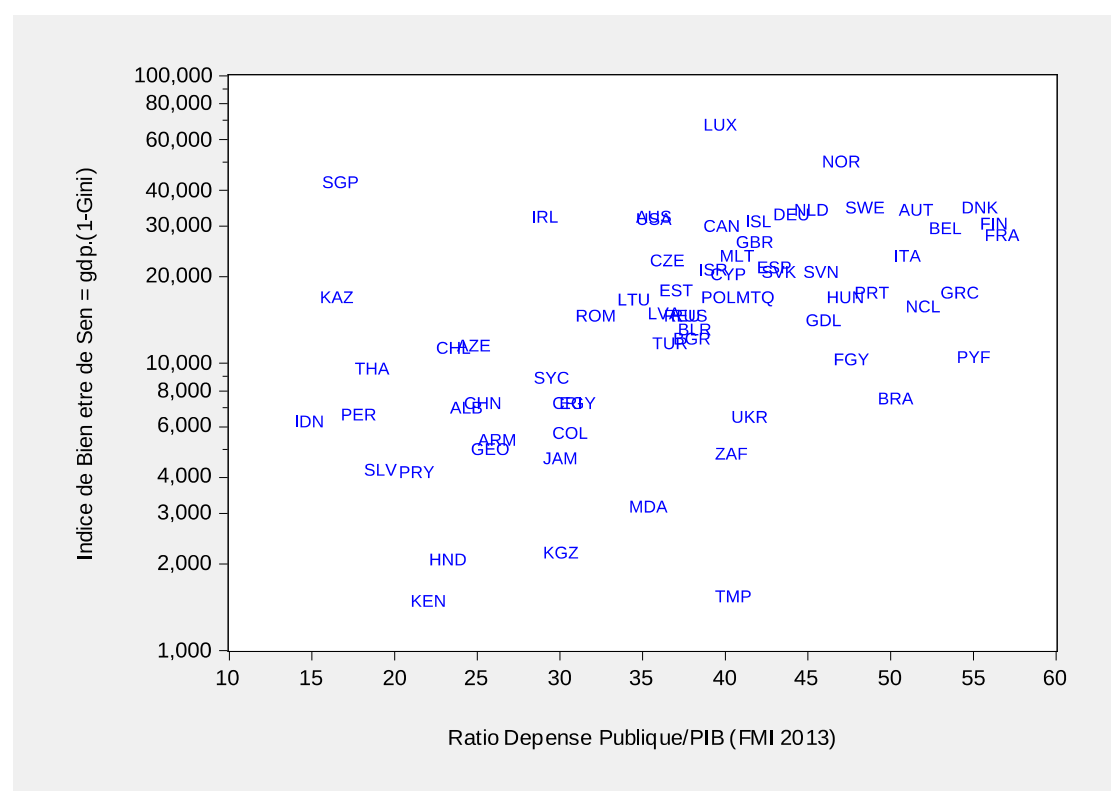
2.3 Résultats : le classement des pays selon l'efficacité des dépenses publiques

En premier lieu, on peut mettre en évidence le lien entre cet indice et le ratio de la dépense publique par rapport au PIB (tableau 5.6).

Nous calculons l'indice de bien être de Sen selon la formule :

$$(\text{PIB/habitant}) \times (1 - \text{Gini}).$$

Graphique 5.6 : Lien entre indice de Sen et dépense publique/PIB



On remarquera notamment la faible efficacité de la dépense publique en Polynésie française (PYF) et en Guyane (FGY)³⁶.

On remarque la performance exceptionnelle de Singapour, en haut à gauche du graphique.

En second lieu, on utilise cet indicateur de Sen pour élaborer un indicateur d'efficacité de la dépense publique dans la production de bien-être au sens de Sen.

Le principe du calcul est simple: On obtient l'indicateur d'efficacité de la dépense publique comme le résidu de la régression $\text{Log}(\text{Indicateur de Sen}) = f(\text{ratio de la dépense publique/PIB})$. Plus le résidu est élevé, plus le pays est efficace dans la production de bien-être. La mesure de l'efficacité des prélèvements obligatoires est plus sujette à caution que celle des dépenses publiques car une partie des dépenses publiques peut être financée par l'endettement, donc un pays qui a des déficits publics et sociaux élevés pourrait paraître momentanément produire plus de bien être à TPO égal, grâce à un endettement croissant (cas de la Grèce par exemple).

Cependant, les résultats sont à interpréter avec précaution car la régression ci-dessous ne tient pas compte d'éventuelles non-linéarités et souffre du problème potentiel de biais d'une spécification incomplète des variables explicatives, ou d'un éventuel biais d'endogénéité de la variable explicative.

Tableau 5.1 : Lien entre bien-être et ratio de dépenses publiques/PIB

Méthode: Moindres carrés ordinaires

Variable expliquée : Log (indice de bien être de Sen)

Nombre d'observations: 105

Variable	Coefficient	Ecart-type	t-Statistic	Prob.
Dépense publique/PIB	0.044634	0.007598	5.874664	0.0000
C	7.513170	0.286839	26.19298	0.0000

$R^2 = 0.250973$

$R^2 \text{ ajusté} = 0.243701$

³⁶ NB : le PIB par habitant des DCOM est corrigé pour la différence de prix entre eux et la France métropolitaine : voir annexe 5.1)

On prend la série des résidus de cette régression pour établir un classement des 105 pays de l'échantillon.

Le tableau 5.2 donne le classement obtenu par efficacité décroissante de la dépense publique : il s'agit du résidu de l'équation de régression ci-dessus augmenté de 3 pour obtenir un indicateur toujours positif, le résidu négatif le plus élevé étant celui du Libéria (- 2.78). Les trois paradis fiscaux (Singapour, Luxembourg, Suisse) sont en tête du classement. La Polynésie française, avec un indicateur de 2.28, se situe dans le bas du tableau, en dessous de la Grèce et du Laos, juste avant le Nicaragua et l'Ukraine. C'est le moins bien placé de tous les DCOM (indiqués en gras). On notera également que certains pays grands exportateurs de matières premières sont bien placés dans ce classement : cela est à relativiser car ces pays peuvent avoir des scores élevés malgré de faibles dépenses publiques et peu de production de biens publics (car leur « score » élevé s'explique par un PIB/hab élevé provenant en partie d'une rente pétrolière). Parmi les grands pays industrialisés, la France est avant-dernière devant le Japon. La Réunion et la Martinique paraissent mieux placées que la France. Cependant les dépenses sociales y sont largement subventionnées par la France (déficit important du budget de la sécurité sociale dans les départements d'outre-mer).

Tableau 5.2: Indicateur d'efficacité des dépenses publiques

Pays	Score	Pays	Score	Pays	Score	Pays	Score
Singapore	5.71	Cyprus	3.55	Albania	3.03	Vietnam	2.31
Luxembourg	4.65	Mexico	3.50	Costa Rica	3.03	Lao PDR	2.30
Switzerland	4.60	Spain	3.49	Philippines	3.02	French Polynesia	2.28
Korea, Rep.	4.48	Romania	3.48	Guatemala	3.02	Nicaragua	2.17
Norway	4.33	Latvia	3.45	Portugal	3.02	Ukraine	2.13
Australia	4.25	Denmark	3.41	Hungary	3.01	South Africa	2.11
United States	4.18	Réunion	3.40	Guadeloupe	2.98	Bolivia	2.03
Ireland	4.08	Maldives	3.39	Egypt, Arab Rep.	2.97	Tanzania	1.88
Saudi Arabia	4.05	Indonesia	3.39	Armenia	2.92	Moldova	1.82
Malaysia	4.03	Martinique	3.33	Mongolia	2.91	Honduras	1.81
Canada	3.99	Poland	3.31	New Caledonia	2.81	Venezuela, RB	1.80
Germany	3.89	Belgium	3.31	Paraguay	2.77	Namibia	1.69
New Zealand	3.87	Peru	3.30	El Salvador	2.72	Mali	1.62
Iceland	3.86	Russian Federation	3.29	Slovenia	2.72	Uganda	1.60
Netherlands	3.84	Finland	3.28	Georgia	2.71	Kenya	1.59
Chile	3.78	Italy	3.27	Jordan	2.70	Kyrgyz Republic	1.51
Czech Republic	3.78	China	3.23	Pakistan	2.67	Madagascar	1.42
Malta	3.69	Nigeria	3.22	Serbia	2.64	Timor-Leste	1.00
Argentina	3.69	Azerbaijan	3.20	Morocco	2.61	Rwanda	0.75
Mauritius	3.67	Bulgaria	3.20	Colombia	2.59	Togo	0.71
United Kingdom	3.66	France	3.17	French Guyana	2.58	Mozambique	0.51
Thailand	3.66	Turkey	3.15	Fiji	2.50	Liberia	0.22
Sweden	3.64	Seychelles	3.13	Brazil	2.48		
Israel	3.63	Croatia	3.11	Jamaica	2.48		
Austria	3.63	Tunisia	3.10	Greece	2.46		
Estonia	3.59	Japan	3.05	Bhutan	2.34		
Slovak Republic	3.56	Belarus	3.04				

3. Le lien entre efficacité de la dépense publique et qualité des institutions

Comme vu dans la revue de littérature (section 1), l'efficacité de la dépense publique diffère selon les pays.

L'objet de notre étude est d'expliquer pourquoi ces différences d'efficacité existent. Nous allons montrer ici que la principale variable explicative de ces différences n'est autre que la qualité des institutions.

En effet, des institutions de bonne qualité devraient engendrer une meilleure efficacité de la dépense publique (et donc de l'utilisation des prélèvements), et ce pour deux raisons majeures :

-plus les institutions sont efficaces (respect de la loi, absence de corruption, efficacité de la régulation,..) meilleure est l'efficacité de la dépense publique dans la création de bien-être matériel (meilleures infrastructures, sécurité juridique, sécurité des citoyens, éducation, recherche, santé) et dans la redistribution des revenus (bien-être psychologique lié à la sécurité sociale et à de moindres inégalités) .

-plus les institutions sont efficaces et de bonne qualité et plus les agents économiques consentent à payer l'impôt et il y a donc moins d'évasion fiscale ou de désincitations à travailler ou innover car les agents économiques ont alors une meilleure perception de la façon dont les pouvoirs publics utilisent leurs impôts.

La littérature évoquée ci-dessus montre un lien entre prélèvements et croissance du PIB par habitant, mais ne traite pas d'un éventuel lien entre taxes et bien-être au sens de Sen.

De plus, hormis les travaux d'Algan et al. (2011), ces études n'expliquent pas pourquoi, parmi les pays déjà développés, certains ont un plus grand bien-être à dépenses publiques égales.

En effet, ces études ne traitent pas de l'impact direct de la fiscalité sur le bien-être au sens de Sen et surtout, ne répondent pas vraiment à la question suivante: pourquoi des pays peuvent-ils avoir des différences d'efficacité dans leurs dépenses

publiques? (i.e. des différences d'efficacité dans l'utilisation de la fiscalité sur le bien-être).

A fortiori, il n'y a pas d'études démontrant clairement un lien entre qualité des institutions et efficacité de la fiscalité sur le bien-être au sens de Sen.

L'hypothèse théorique que nous proposons est donc la suivante :

-plus les institutions sont de bonne qualité, plus l'efficacité de la fiscalité sur le bien-être global est grande et ce pour plusieurs raisons :

raison 1 : plus les institutions sont bonnes, meilleures seront les recettes fiscales à TPO égal car les agents économiques savent que leurs impôts seront bien réutilisés ce qui diminue la désincitation à travailler ainsi que le risque d'évasion fiscale.

raison 2 : plus les institutions sont bonnes, plus les recettes fiscales seront bien utilisées car il y a moins de risque de détournement de fonds publics (transparence des comptes publics) et optimisation de la politique de redistribution (moins d'inégalités pour le même prélèvement social).

C'est l'objet de ce chapitre où nous allons nous intéresser au lien entre institutions, efficacité de la fiscalité et bien-être global en utilisant un panel de 107 pays.

3.1 Analyse empirique

Pour montrer l'impact des institutions sur l'efficacité des prélèvements obligatoires et des dépenses publiques, nous prenons cinq variables institutionnelles provenant du World Governance Indicators (obtenu sur le site internet de la Banque mondiale).

-corruption (corruption control) : mesure de la perception des agents économiques concernant la corruption (NB : plus cet indicateur est élevé, moins il y a de corruption dans le pays)

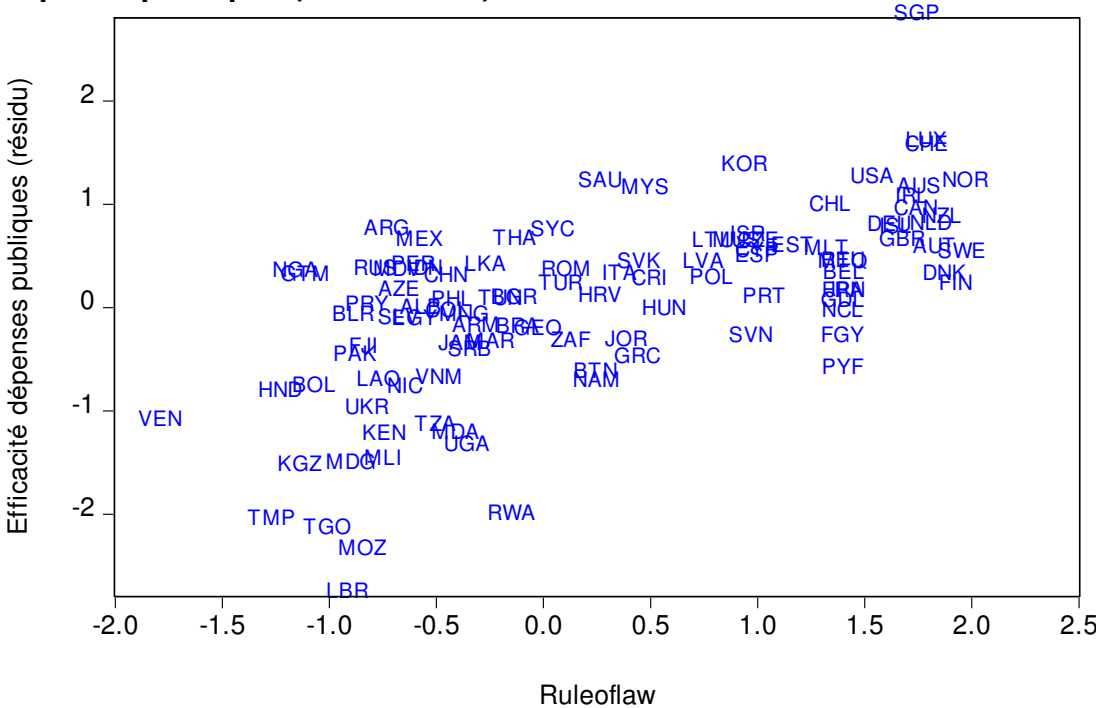
-efficacité du gouvernement (government effectiveness) : mesure de la qualité des services publics

-qualité du régulateur (regulatory quality) : mesure de la capacité du gouvernement à instaurer une régulation favorisant l'initiative privée

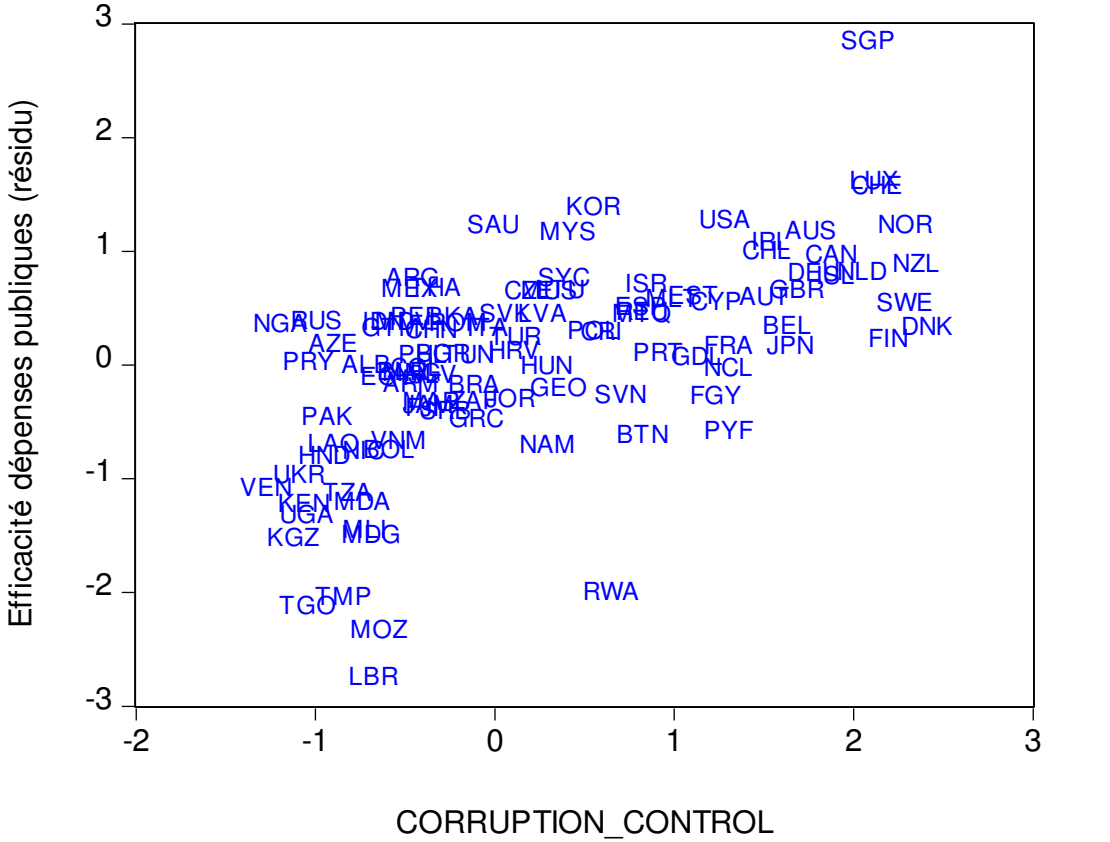
-respect de la loi (rule of law) : mesure la perception des citoyens concernant les règles formelles régissant la vie en société

-voice and accountability : mesure du niveau de démocratie, de la liberté d'expression, de la liberté de la presse

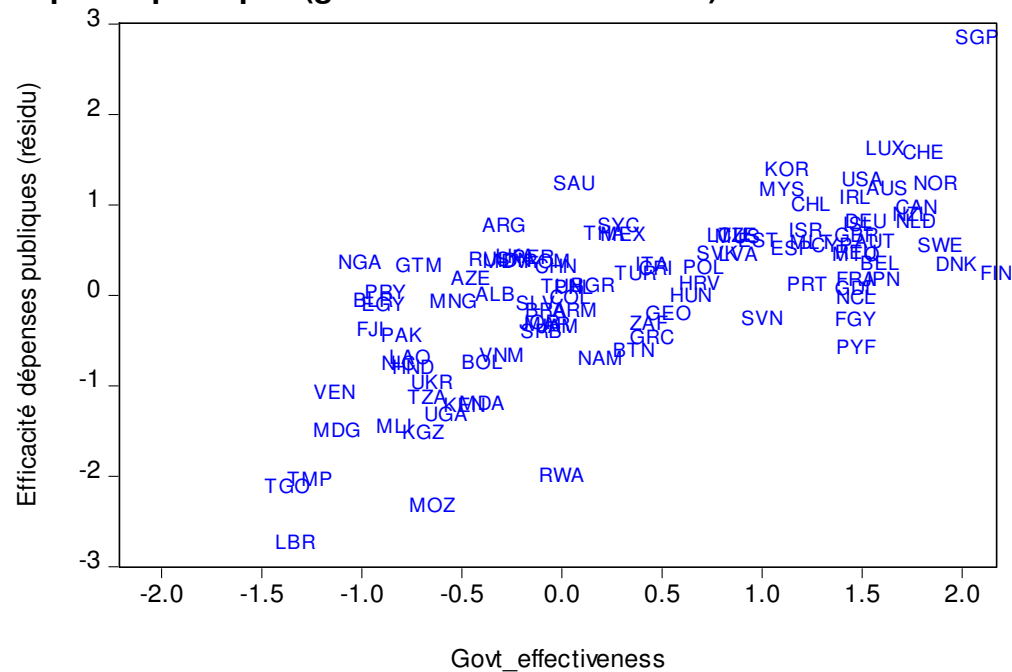
Graphique 5.7 : Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (Rule of Law)



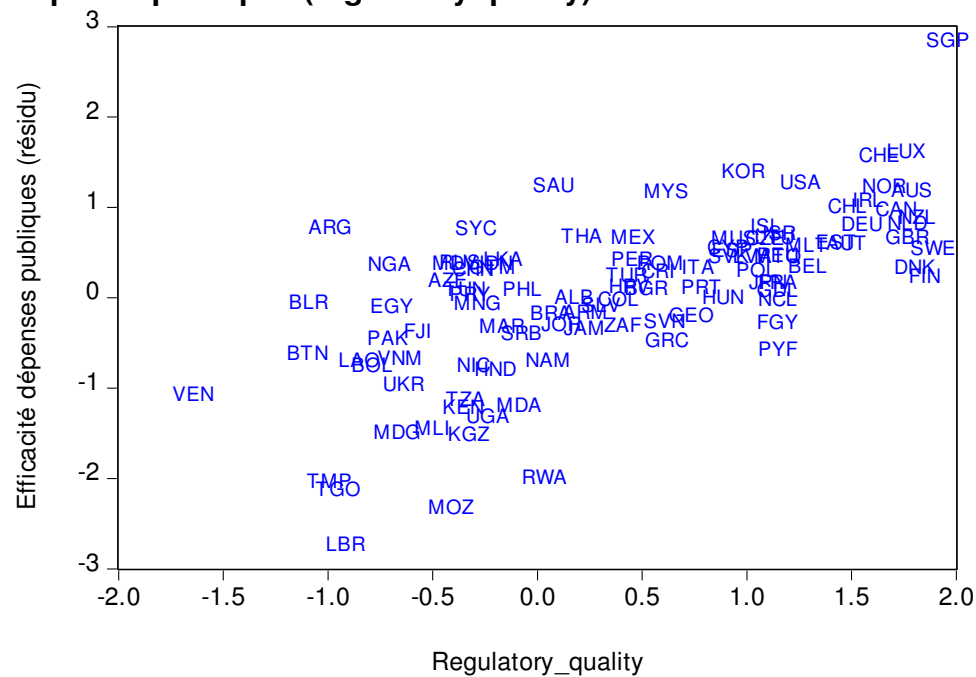
Graphique 5.8 : Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (Control of corruption)



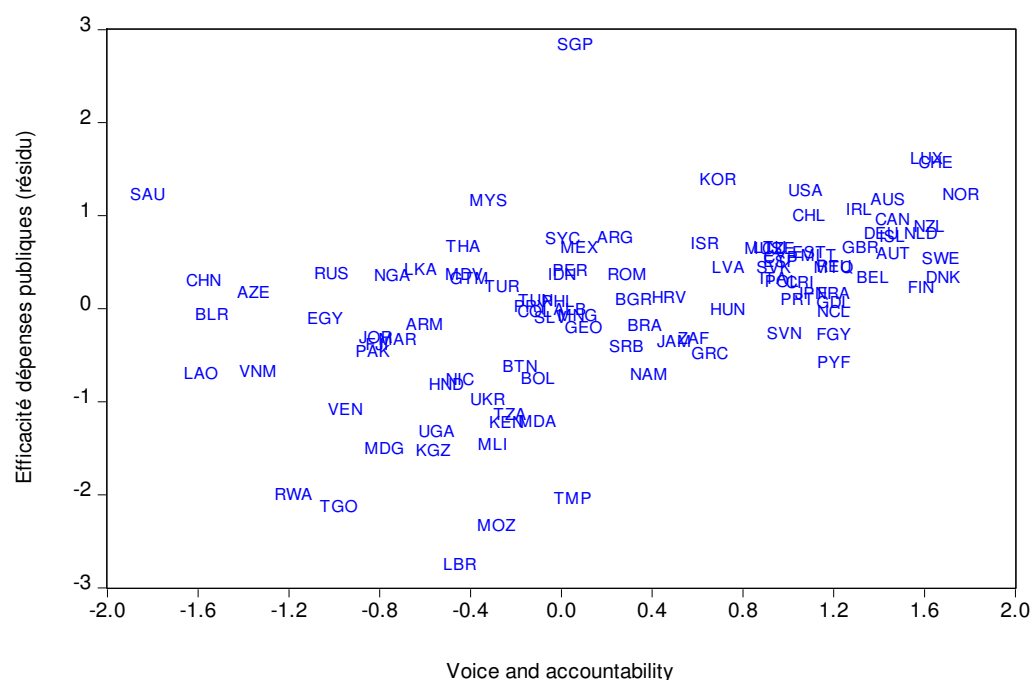
Graphique 5.9 : Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (government effectiveness)



Graphique 5.10 : Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (regulatory quality)



Graphique 5.11 : Le lien entre qualité des institutions et efficacité de la dépense publique (voice and accountability)



même au seuil de 10%³⁷. Au contraire, les régressions suivantes montrent que l'indicateur de Sen donne lui, des coefficients partout significatifs.

Tableau 5.3: Variable expliquée: Log(indicateur de Sen)

méthode : moindres carrés ordinaires

Variables Explicatives	TPO	Ratio de Dépenses publiques	Rule of law	Corruption control	Voice and Accountability	Regulatory Quality	Government effectiveness	R2
Rule of law	0,023*** 3,21		0,74*** 9,47					63%
Corruption control	0,026*** 3,5			0,65** *8,43				59%
Voice and Accountability	0,034*** 3,80				0,55*** 5,25			46%
Reg Quality	0,025*** 3,52					0,82*** 9,88		65%
Gov effect	0,19*** 2,91						0,85*** 11,95	71%
Rule of law		0,013** 2,17	0,718** * 10,33					63%
Corruption control		0,016*** 2,57		0,66** *9,18				58%
Voice and Accountability		0,017*** 2,38			0,63*** 6,61			47%
Reg Quality		0,019*** 3,54				0,79*** 10,33		63%
Gov effect		0,011** 2,18					0,81*** 12,16	69%

Note: ***: significatif à 1%; ** significatif à 5%, * significatif à 10%

En analysant les résultats de ces régressions (tableau 5.3) nous constatons que:

- Toutes les variables institutionnelles (ainsi que le ratio des dépenses publiques) sont significatives au seuil de 1% (il en est de même lorsque l'on choisit les TPO comme variable explicative à la place du ratio des dépenses publiques).

³⁷ Ces régressions ont été effectuées sous e-views, elles ne sont pas détaillées ici car elles sont non significatives : fichiers e-views disponibles sur demande

- Les coefficients de détermination sont de l'ordre de 60% en moyenne, allant jusqu'à 70% pour la variable « Government effectiveness » ou 65% pour la variable « Regulatory quality ».

3.2 Application aux DCOM

Les DCOM sont parmi les économies du monde où le ratio de la dépense publique au PIB est le plus élevé (avec la France, deuxième dans le classement mondial derrière le Kiribati (dont le budget est financé en grande partie par l'aide internationale), il est donc justifié de s'interroger sur l'efficacité en terme de bien être de ces dépenses publiques importantes:

Tableau 5.4 : Le ratio des dépenses publiques au PIB (par ordre décroissant de ce ratio).

Pays/DCOM	Ratio dépense publique/PIB (en %) Source : FMI
Kiribati	73.90
France	56.78
Finland	56.31
Denmark	55.43
French Polynesia	55.00
Greece	54.21
Belgium	53.30
New Caledonia	52.00
Austria	51.63
Italy	51.03
Brazil	50.37
Portugal	48.93
Sweden	48.50
French Guyana	47.70
Hungary	47.31
Norway	47.01
Guadeloupe	46.00
Slovenia	45.84
Netherlands	45.20
Germany	44.06
Slovak Republic	43.33
Spain	42.99
Iceland	41.98
Martinique	41.90

Sources pour les DCOM : INSEE, ISPF, ISEE

Comme nous venons de le voir dans les sections précédentes, il y a un impact positif et fort de la qualité des institutions sur l'efficacité des dépenses publiques.

Or, dans le cas des DCOM, les institutions formelles sont en fait les mêmes qu'en métropole, même si des règles spécifiques existent, mais qui doivent respecter les principes de la constitution française.

Il est donc intéressant de comparer l'efficacité des dépenses publiques dans les DCOM avec la métropole, à institutions égales (de facto).

Par hypothèse, on attribue donc aux DCOM la même qualité institutionnelle qu'à la France métropolitaine pour tous les critères.

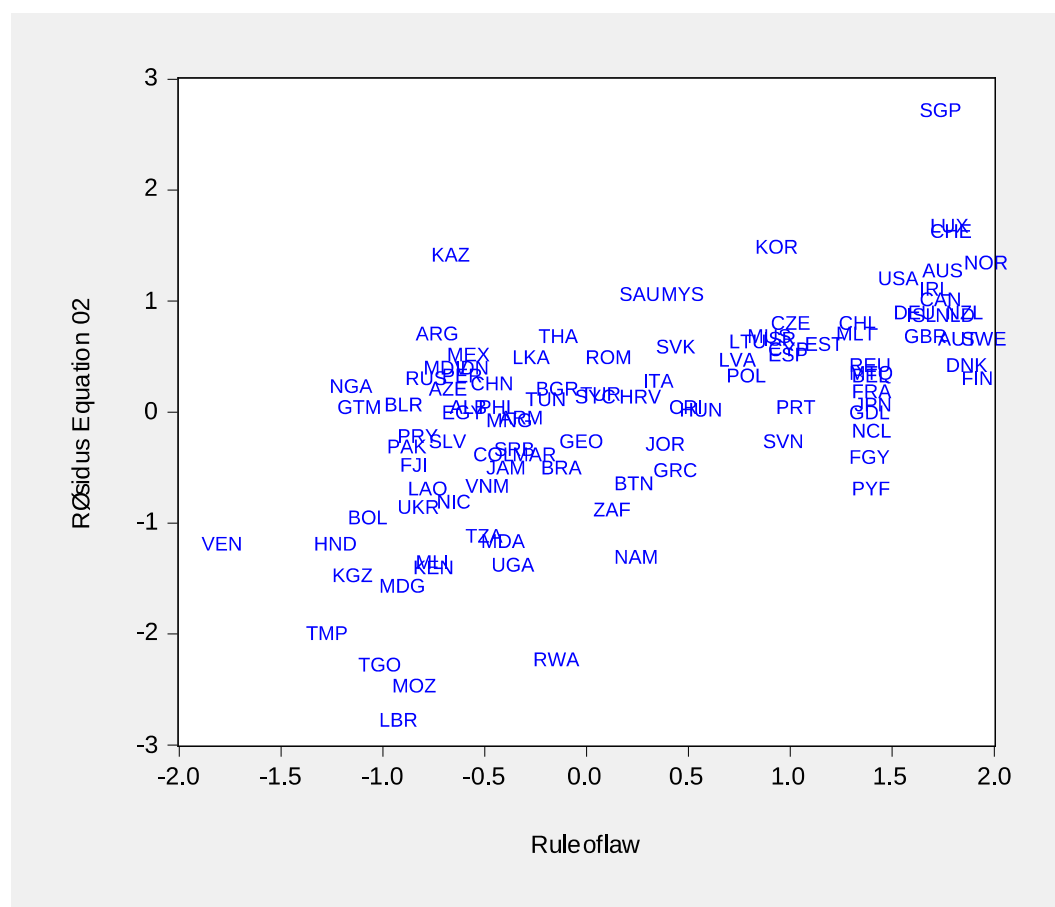
De ce fait, ils ont tous la même abscisse que la France sur le graphique 5.12. L'ordonnée est le résidu de l'équation du tableau 5.1.

On observe ici que les DOM, hormis la Guyane, ont une efficacité des dépenses publiques similaires à celle de la France métropolitaine alors que la Polynésie française obtient le résidu le plus bas de tous les DCOM, ce qui la place au même niveau d'efficacité (en ordonnée) que le Vietnam, le Laos et en dessous de Fidji, du Brésil, de la Grèce et de la Jamaïque, alors que son indice (théorique) de respect des lois (rule of law) est nettement plus élevé, puisque supposé égal à celui de la Métropole.

De même la Nouvelle-Calédonie et la Guyane ont une efficacité inférieure à celle de la métropole et sont donc, comme la Polynésie française, parmi les pays au monde où l'efficacité des dépenses publiques est la plus faible.

Aussi, il est intéressant de comprendre pourquoi dans les DCOM, l'efficacité des dépenses publiques est très en deçà de la métropole.

Graphique 5.12 : Efficacité de la dépense publique (résidu de l'équation estimée) et respect de la loi

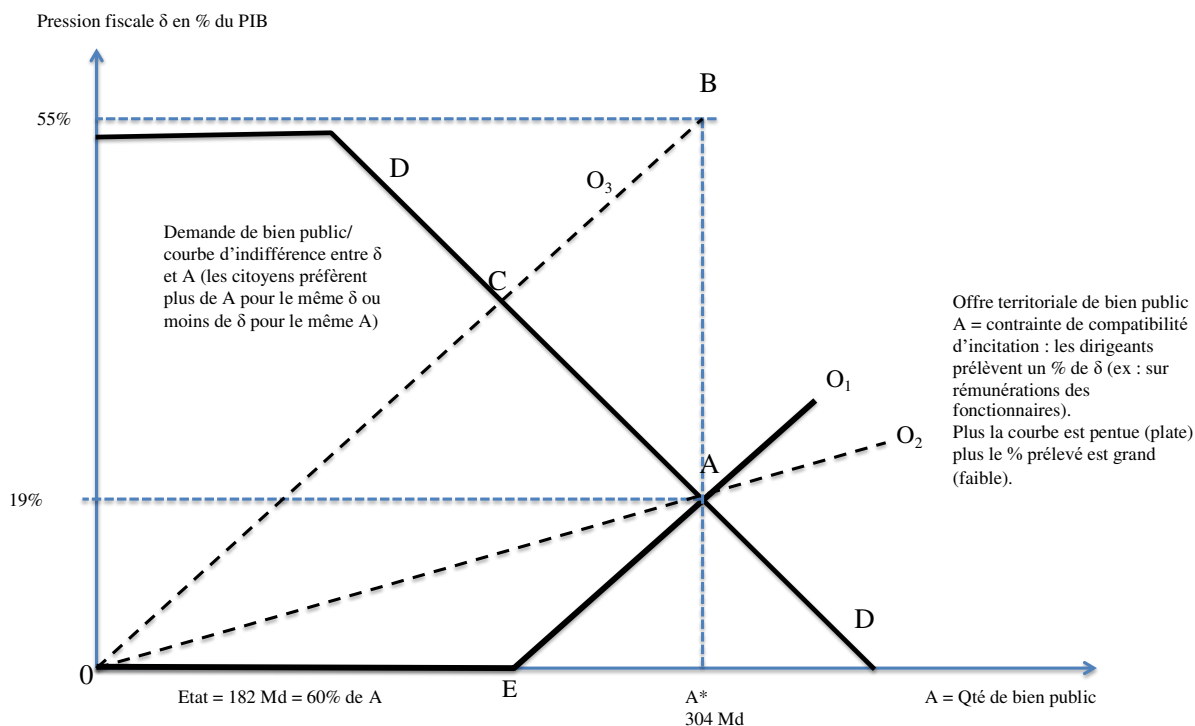


maximiser leur rente politique) : Les deux courbes O_1 et DD de ce graphique peuvent être interprétées comme les courbe d'offre et de demande pour le bien public en fonction du prix δ de ce bien public. L'équilibre de la négociation (point A) dépend de la pente de la courbe d'offre croissante des dirigeants : une pente positive plus faible veut dire qu'ils acceptent de consacrer une part plus grande des prélèvement δ à la fourniture de biens publics A, et une part moins grande à leur rente politico-administrative. Dans les DCOM, les dirigeants politiques peuvent fournir plus de bien public A pour le même montant de δ (19% de pression fiscale en PF en 2013, source ISPF) car ils ont les transferts de l'État T qui en fournissent une grosse partie (60%) payée par le contribuable métropolitain (partie OE de O_1). Ils peuvent donc prélever une plus grande part de la fiscalité locale (pente de EA de la courbe O_1) pour eux-mêmes et leur clientèle (de fonctionnaires locaux 'majorés'), ce qui assure leur réélection. Ceci permet d'obtenir un δ plus bas pour les citoyens et une rente plus grande (pente de EA) pour l'élite politico-administrative, pour un même niveau de bien public A par habitant, similaire à celui de la métropole.

En effet, en l'absence des transferts de l'État, le coût d'offrir A^* (304 Md F CFP) de bien public serait de 55% du PIB (point B). Le point B n'est pas un équilibre possible car il est au-delà du maximum de δ toléré par les citoyens (révolte fiscale). La courbe d'offre compatible avec l'équilibre A^* ($\delta = 19\%$ = pression fiscale actuelle) serait bien plus plate : elle passerait de O_1 à O_2 : le secteur politico-administratif ne pourrait pas extraire une rente aussi élevée car les citoyens voteraient contre les dirigeants et pour un autre gouvernement moins 'gourmand' (courbe O_2). Le niveau des traitements des fonctionnaires et politiciens serait alors beaucoup plus faible (comme par exemple au Vanuatu après l'indépendance des Nouvelles Hébrides françaises et anglaises). Si le gouvernement et l'administration arrivaient à maintenir le même niveau de prélèvement (O_3) en limitant le pouvoir des citoyens, alors l'équilibre s'établirait en C, à un niveau beaucoup plus faible de fourniture de bien public A et beaucoup plus élevé de pression fiscale. Les DCOM sont un exemple caricatural de ce qui se passe dans les collectivités locales françaises : incitations à gonfler la rente politico-administrative locale (créations d'emplois, temps de travail

minimum,..) car l'État subventionne les collectivités et donc l'irresponsabilité des élus locaux (d'où le record des dépenses publiques en France : 57% du PIB).

Graphique 5.13 : Équilibre fiscal dans les DCOM



Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons d'abord montré qu'il était plus pertinent d'utiliser un indice de bien-être prenant en compte les inégalités de revenus (plutôt que le seul PIB par habitant) comme variable cible pour refléter l'utilisation des prélèvements obligatoires sur l'amélioration de la qualité de vie des individus.

Dans cette optique, nous avons choisi comme variable cible l'indicateur de bien-être de Sen (ainsi qu'un indicateur alternatif à celui de Sen).

Nous avons ensuite calculé l'efficacité des dépenses publiques (et des TPO) sur la production de bien-être au sens de Sen pour un panel de 107 pays et nous avons trouvé de très fortes disparités dans l'efficacité de ces dépenses publiques.

Le premier objectif de ce chapitre était donc de montrer pourquoi il existait des différences d'efficacité des dépenses publiques (et donc de la fiscalité) sur la production de bien-être dans l'ensemble des pays de la planète.

Nous avons alors prolongé le raisonnement de Algan et Cahuc (2011) (qui montraient que la confiance ou le civisme ont un impact sur l'efficacité des dépenses publiques sur la production de bien-être) en faisant l'hypothèse que la qualité des institutions était une variable explicative de l'efficacité des dépenses publiques dans la production de bien-être au sens de Sen.

Nous avons alors montré que, quelle que soit la variable institutionnelle choisie, celle-ci avait un impact significatif sur l'efficacité des dépenses publiques (resp. fiscalité) dans la production de bien-être au sens de Sen.

En d'autres termes, plus les institutions sont bonnes, plus un pays a intérêt à augmenter ces prélèvements obligatoires (i.e. dépenses publiques) pour produire du bien-être au sens de Sen. En particulier, les graphiques ne démontrent pas une efficacité décroissante du ratio des dépenses publiques sur le bien être : la relation n'exhibe pas une forme « en cloche » comme le suggère la courbe de Laffer. Bien sûr, les données disponibles ne vont pas au delà d'un ratio de 57% (celui de la Finlande et de la France), mais l'expérience des ex-pays communistes à la fin du XX^e siècle démontre qu'il y a certainement une grande perte d'efficacité quand le secteur privé disparaît complètement au profit du secteur public.

Par ailleurs, ces mêmes variables institutionnelles n'étaient pas significatives pour expliquer l'efficacité des dépenses publiques sur le seul PIB/HAB.

Ceci confirme le fait que, si l'on omet les pays très pauvres, les différences de pression fiscale ne peuvent expliquer à elles seules les disparités de PIB par habitant : la France a par exemple 57% de dépenses publiques par rapport au PIB et

a un PIB par habitant inférieur à celui de l'Allemagne qui dépense pourtant moins (même exemple avec les USA et la France, avec la Grande-Bretagne et la France, etc.).

Par contre, dans une optique de production de bien-être au sens de Sen, nous pouvons dire que plus les institutions sont de bonne qualité, et plus les dépenses publiques sont efficaces dans la production de bien-être : là où les institutions sont bonnes, il y a donc un intérêt général à augmenter le taux de prélèvement obligatoire.

Autrement dit là où les institutions sont mauvaises, il ne semble pas opportun d'augmenter les TPO et les dépenses publiques car le risque d'évasion fiscale, de désincitation au travail, de faible efficacité de la redistribution et de détournement du produit fiscal au détriment de la production de biens publics est grand.

Après avoir montré le lien entre fiscalité, institutions et bien-être, nous nous sommes intéressés au cas des DCOM.

En effet, les DCOM ont, de facto, les mêmes institutions formelles qu'en métropole : il était donc intéressant de regarder si l'efficacité de leurs dépenses publiques dans la production de bien-être au sens de Sen était la même.

Or, concernant les COM (et la Guyane), nous avons pu voir que l'efficacité des dépenses publiques était très en dessous de celle de la France : les COM sont parmi les économies du monde avec la plus faible efficacité des dépenses publiques.

Nous avons donc fait l'hypothèse que les institutions informelles pouvaient être une variable explicative de cette sous-efficacité.

Ainsi, nous avons proposé une extension du modèle d'Acemoglu sur l'équilibre entre offre de biens publics et niveau de prélèvements.

Nous avons montré que, en raison des transferts de l'État et de la majoration des fonctionnaires notamment (étendue de facto à la fonction publique locale et au

secteur monopolistique), l'équilibre dans les DCOM engendre une sous-efficacité de la dépense publique car la rente politico-administrative y est plus grande qu'en métropole, sans que cela se traduise par la production de bien public au profit de l'intérêt général et de la productivité du secteur privé. Ainsi, par hypothèse les statisticiens estiment la valeur ajoutée non marchande comme la somme des traitements des salariés du secteur non marchand. Si la majoration est de 84% comme en Polynésie française, on surestime donc la valeur ajoutée non marchande de 84%, par rapport à la Métropole (en supposant que les fonctionnaires ont la même productivité partout), ce qui entraîne une surestimation notable du PIB. Il s'ensuit qu'une comparaison plus valable prendrait en compte uniquement le PIB marchand. L'utilisation du ratio de dépense publique par rapport au PIB marchand donnerait sans doute des résultats encore plus médiocres pour les DCOM par rapport à ceux que nous avons obtenu.

Cette conclusion sur l'impact des institutions informelles (de la gouvernance) sur l'efficacité des dépenses publiques dans les COM rejoint les conclusions du chapitre 3 sur la qualité de la gouvernance dans les COM mais avec une approche différente.

Annexe : Sources et description des données

Les données concernant le PIB par habitant en PPA (Parité de Pouvoir d'Achat) proviennent de la banque mondiale. (données de 2013)

Les données concernant les dépenses publiques par pays proviennent du site du FMI : « General government expenditures » (données de 2013).

Les données concernant les prélèvements obligatoires par pays proviennent du site du FMI : « Tax revenue » (données de 2013).

Les données concernant le bonheur et la satisfaction dans la vie proviennent du World Values Survey (Wave 6, 2010-2014) : « Feeling of happiness » et « Satisfaction with your life ».

Les données concernant les variables institutionnelles proviennent de « The Worldwide Governance Indicators » (update 2014).

Les données concernant l'indice de Gini proviennent du UNDP : « United Nations Development Programme » (données de 2013).

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'objet de cette thèse était de comprendre quels étaient les obstacles au développement en Polynésie française.

Après une présentation succincte de la Polynésie française dans le chapitre 1, nous avons pu montrer que les barrières douanières (tarifaires et non tarifaires) avaient un impact négatif sur le bien-être dans le chapitre 2.

Pour cela nous avons notamment utilisé la demande d'importation et fait des hypothèses sur l'élasticité de celle-ci par rapport au prix, pour évaluer l'aire correspondant à la perte nette en bien-être, ce qui correspond à un coût statique du protectionnisme.

Le coût statique des barrières douanières estimé dans le chapitre 2 est en réalité probablement sous-estimé car nous n'avons pas mesuré les coûts indirects de la protection comme, par exemple, le coût du manque de concurrence interne résultant du protectionnisme ou encore le coût administratif des mesures protectionnistes.

Le coût du manque de concurrence semble beaucoup plus difficile à mesurer car il est difficile d'avoir des données sur les coûts de production des entreprises mais aussi car il est compliqué de savoir quelle est la part du manque de concurrence imputable au protectionnisme : nous pouvons néanmoins supposer que, depuis l'instauration d'une autorité de la concurrence en Polynésie française, si les taxes douanières étaient annulées, une grande partie de cette baisse des taxes se répercuterait sur les prix³⁸.

³⁸ On notera cependant que la nomination des membres de l'autorité de la concurrence pourrait être assujettie à une forme de clientélisme car ces membres sont nommés par le pouvoir politique territorial...

Dans le chapitre 2, nous avons également montré que les barrières douanières ne stimulent pas durablement la croissance réelle.

En effet, la protection a un effet positif sur la croissance réelle du PIB qu'au prix d'une protection douanière croissante. Autrement dit une protection douanière élevée mais constante ne stimule pas durablement la croissance réelle. Or il est évident qu'il est impossible d'accroître indéfiniment la pression fiscale douanière pour abaisser de façon durable, année après année, la propension à importer. Celle-ci en effet, atteint vite un plancher minimum dans une petite île dénuée d'hydrocarbures et de la plupart des matières premières nécessaires à l'industrie (tous les métaux et le ciment doivent être importés, ainsi que la plupart des matériaux de constructions, dont le fer, l'aluminium, le verre et une grande partie du bois).

Après avoir montré cette sous-optimalité des mesures protectionnistes sur le bien-être et la croissance, nous nous sommes donc demandés pourquoi le développement endogène via la substitution d'importation était toujours privilégié en Polynésie française.

Ainsi, dans le chapitre 3, nous avons fait l'hypothèse que la petite taille de l'économie polynésienne combinée avec la petite taille de la population renforce les liens interpersonnels entre les propriétaires du capital et les politiciens et favorise ainsi le clientélisme et le protectionnisme.

Nous avons ensuite vérifié ceci en utilisant les données d'une enquête de l'Université de la Polynésie française de décembre 2014 portant sur un panel de 411 individus. Cette enquête reprenait des questions posées dans le World Values Survey, notamment des questions sur le civisme, la confiance, le clientélisme ou encore le bonheur.

La stabilité de ce système de substitution d'importation (et par conséquent de prix élevés) est également permise par l'isolement du consommateur et son manque d'information sur les prix pratiqués ailleurs et facilitée de surcroît par le fait que les consommateurs fonctionnaires ont un pouvoir d'achat qui leur permet de payer ces

prix élevés, grâce à la majoration des traitements de 84% pour les fonctionnaires d'État, étendue de fait aux fonctionnaire locaux.

Ainsi, en prenant comme base le modèle de Peltzman-Hillman sur l'équilibre du marché politique, nous avons pu montrer que, en Polynésie française, l'équilibre de maximisation du soutien politique se déplace vers la droite (en raison de la sur-rémunération des fonctionnaires et l'accoutumance de la population a des prix élevés), ce qui engendre un niveau de taxation douanière plus élevé que dans un pays plus grand sans sur-rémunération dans les secteurs protégés.

L'intérêt de ce chapitre était donc aussi d'appliquer plusieurs notions d'économie institutionnelle et notamment de montrer que la qualité de la gouvernance ou que certaines normes sociales ou valeurs morales (clientélisme, tolérance au protectionnisme, etc) pouvaient avoir un impact sur le développement économique en Polynésie française.

Cet impact des normes sociales et valeurs morales sur le développement a aussi été étudié dans le chapitre 4, où nous nous sommes intéressés aux liens entre entrepreneuriat et valeurs morales en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie.

En effet, l'initiative privée semblait être liée aux valeurs et normes car il s'avère qu'en Polynésie, les agents économiques d'origine asiatique représentent environ 40 % des entrepreneurs de la collectivité alors que la population d'origine asiatique ne représente qu'à peine 5% du total de la population.

Nous avons donc fait l'hypothèse que cet écart dans la propension à entreprendre pouvait résulter de valeurs et normes sociales différentes selon la communauté d'origine, notamment en ce qui concerne le partage et l'accumulation.

En effet, la communauté chinoise de Polynésie française est issue en grande partie des chinois Hakka, qui, depuis toujours, ont eu l'habitude de stocker la nourriture pour faire face à la morte saison, alors que, traditionnellement, les Polynésiens sont plutôt tournés vers le partage immédiat (lors de la pêche ou de la chasse) car il n'y a

pas de morte saison dans les régions où règne un climat tropical comme en Polynésie.

Aussi, nous avons donc fait l'hypothèse, que, via la transmission intergénérationnelle des valeurs et normes, les individus originaires de la communauté Hakka avait peut-être une plus forte appétence pour l'accumulation et donc l'entrepreneuriat que les Polynésiens de souche, ce qui pourrait expliquer cet écart significatif dans les proportions d'entrepreneurs entre « Chinois » et « Polynésiens ».

Pour vérifier cette hypothèse nous avons analysé les réponses des individus selon leur communauté à la question suivante :

-Pour pouvoir faire face en cas de coup dur pensez-vous plutôt que:

A. Il faut s'entraider, partager avec ceux de la famille qui sont dans le besoin.

Ou bien que :

B. Il vaut mieux faire des économies quand tout va bien."

Nous avons alors pu montrer des différences significatives dans la réponse à cette question selon l'ethnie en tenant compte des variables de contrôle habituelles (genre, âge, revenu).

Enfin, dans le cinquième et dernier chapitre, nous nous sommes intéressés aux liens entre fiscalité, institutions et production de bien-être, d'abord pour l'ensemble des pays du monde, puis en appliquant les résultats aux DCOM et donc à la Polynésie française.

Nous avons calculé l'efficacité des dépenses publiques (et des TPO) sur la production de bien-être au sens de Sen pour un panel de 107 pays et nous avons montré que, quelque soit la variable institutionnelle choisie, celle-ci avait un impact significatif sur l'efficacité des dépenses publiques (resp fiscalité) dans la production de bien-être au sens de Sen.

Autrement dit, plus les institutions sont ‘bonnes’, plus les prélèvements obligatoires et les dépenses publiques et sociales sont efficaces dans la production de bien-être.

Les DCOM ont, de facto, les mêmes institutions formelles qu’en métropole : il était donc intéressant de regarder si l’efficacité de leurs dépenses publiques dans la production de bien-être au sens de Sen était la même.

Or, concernant les COM (et la Guyane), nous avons pu voir que l’efficacité des dépenses publiques était très en dessous de celle de la France: les COM (PF et NC) sont parmi les économie du monde avec la plus faible efficacité des dépenses publiques.

Nous avons donc fait l’hypothèse que les institutions informelles (notamment une gouvernance défailante) pouvaient être à l’origine de ce manque d’efficacité.

Pour expliquer ceci, nous avons utilisé une extension du modèle d’Acemoglu (2005) sur l’équilibre entre offre de biens publics et niveau de prélèvements. Ainsi, nous avons pu montrer que, en raison des transferts de l’État et de la majoration des traitements des fonctionnaires notamment (étendue de facto à la fonction publique locale et au secteur monopolistique), l’équilibre politico-économique dans les DCOM engendre une sous-efficacité de la dépense publique car la rente politico-administrative au profit du secteur public y est plus élevée qu’en métropole. Le rapport coût/efficacité du secteur public y est inférieur, notamment en raison des sur-rémunérations dans la fonction publique locale, ce qui entraîne un prélèvement disproportionné sur l’économie privée, par rapport aux biens publics fournis, mais également une forte inégalité des revenus entre ceux qui bénéficient des sur-rémunérations de la fonction publique et les autres salariés. De plus, le financement de cette fonction publique locale pléthorique et coûteuse par une fiscalité presque exclusivement indirecte (TVA et droits de douane) renforce encore les inégalités, car il s’agit d’une fiscalité régressive, frappant proportionnellement plus les revenus modestes (par exemple la fiscalité très élevée sur la bière et le tabac).

Cette conclusion sur l’efficacité des dépenses publiques dans les DCOM rejoint les conclusions du chapitre 3 sur la qualité de la gouvernance dans les DCOM mais

avec une approche différente, notamment en introduisant la notion de bien-être au sens de Sen et donc la notion d'inégalités.

L'impression générale tirée de ces travaux est que les problèmes économiques des DCOM sont étroitement liés à des problèmes politiques et culturels, selon le schéma d'Acemoglu et Robinson (2012,2015): les élites politiques, très liées aux élites économiques par des relations de clientèle et par la proximité insulaire, préfèrent le statu quo et ont intérêt au maintien du protectionnisme générateur de rentes au profit de ces élites, rente provenant des obstacles à la concurrence que ce protectionnisme favorise.

Ce n'est pas un hasard si le protectionnisme est le plus accentué dans les COM du Pacifique, les plus éloignés de la France et les plus isolés géographiquement : conformément au modèle politico-économique à la Peltzman-Hillman-Poirine, l'isolement des consommateurs les empêche de prendre conscience des conséquences du protectionnisme sur leur pouvoir d'achat, et donc de sanctionner les politiciens protectionnistes, ce qui permet de maintenir des rentes au profit de l'élite économique, politique et administrative qui distribue les postes de la fonction publique locale et les mesures protectionnistes selon un mode clientéliste. On constate d'ailleurs que les alternances politiques après 2004 n'ont pas remis en cause le consensus protectionniste de la classe politique de tous les partis locaux, qu'ils soient autonomistes ou indépendantistes.

Les obstacles au développement économique en Polynésie française sont donc d'abord politiques avant d'être économiques...

L'aspect sans doute le plus prometteur de ces recherches ne concerne pas la Polynésie française en particulier, mais le lien entre culture, entrepreneuriat et développement que nous avons constaté en comparant les communautés Polynésienne et Chinoise de cette collectivité et qui peut être étendu à toutes les cultures du monde. La distinction entre culture à rendement immédiat (liée à l'absence de saison et aux récoltes continues) et culture à rendement différé (liée à une morte-saison et aux récoltes annuelles) proposée à l'origine par des

anthropologues comme Woodburn, semble correspondre à une dimension culturelle que nous avons mise en évidence : la dimension partage/épargne. En effet, nous retrouvons la même opposition sur cette dimension en Nouvelle-Calédonie entre européens de souche et océaniens (Kanak et Polynésien). Les cultures mettant l'accent sur la norme de partage semblent moins propices au développement de l'entrepreneuriat que celles qui mettent l'accent sur l'épargne.

Une enquête en Nouvelle-Zélande est prévue prochainement par l'auteur afin d'interroger des Maoris (peuples autochtones de Nouvelle-Zélande d'origine Polynésienne), pour vérifier si ceux-ci sont plus ou moins 'partageurs' que les Polynésien de Tahiti ou de Nouvelle-Calédonie, à l'aide de la même question que celle utilisée dans l'enquête à Tahiti et à Nouméa : en effet, les Maoris de Nouvelle-Zélande vivent dans une zone climatique non tropicale où il y a des saisons, leurs ancêtres Polynésien ayant débarqué en Nouvelle-Zélande au 14^e siècle de notre ère, en provenance de la Polynésie centrale (Tahiti et Raiatea). En Nouvelle-Zélande ils sont devenus cultivateurs de patate douce (*kumara*), la seule plante qu'ils avaient apportée avec eux et qui pouvait pousser dans ce nouveau climat tempéré. Mais pour survivre à l'hiver, ils devaient stocker une partie de leur récolte dans des abris souterrains jusqu'au printemps, pour pouvoir replanter une nouvelle récolte. Si la théorie climato-culturelle de la dimension culturelle épargne/partage est vérifiée, on devrait donc constater, chez les Maoris de Nouvelle-Zélande, une préférence pour le pôle épargne de cette dimension, contrairement à leurs cousins Polynésien restés dans le climat tropical.

Une autre prévision de la théorie serait que les Maoris de Nouvelle-Zélande devraient être plus entreprenants que leurs cousins Polynésien des tropiques, car nous avons montré que la norme sociale de partage des cultures à rendement immédiat est un obstacle à l'esprit d'entreprise.

Comme l'a suggéré Jared Diamond (1997) dans le chapitre 2 de son livre 'Guns, Germs and Steel' ('De l'inégalité parmi les sociétés' en français), les anciennes migrations Polynésiennes sont une expérience naturelle qui nous permet de vérifier la théorie de l'écologie culturelle, c'est à dire la théorie qui attribue les différences

d'organisation sociale, de valeurs et normes sociales à l'influence du cadre naturel et climatique et des pratiques culturelles qui leur sont liées. Les normes sociales favorisant la survie du groupe dans un cadre écologique donné seront conservées et transmises de génération en génération. Ces caractéristiques culturelles liées à l'influence du climat peuvent, à l'époque moderne, entraîner des comportements économiques différents, notamment en ce qui concerne la préférence pour le présent, le taux d'épargne et le taux d'entrepreneuriat.

Un autre aspect prometteur de ces recherches ne concerne pas non plus la Polynésie française en particulier, mais l'ensemble des pays : il s'agit des conclusions du chapitre 5 sur le lien entre fiscalité, institutions et bien-être : en effet, nous avons pu montrer que, dans une optique de production de bien-être au sens de Sen, plus les institutions sont de bonne qualité, et plus les dépenses publiques sont efficaces dans la production de bien-être, à taux de prélèvement égal. Il s'ensuit qu'on a bien une courbe en cloche similaire à celle de Laffer si l'on met en ordonnée le bien-être au sens de Sen (à la place des recettes fiscales) et en abscisse le taux de prélèvements obligatoires, mais que le maximum de cette courbe se déplace certainement vers la droite à mesure que s'améliore la qualité des institutions.

BIBLIOGRAPHIE

Acemoglu D et Robinson J (2015), *Prospérité, puissance et pauvreté: pourquoi certains pays réussissent mieux que d'autres*, Editions Markus Haller, Genève

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, et James A. Robinson, (2002), "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics* 118: 1231–1294.

Acemoglu Daron et Robinson James, (2012), *Why Nations Fail*, Crown Publisher, New-York.

Acemoglu D. (2005) Politics and economics in weak and strong states, *Journal of Monetary Economics*, 52 (7): 1199-1226.

Ackert, Lucy F., Jorge Martinez-Vazquez, and Mark Rider, (2007) Social Preferences and Tax Policy Design: Some Experimental Evidence, *Economic Inquiry*, , 45 (3), 487–501.

Adkisson R.V. and Mc Ferrin R. (2014) Culture and Good Governance: A Brief Empirical Exercise, *Journal of Economic Issues*, 157 (2), 441-449.

Aghion, P., Alesina, A., Trebbi, F., (2004). Endogenous political institutions. *Quarterly Journal of Economics* 119, 527–565

Aldasheva G.et.Platteau, J-P (2013), *Religion, Culture, and Development*

Aldrich, John. (1983). A Downsian Spatial Model with Party Activism, *American Political Science Review* 77: 1974-90

Alesina A., Ardagna S., Perroti R, (2002) « Fiscal Policy Profits and Investment » *American Economic Review* 92, 571-589.

Alesina, A. et R. Perotti (1997). *Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects*, IMF Staff Papers 44, 210-248.

Algan Y. et Cahuc P., (2007) *La société de défiance*, Éditions Rue d'Ulm, Paris.

Algan Y. et Cahuc P. (2010), Inherited Trust and Growth, *The American Economic Review* 100, 2060-2092, American Economic Association .

Algan Y., Cahuc P. et Zylberberg A. (2012), *La fabrique de la défiance... et comment s'en sortir*, Editions Albin Michel, Paris.

Algan Y., Cahuc P et Sangnier M. (2014) *Trust and the Welfare State: The Twin Peaks Curve*, IZA discussion paper N° 8277, june 2014.

Aubourg M., Naudet J. D. et V. Reboud (2007), *Economies d'outre-mer : une croissance sous serre*, Document AFD, Conférence AFD/CEROM, (juin 2007).

Azzimonti M (2009), Distortionary taxes and public investment when government promises are not enforceable, with P. Sarte and J. Soares, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 33:9 , 1662-81.

Baldacchino and Fairbairn (2006) Editorial: Entrepreneurship and Small Business Development in Small Islands, *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 19, no. 4, 331–340.

Banque Mondiale (2013) *Programme de Comparaison Internationale* (ICP)

Baron, D.P., Ferejohn, J., (1989), Bargaining in legislatures. *American Political Science Review* 83, 1181–1206

Barro, R. (1990), Government Spending in a Simple Model of Economic Growth", *Journal of Political Economy* 98, S103-S125.

Battaglini M & Coate S, (2008). A Dynamic Theory of Public Spending, Taxation, and Debt, *American Economic Review*, American Economic Association 98

Besley T, Persson T. (2013), *Taxation and development*. In Handbook of Public Economics 5

Besley T, Persson T, Reynal-Querol M. (2013). *Political instability and institutional reform: theory and evidence*. Unpublished manuscript, London Sch. Econ

Bleaney M., Gemmel N. and Kneller R. (2001), Testing the endogenous growth model : public expenditure, taxation and growth over the long run, *Canadian Journal of Economics* 34, 36-57.

Bouet A, (2000), *La mesure des protections commerciales nationales*, CEPI numéro 15

Boskin Michael and Sheshinski Eytan (1978) *Optimal redistributive taxation when individual welfare depends upon relative income*

Bourdieu, P., (1986). *The forms of capital*. In: Richardson, J. (Ed.), Handbook for theory and research for the sociology of education. Greenwood Press, New York, 241–258.

Buchanan, J.M., Tullock, G., (1962). *The Calculus of Consent*. University of Michigan Press, Ann Arbor, MIT

CEROM (2008), "*L'économie polynésienne post-CEP : une dépendance difficile à surmonter - 1995-2003*"

CEROM (2011) « *Comparaison des prix entre la Polynésie française et la France métropolitaine en mars 2010* »

Chenery H.B. (1979) « *Changement des structures et politiques de développement* », publié pour la Banque mondiale, Economica, Paris

Chenery H.B. (1986) « *Industrialization and Growth* », Harvard Institute for International Development paper n° 217

Clark Andrew, Fleche Sarah, Senik Claudia (2015), « Economic Growth Evens Out Happiness : Evidence from Six Surveys, *The review of income and wealth* 62

CNUCED (2011) « *Déséquilibres mondiaux : le choix de l'indicateur de taux de change est essentiel* », Synthèses de la CNUCED, n°19

Coleman, J.S., (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* 94 (Supplement), 95–120.

Dagum, Camilo (1990) , On the Relationship between Income Inequality Measures and Social Welfare Functions, *Journal of Econometrics*, 43

Danielsson B. (1953), *L'île du Kon Tiki*, Albin Michel, Paris.

Das P Satya (2004), Welfare costs of import protection, some selected cases, *Economic and Political Weekly*

Demas W.G (1965), *The economics of Development in Small Countries with special reference to the Caribbean*. Mc Gill University Press, Montréal.

De Vries H.P., Hamilton R.T., and Voges K. (2015), Antecedents of Ethnic Minority Entrepreneurship in New Zealand: An Intergroup Comparison, *Journal of Small Business Management* 2015 53(S1), 95–114.

Diamond, Jared (1997), *Guns, Germs and Steel: The Fate of Human Societies*, New York: Norton & Co.

Dixit, A., (2004). *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. Princeton University Press, Princeton.

Dixit, A., Londregan, J., (1995). Redistributive politics and economic efficiency. *American Political Science Review* 89, 856–866

Dropsy V., Montet C., Poirine B. (2007), *Les effets d'une introduction de l'euro en Polynésie française et en Nouvelle Calédonie*, Rapport au ministère de l'outre mer

Dropsy V., Montet C., Poirine B. (2010), *Étude économique du potentiel touristique de la Polynésie Française*, Rapport au ministère de l'outre-mer

Dropsy Vincent, Montet Christian et Poirine Bernard, (2011), *Analyse des facteurs de la croissance en Polynésie française*, Rapport pour le ministère de l'Outre-mer, GDI, Université de la Polynésie française.

Durant C., Lopez C. (2012), *Taux de change d'équilibre et mesure de la compétitivité au sein de la zone euro*, Bulletin de la Banque de France, n° 190, (4e trimestre 2012).

Durante R (2013), Preferences for Redistribution and Perception of Fairness: An Experimental Study, *Journal of the European Economic Association*

Easterly William (2000), Small States, small problems, Income, Growth and volatility in small states, *World Development* 28

Easterly William, (2006) *Les pays pauvres sont-ils condamnés à le rester?*, Éditions d'organisation, Eyrolles, Paris.

EVS (2011): European Values Study (2008): Integrated Dataset (EVS 2008). GESIS Data Archive, Cologne. ZA4800 Data file Version 3.0.0, doi:10.4232/1.11004

Ferrer-i-carbonell Ada and Ramos Xavier (2014), "Inequality and happiness", *Journal of Economic Surveys*

Finney B. (1972), Big-men, Half-men and Trader-chiefs: Entrepreneurial Styles in Australian New Guinea and French Polynesia , in Epstein, T.S. and D.H. Penny (eds.), *Opportunity and Response_ Case Studies in Economic Development*, London: C. Hust & Company:114-130.

Finney B. (1973), *Peasants and Proletarians*, General Learning Press, Morriston, New Jersey.

Frake C. O. (1962), Cultural ecology and Ethnography, *American Anthropologist*, New Series, 64 (1) Part 1 : 53-59.

Galor O. and Özak Ö. (2015), *The Agricultural Origins of Time Preference*, Brown University Working paper 2014-5.

Godoy R., Byron E., Reyes-García V., Leonard W.R., Patel K., Apaza L., Pérez E., Vincent Vadez V. and Wilkie D. (2004), Patience in a Foraging-Horticultural Society: A Test of Competing Hypotheses, *Journal of Anthropological Research*

60 (2) : 179-202

Guillaumont P., (1985), *Protectionnisme, substitution d'importation et développement tourné vers l'intérieur* in B. Lassudrie-Duchène et. Reiffers J.L, le Protectionnisme, *Economica* 203-227.

Guillaumont P. et S., (1988), Stratégies de développement comparées, zone franc et hors zone franc, *Economica*

Guiso L., Zingales L. and Sapienza P.(2008) Social Capital as Good Culture, *Journal of the European Economic Association*, 6, (2/3) Proceedings of the Twenty-Second Annual Congress of the European Economic Association (Apr. - May, 2008) : 295-320.

Hall R.E. and Jones C.I. (1999) Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others ? *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (1): 83-116.

Harberger A .C, (1954), "Using the ressources at hand more effectively", *American Economic Review* 49

Harrison L.E and Huntington S.P. (2000) Eds. *Culture matters, How values shape human progress*, Basic Books, 347-372

Hillman A. L. (1977),The case for terminal protection for declining industries, *Southern Economic Journal*, 44, 155-160

Hillman A.L. (1982), Declining industries and political-support protectionist motives , *American Economic Review*, 72, 5, 1180-1187

Hillman A. L. (1988), Tariff-revenue transfers to protectionist interest : Compensation for reduced protection or supplementary reward for successful lobbying ?, *Public Choice*, 58, 169-172.

Hoff, K. and Sen, A., (2006). *The Kin System as a Poverty Trap*, in Bowles, S., Durlauf, S. N. and Hoff, K. (eds.), *Poverty Traps*. Princeton University Press, New York, 95- 115.

Hofstede G. and Minkov M. (2010) Long- versus short-term orientation: new perspectives, *Asia Pacific Business Review*, 16:4, 493-504, DOI: 10.1080/13602381003637609

Hufbauer, Gary C., and Karen A. Elliot (1994). “Measuring the Costs of Protection in the United States”, *Institute for International Economics*

ISPF (Institut de la Statistique de la Polynésie Française) (2016), *La Polynésie française 39% plus chère que la métropole*, Point forts n°1.

Jianqing Ruana, , Zhuan Xieb, , Xiaobo Zhangb, (2015), Does rice farming shape individualism and innovation? , *Food Policy*, 56, October 2015: 51–58

Johansson-Stenman, Olof, Fredrik Carlsson, and Dinky Daruvala (2002) , Measuring Future Grandparents’ Preferences for Equality and Relative Standing, *The Economic Journal* 112 (479), 362–383.

Kohler P (2004), *The welfare cost of tariff protection in the Balkan countries*, Working Paper, The Wiiv Balkan Observatory

Lagadec G et Farvaque E (2015), La recherche de rente en outre-mer : faits stylisés et mécanismes cumulatifs, *Revue d’économie politique*, Dalloz, 125 : 97 -118

Layton, R. (2005) *Are hunter-gatherer immediate return strategies adaptive ?* In: T. Widlok and W. Tadesse (eds): *Property and Equality 1: Ritualization, Sharing, Egalitarianism*. New York: Berghahn: 130–150.

Leach G. (2003), *The negative impact of taxation on economic growth*, London : Reform

Lewis Sir W.A. (1950), The Industrialisation of the British West Indies, *Caribbean Economic Review*, 2, (1).

Lizzeri, A., Persico, N., (2001), The provision of public goods under alternative electoral incentives. *American Economic Review* 91, 221–235.

Lomax A., Conrad M. Arensberg, Riva Berleant-Schiller, Gertrude E. Dole, Arthur E. Hippler, Knud-Erik Jensen, Abraham Makofsky, Andrew Sherratt, John L. Sorenson and B. Turyahikayo-Rugyema (1977), A Worldwide Evolutionary Classification of Cultures by Subsistence Systems , *Current Anthropology*, 18, (4) : 659-708.

Mace R. and F. M. Jordan (2011), Macro-evolutionary studies of cultural diversity: a review of empirical studies of cultural transmission and cultural adaptation, *Philosophical transactions of the royal society B*.366, 402-411.
www.rstb.royalsocietypublishing.org

Martin L. and Shirk S. (2008), *Immediate-Return Societies: What Can They Tell Us About the Self and Social Relationships in Our Society ?* , Chapter 8 in The self and social relationships, edited by Joanne V. Wood Abraham Tesser and John G. Holms, Psychology Press, New York

Masters W.A. and M.S. McMillan (2000), *Climate and Scale in Economic Growth* , Center for International Development, Harvard University, June.

Meltzer, Allen and Scott Richard (1981). A Rational Theory of the Size of Government, *Journal of Political Economy* 89:914-927.

Messerlin, P., (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe – European Commercial Policy in the 2000s*, Washington DC, Institute for International Economics

Minea A, Villieu P, (2009) Impôt, déficit et croissance économique : un réexamen de la courbe de Laffer, *Revue d'économie politique* 119

Minea A, Villieu P, (2007), Un modèle simple de croissance endogène avec effet de seuil des politiques monétaire et fiscale, *Revue économique* 58

Minkov M. and Blagoev (2009), Cultural Values Predict Subsequent Economic Growth, *Journal of Cross Cultural Management*, 9(1): 5-24.

Mirrlees James A., An exploration in the Theory of Optimal Income Taxation, *Review of Economic Studies* 38, 197

Murphy, K. M., A. Shleifer, and R.W. Vishny, (1993), Why is Rent-Seeking So Costly to Growth?, *American Economic Review*, May, 409-414

Myerson, R., (1995), Analysis of democratic institutions: structure, conduct and performance. *Journal of Economic Perspectives* 9, 77–89.

Naudet J.D. (2006), Outre-mer : une croissance sous serre ? La lettre des économistes de l'AFD, N° 12, 2-6.

Nguyen Jeremy, Fleming Christopher and Su Jen-Je (2015), Does Income Inequality make us less happy, *Australian Economic Review* 48

North Douglass, (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, NewYork, Cambridge University Press.

North, Douglass C. (1993), *Economic Performance through Time*, Nobel Prize Lecture, December 9, 1993

North, Douglas C., (1994), *Institutional Change: A Framework of Analysis*

North, Douglass C., John Joseph Wallis, and Barry R. Weingast, (2005), *The Natural State: The Political-Economy of Non-Development*

Oswald Andrew, (1983), Altruism, Jealousy and the theory of optimal non linear taxation, *Journal of Public Economics*

- Peltzman S. (1976), Toward a More General Theory of Regulation, *The Journal of Law and Economics*, 211-248
- Platteau J-P. (2000), *Institutions, Social norms, and Economic Development*, Routledge, London & New York.
- Poirine B. (1995), *Les petites économies insulaires: théories et stratégies de développement*, L'Harmattan, Paris, 279 pages
- Poirine B. (1996a), *Tahiti: stratégie pour l'après-nucléaire*, 2^e édition, l'Harmattan, Paris, 258 pages
- Poirine B. (1996b), La contribution de la substitution d'importation à la croissance dans les Dom-Tom (1971-1989), *Revue française d'économie* 11, n°4, (1996), 167-192.
- Poirine B. (2007), *Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer*, Document de travail de l'AFD, N°52, Novembre 2007.
- Poirine B.(2011) , *Tahiti, une économie sous serre*, l'Harmattan, Paris.
- Poirine B. et Gay J.F (2015), Le coût du protectionnisme dans une petite économie insulaire : le cas extrême de la Polynésie française, *Régions et Développement* 42, 133-156
- Poirine, B. (2016), Le marché politique du protectionnisme dans les collectivités françaises du Pacifique, *Revue juridique, politique et économique de Nouvelle Calédonie* 28, 18-27
- Portes, A., (2000), The two meanings of social capital. *Sociological Forum* 15 (1), 1–12.
- Putnam R.(1993) *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Rabiul Islama , Jakob B. Madsena , Hristos Doucouliagosb, (2015), Does inequality constrain the power to tax? Evidence from the OECD, *European Journal of Political Economy*

Reyes-Garcia V., Godoy R., Huanca T., Leonard W.R., McDadec T. ,Tanner S., Vadez V. (2007), The origins of monetary income inequality: Patience, human capital, and division of labor, *Evolution and Human Behaviour*, 28 : 37–47

Sachs J. (2000), Notes on a New Sociology of Economic Development, in Harrison L.E. and Huntington S.P. Eds. Culture matters, *How values shape human progress*, Basic Books.

Sachs J. (2001), *Tropical underdevelopment* NBER working paper N° 8119 National Bureau of Economic Research.

Schildberg-Hörisch, H.(2010), Is the Veil of Ignorance only a Concept about Risk? An Experiment, *Journal of Public Economics* 94 (11-12), 1062–1066.

Scully, G., (1994), *What is the optimal Size of government in the US?*, National Center for Policy Analysis, Policy Report n°188.

Sen Amartya (1997), *On Economic Inequality* (Enlarged Edition with a substantial annexe “On Economic Inequality” after a Quarter Century with James Foster), Oxford

Sin Chan E. (2004), *Identité Hakka à Tahiti. Histoire, Rites et Logiques*, Editions Telte, Tahiti

Spolaore, E. and Wacziarg R. (2009), The Diffusion of Development, *Quarterly Journal of Economics* 124(2): 469–529.

Spolaore, E. and Wacziarg R. (2012), *Long-Term Barriers to the International Diffusion of Innovations*, in Jeffrey Frankel and Christopher Pissarides, eds., NBER International Seminar on Macroeconomics 2011, Chapter 1: 11-46, Chicago: University of Chicago Press.

- Spolaore, E and Wacziarg R. (2013), How Deep Are the Roots of Economic Development?, *Journal of Economic Literature* 51(2): 1–45.
- Stern R (1964), The US Tariff and the efficiency of the US Economy”, *American Economic Review* 54
- Stigler Georges (1971), The Theory of Economic Regulation, *The Bell Journal of Economics and Management Science* 2, No. 1 (Spring, 1971), 3-21
- Tabellini G.(2008), Culture and Institutions *Journal of the European Economic Association*, 6, (2/3), Proceedings of the Twenty-Second Annual Congress of the European Economic Association (Apr. - May 2008) :255-294
- Talhelm T., Zhang X., Oishi S., Shimin C., Duan D., Lan X., et al. . (2014). Large-scale psychological differences within China explained by rice vs. wheat agriculture. *Science* 344, 603–608
- Tarr D et Morkre M, (1984), *Aggregate cost to the usa of tariff and quotas imports*, bureau of economic research staff report to the federal trade commission
- Tarr D et De Melo J, (1992), *A General Equilibrium Analysis of UsForeign Trade Policy*, The MIT Press, Cambridge
- Tyran, J.R. and R. Sausgruber, A (2006), Little Fairness May Induce a lot of Redistribution in Democracy, *European Economic Review* 50 (2), 469–485.
- Vedder, R.K. and Lowell E. Gallaway, (1998). *Government Size and Economic Growth*, Prepared for the Joint Economic Committee, Jim Saxton, R-NJ, Chairman.
- Verme Paolo (2010), Life satisfaction and income inequality, *the review of income and wealth* 57
- Weber, M. (1930), *The protestant ethic and the spirit of capitalism*, New York: The Citadel Press. Viewed on march 23 2014. URL :<http://framespa.revues.org/381>

Williamson, Oliver E.(2004), *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*,

Wilton W. (2015), Want to support enterprise development in developing countries? Think about the other salient factors. An investigation of Zimbabwe and Pacific Island countries, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 25(3), 282-295.

Winters A and Martins P (2004), *When Comparative Advantage Is Not Enough: Business Costs in Small Remote Economies*, Centre for Economic Performance, London School of Economics, FINAL DRAFT – APRIL 2004

Woodburn (1982), Egalitarian societies, *Man*, New Series,17 (3): 431-451