



PRESIDENCE

POLYNESIE FRANÇAISE

SERVICE DU PERSONNEL
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE

**CONCOURS GENERAL EXTERNE POUR LE
RECRUTEMENT DE 13 ATTACHES
D'ADMINISTRATION DE CATEGORIE A RELEVANT
DE LA FONCTION PUBLIQUE DE LA POLYNESIE
FRANÇAISE**

REDACTION D'UNE NOTE

SPECIALITE : ECONOMIE

**Vendredi 14 janvier 2011
(Durée : 5 heures – coefficient 5)**

Aucun autre document n'est autorisé

Le sujet comporte 12 pages recto-verso (page de garde incluse)



PRESIDENCE

POLYNESIE FRANÇAISE

SERVICE DU PERSONNEL
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE

.....

REDACTION D'UNE NOTE

ECONOMIE

A la lecture de l'article sur la gouvernance du système économique polynésien quelle analyse pouvez vous donner des enjeux et des perspectives de développement économique du pays ? En quoi les particularismes des économies insulaires peuvent-elles vous permettre d'élargir le champ de l'analyse ? Quel peut être à cet égard, l'enjeu central des pays insulaires de la région et notamment en termes d'emploi ?

La gouvernance du système économique polynésien en question

Comment protection et absence de concurrence obèrent la croissance

Tamatoa Bambridge*, Florent Venayre** et Julien Vucher-Visin

La Polynésie française ne pourra pas espérer de la sortie de la crise mondiale, sans réformes profondes, une relance de la croissance. Cet article montre comment les nombreux mécanismes de protection de l'économie et l'absence de dispositifs destinés à promouvoir la concurrence modifient les incitations des agents économiques et des investisseurs potentiels et éloignent les équilibres de marché de leurs résultats optimaux. La Polynésie souffre en fait d'une mauvaise gouvernance globale de son système économique qui obère sa capacité à renouer avec la croissance. L'ensemble de cette gouvernance doit donc être revue pour espérer rétablir les conditions du développement, ce qui implique une réduction de l'interventionnisme des pouvoirs publics dans la vie économique et une recherche de son efficacité.

1. Introduction

La Polynésie française connaît actuellement nombre de difficultés économiques et sociales qui inquiètent les Polynésiens et assombrissent les perspectives d'avenir du Territoire. Les évolutions en termes d'emploi, de pauvreté et de financement de la protection

* Chargé de recherches, CNRS-CRIOBE.

** Maître de conférences en Sciences économiques, Laboratoire GDI, Université de la Polynésie française.

sociale sont alarmantes et minent à terme la cohésion sociale polynésienne¹. La crise mondiale, en généralisant et en accentuant les problèmes de la Polynésie, a permis de mettre en exergue ces difficultés. Pour autant, ces dernières n'étaient pas récentes et l'alerte avait souvent été sonnée dans les années qui ont précédées la crise.

La crise a donc servi de révélateur, mais n'est pas à la source de nos maux, même si elle les a bien entendu aggravés. Elle a souligné, bien au-delà de ses simples effets conjoncturels, les dysfonctionnements structurels qui sont autant de freins à la création de richesse et d'emplois en Polynésie française. En cela, elle représentait une occasion unique d'action pour les autorités politiques locales. Une fois les difficultés devenues évidentes et observables par chacun, l'obligation d'action apparaissait nécessaire. Nos systèmes sociaux, sous perfusion, le rappellent quotidiennement. Mieux, la conjonction des états-généraux de l'outremer en Polynésie française, a permis des débats sur ces questions au sein de la société civile polynésienne, et les conclusions de ces états-généraux font état d'un relatif consensus des Polynésiens sur ces questions économiques et sociales.

Cette prise de conscience collective constituait pour les décideurs publics une occasion sans précédent d'affronter réellement les problèmes économiques polynésiens, dans un contexte de risque politique limité du fait de la compréhension de ces problèmes par une partie importante de l'électorat. Pourtant, depuis environ un an et demi que sévit la crise, aucun changement majeur n'a pu être observé. Même la réforme de la protection sociale généralisée (PSG), pourtant indispensable à très court terme, n'a pas abouti. Pire encore, alors que les conclusions des états-généraux ont été rendues depuis plus de six mois, aucun leader politique ne s'en est réellement emparé, au-delà de quelques pétitions de principe. Il est à craindre que la Polynésie soit en train de rater une occasion historique d'agir, ce dont elle ne manquera de payer les frais à terme si cela devait effectivement se poursuivre.

Les problèmes rencontrés étant essentiellement structurels, rien ne sert en effet de « faire le dos rond » en attendant que se tassent les effets de la crise mondiale. Nous reviendrions au mieux à la situation antérieure dans laquelle la croissance était moribonde et le chômage alarmant. Aucune conjoncture favorable à venir ne résoudra ces questions, strictement polynésiennes. Le modèle de croissance polynésien, qui reposait notamment sur les facilités de la rente nucléaire, a vécu. L'économie polynésienne ne parvient plus à générer les ressources suffisantes au développement du Pays, à l'embauche de ses jeunes et au financement de ses dépenses, notamment sociales. C'est bien l'ensemble du modèle de

¹ Sur l'ensemble de ces questions, voir : Bambridge, T. ; Venayre, F. et Vucher-Visin, J. (2010), « Les défis sociaux de la Polynésie française », *Revue Juridique Polynésienne*, Vol. 16.

croissance qui doit être revu, pour pouvoir à nouveau espérer un dynamisme économique adapté à nos ambitions. Cela implique des réformes appropriées, qui ne pourront émaner que du pouvoir politique local. Les interconnexions de l'ensemble des facteurs économiques imposent en sus que les réformes soient globales. Attaquer une difficulté, indépendamment des autres, serait voué à l'échec.

Cet article propose d'analyser successivement deux caractéristiques de l'économie polynésienne qui constituent des freins patents au développement : ampleur du protectionnisme et absence de règles destinées à favoriser la concurrence. Liées l'une à l'autre, ces deux questions imposent comme nous l'exposerons une action globale et coordonnée. Ces deux caractéristiques de notre économie modèlent tous les comportements des acteurs économiques, incitant à la recherche de rente, empêchant très largement l'émergence de nouvelles activités et annihilant l'intérêt que pourrait avoir la Polynésie française pour d'éventuels investisseurs. C'est l'ensemble de la gouvernance du système économique polynésien qui doit être revue si l'on veut espérer voir le dynamisme économique s'installer enfin dans le Pays.

2. Une protection inadaptée de l'économie polynésienne

L'économie polynésienne est caractérisée par un niveau de protectionnisme élevé. Les partisans du système actuel mettent régulièrement en avant la nécessité de protection, au regard des handicaps dont souffre la Polynésie française en matière de commerce international. Pourtant, en dépit de ces handicaps avérés, le protectionnisme n'apparaît pas comme le meilleur soutien possible à l'économie polynésienne et ses conséquences montrent que ce soutien n'offre qu'une protection d'une minorité, qui ne constitue pas nécessairement les Polynésiens les plus en difficulté.

2.1. Des handicaps de compétitivité qui semblent justifier le protectionnisme

La Polynésie pâtit d'un certain nombre de handicaps intrinsèques liés à sa petite taille ou à son insularité, ainsi qu'à son éloignement par rapport à ses partenaires commerciaux. Cela contraint notamment les perspectives de développement : espace disponible faible et/ou morcelé et ressources humaines limitées en nombre et en diversité (la formation locale ne

pouvant prétendre offrir l'ensemble des cursus professionnels qui serait celui d'un pays plus vaste, pour d'évidents motifs de coûts du service public).

Du fait de l'éloignement, les coûts de transports sont élevés, tant sur l'inter-îles – ce qui complexifie la politique d'aménagement du territoire – que sur l'ouverture à l'international, ce qui renchérit de fait les prix des importations comme des exportations, notamment de services touristiques, l'accès à la Polynésie nécessitant ainsi un budget élevé pour les touristes désireux de s'y rendre².

A cet éloignement s'ajoute une relative faiblesse du tissu industriel et, en corollaire, des opportunités réduites de synergies. Les coûts de transaction sont ainsi renforcés et les économies d'agglomération sont faibles. Enfin, la petite taille des marchés empêche dans une large mesure de recourir à des stratégies de production exploitant les effets d'échelle. Il ressort de l'ensemble des réflexions ci-dessus que la Polynésie française ne peut qu'afficher des résultats assez médiocres en terme de compétitivité au plan international.

Ces constats font du protectionnisme une voie tentante. L'ensemble des handicaps intrinsèques de la Polynésie française semble en effet mettre le pays en marge du commerce international, justifiant ainsi l'adoption de mécanismes de protection spécifiques et l'intervention des autorités locales sur les marchés. Néanmoins, on sait que les économies, même de petite taille, gagnent à l'ouverture à l'international par la spécialisation de leurs activités productives. Les exemples de petits pays ayant réussi une telle spécialisation sont nombreux : la Suisse (médicaments, montres, chocolat, finance), le Luxembourg (acier, services financiers), Singapour (disques durs), Monaco (cosmétiques, services financiers)...

Si, en la matière, la question centrale qui se pose dans le cas de la Polynésie française est bien celle de la compensation de ses handicaps, il s'agit en revanche de bien cerner les handicaps qui sont en cause. Les handicaps intrinsèques dont il est question ci-dessus ne sont en effet pas les seuls qui pénalisent l'économie polynésienne. En lien avec cette interrogation, il faut également se demander si la mise en place de barrières douanières et autres réglementations constitue réellement le vecteur adéquat pour tenter de compenser, ou tout au moins de limiter, les handicaps de compétitivité polynésiens.

² Le secteur des transports est par ailleurs un secteur fortement concentré, ce qui influe évidemment aussi sur les niveaux tarifaires. Nous reviendrons sur cet exemple dans la deuxième partie de cet article.

2.2. Peut-on compenser les handicaps intrinsèques de la Polynésie ?

Si on limite la réflexion sur la compétitivité polynésienne aux difficultés liées à la petite taille, au morcellement et à l'éloignement, on doit reconnaître qu'il n'y a pas d'action envisageable qui soit réellement efficace pour compenser les surcoûts des activités productives. Martins et Winters (2004)³ montrent ainsi que les petites économies insulaires subissent des suppléments de coûts spécifiques du fait de leur petite taille et de leur isolement. En moyenne, ces suppléments sont évalués à 14 % dans l'industrie manufacturière et à 29 % dans le secteur de l'hôtellerie et du tourisme. Martins et Winters s'interrogent sur la capacité à compenser ces surcoûts par une action sur le coût des facteurs de production. Si le facteur travail devait supporter cette compensation, il faudrait le rémunérer 60 % au-dessous du niveau médian mondial. Notons qu'en Polynésie française, la rémunération du travail est au contraire sensiblement plus élevée que ce niveau médian. Il est donc impossible d'imaginer une telle compensation. Elle ne serait pas seulement socialement inacceptable, mais elle est tout simplement impossible⁴. De même, si le capital devait supporter le handicap, il faudrait qu'il ait un gain quasiment nul. Là encore, les mécanismes de défiscalisation, s'ils diminuent le coût effectif du capital pour certaines entreprises, ne sauraient dans ces conditions parvenir à une compensation intégrale du handicap.

Il n'apparaît donc pas possible de contrecarrer directement, par une action sur le coût du travail ou du capital, les handicaps intrinsèques de la Polynésie. Là encore, la tentation de recourir à des modes de protection des activités économiques peut se faire jour. Les vecteurs sont alors divers : barrières tarifaires, subventions, réglementation des accès aux marchés, des prix ou des marges, politiques industrielles... Pourtant, comme nous allons le voir, ces interventions de la puissance publique ne répondent pas aux problèmes identifiés. L'intervention publique se justifie par les dysfonctionnements des marchés. Certaines

³ Martin et Winters (2004), « When Comparative Advantage is not Enough : Business Costs in Small Remote Islands », *World Trade Review*, vol 3, n° 3.

⁴ Cela n'exclut bien entendu pas que l'on s'interroge sur les modalités de fixation et/ou de revalorisation des salaires, en particulier pour éviter des utilisations politiques ou électorales, comme cela a pu être le cas par le passé. De même, les mécanismes compensatoires qui ont pu fleurir (DARSE, IME, CRE), ne doivent pas être considérés comme une réponse aux problèmes soulevés par le coût du travail. Ils peuvent certes amortir des effets conjoncturels négatifs, mais ne résolvent pas les questions structurelles d'essoufflement du modèle de croissance polynésien. Par ailleurs, ces mécanismes sont certainement moins efficaces que ne le seraient des réformes destinées à assouplir le fonctionnement des marchés (marché du travail inclus). L'élaboration de telles réformes peut nécessiter du temps, mais elles sont nécessaires pour accroître le dynamisme de l'économie polynésienne. La mise en œuvre de mesures compensatoires peut avoir du sens en infra court terme pour limiter les problèmes sociaux, à condition toutefois de débiter en parallèle d'importantes réflexions sur les réformes à mener, en se donnant le temps nécessaire pour en définir correctement le contenu. L'expérience des années passées ne montre malheureusement pas un tel esprit de l'action publique.

activités économiques, ou certains effets d'autres activités économiques, ne peuvent pas être autorégulés par les mécanismes de marché. Ces défaillances de marché nécessitent alors une action plus ou moins directe des autorités publiques. Lorsque cela est possible, on peut se contenter d'une action qui vise à fournir aux marchés un cadre propice au développement de comportements vertueux et à la création de richesse. C'est par exemple le cas des autorités de concurrence et du droit antitrust, qui améliorent le bien-être social sans intervenir directement dans la stratégie d'entreprise. Le bénéfice, pour l'ensemble de la collectivité, de ce type d'action est alors total car il restreint les comportements d'opportunisme ou de recherche de rente tout en évitant les effets pervers de l'intervention publique directe (par la réglementation des prix, des accès aux marchés ou la prise en charge de la production par des entreprises publiques)⁵. Parfois, cela n'est pas possible et il faut alors intervenir directement dans la fixation des prix, comme c'est le cas pour les monopoles naturels, notamment l'ensemble des industries de réseau, ou comme cela peut également être le cas en matière d'externalités de marché (pollution principalement). L'intervention directe peut aussi prendre la forme de la prise en charge de la production par la puissance publique, comme dans le cas des biens publics, pour lesquels le niveau global de production serait sous-optimal s'il était laissé au simple fonctionnement du marché.

Or, dans le cas qui nous occupe ici, l'analyse ne relève pas d'une correction d'une défaillance de marché. C'est plutôt d'une question de viabilité de certaines activités économiques qu'il s'agit, pour lesquels ces types d'interventions sont inopérants.

2.3. Une action publique en cohérence avec les problèmes rencontrés

Les mécanismes de marché, lorsqu'ils fonctionnent convenablement, assurent la maximisation de la création de richesse⁶ et ils ne nécessitent donc aucune intervention publique supplémentaire. Si, comme nous venons de le voir, ces mécanismes de marché connaissent des défaillances, l'intervention publique se justifie en revanche pleinement, pour apporter les corrections nécessaires. La raison en est que les défaillances de marché ne

⁵ Nous reviendrons sur ces questions en deuxième partie, lors de l'étude sur l'introduction potentielle d'un droit de la concurrence en Polynésie française.

⁶ Ils n'assurent en revanche pas la répartition de la richesse créée. On peut donc contester les gains des acteurs économiques pour des motifs politiques ou idéologiques. Les aspects redistributifs de la fiscalité sont alors là pour corriger les revenus initialement fournis par les activités de marché, selon des critères qui sont définis par la collectivité, en fonction du modèle économique et social qu'elle souhaite mettre en œuvre. Sous hypothèse d'une fiscalité adéquate (à comprendre au sens d'efficace et de réellement démocratique), la société a cependant toujours intérêt à assurer la maximisation de la richesse collective.

permettent plus la maximisation de la richesse collective. Une intervention ciblée, pertinente et efficace peut alors rétablir la situation et augmenter le revenu global (c'est par exemple le cas des politiques de concurrence). En l'absence de défaillances de marché, les mécanismes de marché assurent donc la création de la richesse maximale, ce qui n'empêche pas que cette richesse puisse apparaître insuffisante, par exemple du fait de dotations initiales du pays inadaptées au développement d'un secteur économique particulier.

Dans le cas des problèmes de compétitivité de l'économie polynésienne que nous avons soulevés, l'analyse ne relève pas de défaillances de marché. Certes, la richesse globale peut être insuffisante, mais cela est dû à un problème de viabilité de certaines activités économiques. Tenter d'y répondre par une intervention publique est donc vain puisque cela éloigne de la maximisation du revenu global, déjà insuffisante en elle-même. Martins et Winters (2004, *op. cit.*, p. 36) insistent bien sur ce point : « *Smallness does not introduce marginal distortions that need to be countervailed, but an overall feasibility constraint. If income is insufficient when you maximise it, it will certainly be insufficient if you do not ; and in the absence of the market failures usually adduced to justify subsidies offering support to manufacturing puts you in the latter category.* ».

Ainsi les interventions publiques n'apparaissent pas comme une réponse appropriée aux handicaps intrinsèques de compétitivité de l'économie polynésienne. Cela ne signifie pas pour autant que toute intervention des autorités publiques est inutile mais cela implique que l'on dissocie deux catégories de handicaps : ceux contre lesquels il est vain de s'élever, et ceux sur lesquels il est au contraire possible d'agir.

Comme nous l'avons vu, les handicaps intrinsèques de la Polynésie (liés à sa petite taille, son éloignement ou son morcellement) ne peuvent pas réellement ou totalement être compensés par l'action publique. Mais d'autres handicaps internes de compétitivité existent, qui minent l'efficacité de l'économie, et sur lesquels il est possible d'agir (parfois dans le temps).

Ces handicaps sont nombreux. Certains sont liés aux problématiques concurrentielles : faible niveau de concurrence dans la plupart des secteurs de l'économie, activités de réseau en situation de monopole et peu réglementées, incitations à la recherche de rentes plutôt qu'à l'innovation, impossibilité de lutter contre les ententes ou encore relative résignation des consommateurs sur les prix et la qualité. Nous reviendrons sur ces questions dans la deuxième partie de cet article. D'autres, qui sortent du cadre d'analyse de cet article, peuvent être liés à l'architecture du système fiscal (ampleur, inefficacité et distorsions de la fiscalité) ou à

l'organisation et l'omniprésence du secteur public⁷. D'autres handicaps, enfin, peuvent émaner du coût et des inefficacités de la protection sociale⁸.

Le développement précédent montre que les protections douanières échouent à corriger les handicaps de compétitivité liés à la petite taille et à l'isolement. Plus encore, elles constituent elles-mêmes des freins à la compétitivité de l'économie.

2.4. Une économie sous serre, pour protéger qui ?

L'ensemble des mécanismes de protection qui sont mis en œuvre en Polynésie française est très complet. Il s'agit en premier lieu de barrières tarifaires aux importations, par le biais de droits de douane élevés, mais également de barrières non tarifaires nombreuses, parmi lesquelles des prohibitions d'importations, la mise en place de quotas d'importations, le recours aux licences, *etc.* À ces dispositifs, s'ajoute également une protection spécifique des productions locales : la taxe de développement local (TDL), qui frappe d'une fiscalité particulière – et dont le taux est très variable – les produits importés concurrents de produits fabriqués localement.

Enfin, l'ensemble de ces mesures protectionnistes est aussi soutenu par le fait que l'accès aux marchés polynésiens requiert des démarches administratives lourdes et que le choix politique demeure prépondérant (tant par exemple dans la fixation des droits de douane que des taux de TDL ou encore de l'octroi des licences). Cette omniprésence de l'administration et/ou du pouvoir politique génère pour les investisseurs ou les acteurs économique privés des barrières à l'entrée considérables ainsi qu'une formidable insécurité juridique, qui font avorter nombre de projets et annihilent une part importante de l'esprit d'initiative et d'entreprise de la population. Tous ces éléments contribuent à faire de l'économie polynésienne une véritable économie sous serre, totalement déconnectée des réalités du commerce mondial et dont les mécanismes de prix – et particulièrement les fixations de prix et de quantités produites – ne sont que très imparfaitement en connexion avec les demandes des consommateurs.

⁷ Sur les questions liées au système fiscal et à l'organisation des services publics en Polynésie française, voir : Bambridge, T. ; Venayre, F. et Vucher-Visin, J. (2010), *Yearbook of New Zealand Association for Comparative Law*, à paraître.

⁸ Sur la question du système de protection sociale polynésien, voir : Bambridge, T. ; Venayre, F. et Vucher-Visin, J. (2010), « Les défis sociaux de la Polynésie française », *Revue Juridique Polynésienne*, Vol. 16.

Les équilibres optimaux de marché ne peuvent donc pas émerger d'un tel contexte, et ce dernier génère en outre toute une série d'effets pervers qui peuvent légitimement conduire à s'interroger sur les réels bénéficiaires de cette protection omniprésente de l'économie polynésienne.

Les consommateurs polynésiens sont bien entendu les grands perdants de cette politique protectionniste, du fait de la diminution consécutive de leur pouvoir d'achat. L'ensemble des mesures listées ci-dessus renchérissent considérablement les prix des biens importés, la fiscalité douanière ou protectionniste (TDL) se répercutant sur le prix final acquitté par les consommateurs. Les prix des biens locaux sont également affectés à la hausse, pour différentes raisons. D'une part, le renchérissement des produits importés autorise une tarification des biens locaux supérieure à ce qu'elle serait en l'absence de cette fiscalité et protection. D'autre part, le pouvoir de marché dont bénéficient certains producteurs locaux, du fait de l'absence de concurrence à laquelle ils font face, leur permet des marges plus importantes (voir partie 5). Enfin, car la protection de toute activité économique, sans réel discernement, conduit à maintenir sur les marchés des opérateurs inefficaces, dont les coûts de production – et en conséquence les prix – sont largement plus élevés que ceux qui pourraient être observés dans d'autres circonstances plus ouvertes et plus concurrentielles.

Au-delà de la question (fondamentale) du surplus des consommateurs, c'est l'ensemble du climat des affaires qui pâtit d'un système aussi protectionniste. Les difficultés rencontrées pour entrer sur un marché ou disputer la place ou la part de marché d'un concurrent pénalisent la création d'entreprises locales. Cela contraint les possibilités de renouvellement de l'outil productif et de modernisation des techniques de gestion. Le mécanisme de destruction créatrice théorisé par Joseph Schumpeter ne peut pas s'exercer. Ses bénéfices, qui sont le soutien de la croissance du PIB, ne peuvent par conséquent pas être observés. Il s'ensuit également, pour les jeunes générations, une forme de découragement. L'esprit d'entreprise ou d'initiative ne peut pas se développer dans un tel contexte où il est pour ainsi dire impossible de créer avec succès une entreprise sur un marché existant. Les seules stratégies qui demeurent sont celles de la recherche de nouvelles niches, qui autorisent à espérer un développement de l'entreprise créée. Ce développement, toutefois ne saurait qu'être relatif ou peu porteur de création de richesse globale et d'emplois. Il ne règle en tout état de cause pas la question de la déficience générale de l'initiative privée.

Du côté des entreprises en place, des effets pervers sont également observés. L'absence de pression concurrentielle due aux dispositifs protecteurs ne conduit pas à rationaliser les dépenses des entreprises. Il en résulte des coûts souvent trop élevés et une

innovation poussive. L'innovation est en effet portée par le risque de voir sa place de leader contestée par des concurrents actuels ou potentiels, locaux ou non. En l'absence d'une telle concurrence – notamment portée par les importateurs – l'intérêt (ou la nécessité) de rester à l'écoute des besoins ou des désirs des consommateurs n'est plus aussi saillant. C'est une forme de prime à l'ancienneté qui s'installe alors dans les économies sur-protégées, au détriment de l'efficacité ou de l'innovation.

En dernier lieu, le recours au protectionnisme déporte le poids de la fiscalité vers les prélèvements indirects. Ce sont alors, particulièrement, les consommateurs qui supportent une part importante de la fiscalité globale. Or, par définition, la fiscalité indirecte n'est pas liée aux revenus. Cela contribue donc au caractère inéquitable de la fiscalité polynésienne⁹.

Les seuls bénéficiaires de ce protectionnisme massif sont donc les entreprises protégées, ce qui est loin de représenter l'ensemble de la collectivité. Dans le débat qui porte sur l'opportunité du protectionnisme, il est utile de se rappeler qui sont les perdants et les gagnants du système. On peut en effet avoir une approche politique ou idéologique du protectionnisme, et les innombrables discours sur la valeur du patriotisme économique, dans tous les pays, en montrent bien l'importance. Toutefois, ces positions de principe ne doivent pas faire oublier qu'il existe aussi des intérêts économiques privés qui sont sous-jacents à ces questions. Elles ne doivent pas non plus occulter que les plus pénalisés du système sont toujours les consommateurs, et ce quels que soient leurs niveaux de revenus. On peut faire collectivement le choix de l'inefficacité, par idéologie, mais il faut alors s'assurer que ce choix soit réellement collectif, c'est-à-dire qu'il s'effectue démocratiquement, selon le désir de la majorité des électeurs. Or le débat sur le protectionnisme, très présent au sein de la société civile, n'a pas été réellement au cœur des réflexions menées lors des récentes campagnes électorales. Il serait pourtant plus qu'utile de connaître la position des Polynésiens en l'espèce, une fois les mécanismes et les enjeux correctement exposés pour limiter les prises de position fondées sur des préjugés.

Si le choix de l'efficacité est retenu, il doit s'accompagner nécessairement d'une diminution des barrières douanières (tarifaires et non tarifaires) et de l'interventionnisme économique du Pays. Notons par ailleurs que les coûts d'influence et l'interventionnisme politique sont positivement corrélés. En diminuant ce dernier, on peut donc s'attendre à une réduction des gaspillages, une restriction du pouvoir des lobbies et à une meilleure répartition du surplus global entre les agents économiques.

⁹ Voir : Bambridge, T. ; Venayre, F. et Vucher-Visin, J. (2010), *Yearbook of New Zealand Association for Comparative Law*, à paraître.