EXT S1

POLYNESIE FRANÇAISE

MINISTERE
DE L'EDUCATION, DU TRAVAIL
ET DE LA MODERNISATION
DE L'ADMINISTRATION,
en charge du numérique

DIRECTION GENERALE
DES RESSOURCES HUMAINES

CONCOURS EXTERNE POUR LE RECRUTEMENT D'ATTACHÉS D'ADMINISTRATION DE LA FONCTION PUBLIQUE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

Domaine : « Économie »

Deuxième épreuve d'admissibilité :

Rédaction d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude à l'analyse d'un dossier soulevant un problème économique rencontré par la Polynésie française dans la mise en œuvre de ses compétences

Jeudi 6 janvier 2022
(Durée : 4 heures, coefficient 4)

Le sujet comporte **27** pages (page de garde incluse)

Aucun autre document n'est autorisé

Important :

- Tout document personnel ou appareil électronique non autorisé est interdit ;
- Votre identité ne doit figurer que dans la partie supérieure de la copie d'examen. Toute mention d'identité, signature, initiale, paraphe sur toute autre partie de votre copie entraînera son annulation ;
- Pour rédiger, seul l'usage d'un stylo noir ou bleu (à bille non effaçable, feutre, plume) est autorisé. L'utilisation d'une autre couleur pour écrire ou souligner, sera considérée comme un signe distinctif, de même que l'utilisation d'un surligneur, entraînant l'annulation de votre copie ;
- Les feuilles de brouillon ne sont pas prises en compte ;
- Tout candidat doit remettre une copie, même blanche. Dans cette hypothèse, il signe sa copie en indiquant « *copie blanche* »
- Si vous composez sur plusieurs pages, bien vouloir mentionner l'ordre de lecture de celles-ci. Par exemple : 1 / 4, 2 / 4, 3 / 4 et 4 / 4, etc.

Sujet :

*Attaché(e) d'administration de catégorie A, au sein de la Direction générale des affaires économiques (DGAE), votre Chef de service vous demande de lui rédiger une note, à partir du dossier qui vous a été communiqué. Votre note s'intitulera « **Faire face au veillissement de la population en Polynésie française** ».*

Liste des documents :

DOCUMENT 1 : « *En 2020 les mariages reculent, les décès augmentent* », juin 2021, Tahiti Infos (article) – 2 pages

DOCUMENT 2 : « *Un phénomène mondial* », article in « L'ÉCOnomie Polynésienne », janvier 2020, dossier « *Évolution démographique – Vieillissement de la population* » – 2 pages

DOCUMENT 3 : « *Financer les retraites et la dépendance* », article in « L'ÉCOnomie Polynésienne », janvier 2020, dossier « *Évolution démographique – Vieillissement de la population* » – 3 pages

DOCUMENT 4 : GUÉRIN S., « *Les défis d'une économie des séniors* », dossier in « Cahiers français », novembre-décembre 2021– 8 pages

DOCUMENT 5 : « *La silver économie : un nouveau marché à conquérir* », article in « L'ÉCOnomie Polynésienne », janvier 2020, dossier « *Évolution démographique – La silver économie* » – 1 page

DOCUMENT 6 : « *Les avantages du grand âge* », article in « L'ÉCOnomie Polynésienne », janvier 2020, dossier « *Évolution démographique – La silver économie* » – 2 pages

DOCUMENT 7 : « *284 000 habitants en Polynésie à l'horizon 2030* », août 2020, Tahiti Infos (article) –1 page

DOCUMENT 8 : « *Le vieillissement de la population va bouleverser nos sociétés* », Interview de M. Vincent DROPSY, article in « L'ÉCOnomie Polynésienne », janvier 2020, dossier « *Évolution démographique* » – 2 pages

DOCUMENT 9 : « *S'adapter nécessairement* », article in « L'ÉCOnomie Polynésienne », janvier 2020, dossier « *Évolution démographique* » – 1 page

DOCUMENT 10 : « *Le vieillissement de la population, grand défi de notre temps* », Les Echos, www.lesechos.fr – 3 pages

Document 1 : En 2020 les mariages reculent, les décès augmentent.

Source : Tahiti Infos, Juin 2021

Avec 900 habitants de plus qu'en 2020, la croissance de la population se poursuit mais au ralenti, freinée par une *"baisse de la fécondité"*, une *"population vieillissante"* et un *"solde migratoire déficitaire"* selon le dernier bilan démographique de l'ISPF. Par ailleurs, la pandémie de Covid-19 laisse des traces sur le nombre de mariages.

Population vieillissante, baisse de la natalité et *"déficit migratoire"* : en 2020, la croissance de la population poursuit son ralentissement selon le dernier bilan démographique de l'Institut de la statistique (ISPF). Avec 279 300 habitants au 31 décembre 2020, la population du fenua ne compte que 900 habitants de plus que l'année précédente pour un taux d'accroissement de + 0,3 %, contre + 0,4 % en 2019. Même dynamique déficitaire pour les migrations, en recul de 1 000 individus en 2020.

Stabilité des naissances

Si la différence entre les naissances et les décès sur l'année reste positif de 1 901 personnes, cet *"accroissement naturel est en baisse depuis de nombreuses années"*. Ce qui s'explique par une diminution de la natalité et par le vieillissement de la population. Ainsi en l'espace de 20 ans, *"le nombre de naissances annuel a baissé de 1 400 enfants, soit une baisse de 70 enfants par an en moyenne"* note l'ISPF. Avec 19 enfants de moins entre 2019 et 2020, le nombre de naissance reste cependant *"relativement stable"* pour un total de 3 537 nouveaux nés. *"La très grande majorité des enfants nés en 2020"* ayant été conçus *"entre avril 2019 et mars 2020"*, soit avant la mise en place du confinement, difficile pour l'ISPF de mesurer à ce stade les effets des restrictions sanitaires ou de la pandémie sur les naissances avant janvier 2021.

"Baisse historique" des mariages

Du côté des mariages en revanche, le Covid a laissé quelques stigmates, comme en témoigne la *"baisse historique"* des unions. L'année dernière 853 couples se sont dit oui en Polynésie, soit 297 de moins qu'en 2019, et 533 de moins qu'en 2018. *"Cette baisse de 26,2% fait suite à la diminution déjà importante entre 2018 et 2019 de 17,2%"* indique l'institut, pointant *"l'interdiction des célébrations pendant le confinement puis une limitation du nombre d'invités"*. Ainsi entre avril et mai 2020, *"il n'y a eu presque aucun mariage"*, et *"nettement moins que les années précédentes en juin et juillet"*. Des mariages moins fréquents, mais aussi *"plus tardifs"*. En 2020, *"l'âge moyen au premier mariage est de 34 ans pour les femmes et 37 pour les hommes"*.

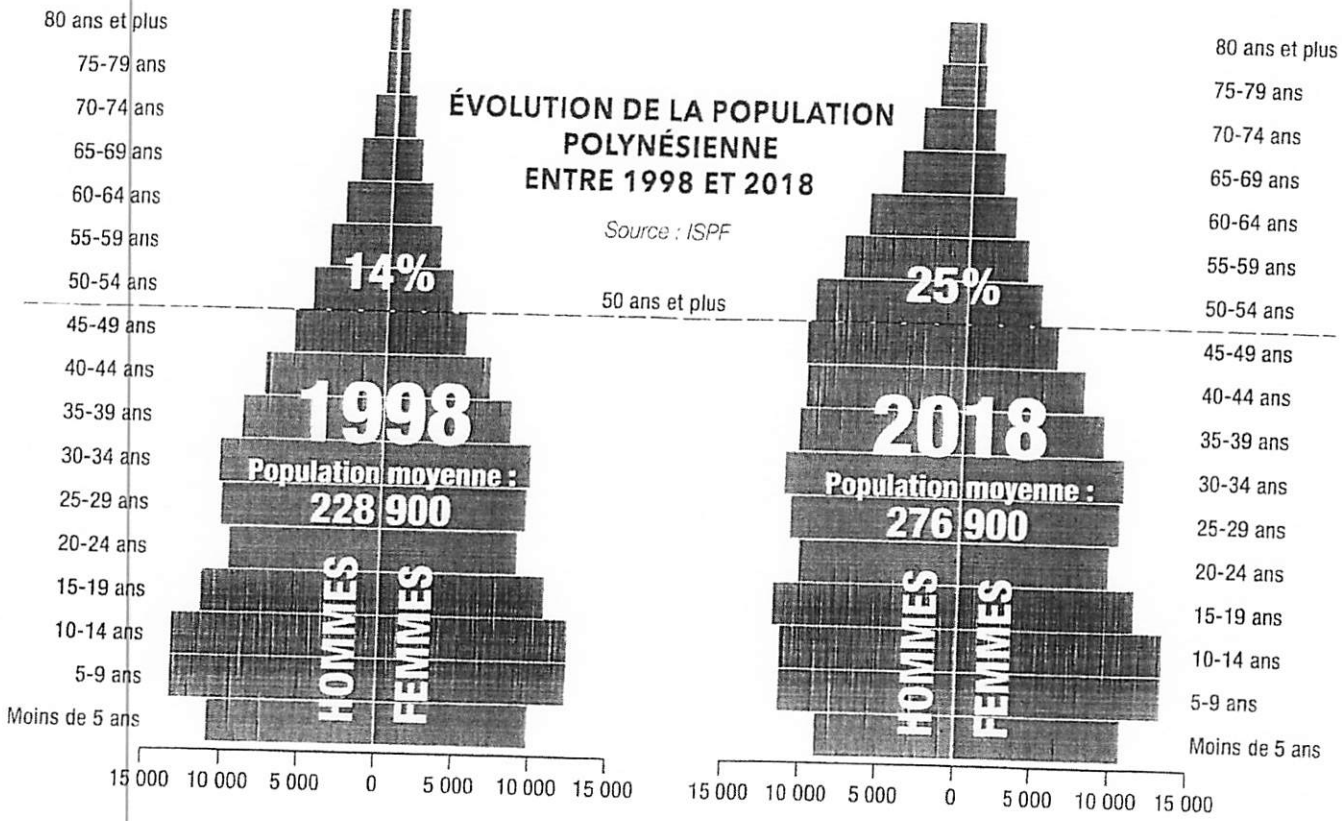
La hausse de la mortalité se poursuit

En 2020, 1 636 Polynésiens sont décédés, soit 73 de plus qu'en 2019. *"L'impact de la pandémie de Covid-19 est encore difficile à mesurer sur la mortalité générale"*, indique l'ISPF, soulignant *"la faible taille de la population de Polynésie française et, par conséquent, la forte variabilité du nombre de décès complexifie cette analyse"*. Pour l'institut, cette hausse peut également s'expliquer en partie par *"l'arrivée d'une génération nombreuse aux âges de forte mortalité"*. Cependant, le taux de mortalité sur la période 2016-2020 atteint 563,9 décès pour 100 000 habitants, *"soit le taux le plus élevé observé depuis 1984"*. Chez les femmes, les tumeurs sont la première cause de mortalité prématurée. Le cancer du sein, bien que de meilleur pronostic, reste le plus meurtrier, suivi des tumeurs malignes du larynx, bronches, poumons dont l'incidence est moins importante mais de moins bon pronostic. Du côté des hommes, ce sont également les tumeurs, et plus spécifiquement les tumeurs malignes du larynx, des bronches et des poumons, suivies des maladies de l'appareil circulatoire et des causes externes.

Document 2

ÉVOLUTION DÉMOGRAPHIQUE

Vieillissement de la population



UN PHÉNOMÈNE MONDIAL

PLUS UN PAYS EST RICHE, MOINS SES JEUNES SONT NOMBREUX. C'EST LA NOUVELLE RÈGLE DÉMOGRAPHIQUE À LAQUELLE SONT CONFRONTÉS DE NOMBREUX PAYS : L'EUROPE, LE JAPON, LA CHINE, LES ÉTATS-UNIS... ET LA POLYNÉSIE NE FAIT PAS EXCEPTION.

Dans de nombreux pays, la population vieillit. Plus un pays est riche, plus les jeunes se font rares. Toute l'Europe est âgée, le Canada, les États-Unis, le Japon, la Chine, la Russie... Tous ces territoires sont touchés par ce même phénomène démographique. Plusieurs facteurs expliquent cette évolution : le taux de natalité diminue (en 1960, une femme avait cinq enfants en moyenne, en 2017, elle en a 1,7), la durée de vie s'allonge. Même si la Polynésie reste encore jeune – 31% de la population a moins de 20 ans (24% en Métropole) et 8% a 65 ans ou plus (19% en Métropole) –, elle connait les mêmes trajectoires démographiques. Le taux de natalité y est passé de 4,2 enfants par femme en 1977 à 1,8 en 2017. Les progrès économiques, l'éducation des femmes et l'urbanisation expliquent cette baisse des naissances. Grâce aux progrès de la médecine et celui de la prise en charge de la maladie avec les régimes de la CPS, la

LE DÉPART DES JEUNES

Un autre phénomène contribue à cette évolution démographique : un jeune adulte sur dix quitte la Polynésie française chaque année. Le nombre de personnes qui sortent de Polynésie est plus important que le nombre de personnes qui y entrent : le solde migratoire est déficitaire. Sur les 17 500 personnes qui sont parties de Polynésie française entre 2012 et 2017, 4 500 avaient entre 18 et 25 ans. Tous les ans, ce sont donc 900 jeunes qui s'expatrient.

© Grégory Boissy

EN 2027

1 Polynésien sur 6 aura plus de 60 ans, soit 55 000 personnes

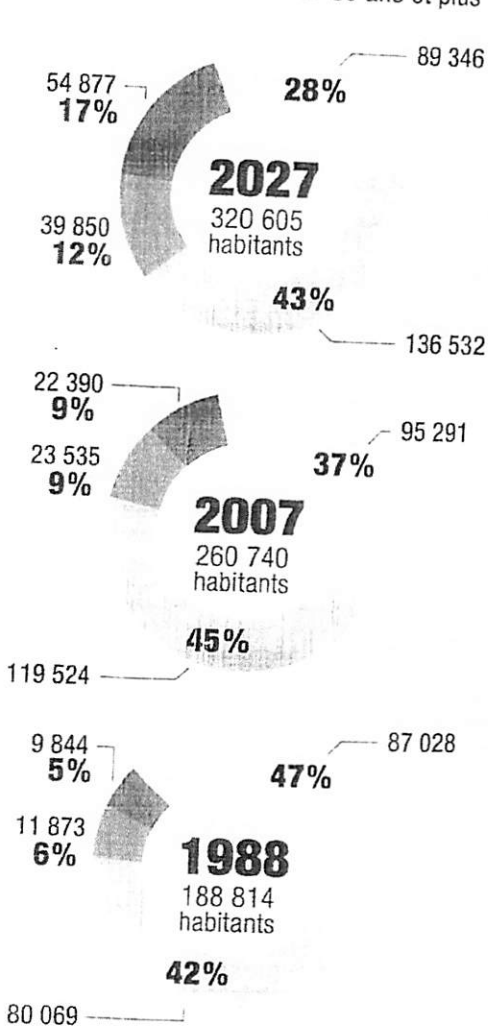
EN 2010 : 1 SUR 10
EN 1998 : 1 SUR 20

durée de vie s'allonge : elle est passée de 57,5 ans pour les hommes en 1968 à 75 ans aujourd'hui, et de 61,2 ans pour les femmes en 1968 à 79 ans aujourd'hui. Le vieillissement de la population s'accélère donc aussi en Polynésie française. En 1988, les jeunes de moins de 20 ans représentaient encore près de la moitié de la population, ils sont aujourd'hui un tiers. L'âge moyen était alors de 24 ans contre 33 ans aujourd'hui (41 ans en Métropole).

Moins de jeunes et plus de personnes âgées, c'est une situation qui suscite de nombreux problèmes, notamment celui du financement de la retraite et de la dépendance vieillesse. Notre système actuel repose sur la solidarité entre les générations : c'est le système par répartition, les pensions de retraite d'aujourd'hui sont alimentées par les cotisations prélevées sur la population active d'aujourd'hui. Mais comment continuer avec un ratio actifs/retraités de moins en moins équilibré ? La question se pose partout : en Allemagne, la banque centrale a préconisé de porter l'âge légal du départ à la retraite à 69 ans et quatre mois dans son rapport mensuel publié le 21 octobre 2019. En Métropole, dès les premiers arbitrages sur la réforme des retraites, qui doit être débattue en 2020, les syndicats sont descendus dans la rue. Dans le document des *Chiffres clés de 2018 de la Caisse de prévoyance sociale*, Yvonnick Raffin, directeur général de la CPS, soulignait cette difficulté de préserver les équilibres financiers dans un contexte démographique marqué par le vieillissement de la population.

(Source : recensement de la population – ISPF- 2017)

PROJECTION SUR LA PART DES PERSONNES ÂGÉES DANS LA POPULATION



Source : Rapport du CESC, Les personnes âgées en Polynésie française - 2011

Document 3

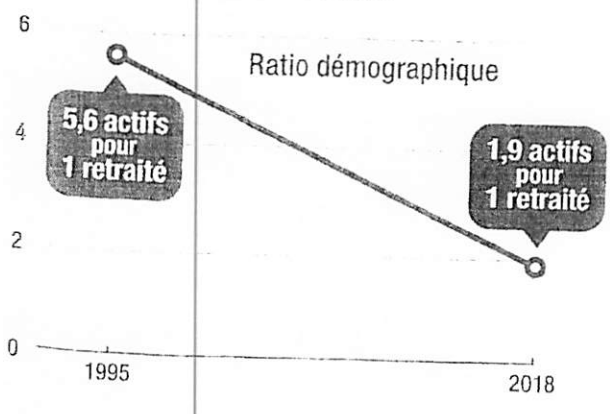
Vieillissement de la population

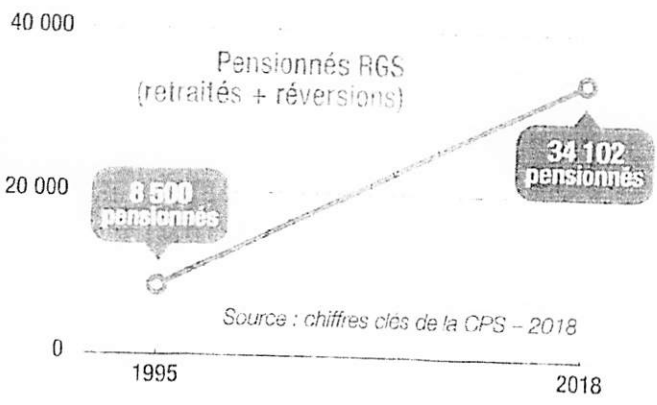
FINANCER LES RETRAITES ET LA DÉPENDANCE

AU DÉBUT DE L'ANNÉE 2019, DANS SES VŒUX AUX PARTENAIRES SOCIAUX, ÉDOUARD FRITCH ANTICIPAIT LA FUTURE RÉFORME DE LA RETRAITE : « *NOS MATAHIAPO DOIVENT SAVOIR QUE LA SOLIDARITÉ S'EXERCERA POUR LES ACCOMPAGNER FACE AUX DIFFICULTÉS DE LA VIE. IL Y VA DE LA COHÉSION DE NOTRE PAYS.* » RÉUSSIR À FINANCER LES RETRAITES ET LA DÉPENDANCE EST UN ENJEU SOCIAL CRUCIAL.

Pendant plusieurs années, la réforme de la retraite a régulièrement occupé les unes des magazines et journaux polynésiens. Comment assurer la survie du système par répartition alors que la ratio actifs/retraités est clairement intenable ? Alors qu'on comptait 5,6 actifs pour un retraité en 1995, on en compte aujourd'hui 1,9 pour un retraité. Même si les cotisations et la durée de cotisation augmentent, le système semblait perdu. Et puis miracle : la croissance économique est petit à petit repartie, redonnant un peu de souffle au système. Mais si la part des actifs est aujourd'hui en hausse, cela ne suffit pas à faire bouger le ratio. L'enjeu est donc toujours d'actualité. Ainsi que le rappelait Yvonnick Raffin, directeur général de la CPS, dans son édito sur les *Chiffres clés de 2018 de la Caisse de prévoyance sociale : « Confrontée au triple impératif d'équilibre, d'efficacité et de transparence, la protection sociale généralisée, dont le financement repose sur des bases (cotisations salariales et fiscalité) fragiles et fluctuantes au gré des soubresauts de l'économie, fait l'objet d'un pilotage rigoureux. La préservation des équilibres financiers des trois régimes*

RATIO DÉMOGRAPHIQUE





Source : chiffres clés de la CPS – 2018

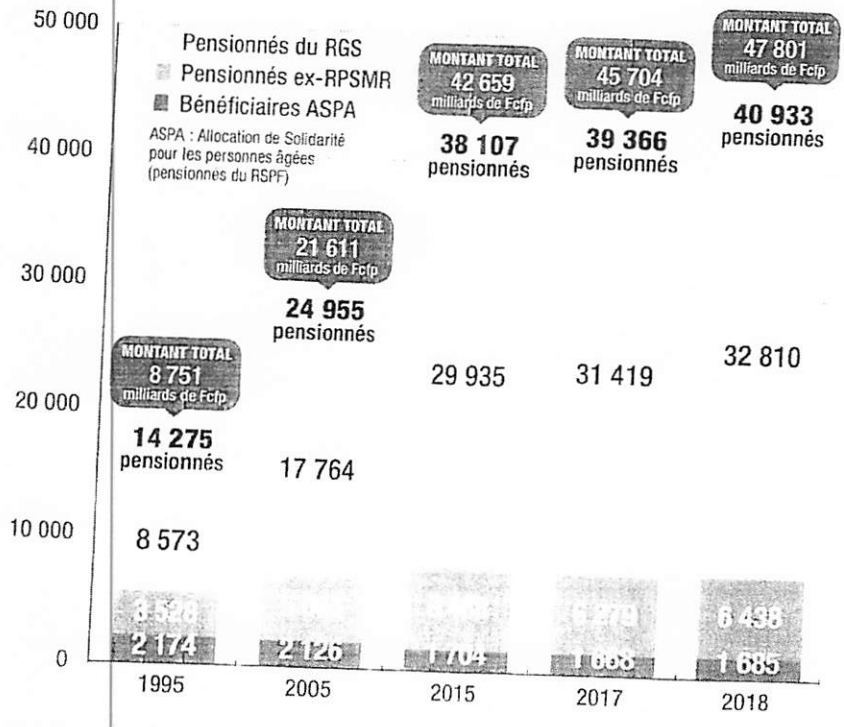
passe inévitablement par une réforme continue des modalités de financement et de délivrance des prestations, dans un esprit de solidarité et de responsabilité. Parfois incomprises et décriées, souvent difficiles à appréhender, ces évolutions convergent pourtant vers un même objectif : la dignité pour tous. »

La réforme des retraites, adoptée le 21 septembre 2018, prévoit un ajustement progressif dans le temps : l'âge légal est fixé à 60 ans au 1er juillet 2019 et sera augmenté de six mois au 1er janvier de chaque année civile suivante pour atteindre 62 ans. La durée de cotisation est fixée à 35 années pleines au

Suite p. 82

ÉVOLUTION DES PENSIONNÉS PAR RÉGIME

Source : chiffres clés de la CPS – 2018



UN « CONSEIL » POUR SUIVRE LES RETRAITES

Une instance permanente d'études et de concertation entre les principaux acteurs du champ des retraites a été créée par la loi de réforme des retraites. Ce Conseil d'orientation et de suivi des retraites (COSR) devra « *suivre l'évolution des régimes de retraites, formuler des propositions pour assurer leur solidité financière et leur fonctionnement solidaire, rendre des avis sur toute modification du cadre réglementaire applicable aux régimes de retraites* ». Treize membres composent le COSR, choisis parmi les organisations syndicales de salariés, les organisations syndicales d'employeurs, les organisations de retraités et la jeune chambre économique de Tahiti. Leurs missions : analyser les évolutions et les perspectives à moyen et long terme des régimes de retraite au regard des évolutions économiques, sociales et démographiques ; élaborer des projections financières de ces régimes tous les cinq ans ; examiner les conditions de viabilité financière de ces régimes et produire un rapport annuel sur le système de retraite.

Vieillissement de la population

1er juillet 2019 et sera augmentée de neuf mois au 1er janvier de chaque année civile suivante pour atteindre 38 années pleines. L'âge de départ à la retraite par anticipation est fixé à 57 ans. Un « Fonds de sauvegarde vieillesse » a également été créé afin de garantir l'équilibre financier du régime et d'assurer la pérennité des prestations. Il est urgent que ces dispositions s'appliquent car le déficit continue de se creuser. En septembre 2019, le gouvernement indiquait, lors d'un conseil des ministres, que les recettes de cotisations pour la retraite tranche A (salaires compris entre 1 Fcfp et 255 000 Fcfp) totalisaient un montant de 31,136 milliards de Fcfp. Insuffisant pour couvrir les pensions versées qui s'élevaient à 34,080 milliards de Fcfp. La réforme permet de repousser l'horizon de viabilité des régimes de retraite. Mais il faudra, dans quelques années, de nouveau réfléchir à des ajustements pour réussir à repousser encore une fois l'échéance. De nombreux jeunes actifs, salariés ou non, soupirent quand le sujet de leur retraite est évoqué. Leurs pensions pourraient ne pas être suffisantes pour assurer leurs vieux jours.

© Grégory Boissy

UNE DETTE QUI S'ENVOLE

Les prévisions des économistes sont plutôt cafardeuses quant au coût du vieillissement de la population. Les dépenses de santé vont s'accroître, les dépenses de retraite également et il faudra financer la dépendance. Pour l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la croissance progressera moins vite que les dépenses, et la dette publique moyenne gonflera si rien n'est fait. Des chiffres avancent, pour la Métropole, une augmentation de la dette de 110% à 240% du PIB (OCDE). D'autant que la population active sera en baisse.

Mais il est possible d'agir sur ces coûts.

- **Grâce à la prévention : vieillir en bonne santé fait désormais partie des priorités des politiques publiques. Ce n'est pas encore celle de la Polynésie qui doit d'abord s'occuper des longues maladies, la cause actuelle du déficit de la protection sociale généralisée. Mais la prévention, que ce soit pour les maladies ou la vieillesse, aura un impact fort sur les coûts futurs.**
- **Enfin, il faudra également pallier cette baisse de la population jeune et donc de la population active. L'immigration, travailler plus longtemps... Des solutions existent et elles doivent être débattues.**

Pour les économistes, il est difficile de faire des prévisions fiables car une multitude de facteurs vont entrer en jeu et notamment les arbitrages des politiques publiques.

Document 4

#Dossier

Les défis d'une économie des seniors

Serge Guérin
Sociologue, professeur à l'INSEEC GE

*Jamais la France n'a connu un nombre de seniors aussi important et le vieillissement de la population est loin de s'arrêter : les plus de 65 ans seront plus nombreux que les moins de 20 ans avant 2030 (*Insee Première, *n° 1619, novembre 2016). Une réflexion sur l'économie de la longévité suppose d'appréhender la situation des seniors sous ses multiples aspects : enjeux économiques, sociaux, mode de vie... Les évolutions en cours supposent une anticipation des besoins et de saisir leurs usages.*

La *silver* économie, que l'on peut définir comme l'économie au service des personnes d'âge avancé, cherche à traduire en termes d'offre la « seniorisation de la société » (Dominique Boulbès et Serge Guérin, *La silver économie*, La Charte, 2018). Aujourd'hui, en France, 25 millions de personnes ont entre 45 et 110 ans ! Il y a, tout d'abord, les attentes et attitudes des jeunes seniors, c'est-à-dire les quinquagénaires, le plus souvent en activité professionnelle, dont certains, les *quincados*, ces quinquagénaires aux attitudes se rapprochant de celles des adolescents, ont des modes de vie très différents de leurs parents au même âge. Ensuite, la *silver* génération, soit les 12 millions de 65-80 ans, qui pose surtout l'enjeu de la prévention et du risque de précarisation. Enfin, les aînés, qui risquent une forte perte d'autonomie. Le nombre des plus de 80 ans augmentera sensiblement dès 2026, avec l'arrivée à cet âge des premiers *baby-boomers*. D'ici à 2070, celui des plus de 85 ans va quadrupler (*Insee Première*, n° 1619, novembre 2016). Or le risque de perte d'autonomie s'élève fortement après 85 ans.

Sociologie des seniors

La première des problématiques reste la représentation des seniors et la conscience de la diversité des modes de vie. Le statut des âges devient plus flou. Ainsi, de plus en plus de jeunes seniors doivent se mobiliser pour venir en aide à des parents très âgés. À l'inverse, les plus âgés soutiennent largement leurs cadets, surtout sur le plan financier. Autre bouleversement, pour la première fois depuis la généralisation des retraites, il est possible de compter deux générations de retraités (au moins...) dans une même famille, ou bien encore trois générations qui sont au même moment dans une phase de formation : des enfants à l'école, des jeunes en cycle supérieur et des adultes avancés en âge qui reprennent des études.

Avec l'allongement considérable de l'espérance de vie, il n'est plus rare qu'une même famille compte quatre voire cinq générations

© ALDEGONDE LE COMPTE - STOCK.ADOBE.COM

> « Le statut des âges devient plus flou

En fonction des styles de vie, des parcours biographiques et des origines sociales et culturelles ou du niveau de revenu, on peut distinguer quatre types de seniors (Serge Guérin, *L'Invention des seniors*, Hachette Pluriel, 2007).

- Les Seniors Traditionnels (les *Setras*) à 55, 70 ou 85 ans, développent des comportements à l'image de ceux de leurs aînés et conservent un grand sens de leur rôle social. Arrivés à la retraite, ils consomment beaucoup lorsqu'ils en ont les moyens d'autant qu'ils sont propriétaires pour la plupart (en 2014, les plus de 60 ans étaient 74 % à détenir leur logement, chiffres Insee) et nombreux sont ceux qui ont fini de rembourser leurs emprunts. Ils sont particulièrement sensibles aux questions de sécurité qui viennent très souvent en tête de leurs préoccupations : ainsi, 45 % des plus de 65 ans interrogés évoquent ce sujet en premier dans un sondage de 2021 (Elabe, « Les Français et la sécurité », mai 2021). Nous faisons l'hypothèse que cette importance donnée à la sécurité est un marqueur des Setras.
- Les Seniors Fragilisés (les *Sefras*), qui peuvent subir une dégradation physique, mentale, morale ou économique. Ils sont en perte d'autonomie en raison de handicaps physiques, par diminution de leurs capacités cognitives, par le sentiment de ne plus faire partie de la société. La fragilité économique peut également conduire ces personnes à perdre leur autonomie.
- Les *Boomers* Bohêmes (les *Boobos*). Ces jeunes seniors, de 50 à 70 ans, forment de fait une nouvelle catégorie sociologique et représentent une autre façon de vivre leur retraite,

cet après-midi de la vie. Les Boobos bénéficient du triangle d'or symbolisé par le temps disponible, pour ceux qui sont à la retraite, le pouvoir d'achat et la santé. Ils restent dans la modernité. Ils cherchent leur équilibre entre différentes injonctions paradoxales, qu'elles viennent de l'entreprise (où le vieillissement commence à 45 ans), du monde des médias et de la publicité, qui invite à cultiver sa jeunesse, ou des normes socio-juridiques, comme la barrière des 60 ans de la Sécurité sociale qui, une fois franchie, fait entrer les individus dans la catégorie « personne âgée » ou encore les difficultés à emprunter après 50 ans... Les références, d'ailleurs largement portées par les seniors eux-mêmes, sont marquées du sceau de la jeunesse et de la beauté. Les Boobos sont les premiers à s'investir dans le monde associatif ou encore à faire partie des conseils municipaux.

- Enfin, les *Boomers* Fragilisés (ou *Boofras*). Ces derniers commencent tout juste d'apparaître. Ce sont des Boobos devenus fragiles en raison d'une avancée en âge perturbée par la survenue de handicaps ou de maladies. Bien qu'affaiblis, à la différence des Sefras, ils entendent toujours revendiquer attention et confort et continuent, si leurs capacités neurologiques le permettent, d'être attentifs au monde. Ils pourront choisir d'entrer en maison de retraite, mais voudront rester des citoyens et conserver un lien avec le monde.

L'ensemble de ces seniors sont des consommateurs comme les autres qui utilisent les mêmes produits et services. Selon le Crédoc, les plus de 50 ans représentent 52 % des consommateurs. La santé, l'alimentation ? Les dépenses pour l'habitat ? Pas seulement. Toujours selon le Crédoc, les seniors achètent une voiture sur deux, 70 % des produits de parfumerie de luxe... (« Comment consomment les seniors ? » *Cahier de recherche du Crédoc*, n° 296, décembre 2012).

L'allongement de l'existence associé à l'évolution des modes de vie et des attentes des populations, y compris des plus âgés, agissent directement sur le champ de l'économie des seniors. La seniorisation de la société va bien au-delà du domaine médical avec la prise en compte croissante d'une culture du service, des attentes personnalisées ou de la volonté de chacun de pouvoir décider de son lieu de vie comme du traitement de sa propre santé.

va bien au-delà du domaine médical

De ce point de vue, le recours croissant, des jeunes comme des seniors, aux médecines complémentaires et alternatives (« Baromètre santé 360. Les médecines alternatives et complémentaires », février 2019) s'explique en très large partie par cette exigence et symbolise une évolution dans le rapport social aux institutions de la santé et du médicament, en particulier (Véronique Suissa, Serge Guérin et Philippe Denormandie, *Médecines complémentaires et alternatives. Pour ou contre*, Michalon, 2019).

Par ailleurs, la situation des finances publiques oblige à encadrer les dépenses alors même que la demande est et sera en forte hausse (« *Quelle politique publique pour la dépendance ?* », note n° 35, CAE, octobre 2016). Dans cette perspective, face à la transition démographique, un des leviers majeurs d'amélioration des conditions de vie et d'accompagnement des aînés comme des seniors résidera sans doute dans la mutualisation des moyens (santé, habitat, transport, etc.), dans la mobilisation du tissu social de proximité (PME, associations, bénévoles, institutions, collectivités, etc.) et,

selon les cas, dans un plus fort engagement des personnes et/ou leurs proches concernés.

Au-delà des apports du numérique, avec notamment le suivi médical à distance, une partie des réponses peut venir d'une autre mobilité : aller vers les personnes. Les initiatives de services nomades sont multiples (unités de santé mobiles, services publics itinérants, tournées de distribution alimentaire, camion d'alimentation culturelle soutenu par le conseil départemental de la Nièvre...). Elles concernent les plus âgés, mais aussi d'autres populations empêchées.

Les leviers de l'économie des seniors

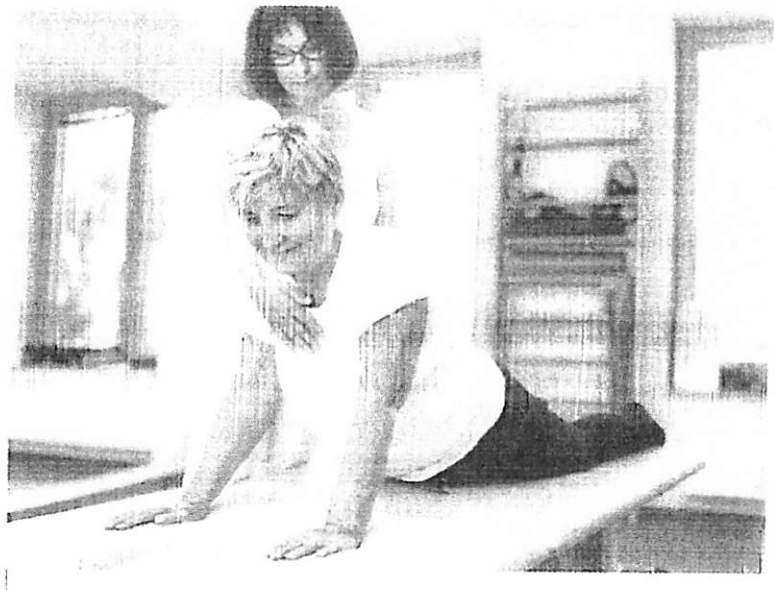
D'autres initiatives peuvent être citées comme celle menée par diverses collectivités, avec le soutien de Saint-Gobain, de faire circuler un « Truck de l'autonomie », un service mobile d'information pour les aidants et les personnes en perte d'autonomie sous la forme d'un camion qui sillonne les territoires pour évoquer la prévention sous toutes ses formes (accompagnement aux démarches administratives ou amélioration de la performance énergétique du logement). L'économie des seniors fait lien entre transition énergétique et transition démographique et s'inscrit dans une pensée de l'aménagement du territoire.

Réussir l'économie de la longévité impliquerait de renforcer les politiques de mobilité afin de favoriser la lutte contre l'isolement des plus âgés (27 % des plus de 80 ans affirment ne voir personne au moins un jour sur deux, selon le Baromètre Ipsos pour la Fondation Korian, septembre 2018). Un enjeu est d'adapter l'habitat pour faciliter la vie à domicile et réduire

les risques d'accident, et d'abord de chute. Cette politique contribuerait aussi à améliorer l'activité des artisans de proximité, et donc de l'emploi, et renforcerait le dynamisme économique des territoires. Depuis de nombreuses années, les gouvernements successifs ont orienté les actions autour de l'adaptation du logement, *via* des aides, des incitations, des accords avec le logement social... Une étude Ipsos/Fédération des ascenseurs de septembre 2020 montrait que face au vieillissement, 38 % des personnes interrogées évoquent l'ascenseur ou le monte-escalier comme équipement nécessaire au logement. Et 33 % citent l'adaptation de la salle de bains.

Surtout, pour faire face au vieillissement de la population, en particulier dans les territoires éloignés des métropoles, il est vital de sortir d'une logique binaire d'opposition entre le domicile et l'Établissement hospitalier pour adulte dépendant (Ehpad). Rappelons tout d'abord qu'environ 700 000 adultes âgés de plus de 60 ans habitent dans les lieux collectifs médicalisés (chiffres Insee). Une minorité donc. Des modèles intermédiaires existent comme celui des résidences-autonomie, éligibles au logement social, où vivent 120 000 personnes ainsi que les résidences seniors services. Dans les deux cas, de multiples services et prestations (ménage, restauration, loisirs...) sont proposés aux occupants pour faciliter leur quotidien (chiffres Drees).

L'enjeu sera d'assurer le continuum entre le chez-soi et, si besoin, la maison de retraite médicalisée. Entre les deux, une variété de solutions d'habitat inclusif existe déjà et va continuer de se développer. Même si elles devraient rester très minoritaires, elles vont dans le sens de l'évolution des aspirations des générations et de la diversité sociale et culturelle en hausse de la société française. (Denis Piveteau et Jacques Wolfrom, « *Demain, je pourrai choisir d'habiter avec vous !* », rapport au Premier ministre, juin 2020).



Aujourd'hui, on connaît déjà une multitude d'initiatives (résidences partagées, habitat intergénérationnel...) portées par des individus, des bailleurs sociaux, des mutuelles, des communes... Par exemple, Âges & Vie réalise des petits ensembles de logements accueillant des aînés fragilisés et des familles dont un membre est auxiliaire de vie. Cela permet de supprimer les temps de transport et de mutualiser les interventions, allégeant ainsi le coût pour la collectivité.

Près d'Angers, l'association d'habitants Habit'âge, qui se propose de développer des petits ensembles de maisons adaptées, permet à des aînés de continuer à vivre sur leur territoire. La municipalité de Québriac (1 200 habitants), près de Rennes, s'est engagée dans un ensemble de logements inventés avec les seniors, pour favoriser le lien social et prendre en compte leurs attentes.

D'autres pistes existent, tel l'accueil familial : la jeune société CetteFamille a redonné une

deuxième jeunesse au concept en favorisant la professionnalisation des familles d'accueil et des approches de mutualisation et de partage.

Des foncières, comme Énéal (Groupe Action Logement) ou Euryale, se sont également spécialisées dans le rachat d'établissements médico-sociaux à but non lucratif afin de mener à bien des opérations de restructuration et de rénovation du bâti. Au-delà de la gestion des murs, elles proposent à leurs partenaires l'accès à des services et à des réseaux que leur taille ne leur permettait pas nécessairement de toucher.

Services à la personne et territoires de longévité

Plus largement, en termes de prévention et d'accompagnement du parcours de vie des aînés, le développement de l'accueil de jour et du passage à une logique de plate-forme gériatrique et de soins participerait d'une politique de la longévité bien mieux adaptée aux besoins et désirs des personnes et aux territoires concernés. C'est la notion d'« Ehpad hors les murs ». Le terme de maison de retraite ouverte sur l'extérieur serait d'ailleurs moins anxiogène. Le terme Ehpad est de toute façon promis à disparaître pour une formulation plus douce. Ce type d'approche répond aux attentes des personnes : selon un sondage Odoxa de juillet 2017, face à la perte de capacité physique, pouvoir alterner vie à domicile et accueil en établissement spécialisé serait privilégié par 37 % des plus de 50 ans (« Grand âge, dépendance et accompagnement du vieillissement », Odoxa, juillet 2017).

L'économie des seniors demeure d'abord une économie de services. L'enjeu d'une vie à domicile est bien de pouvoir disposer de professionnels capables de faciliter la vie chez soi à des personnes qui peuvent ressentir des difficultés dans leur parcours quotidien. Cette dynamique concerne aussi le soutien aux 5 millions d'aidants d'un proche âgé.

« Virage domiciliaire », l'expression revient régulièrement dans les rapports officiels et les discours politiques pour signifier la priorité donnée par les pouvoirs publics aux bonnes conditions de vie à domicile. Toutes les études d'opinion confirment le désir des Français de vieillir chez soi. C'est le souhait de 85 % d'entre eux (Sondage Ifop pour la Fédération du service aux particuliers, février 2019). Le domicile reste le lieu d'accueil et de vie de la très grande majorité des aînés. Longtemps cet accompagnement fut l'apanage de la famille. Lorsque les modes de vie ont évolué, de nombreuses associations ont été créées pour soutenir, chez eux, les plus âgés. Le réseau Aide à domicile en milieu rural (ADMR), créé en 1945, comporte un volet « Services et soins aux seniors. » Et depuis 1996, les services à la personne se sont ouverts au secteur privé. Cette nouvelle orientation devra structurer la future politique du grand âge et nécessitera donc de nouveaux financements.

Les services à la personne devront répondre aux attentes nouvelles des seniors : confort, personnalisation, sécurité, écologie... Les plus jeunes parmi les aînés sont issus d'une culture de la consommation et de l'individualisation. Cela ressort aussi des attentes en termes de services à la personne. Ce sera un vrai défi pour le secteur. Et pour une large partie, la réponse viendra de la qualité et de la motivation des professionnels du domicile.

Aussi l'enjeu majeur concerne-t-il les métiers de l'aide à domicile en termes de formation, de rémunération, de reconnaissance et d'attractivité.

Toute politique en faveur du soutien à la transition démographique pose la question essentielle de la valorisation des métiers du *care*, du recrutement et de l'accompagnement des professionnels du *care*, à 85 % des femmes, parfois

en situation de fragilité familiale, culturelle et/ou économique. Si l'on évoque toujours les centaines de milliers d'emplois potentiels de ce secteur, l'on oublie souvent son manque d'attractivité. Dans de nombreux bassins de vie, en zone rurale comme dans les métropoles, l'accompagnement des aînés en grande fragilité ou non se heurte au manque de personnels et de compétences.

> « L'enjeu majeur concerne les métiers **de l'aide à domicile** en termes de formation, de rémunération, de reconnaissance et d'attractivité

Il s'agit de penser le territoire « avec les pieds », pour que chacun puisse garder le lien avec l'extérieur, avec les proches et le tissu associatif, les commerces et les professionnels de santé. L'économie de la longévité réclame d'inventer des lieux d'accueil qui puissent fonctionner comme une plaque tournante de soins et de liens, avec l'exercice regroupé de la médecine classique et complémentaire, de la prévention et de l'accompagnement, sur place et à domicile. Les approches de l'e-santé peuvent en outre favoriser, sans déplacements, un suivi régulier et certaines interventions. Les maisons de retraite médicalisées peuvent aussi jouer un rôle plus large. Les Français se disent prêts à aller y chercher des services de la vie quotidienne (Baromètre Ipsos/Fondation Korian, septembre 2020). Les seniors sont particulièrement intéressés par les services que représentent un point d'accès aux services publics (64 %), un médecin (63 %), un distributeur de billets (61 %), un parc ou un jardin (60 %), un marché (59 %).

Cette économie des seniors qui se cherche encore est une écologie de l'écoute et de l'usage pour saisir les attentes réelles des personnes et pour répondre à la diversité des styles de vie des plus de 65 ans.

Réinventer la solidarité sociale

La très forte mobilisation des fonds publics à la suite de la crise sanitaire et le niveau élevé d'endettement (118,2 % du PIB à la fin du premier trimestre 2021) limitent les marges de manœuvre. La solidarité sociale au temps de la seniorisation doit prendre en compte ces contraintes comme celles du financement des retraites. Le niveau des pensions a un effet sur la capacité à financer l'économie des seniors.

Repenser la protection sociale de demain, c'est aussi prendre la mesure des transformations des modes de vie, de la complexité des organisations familiales, et de la diversité des situations de travail. L'enjeu ne serait-il pas de protéger et d'accompagner individuellement la personne durant toute sa vie, sans préjuger de son statut et de sa situation personnelle ? Et si la majorité des Français se sentent bien informés en termes de risque de santé lié à l'âge (66 %) et de modes de vie à privilégier pour bien vieillir (58 %), savoir anticiper les difficultés du grand âge demeure une demande majoritaire (Opinion Way/MGEN, mars 2019).

La société de la longévité implique une nouvelle protection sociale qui mette l'accent sur les actions en amont du risque (prévention), et prenne impérativement en compte la situation de la personne dans sa globalité (famille, situation professionnelle, entreprise...). Depuis le Rapport Laroque de 1962, la question de la

prise en compte collective de la perte d'autonomie liée au grand âge a gagné en importance pour aboutir, en 2020, au vote par l'Assemblée du principe de la création d'une cinquième branche de la Sécurité sociale dédiée au financement collectif de la perte d'autonomie (*Rapport Laroque, Commission d'étude des problèmes de la vieillesse du Haut comité consultatif de la population et de la famille*, réédition L'Harmattan, 2014). La Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie (CNSA) pilote ce déploiement dont le financement proviendra en particulier d'une fraction de la CSG. Ce sont les parties prenantes qui participent de la décision et ce financement peut devenir un levier pour inventer une société plus inclusive. Finalement, l'enjeu est de favoriser l'autonomie des personnes, par la prévention, par une offre de solutions adaptées et par le financement de l'emploi de professionnels du *care* en nombre suffisant et d'équipements de santé efficients.

Une société solidaire de la longévité impose aussi de favoriser l'implication des personnes dans leur santé et de bien mieux soutenir et valoriser les aidants bénévoles de proches fragiles. L'enjeu des proches aidants demeure un angle mort de la politique sociale de la longévité, alors même qu'il s'agit d'un impératif de sollicitude, et que les 5 millions d'aidants de proches âgés permettent, de fait, d'économiser plus de 80 milliards annuels à la collectivité (calcul établi sur la base de 4 millions d'aidants d'un proche âgé et fragile, multiplié par une moyenne de 20 heures par semaine et un prix de 19 euros de l'heure).

Réussir une société solidaire et durable de la longévité nécessitera de pouvoir s'appuyer sur la mobilisation des personnes, y compris des âgées. Les mutuelles et les caisses de retraites ont dès leur création développé une culture de l'association de leurs bénéficiaires *via* des politiques d'action sociale, de soutien aux associations, de constitution de groupes de bénévoles, etc. C'est cette capacité à mobiliser les personnes tout au long de la vie qui peut être un levier formidable pour améliorer la condition individuelle de chacun et reformer un collectif, une envie de faire commun. La seniorisation de la société implique de saisir l'enjeu de l'autonomie dans l'interdépendance. #

Atelier organisé par le groupement Défi Autonomie Seniors dans les Hauts-de-France. Il donne des clefs aux participants pour entretenir leur mémoire, notamment grâce à des exercices ludiques et pratiques.
© PASCAL BACHELET/ BSIP VIA AFP

Document 5

© Gregory Boissy

La *silver* économie : un nouveau marché à conquérir

La part des personnes âgées augmente dans la population. Si celle-ci aura un coût économique, elle représente aussi de nouveaux marchés à conquérir : les seniors sont une manne et un nouvel eldorado économique.

Il faut retenir un chiffre, c'est celui de Natixis (banque de financement, de gestion et de services financiers, ndlr) : la *silver* économie pourrait atteindre 24 500 milliards de dollars d'ici 2050. Le marché des seniors deviendrait la troisième puissance économique de la planète, derrière les États-Unis et la Chine ! Aujourd'hui le marché des plus de 60 ans en Allemagne, au Royaume-Uni, en France et en Italie, représente 8 900 milliards de dollars par an. Le vieillissement de la population offre assurément des opportunités économiques à saisir. Il y a la santé avec la dépendance et la perte d'autonomie, mais aussi les dépenses de santé, le tourisme avec notamment la croisière très prisée des seniors, tous les services à la personne dont ils ont besoin... En Métropole, le gouvernement devait organiser une grande conférence sociale autour des métiers du grand âge à la fin de l'année 2019. Le besoin est estimé à 92 000 emplois dans les cinq ans. Une association pour la « *silver* économie » a été créée en 2009, sous l'impulsion du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi et du ministère de la Santé et des Affaires sociales : *France Silver Eco. « Son rôle est de développer la filière* silver *économie et de promouvoir les solutions innovantes en faveur d'un vieillissement actif. »* La structure réunie les entreprises, les collectivités territoriales, les financeurs (mutuelles et assurances), les centres de recherche et les universités, les organisations professionnelles et les usagers du secteur. Mais déjà toute une économie se met en place pour satisfaire ce marché. Il s'agit d'en saisir toutes les opportunités pour que la vieillesse ne soit pas seulement synonyme de coût mais aussi de bénéfices.

Suite p. 86

Document 6

ÉVOLUTION DÉMOGRAPHIQUE

La *silver* économie

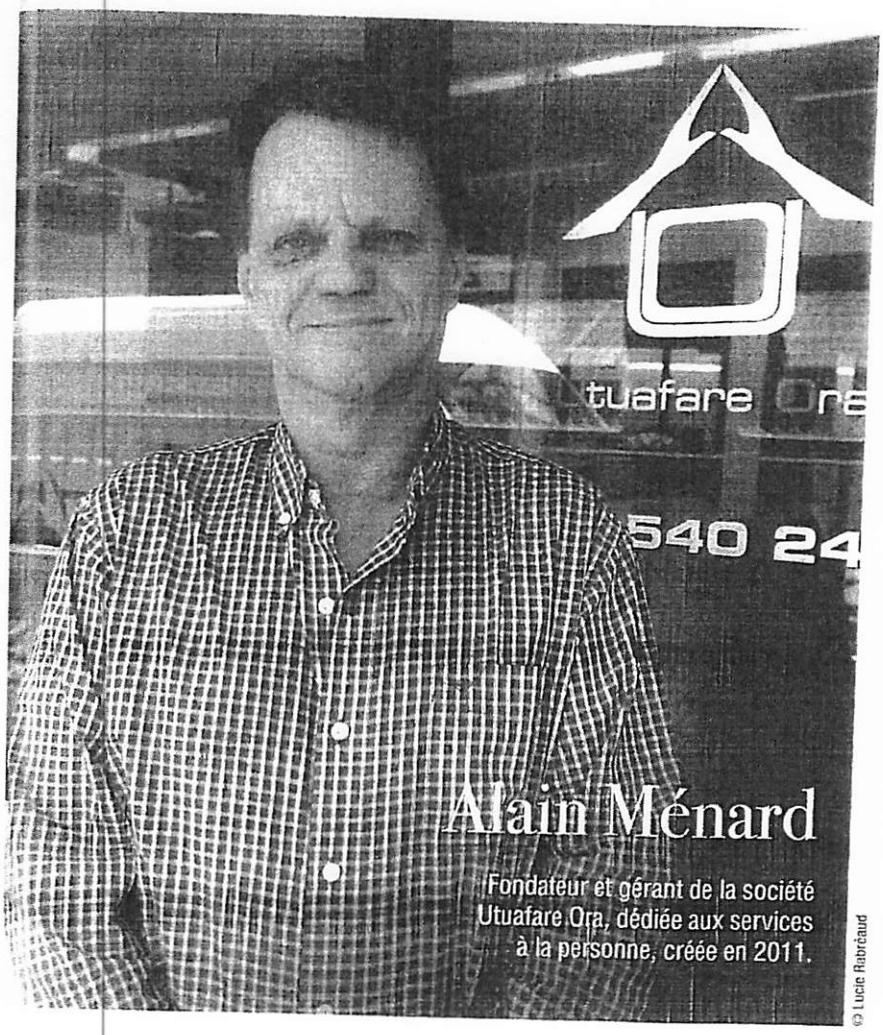
LES AVANTAGES DU GRAND ÂGE

DÉPENDANCE, TOURISME, SERVICES DIVERS... LES SENIORS REPRÉSENTENT AUJOURD'HUI LE NOUVEL ELDORADO ÉCONOMIQUE.

oncernant la dépendance, « *le marché est énorme, la demande colossale* », affirme Alain Ménard, fondateur et gérant de la société Utuafare Ora, dédiée aux services à la personne, créée en 2011. Après avoir géré plusieurs sociétés et avoir siégé à la CPS pendant huit ans comme administrateur, Alain Ménard se décide à lancer sa société. « *Je voyais les perspectives, qui sont les mêmes qu'en Métropole avec quinze ou vingt ans de décalage* », explique-t-il. La Polynésie française est encore jeune aujourd'hui mais elle suit la même tendance que tous les pays du monde : elle vieillit. Pour autant, sa société n'a pas été florissante tout de suite, il y a eu plusieurs années difficiles. Le service à la personne a un coût que les familles ne peuvent pas forcément assumer et le travail au noir ou la débrouille avec les proches prennent alors le relais. « *La vieillesse représente une économie dont le contexte est difficile. Ces métiers existent dans les pays où ils sont soutenus. En Métropole, le service à la personne a permis la création d'emplois grâce au soutien du gouvernement, notamment la loi Borloo* (la loi du 26 juillet 2005 porte diverses mesures en faveur de la cohésion sociale, ndlr). *Ici, il n'y a pas encore ce genre de dispositifs.* » Mais d'après l'Institut de recherche pour la démographie des entreprises, la loi Borloo n'a pas créé autant d'emplois que prévu et elle a coûté très cher. Selon un rapport du Sénat sur les services à la personne enregistré en juin 2010, le coût pour l'État de l'aide aux services à la personne est passé de 10 milliards à 16 milliards par an, entre 2005 et 2010.

Alain Ménard déplore une économie informelle qui se met en place : « *La Polynésie française est en train de passer à côté du boom extraordinaire de*

ÉVOLUTION PROJETÉE DU RAPPORT DE DÉPENDANCE DES PERSONNES ÂGÉES



© Lucie Rabréaud

la silver économie. » Il imagine alors ce que pourrait devenir ce marché si le Pays mettait en place une aide spécifique à la prise en charge des personnes âgées : « *Les conditions du marché seraient rééquilibrées. Les gens sortiraient de la précarité car ils auraient de réelles fiches de paie, les personnes âgées seraient plus en sécurité, et enfin le développement économique qui suivrait permettrait des retombées sociales pour la CPS.* » Aujourd'hui, c'est un membre de la famille qui se « sacrifie » ou « est sacrifié » pour s'occuper de la personne âgée (héberger un proche âgé au sein du foyer peut aussi être une bénédiction : transmission, partage, solidarité familiale…). Le gouvernement a créé le dispositif « aidant *feti'i* » pour pallier cette situation. Le proche qui s'occupe de la personne dépendante est formé et rémunéré à hauteur de 50 000 Fcfp par mois. Rien à voir cependant avec des auxiliaires de vie qui sont de véritables professionnels. Plusieurs équivalents de « maisons de retraite » ont ouvert sur Tahiti : des maisons d'accueil ou familles d'accueil qui hébergent des personnes âgées, des structures assurant un accueil de jour et le premier Ehpad, établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes, est installé à Pamatai Hills. Alors que ce genre d'établissements est strictement encadré par la loi en Métropole, rien ne vient encore les réglementer en Polynésie française.

LES SENIORS : LES TOURISTES DE DEMAIN

Actuellement, 18% des touristes français qui viennent en Polynésie sont des retraités. Sur le nombre de visiteurs européens, ils sont 11%, et sur celui des touristes originaires du Pacifique, 16%. Une part de marché importante qui suscite les convoitises. Il s'agit de répondre à leurs besoins spécifiques. Odile Tehiva, fondatrice de la société Polynésie d'aide à la personne et événements (PAPE), mise sur le vieillissement de la population. Elle a un projet de service d'accompagnement de personnes à mobilité réduite dans le tourisme. « *J'ai vu un papi qui voulait aller à la mer mais personne ne pouvait l'amener, je me suis demandé comment les touristes faisaient. Je voudrais donc proposer un service d'accompagnement pour amener des touristes qui ont du mal à se déplacer mais qui aiment voyager avec des fauteuils adaptés pour des randonnées, pour aller nager, profiter de la plage, mais aussi assurer les transferts et peut-être des services d'aide quotidienne…* » Plusieurs sociétés et entreprises sont intéressées pour devenir des partenaires et lancer concrètement le projet. Pour Odile, les services pour les personnes âgées vont « *cartonner car il y a de plus en plus de personnes vieillissantes* ».

Document 7 : **284 000 habitants en Polynésie à l'horizon 2030**

Source : Tahiti Infos Août 2020

Selon les dernières projections de l'ISPF, la Polynésie française compterait 284 000 habitants au 31 décembre 2030, soit 7 400 de plus qu'en 2017, date du dernier recensement. Le vieillissement de la population va se poursuivre, la part des personnes de plus de 60 ans devrait se situer entre 19% et 20%, soit une augmentation de 6% sur dix ans.

284 000 habitants, c'est le nombre d'habitants que devrait compter la Polynésie au 31 décembre 2030, selon les dernières projections de l'ISPF (l'Institut de la statistique de Polynésie française), si les tendances démographiques actuelles se poursuivent à l'identique. Cette projection dépend des hypothèses de fécondité, de migration et de mortalité retenues. Cependant, à l'horizon 2030, la structure de la population par âge n'influencera que faiblement ces hypothèses.

Plusieurs observations notables sont intéressantes. Tout d'abord, le fait que la population polynésienne devrait se stabiliser autour de ce chiffre de 284000 habitants en 2030. Et ce pour trois raisons. L'indice conjoncturel de fécondité stagne pour la décennie à venir au niveau de celui d'aujourd'hui (1,8 enfant/femme), la mortalité continue de baisser, mais moins rapidement et la Polynésie connaît une migration déficitaire de 1100 personnes par an. Le solde naturel, c'est-à-dire la différence entre le nombre de naissances et le nombre de décès enregistrés au cours d'une période, serait alors la composante principale de la population pour les dix ans à venir. Il compenserait le déficit migratoire mais à un rythme de plus en plus modéré chaque année, pour atteindre l'équilibre en 2030.

Autre observation à noter, le vieillissement de la population : une personne sur cinq aura 60 ans et plus en 2030. La part des personnes âgées de 60 ans et plus passerait de 13 % en 2018 à 19 % en 2030. Cette population atteindrait 54 000 personnes, soit 19 000 de plus qu'en 2018 ou une augmentation de 55 % en 12 ans.

En contrepartie, la population des moins de 20 ans est en déclin, en 2030, une personne sur quatre seulement aura moins de 20 ans. En 2018, les moins de 20 ans constituaient 31 % de la population. Dans dix ans, ils devraient être 26 %, soit 74 000 jeunes et une diminution de 13 % par rapport à 2018. En conséquence, la population en âge d'être scolarisée diminuerait.

Cette inversion des rapports de dépendance entre les plus jeunes et les plus âgés ne sera pas sans conséquence sur la situation sanitaire et économique relève l'ISPF.

Interview

Vincent Dropsy, maître de conférences
en sciences économiques à l'université de la Polynésie française

"Le vieillissement de la population va bouleverser nos sociétés"

Quelle est la situation en Polynésie française concernant le vieillissement de la population ?

La Polynésie française a subi deux chocs démographiques : une forte augmentation de la population dans les années 1960 avec le CEP qui a permis de doubler le niveau de vie en une décennie, et une baisse dans les années 2000. Selon les projections de l'ISPF, la population de la Polynésie française atteindrait 330 000 habitants en 2050 et se stabiliserait probablement ensuite. Même si la Polynésie française suit les tendances mondiales, la population reste encore jeune : moins d'un tiers de la population a moins de vingt ans aujourd'hui contre la moitié il y a trente ans.

"C'est un marché énorme avec de belles opportunités de croissance"

Pourquoi le vieillissement de la population est-il un problème ?

Dans le long terme, le PIB risque de progresser moins vite. Il y aura moins de personnes en âge de travailler et elles devront cotiser davantage pour financer les retraites de leurs aînés dans un système de répartition. À ce problème de financement des retraites s'ajoute celui du financement des dépenses de santé, puisque le vieillissement implique des hausses de coûts liés au grand âge. Ces financements proviendront soit des hausses de taxes, soit d'une réduction des revenus du système de retraite, soit d'un allongement des années de travail : toutes ces hypothèses sont en train d'être discutées dans de nombreux pays.

Quelles seront les répercussions sur le monde du travail ?

Le vieillissement aura peut-être un autre effet économique : il pourrait accroître le capital par travailleur. En effet, il y aura moins de travailleurs, mais aussi plus de capital, sous la forme par exemple de robots et d'intelligence artificielle, ce qui fera augmenter la productivité et baisser les taux d'intérêt. Une productivité supérieure pourrait engendrer un niveau de vie supérieur. Mais à l'inverse, le ralentissement de la croissance de la population active peut engendrer une baisse de la croissance économique, une « stagnation séculaire », comme par exemple au Japon depuis les années 1990. La question est de savoir quelle sera la réalité parmi ces projections économiques.

Certains utilisent le terme de « suicide démographique ». Le vieillissement de la population est-il un « suicide démographique » ?

Non, je ne le pense pas. Le vieillissement de la population va bouleverser nos sociétés mais des solutions existent, ils nécessitent des arbitrages. La croissance économique mondiale va probablement baisser, mais le niveau de vie moyen continuera sans doute d'augmenter grâce à une croissance démographique plus faible. Et il existe des solutions pour favoriser le développement (durable) : améliorer le niveau d'éducation, augmenter le taux de participation (en particulier celui des femmes) sur le marché du travail, relever l'âge de la retraite, ou encore augmenter l'immigration. Par exemple, Angela Merkel a accueilli en 2015 plus d'un million de réfugiés

© Lucie Rabréaud

sous des prétextes humanitaires mais aussi économiques, car l'Allemagne a besoin de main-d'œuvre.

Le vieillissement de la population est-il inquiétant concernant le financement de la santé et de la retraite ?

Le FMI (Fonds monétaire international) explique qu'il est « *impossible d'apporter une réponse simple à la question de savoir si le vieillissement est positif ou négatif pour l'économie. L'ampleur du problème dépendra du degré de vieillissement et de l'ajustement des politiques à ces nouvelles réalités démographiques* » (*Le coût du vieillissement, Finances & Développement*, mars 2017). Si la croissance et le développement durable sont significatifs dans le futur, alors les problèmes de financement seront plus faciles à gérer. Cela dépendra aussi des arbitrages politiques.

Le système de solidarité entre les générations, par répartition, peut-il durer ?

Aujourd'hui, en Polynésie française, l'ISPF compte dix personnes en âge de travailler pour une personne retraitée. Il est prévu que ce ratio chute à trois en 2050. On aura donc environ trois fois moins de personnes touchant des revenus pour financer chaque personne à la retraite. Cela va créer un problème majeur au système par répartition. Les Européens, en grande majorité, ont choisi le système par répartition, où les actifs d'aujourd'hui payent pour les retraités d'aujourd'hui ; le système américain est plus orienté vers la capitalisation, où chacun économise pour sa future retraite. Quelle voie va prendre notre pays ? Difficile à dire, c'est un choix de société.

Le vieillissement d'une population, ce sont aussi des opportunités à saisir...

Il existe ce qu'on appelle la « *silver* économie » qui concerne l'ensemble du marché pour les seniors. Selon Natixis (banque de financement, de gestion et de services financiers, ndlr), elle représente la troisième puissance économique mondiale, après les États-Unis et la Chine, si cette économie était un pays. Les économistes de cette banque prévoient que ces services pourraient atteindre 24 500 milliards de dollars d'ici 2050. C'est un marché énorme avec de belles opportunités de croissance.

Quels seront le coût du vieillissement de la population et ses bénéfices ?

Selon le FMI, le coût des dépenses fiscales pour les États va augmenter entre 2010 et 2050 d'environ 11% aux États-Unis, de 14% à 28% en Europe selon le pays, et 26% au Japon, mais il est beaucoup plus difficile de prédire quels seront les bénéfices. La Polynésie a l'avantage d'avoir une population encore jeune et donc un problème de vieillissement qui est retardé. Le problème actuel du chômage (21% selon le dernier recensement en 2017) est un sujet plus urgent pour les politiques économiques en Polynésie. Des réformes structurelles pour libérer la croissance, via la suppression du protectionnisme pour augmenter la concurrence, la productivité, et par conséquent le niveau de vie, pourraient permettre de gérer plus facilement les futurs problèmes liés aux coûts du vieillissement qui apparaîtront d'ici vingt ou trente ans.

Ce vieillissement de la population peut-il engendrer des tensions intergénérationnelles ?

Probablement. Les jeunes ne souhaitent plus vivre au sein de la famille et préfèrent une certaine liberté ; est-ce que les retraités vont accepter de faire des sacrifices pour la jeune génération, par exemple en réduisant les revenus de leur retraite ? Comment les ressources limitées seront-elles allouées et à quelle génération ? Il sera nécessaire de faire des arbitrages au profit de l'un ou de l'autre. Dans la science économique, le comportement humain est au centre de nos modèles et il y a toujours des surprises. Par exemple, les États-Unis ont été le leader incontesté du libre-échange depuis six décennies, et aujourd'hui le président Trump inverse totalement cette tendance. Il y a beaucoup d'incertitudes, ce qui nous conduit à rester très prudent dans nos conclusions.

Propos recueillis par L.R.

Document 9

S'ADAPTER, NÉCESSAIREMENT

Comment se préparer aux enjeux du vieillissement ? Voici quelques pistes, inspirées des économistes et des politiques publiques actuellement débattues.

© Grégory Boissy

1 VIEILLIR... OUI, MAIS EN BONNE SANTÉ

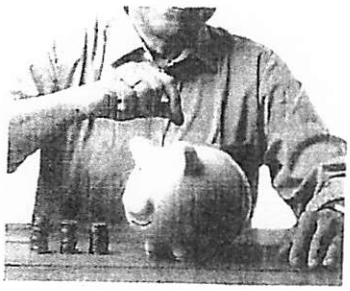
Mangez équilibré, bougez plus, limitez les aliments gras, sucrés, salés... Tout le monde sait aujourd'hui comment prendre soin de sa santé. L'allongement de la durée de la vie est acquis mais il faut que ces années gagnées se déroulent avec la meilleure santé possible. La prévention permettra de ne pas augmenter les dépenses de santé et de préserver notre système social mais aussi l'indépendance de chacun.

2 AUGMENTER SON NIVEAU DE COMPÉTENCE

Plus le niveau de compétence est élevé, plus les chances d'avoir un travail sont importantes. « *Le niveau de compétence et donc de diplôme augmente la productivité, la croissance et le développement qui minimiseront tous les coûts du vieillissement. L'ISPF a montré qu'en Polynésie française, un diplômé d'une licence gagnait en moyenne 100 000 Fcfp de plus par mois. Cela a un impact sur le long terme pour la personne elle-même et pour l'économie* », explique Vincent Dropsy, maître de conférences en sciences économiques à l'UPF.

3 FINANCER LE PLUS TÔT POSSIBLE SA RETRAITE

Impossible de s'assurer de la pérennité du système par répartition ou du paiement des futures retraites grâce à un système mixte : répartition et capitalisation. Seule solution : penser au financement de sa retraite le plus tôt possible.



4 SAISIR LES AUBAINES DE LA *SILVER* ÉCONOMIE

La dynamique du marché des seniors impactera l'économie mondiale. Des opportunités sont à saisir pour répondre à leurs besoins particuliers. Cette croissance sera peut-être une des solutions pour équilibrer les dépenses engendrées par le vieillissement de la population.

© Grégory Boissy

Document 10 : **Le vieillissement de la population, grand défi de notre temps.**

Source : Les Echos (www.lesechos.fr) Mars 2019

Le vieillissement de la population dans les pays occidentaux est inéluctable et sans précédent. Pour Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'Epargne, ce phénomène constitue une véritable menace, tant pour notre modèle économique que pour notre système d'Etat providence.

Par son ampleur, par son caractère inédit, le vieillissement de la population pose de nombreux défis aux économies occidentales. La France avait durant l'Entre-deux-guerres entraperçu la question et cela ne tourna pas à son avantage. De 1911 à 1940, la population française est passée de 41,4 à 40,7 millions. Sur cette même période, le nombre de naissances s'est contracté de 200.000.

Mais, le phénomène en cours est d'une autre nature. Il est lié à la progression de l'espérance de vie après 60 ans, plus de 12 ans depuis 1947 (Insee), et à l'arrivée à l'âge de la retraite des classes du baby-boom. Ainsi, le nombre de retraités est passé de 5 millions en 1972 à 16 millions en 2018. Il atteindra 25 millions en 2060. Le vieillissement se traduit par une augmentation de l'âge médian de la population, âge qui divise en deux la population d'un pays. En France, il est passé de 34 à près de 42 ans entre 1991 et 2019.

Dans tous les pays occidentaux, le poids de la population d'âge actif recule au sein de l'ensemble de la population. Il est ainsi passé de 62 à 53 % de 1998 à 2018 au Japon, de 59 à 53,5 % en France, de 62 à 55 % en Allemagne et de 59 à 56 % aux États-Unis, selon l'ONU.

Moindres gains de productivité

Le vieillissement de la population pèse sur le niveau de production et déforme la structure des emplois en faveur de ceux liés aux activités domestiques (services aux personnes âgées, santé, etc.). Or, cette évolution des emplois génère de moindres gains de productivité et donc moins de croissance.

Le vieillissement se traduit par une moindre diffusion du progrès technique, ce qui nuit également à la productivité. Sur ces 250 dernières années, les pics de croissance dans les pays interviennent quand la proportion des 25-45 ans est au plus haut. Ce fut le cas en Europe dans les années 1960-1980, au Japon dans les années 1980 ou aux États-Unis jusque dans les années 1990. La Chine a atteint son optimum dans les années 2000.

Hausse du taux d'emploi ou recours à l'immigration

Pour éviter le recul du niveau de vie par habitant, le vieillissement démographique doit être compensé soit par l'amélioration du taux d'emploi, soit par la hausse de la productivité, soit par l'immigration. Tous les pays de l'OCDE mettent en œuvre des

politiques visant à accroître l'emploi parmi les 50-65 ans. En France, le taux d'activité de cette catégorie de population a gagné plus de 10 points de 1990 à 2017, passant de 57 à 68 %.

Au sein des pays de l'OCDE, ces dernières années, trois pays ont eu recours à l'immigration pour renforcer leur population active : les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Mais, dans ces pays comme dans la grande majorité des autres membres de l'OCDE, les opinions publiques sont de plus en plus opposées à l'arrivée de nouveaux migrants. Malgré tout, les soldes migratoires sont au sein des principales économies en hausse sur vingt ans à l'exception de la France. Un pic migratoire a été atteint entre 2014 et 2016, avec depuis un recul généralisé.

Les taux d'emploi ont atteint des niveaux records au Japon, aux États-Unis, en Royaume-Uni et en Allemagne. Même si le taux français est très inférieur à celui de l'Allemagne, il est à son plus haut sur plus de vingt ans. Les marges de manœuvre sont faibles en la matière surtout pour les pays en situation de plein-emploi comme l'Allemagne. Il est encore possible de gagner quelques points au niveau du travail des seniors et de l'emploi féminin.

La productivité par tête a connu, en vingt ans, une forte hausse aux États-Unis, et d'une manière moindre en Allemagne ainsi qu'en France. En revanche, elle est atone au Royaume-Uni, au Japon et elle est en baisse en Italie. Malgré tout, les gains de productivité tendent à faiblir avec la tertiarisation de l'économie et le développement des emplois à faible valeur ajoutée.

Le financement de la retraite à la croisée des chemins

Le financement des retraites suppose un changement de modèle économique avec, à la clef, soit plus d'immigration, soit un report de l'âge effectif de départ à la retraite, soit une intensification du progrès technique. La solution passe également par une modification des rapports intergénérationnels. Si les systèmes mis en place ces dernières décennies faisaient la part belle à la répartition jugée plus efficiente, l'usage et la raison économique pourraient amener à une montée en puissance des plans de retraite par capitalisation, plus individualisables et plus en phase avec l'évolution des comportements et de l'économie.

Les frontières entre assistance et assurance s'effritent, les systèmes de protection sociale devant tout à la fois beveridgien et bismarckien Quand, en France, le gouvernement entend diminuer le plafond des indemnités chômage pour les cadres, il découple le niveau des cotisations du montant des allocations. Les cotisations deviennent des impôts et financent une aide sociale, ce qui est logique étant donné que le système a été étatisé et qu'il est financé par la CSG.

Mobiliser l'épargne et le patrimoine des seniors

La « silver economie » est censée être un des grands piliers de la croissance de demain. S'occuper, divertir et soigner les seniors sont des activités créatrices d'emploi, des activités qui pourraient être de plus une source d'innovations et de

productivité. La question clef pour l'essor de ce secteur, c'est la solvabilisation de la demande. Si c'est par l'impôt ou les cotisations sociales, le jeu sera au mieux à somme nulle voire destructeur car les actifs devront supporter des charges croissantes.

La porte de sortie passe une mobilisation du patrimoine des plus de 60 ans. Par le phénomène d'accumulation et pour des raisons historiques, le capital est à plus de 40 % possédé par les retraités qui représentent un quart de la population. Les retraités épargnent en moyenne jusqu'à l'âge de 75 ans.

Toute la problématique pour favoriser la croissance et le développement de nouvelles activités est de permettre une meilleure circulation de ce capital. Mais de la théorie à la pratique, l'écart est abyssal. Les réactions des retraités vis-à-vis de l'augmentation de la CSG, les cris d'orfraie poussés dès que les mots « réforme des droits de succession » sont prononcés soulignent l'étroitesse de la voie en la matière. Pour autant, un jour ou l'autre et le plus tôt sera possible, il faudra traiter la délicate question de la dépendance et de son financement ainsi que celle de la répartition des charges entre les générations.

Economiste, Philippe Crevel *est le directeur du Cercle de l'Epargne, centre et d'études et d'information sur l'épargne et la retraite.*

S2 EXT.

POLYNESIE FRANÇAISE

MINISTERE
DE L'EDUCATION, DU TRAVAIL
ET DE LA MODERNISATION
DE L'ADMINISTRATION,
en charge du numérique

DIRECTION GENERALE
DES RESSOURCES HUMAINES

CONCOURS EXTERNE POUR LE RECRUTEMENT D'ATTACHÉS D'ADMINISTRATION DE LA FONCTION PUBLIQUE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

Domaine : « Économie »

Deuxième épreuve d'admissibilité :

Rédaction d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude à l'analyse d'un dossier soulevant un problème économique rencontré par la Polynésie française dans la mise en œuvre de ses compétences

Jeudi 6 janvier 2022
(Durée : 4 heures, coefficient 4)

Le sujet comporte **26** pages (page de garde incluse)

Aucun autre document n'est autorisé

Important :

- Tout document personnel ou appareil électronique non autorisé est interdit ;
- Votre identité ne doit figurer que dans la partie supérieure de la copie d'examen. Toute mention d'identité, signature, initiale, paraphe sur toute autre partie de votre copie entraînera son annulation ;
- Pour rédiger, seul l'usage d'un stylo noir ou bleu (à bille non effaçable, feutre, plume) est autorisé. L'utilisation d'une autre couleur pour écrire ou souligner, sera considérée comme un signe distinctif, de même que l'utilisation d'un surligneur, entraînant l'annulation de votre copie ;
- Les feuilles de brouillon ne sont pas prises en compte ;
- Tout candidat doit remettre une copie, même blanche. Dans cette hypothèse, il signe sa copie en indiquant « *copie blanche* »
- Si vous composez sur plusieurs pages, bien vouloir mentionner l'ordre de lecture de celles-ci. Par exemple : 1 / 4, 2 / 4, 3 / 4 et 4 / 4, etc.

Sujet :

*Attaché(e) d'administration de catégorie A, au sein de la Direction générale des affaires économiques (DGAE), votre Chef de service vous demande de lui rédiger une note, à partir du dossier qui vous a été communiqué. Votre note s'intitulera « **Quel tourisme en Polynésie française après la pandémie ?** ».*

Liste des documents :

DOCUMENT 1 : « *La crise du tourisme durera jusqu'en 2025* », Tahiti Infos, novembre 2020 (article) – 3 pages

DOCUMENT 2 : « *Le secteur touristique en Polynésie française durement impacté* », Dixit 2020-2021 (extraits) – 1 page

DOCUMENT 3 : « *Des leviers pour sortir de la crise* », Dixit 2020-2021 – 1 page

DOCUMENT 4 : BOER J., « *Le tourisme face à la crise sanitaire* », article in « Cahiers français », septembre-octobre 2021 – 8 pages

DOCUMENT 5 : « *Développer le tourisme intérieur* », Dixit 2020-2021 – 1 page

DOCUMENT 6 : « *Une nouvelle stratégie collaborative* », Dixit 2020-2021 – 1 page

DOCUMENT 7 : « *Une industrie à réinventer* », article in « L'ÉCOnome Polynésienne », janvier 2021, dossier « *Tourisme* » – 7 pages

DOCUMENT 8 : « *Bora Bora s'affirme comme destination exclusive et durable* », Dixit 2020-2021 – 1 page

DOCUMENT 9 : « *Interview de Gaston TONG SANG, maire de Bora Bora* », Dixit 2020-2021 – 1 page

DOCUMENT 1

La crise du tourisme durera jusqu'en 2025

Source : Tahiti Infos Novembre 2020

Deux chercheurs de l'UPF et de l'université du Québec ainsi que leurs étudiants ont passé presque deux ans à étudier notre secteur touristique. Ils ont présenté leurs résultats vendredi dernier. Selon eux, le scénario le plus probable après le Covid est un retour à la normale du secteur en 2025.

Qui saura sauver notre secteur touristique ? Peut-être ces deux chercheurs. Ce vendredi 13 novembre, les professeurs Sylvain Petit (de l'Université de la Polynésie) et François de Grandpré (de l'Université du Québec à Trois-Rivières au Canada) ont présenté aux professionnels du tourisme leur *"Diagnostic touristique de la Polynésie française"*. Il s'agit d'une analyse en 1 000 pages de tout notre secteur touristique, les acteurs qui le composent, le profil des touristes qui nous rendent visite, les facteurs extérieurs qui ont une influence sur le secteur. Il contient aussi de nombreux conseils et recommandations pour établir une stratégie de développement jusqu'en 2025.

Leur travail propose ainsi de recentrer notre communication internationale sur l'aspect "carte postale" de la Polynésie, notre nature et nos paysages. Les études montrent ainsi que c'est ce qui attire le plus les touristes étrangers. Notre culture, en particulier le Mana, est plus facile à expliquer aux touristes une fois sur place plutôt que dans des publicités. La culture devient alors le principal argument pour inciter nos visiteurs à revenir nous voir, ce qu'ils ne font que très rarement pour l'instant... Un gros potentiel de croissance de notre tourisme, en particulier dans les îles éloignées ! Le diagnostic explore de nouveaux produits touristiques à fort potentiel qui pourraient être développés en Polynésie, comme le tourisme d'affaires (conférences, colloques, etc.) ou le tourisme culinaire.

Le rapport propose aussi des changements plus techniques destinés aux professionnels, comme une nouvelle segmentation marketing de nos

touristes et une communication spécifique à chaque segment (par exemple nos voisins du triangle polynésien s'intéressent à Taputapuatea, ceux du bord du Pacifique à des plages à proximité, les francophones du Québec à des îles qui parlent leur langue, etc). Il propose aussi de créer cinq associations de promotion et de gestion du tourisme, une pour chaque archipel. *"Pour augmenter les ventes, augmentez les vendeurs ! Là on passerait d'un vendeur, la Polynésie, à six vendeurs, la Polynésie et ses cinq archipels"* propose François de Grandpré. De très nombreuses autres recommandations sont à trouver dans le rapport...

La reprise au deuxième semestre 2021

Ce travail a été entamé en avril 2019, donc quand notre tourisme était dans une forme olympique et battait record après record. Leur analyse s'est terminée en pleine crise du Covid, alors que trois hôtels viennent de fermer et qu'un autre a renoncé à rouvrir. La moitié de nos connexions aériennes sont suspendues et une grande partie de nos touristes n'a même plus le droit de venir nous voir...

Ils ont donc bien sûr abordé cette question dans leur présentation aux professionnels du tourisme. Selon ces chercheurs, on prévoit une diminution de 70% du nombre de visiteurs pour 2020. Et il va falloir attendre encore un peu avant que les indicateurs repassent au vert. Le scénario le plus probable selon ces experts est une reprise en trois étapes :

1. Depuis juillet 2020 et jusqu'à la distribution d'un vaccin, nous conservons le "tourisme d'obstinés". Ce sont ceux qui ont pris l'avion dès que ça leur était autorisé, principalement dans le but de s'éloigner de la crise chez eux. Les chercheurs notent que le délai de préparation a chuté. Normalement un voyage à Tahiti se réserve 3 à 4 mois en avance, aujourd'hui ce délai est tombé à un mois, souvent à une semaine. La durée de séjour a également augmenté fortement, de 4,5 jours en moyenne.

2. De la mi-2021 jusqu'à 2024, nous serons dans la reprise touristique. Ce sera trois ans d'adaptation au nouveau profil des visiteurs :

- Les premiers touristes à revenir seront les visiteurs métropolitains, traditionnellement notre marché de rebond, le plus stable et solide ; suivi par les Américains, à reconquérir. Les marchés européens, asiatiques et canadiens seront essentiels pour diversifier notre tourisme. Les réservations à la dernière minute et sur internet vont devenir la norme, il faudra donc que les agences de voyage s'adaptent.

- Pour l'offre, on voit déjà que la crise a un effet psychologique très fort sur les touristes, avec un effet de repli sur soi, de recherche de sécurité, qui accélère très rapidement des tendances qui progressaient lentement avant la crise. Ainsi il faut s'attendre à ce que la popularité de la location saisonnière de type AirBnB s'accélère. La tendance sera aussi favorable aux pensions de famille. Dans la croisière, ce sont les petits formats de type catamaran qui ont le vent en poupe.

3. Après 2025, retour à la normale avec un secteur touristique polynésien qui aura un visage bien différent...

Le tourisme va changer

Les chercheurs notent aussi deux autres conséquences probables de la crise. D'abord un repli identitaire, que l'on voit dans le monde entier comme à Tahiti. Ici, le secteur du tourisme est blâmé pour le retour de l'épidémie dans nos îles. Peut-être que cette attitude laissera des séquelles de long terme et que l'attitude positive des Polynésiens envers le tourisme deviendra désormais teintée de doute...

La grave crise économique provoquée par la pandémie aura aussi son impact. De nombreuses entreprises locales et internationales sont en difficulté et beaucoup vont fermer. On peut donc s'attendre à une très forte concurrence dans les années qui viennent, puis à des faillites ou à des rachats massifs. Au final, il restera beaucoup moins d'acteurs économiques et donc de concurrence. C'est particulièrement attendu dans le secteur du transport aérien et de l'hôtellerie...

DOCUMENT 2

LE SECTEUR TOURISTIQUE DURABLEMENT IMPACTÉ

La Polynésie avait enregistré en 2019 sa meilleure fréquentation touristique depuis l'an 2000. La pandémie puis le confinement ont stoppé net l'évolution du secteur. Une reprise progressive a été possible grâce à l'ouverture des frontières le 15 juillet. Pour la Polynésie cette réouverture était vitale, le tourisme représentant un tiers des emplois et 17 % du PIB.

2019 EN CHIFFRES

Le Fenua avait connu en 2019 sa meilleure fréquentation touristique depuis l'an 2000.
300 000 visiteurs étaient venus en Polynésie dont 237 000 touristes et 63 000 excursionnistes. Les recettes touristiques étaient estimées à 70 000 milliards de Fcfp et le nombre d'emplois directs à 12 000.
Les touristes venaient d'Amérique du Nord (41 %), de France (26 %), d'Europe (14 %), du Pacifique (10 %), d'Asie (6 %).

Dès le mois de février 2020, la fréquentation touristique globale a chuté de 7 % (principalement due aux effets de la crise sanitaire sur les croisières). Avec la fermeture successive des frontières américaines, puis polynésiennes, c'est une baisse de 60 % des effectifs touristiques qui a été constatée en mars 2020, suivie d'un arrêt total pendant le confinement. Sur la période d'avril à mi-juillet, 30 % des effectifs annuels ont été perdus.

Réouverture : protocole sanitaire et impératifs économiques

Une reprise progressive du tourisme a été possible grâce à l'ouverture des frontières le 15 juillet. Un équilibre a été recherché entre protocole sanitaire et impératifs économiques. Le dispositif de réouverture a reposé sur trois piliers : un test 3 jours avant le vol pour Tahiti, un formulaire de santé en ligne et la remise d'un autotest à chaque voyageur, à réaliser 4 jours après l'arrivée sur place.

Au total, en fin d'année 2020, ce seront 75 000 touristes qui auront posé le pied en Polynésie, soit une baisse de 70 % de fréquentation, sur 8 mois d'activités seulement, avec 2 marchés actifs sur 12, et 3 compagnies aériennes sur 9 par rapport à 2019.
Les États-Unis et le marché français qui représentent à eux seuls 90 % des visiteurs, sont désormais identifiés comme marchés prioritaires.

Tahiti Et Ses Îles a choisi pour ces visiteurs, de reconduire l'exemption de frais d'annulation et de modification pour toute réservation effectuée jusqu'au 31 mars 2021 (au lieu du 30 septembre), pour un séjour en Polynésie française entre le 15 juillet 2020 et le 30 juin 2021.
Par ailleurs, alors que la destination se réservait des mois à l'avance, le phénomène de dernière minute est désormais de mise à Tahiti aussi.

2021 : report de réservations faites en 2020

Pendant le confinement, *Tahiti Tourisme* a fait campagne pour inciter les voyageurs à reporter plutôt qu'à annuler. De ce fait, une avance existe sur les réservations pour la haute saison 2021 (entre juillet et fin septembre).

DOCUMENT 3

DES LEVIERS POUR SORTIR DE LA CRISE

Dans le contexte de crise sanitaire, le secteur du tourisme est contraint de se réinventer. De nouveaux leviers voient le jour localement mais aussi à l'international pour retrouver une attractivité forte.
Pour chaque destination, à très court terme, il va s'agir de réactiver ses réseaux et dynamiser rapidement ses marchés prioritaires (ceux sur lesquels les parts de marché sont significatives) et favoriser le marché intérieur. La concurrence va être probablement intense durant les premiers mois de reprise internationale, notamment sur les tarifs. Pour chaque destination, le positionnement sur des marchés secondaires ou potentiels, viendra probablement dans un second temps.

En parallèle, les collectivités vont devoir préserver et soutenir au mieux leur « offre touristique », le plus longtemps possible, même après le redémarrage, afin de conserver un catalogue étendu, des réseaux commerciaux et des compétences locales identifiés comme stratégiques pour les 2 prochaines années.
Au-delà, de nouvelles tendances de consommation (slow tourism, tourisme durable et éco-responsable, tourisme inclusif) et les segments à forts potentiels, vont nécessairement évoluer et chaque destination va devoir définir son positionnement en fonction. C'est notamment le cas pour la Polynésie française, qui finalise actuellement sa feuille de route 2021-2025.

Les principaux axes

- Lancement d'une nouvelle campagne internationale « Prenez soin de vous à *Tahiti Et Ses Îles* », à titre d'exemple), autour de l'image d'une destination « Slow Tourism » ; renforcement de la formation des réseaux de distribution et de vente sur les marchés prioritaires.

- L'élargissement de sa mission d'accueil (Fare Manihini, travail collaboratif avec les 25 comités du tourisme) et la sensibilisation et l'implication de la population sont structurants et nécessaires pour accompagner la reprise. Le site Internet TahitiTourisme.pf sera modifié comme un portail local plus dynamique, incitant à découvrir les facettes de nos îles.

- La sauvegarde des compétences, emplois et entreprises mais aussi des réseaux commerciaux et partenariats internationaux, le renforcement de l'attractivité pour les investisseurs touristiques, la préservation de la capacité réceptive, de la capacité de déconcentration des flux et de l'image et la qualité de la destination sont autant de leviers essentiels à activer.

Plusieurs axes de relance ont été identifiés et présentés lors de la conférence annuelle de Tahiti Tourisme le 1er décembre 2020. Cette conférence elle-même a montré l'exemple en adoptant un format innovant en ligne.

DOCUMENT 4

#Dossier

Le tourisme face à la crise sanitaire

Jérémy Boer
Professeur de sciences économiques et sociales à la Bordeaux International School

Le tourisme est l'un des secteurs économiques les plus touchés par la crise sanitaire de la Covid-19. Plus qu'un état des lieux, cet article revient sur les grandes tendances qui devraient émerger dans les années à venir.

En 2019, le secteur du tourisme battait tous les records : on enregistrait 1,5 milliard d'arrivées de touristes internationaux à l'échelle mondiale, soit 4 % de plus qu'en 2018 (Organisation mondiale du tourisme [OMT], unwto.org.fr), tandis que le tourisme générait 1 500 milliards de dollars d'exportations et représentait directement ou indirectement 330 millions d'emplois, soit plus d'un emploi sur dix dans le monde (Organisation internationale du travail, www.ilo.org).

Or, depuis mars 2020, les perspectives de croissance ont laissé place à un effondrement sans précédent de l'activité touristique. La pandémie de la Covid-19 a pratiquement porté un coup d'arrêt à ce secteur qui jusqu'alors était l'un des principaux moteurs de l'économie mondiale. Un an après le début de la crise, quel état des lieux peut-on dresser du secteur du tourisme dans le monde et quelles perspectives peut-on envisager dans ce contexte incertain ?

Une crise sans précédent

Le secteur du tourisme est traditionnellement sensible aux crises de toutes natures, qu'elles soient politiques, économiques, sécuritaires ou sanitaires. En 2011, d'après les données de l'OMT, les arrivées touristiques internationales avaient chuté de 33 % en Égypte en raison des soulèvements du printemps arabe. À Hong Kong, le tourisme avait diminué de 6 % en 2003 en raison de l'épidémie de SRAS (OMT, *Statistiques du tourisme*, https://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current). Le plus souvent, le tourisme subit les contrecoups des crises locales mais il arrive que certaines crises d'ampleur plus importante fassent chuter le tourisme à l'échelle mondiale. Au cours des vingt dernières années, les arrivées touristiques internationales n'avaient diminué qu'à deux reprises : en 2003 en raison principalement de l'épidémie de SRAS et des incertitudes liées à la guerre en Irak, et en 2009 en raison de la crise financière internationale et de l'épidémie de grippe dite porcine (H1N1). Au cours de ces deux

L'avenue des Champs-Élysées le 9 avril 2020, lors du premier confinement lié à la pandémie de Covid-19
ERIC SALARD FROM PARIS, FRANCE/CC BY SA 2.0

dernières crises, les arrivées touristiques internationales avaient chuté respectivement de 1 % et de 4 % (OMT, *ibid.*).

Avec la pandémie actuelle et les mesures draconiennes imposées par les États pour y faire face, nous assistons à une crise du tourisme d'une ampleur inédite.

En 2020, les arrivées touristiques internationales ont chuté de 73 % par rapport à 2019, avec une baisse record de 97 % au mois d'avril 2020. Cette tendance se poursuit à l'heure actuelle avec une baisse moyenne de 83 % des arrivées touristiques internationales dans le monde pour le premier trimestre 2021 (OMT).

Un impact inégal

L'effondrement de l'activité touristique n'a pas affecté l'ensemble des pays de la même manière. La région Asie-Pacifique a connu une baisse particulièrement importante des arrivées touristiques internationales en 2020 : – 84 % contre – 69 % en Europe. La Chine est en effet l'épicentre de la pandémie et ses voisins ont été parmi les premiers à fermer leurs frontières. L'Afrique et le Moyen-Orient ont également été durement touchés par la chute des arrivées internationales : – 74 % pour ces deux régions (source : OMT, *Tourist Arrivals Down 87 % in January 2021 as Unwto calls for Stronger Coordination to Restart Tourism*, 31 mars 2021).

> « *Une baisse record de 97 % au mois d'avril 2020* »

Ces chiffres tendent à prouver que ce sont les pays les moins avancés (PMA) qui ont subi la plus forte chute du secteur touristique. Or, bien souvent, il s'agit là aussi des pays les

plus dépendants du tourisme. En effet, dans les PMA, le tourisme représente en moyenne 7 % des exportations de biens et de services, dépassant la moyenne mondiale. En Afrique, le tourisme représentait 10 % du total des exportations en 2019 contre 5 % au milieu des années 2000. Pour les petits États insulaires en développement (PEID), tels que les Maldives ou Samoa, le tourisme représente en moyenne 30 % des exportations totales et jusqu'à 80 % dans certains cas (Nations unies, « La Covid-19 et la transformation du tourisme », *Note de synthèse*, août 2020, p. 10-11). Ces pays insulaires sont donc beaucoup plus affectés par la crise actuelle que d'autres pays moins dépendants du tourisme, tels que la Chine avec 4,6 % du total des exportations ou même la France dont le tourisme représente 8 % des exportations et 7 % de son PIB (voir dans ce dossier l'article de Gilles Caire, « Le tourisme dans l'économie française »).

Les restrictions en matière de déplacement ont entraîné des pertes historiques pour les compagnies aériennes. D'après les estimations de l'International Air Transport Association (IATA), qui régule le transport aérien international, les compagnies aériennes ont subi des pertes s'élevant à 84 milliards de dollars en 2020, avec la majorité de leur flotte clouée au sol. Il s'agit de la pire perte de l'histoire de l'aviation. Néanmoins, grâce aux mesures de soutien des gouvernements, les faillites des compagnies aériennes n'ont pas augmenté en 2020 par rapport à 2019 et restent aux alentours d'une quarantaine par an.

Les conséquences sur l'emploi et sur le niveau de vie

En 2019, on estimait que 330 millions de personnes travaillaient dans le secteur du tourisme dans le monde, dont 144 millions dans l'hôtellerie et la restauration (« The Impact of Covid-19 on the Tourism Sector », *ILO Sectoral Brief*, mai 2020). Par ailleurs, le secteur de la restauration et de l'hébergement comptait environ 51 millions d'entreprises en 2019 dont 60 % étaient des entreprises individuelles ou des micro-entreprises. Selon l'OMT, environ 100 millions d'emplois touristiques sont actuellement menacés en raison de la crise sanitaire (UNWTO, « 2020 : Worst Year in Tourism History with 1 Billion fewer International Arrivals », 28 janvier 2021).

La crise sanitaire a fortement touché le secteur aérien dont les pertes abyssales sont historiques. Ici, l'aéroport international de Brasília en avril 2020.
SENADO FEDERAL/FLICKR/CC BY 2.0

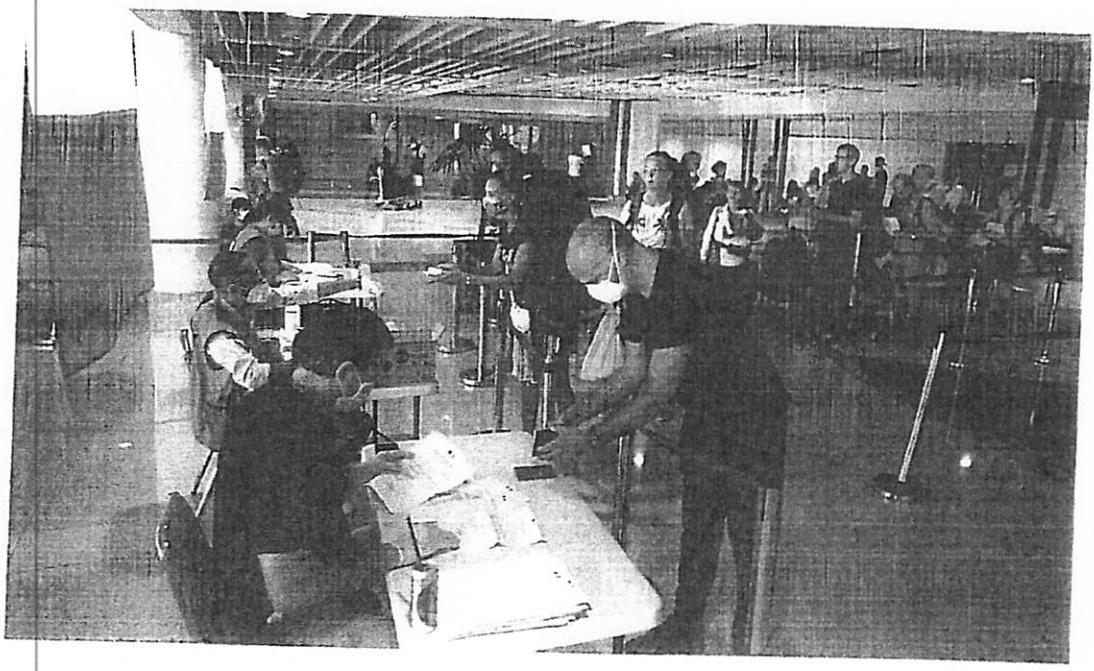
Pour des millions de personnes, l'effondrement de l'activité touristique a entraîné une baisse importante de leur revenu, donc de leur niveau de vie. À Bali, dont l'économie dépend à 80 % de l'activité touristique, le taux de chômage est passé de 1,57 % à 5,63 % (Agence de statistiques de Bali [BPS]) entre février et novembre 2020. Au cours de cette période, l'activité touristique était à l'arrêt en raison de la fermeture de l'île aux touristes internationaux et indonésiens. En conséquence, de nombreux travailleurs migrants du secteur touristique ont été contraints de retourner dans leur province natale pour tenter de subsister par

figuraient celles du secteur touristique. Par exemple, 25 milliards de dollars ont été distribués aux compagnies aériennes américaines en 2020. Le nouveau plan de relance, voulu par Joe Biden, est actuellement chiffré à 1900 milliards de dollars.

En France, le ministre délégué chargé des Comptes publics, Olivier Dussopt, indique que l'épidémie a coûté plus de 160 milliards d'euros à l'État en 2020, tout en précisant que le chiffre n'était pas définitif (déclaration au Sénat, 17 mars 2021). Une partie de cette somme a servi à financer le chômage partiel ainsi qu'un fonds de solidarité destiné aux entreprises concernées par la crise sanitaire, dont les entreprises touristiques.

Parmi les autres mesures proposées par les États pour soutenir leurs entreprises touristiques, on peut citer la mise en place de facilités de crédit (au Portugal, en Jamaïque, en Espagne et en Afrique du Sud), des mesures de soutien au tourisme domestique notamment en permettant aux voyageurs locaux de déduire le coût de leurs séjours de leurs impôts (en Malaisie) ou le financement de formations en ligne auprès des employés du secteur touristique (au Portugal, à la Barbade, à Singapour, au Chili).

Ces mesures destinées à éviter les défaillances d'entreprise fonctionnent pour le moment. Cependant, il se pourrait qu'elles ne fassent que retarder des faillites qui devront se produire tôt ou tard en raison de l'évolution naturelle de la demande dans le secteur ou de problèmes structurels de gestion de certaines de ces entreprises non rentables depuis longtemps. Par ailleurs, ces mesures coûteuses font craindre un risque inflationniste important. En effet, la dette publique mondiale a augmenté de 9 300 milliards de dollars en 2020 pour atteindre un total de 62 500 milliards de dollars à la fin de l'année (« Indice de la dette souveraine »,



Janus Hendersen Investors, avril 2021). Ces dettes qui s'accumulent correspondent à une augmentation de la quantité d'argent mise en circulation dans l'économie mondiale. Or, lorsque la quantité d'argent en circulation dans l'économie augmente plus vite que la quantité de biens et de services, il en résulte presque mécaniquement une hausse des prix, qui se traduit par une diminution du pouvoir d'achat des ménages. Cette hausse des prix apparaît déjà clairement à travers celle du prix des matières premières. Entre mars 2020 et mai 2021, les prix du cuivre, du soja ou du coton ont quasiment doublé tandis que le prix du pétrole a triplé. Compte tenu de ces réalités économiques et de la situation sanitaire actuelle, quelles sont les grandes tendances que nous pouvons anticiper pour le secteur du tourisme?

Quelles perspectives pour le secteur du tourisme dans le monde ?

Concernant la situation sanitaire, son amélioration dans les mois qui viennent reste incertaine malgré les campagnes de vaccination menées dans le monde entier. En Israël, plus de 67 % de la population avait déjà reçu une première injection fin juillet 2021. À cette même période, il en était de même pour 69 % des Britanniques, 56 % des Américains, 60 % des Allemands et 58 % des Français (Our World In Data-Covid vaccinations). Ces campagnes de vaccination ont permis de réduire la propagation du virus et justifient la réouverture des commerces et la reprise progressive des activités touristiques et culturelles depuis la fin mai. Cependant la multiplication des variants fragilise toute prévision concernant un retour à la normal.

La longue marche vers l'immunité collective

En effet, ce déconfinement prend du temps. Selon le docteur Jérôme Kim, directeur général de l'International Vaccine Institute (IVI), les campagnes de vaccination pourraient durer une à deux années de plus avant que le virus ne soit entièrement sous contrôle. En effet, pour que l'immunité collective fonctionne, une proportion élevée de la population de chaque pays doit être vaccinée. Ce chiffre varie selon le R_0 (le taux de reproduction du virus, ou la transmissibilité) du virus et l'efficacité des vaccins, mais on considère généralement qu'il doit être supérieur à 50 %. En France, l'Institut Pasteur estime que les mesures de contrôle ne pourraient être complètement relâchées qu'avec 90 % de la population adulte vaccinée, ce qui correspond à 71 % de l'ensemble de la population française en incluant les enfants non vaccinés (Institut Pasteur - modélisation Covid-19).

> « *Les mesures de restriction des déplacements pourraient perdurer encore de longs mois* »

Or, fin juin 2021, seulement 22 % de la population mondiale avait reçu une première dose de vaccination. La pandémie est donc loin d'être sous contrôle et les mesures de restriction des déplacements pourraient perdurer encore de longs mois, en particulier dans les pays les moins avancés dont les campagnes de vaccination ont pris du retard. Durant l'été 2021, la réouverture progressive de l'activité touristique s'est accompagnée d'un certain nombre de restrictions. Les

Signature du CARES Act par le président Donald Trump le 27 mars 2020. Il s'agit d'un projet de loi de relance de 2 200 milliards de dollars en réponse aux retombées économiques de la pandémie de Covid-19 aux Etats-Unis

TRUMP WHITE HOUSE ARCHIVED/FLICKR/ DOMAINE PUBLIC

déplacements en provenance et à destination de pays toujours fortement touchés par l'épidémie ont été limités. Un pass sanitaire européen (ou « certificat numérique européen Covid ») est entré en vigueur le 1er juillet pour une durée d'un an.

Il apporte la preuve que son détenteur a été soit vacciné, soit testé négatif à la Covid-19 ou bien encore immunisé après s'être rétabli d'une infection par le virus. À défaut, les déplacements des citoyens européens à l'intérieur de l'UE ne sont pas interdits mais soumis à des restrictions (quarantaine, tests de détection payants dans certains pays...). Ces restrictions peuvent ainsi dissuader certains voyageurs susceptibles par ailleurs de redouter de tomber malades, ou de se retrouver confinés à l'étranger.

L'image ternie du transport aérien

Cette évolution pourrait être amplifiée par l'essor des préoccupations liées au changement climatique. Un nombre grandissant de personnes s'oppose à l'utilisation de l'avion considéré comme un important émetteur de gaz à effet de serre. Cette désaffection du transport aérien auprès d'une partie de la population des pays occidentaux pourrait également se traduire par la mise en place de politiques visant à en décourager l'usage au profit d'autres moyens de transport. Ces politiques pourraient consister à taxer davantage le transport aérien et à augmenter le niveau de l'investissement public dans le train. La hausse relative du prix des billets d'avion par rapport à ceux des autres moyens de transport, adaptés à des distances plus courtes, pourrait encourager les touristes à choisir des destinations plus proches de leur

domicile pour leurs vacances. Le tourisme domestique ou régional (le tourisme au sein de l'Union européenne par exemple) serait favorisé au détriment du tourisme international long-courrier.

Tourisme et développement du télétravail

La crise sanitaire a également renforcé un autre phénomène : le télétravail, rendu obligatoire, lorsque les activités le permettaient, par les mesures de confinement. Cette pratique devrait se maintenir au moins en partie et pourrait avoir un certain impact sur l'industrie du tourisme. En effet, le télétravail permet aux entreprises de réaliser d'importantes économies en réduisant leurs coûts de surface de bureaux, mais aussi les déplacements de leurs employés.

> « *Le développement du télétravail pourrait réduire à terme la part du tourisme d'affaires* »

Il est favorisé par l'amélioration du réseau internet et l'extension de la fibre qui permet de réaliser des visioconférences de meilleure qualité qu'autrefois. Le développement du télétravail pourrait donc réduire à terme la part du tourisme d'affaires. Cela pourrait avoir un impact significatif sur certaines chaînes hôtelières, compagnies aériennes et professionnels de l'événementiel fortement dépendants de ce secteur.

Les touristes de loisirs pourraient également être concernés par la baisse du tourisme d'affaires. En effet, les compagnies aériennes réalisent traditionnellement une partie importante de leur chiffre d'affaires avec la vente des places *business* (classe affaires). Ce manque à gagner pourrait donc mécaniquement renchérir le prix des billets d'avion « tourisme » et, ensuite, provoquer également la baisse de la demande des touristes de loisirs pour ces places. Cependant, l'essor du télétravail pourrait également avoir des effets positifs. Une classe relativement importante de travailleurs nomades pourrait émerger. Ils auraient la possibilité de voyager tout au long de l'année et de travailler grâce à leur ordinateur depuis un autre lieu que leur domicile. Les industriels du tourisme devront s'adapter à cette nouvelle demande, en proposant notamment des séjours hors saison de plus longue durée, qui correspondraient davantage aux attentes de ces télétravailleurs nomades.

Des perspectives économiques incertaines

Enfin, ces prévisions sur l'évolution du tourisme doivent tenir compte des perspectives d'ensemble de l'économie qui ont forcément un impact majeur sur cette activité. Pour les prévisions les plus pessimistes, à moyen terme, une menace importante pèse sur l'économie mondiale, donc aussi sur le secteur touristique : l'accroissement de l'endettement public et privé (« Rapport sur la stabilité financière dans le monde, FMI », avril 2021). En effet, comme évoqué précédemment, de nombreux États et entreprises (comme les compagnies aériennes) dépendent de l'emprunt pour financer leurs opérations. Un changement même mineur de taux d'intérêt pourrait provoquer un ensemble de faillites et donc une récession très importante. Les récessions ont traditionnellement un effet plus grave sur l'industrie du tourisme que sur le reste de l'économie. À l'inverse, l'endettement à outrance a, pour certains économistes plutôt libéraux, pour effet d'engendrer une mauvaise allocation des ressources de l'économie, ce qui est dommageable pour la croissance réelle à long terme. En effet, le crédit bon marché

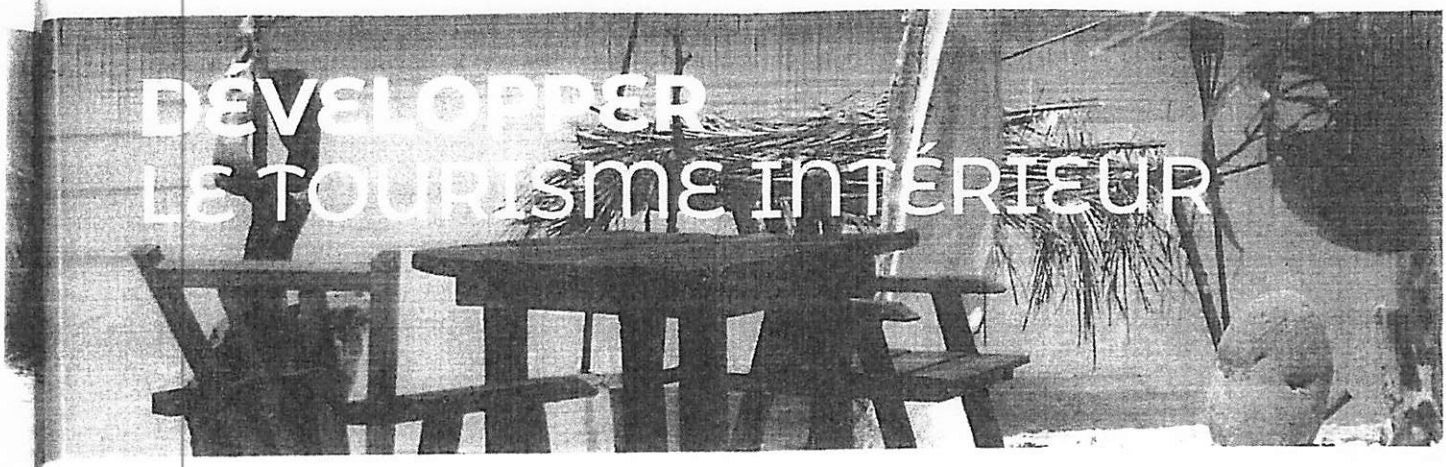
permet à de nombreuses entreprises non rentables de se maintenir en place au détriment de ce que l'économiste autrichien Schumpeter appelait la « destruction créatrice », nécessaire au progrès économique (Jean-Marc Daniel, *L'argent magique, conte et mécomptes pour adultes*, Paris, Cherche-Midi, 2021). D'autres économistes, comme l'ancien chef économiste du FMI Olivier Blanchard, ne partagent pas ce point de vue, estimant que l'endettement a permis d'éviter une catastrophe économique et sociale et que les taux d'intérêt resteront bas suffisamment longtemps pour que les pays débiteurs aient le temps d'ajuster leur politique budgétaire (interview d'Olivier Blanchard, *L'Express*, 29 octobre 2020).

La multiplication des activités non productives ou peu productives financées à crédit se paye à travers l'inflation des actifs financiers ou des matières premières. Le risque inflationniste semble confirmé par le bond des prix à la consommation aux États-Unis qui a grimpé de 0,8 % en avril 2021 par rapport au mois de mars, plus forte hausse enregistrée depuis 2009 (Tradingeconomics.com/Bureau fédéral américain des statistiques du travail). Plusieurs pays pourraient donc voir leur niveau de vie baisser, notamment parmi les pays développés, ce qui réduirait la demande touristique. Ce phénomène pourrait être aggravé par une baisse de la natalité et une diminution de la croissance démographique de certains pays développés (Japon, Italie, Espagne, Corée du Sud...). Par ailleurs, l'augmentation du prix du pétrole ou l'ajout de possibles taxes visant à limiter les émissions de CO_2 devraient renchérir encore le prix des vols. On peut donc s'attendre à une baisse relative du tourisme international dans les prochaines années, à la fois en raison des mesures sanitaires, mais aussi pour des motifs économiques. Une progression relative du tourisme domestique par effet de vase communicant pourrait donc avoir lieu.

Conclusion : un redémarrage encourageant

Pour autant, à la lumière de l'évolution de l'économie mondiale et du secteur du tourisme à long terme, les perspectives restent encourageantes. En effet, selon les prévisions établies par le FMI en avril 2021, après une baisse de 3,3 % en 2020, le PIB mondial devrait rebondir de 6 % en 2021. La croissance mondiale devrait être essentiellement tirée par les pays émergents et en développement (6,7 % de croissance), plus particulièrement ceux du continent asiatique (+ 8,6 %) avec la Chine comme moteur (+ 8,4 %) (Perspectives de l'économie mondiale, FMI, avril 2021). En Chine, les vols intérieurs ont pratiquement atteint leur niveau de 2019, d'après l'agence Forwardkeys, une entreprise de traçage des réservations de voyage dans le monde. La reprise de l'activité touristique a donc déjà commencé dans certains pays et devrait se poursuivre à mesure que la situation sanitaire s'améliore, jusqu'à la prochaine crise sanitaire, politique ou économique. #

DOCUMENT 5



DÉVELOPPER LE TOURISME INTÉRIEUR

Avec la crise sanitaire, la baisse de 70 % de la fréquentation touristique internationale et les restrictions aux frontières des pays émetteurs, le tourisme domestique a permis dès la reprise des vols Air Tahiti, en mai 2020, une réouverture progressive du secteur (pensions de famille, nombreux prestataires). Pour 2021, trois orientations stratégiques principales ont été retenues *par Tahiti Tourisme* pour le marché local : promouvoir le tourisme intérieur, élargir ses missions d'accueil et sensibiliser et impliquer la population.

LES STRUCTURES DU TOURISME

Tahiti Tourisme est l'organe de promotion de *Tahiti Et Ses Iles* avec des actions sur 18 pays à l'international ainsi que des actions sur le marché intérieur (marché local).
Les actions à destination du marché intérieur sont gérées par **la Direction des opérations locales** et s'articulent essentiellement autour des missions suivantes : l'accueil et l'information des visiteurs internationaux comme des résidents, la sensibilisation de la population locale à l'importance du tourisme et le développement du tourisme intérieur.
Le nouveau **Fare Manihini** (l'office du tourisme, inauguré en juillet 2020) est un lieu dédié aux informations touristiques destiné aux visiteurs mais également aux résidents.

Les îliens ont pu s'habituer à recevoir à nouveau des visiteurs et à s'adapter aux nouveaux protocoles sanitaires avant le retour des touristes internationaux. **Le tourisme intérieur représente habituellement environ 10-12 % des recettes touristiques** (moyenne qui varie énormément en fonction de l'île et du type d'établissement ou de prestation), mais il est évident que pendant cette crise, sa contribution s'est avérée salutaire et a permis à de nombreux acteurs d'amortir la crise.

Séduire les résidents

De nouveaux moyens de promotion en dehors des deux salons du Tourisme traditionnels (organisés en février et septembre) sont recherchés pour séduire les résidents, comme la mise en place de nouveaux outils pour faciliter l'achat de séjours dans les îles. Les prestataires, les hôtels et les pensions de famille sont invités à partager leurs offres promotionnelles au Fare Manihini (office du tourisme) et des coopérations marketing avec Air Tahiti auront lieu tout au long de l'année 2021.

Le marché local

Le Fare Manihini est une boutique qui valorise les produits locaux auprès des touristes et des résidents. C'est également un lieu d'achat pour les séjours dans les îles et en 2021, il est prévu de mettre en place une billeterie pour faciliter l'accès aux divers spectacles culturels et tous autres évènements destinés aux touristes internationaux et polynésiens.
La création d'événements a une importance dans une destination : ils constituent des attraits touristiques, ils dynamisent l'offre de la destination, et favorisent les rencontres entre les touristes et les résidents, une composante de plus en plus recherchée par nos visiteurs. Les événements de type Tere (Tere fa'a'ati, Tere Na Uta, Tere Na Tai) seront maintenus en 2021. Un nouveau site Internet TahitiTourisme.pf, plus adapté et détaillé avec des informations pratiques pour les visiteurs déjà arrivés et les locaux, viendra conforter les actions engagées.

Ⓐ Delphine Barrais

DOCUMENT 6

UNE NOUVELLE STRATÉGIE COLLABORATIVE

Depuis le début de l'année 2020, le ministère du tourisme a lancé les travaux d'élaboration de la nouvelle stratégie du tourisme pour la période 2021-2025. Il s'agit de mettre en confiance les acteurs du tourisme et les partenaires financiers de la Polynésie française sur l'action publique en soutien au secteur pour les cinq prochaines années au travers d'une feuille de route cohérente, et d'une mise en œuvre effective.

Pour établir sa stratégie 2021-2025, le ministère du Tourisme innove. Il s'appuie sur une réflexion collaborative baptisée « Fāri'ira'a Manihini 2025 » (FM25). Celle-ci se construit à partir de l'avis des Polynésiens. Associations, municipalités, chefs d'entreprise, salariés, anonymes, mais aussi bien évidemment les acteurs du tourisme, tous ceux qui pensent pouvoir apporter leur pierre au tourisme des cinq prochaines années sont les bienvenus.

Une plateforme pour s'exprimer www.fm25.pf

Nicole Bouteau, ministre du Tourisme, avait initialement prévu de nombreux déplacements dans les îles dans le but de susciter des échanges, des débats, des réunions publiques, mais la crise sanitaire a compromis ces déplacements. La digitalisation vient donc prendre le relai de ces rencontres prévues. La plateforme collaborative dénommée FM25 a été lancée en octobre 2020. Elle a été mise en service pour permettre à tous ceux qui le souhaitent de s'exprimer. À mi-décembre, elle comptait plus de 250 participants enregistrés, 70 chantiers ouverts, et près de 300 échanges directs. Rien qu'au mois de novembre 3500 connexions ont été enregistrées. S'ajoutent à cela des visio-conférences et des échanges par mails et réseaux sociaux.

Des chantiers par thématique

Celles et ceux qui ont une thématique qu'ils souhaitent soumettre à la discussion peuvent créer un chantier collaboratif. Celles et ceux qui souhaitent simplement se joindre aux échanges sur un chantier au gré de leur navigation sur la plateforme, peuvent aussi y participer. Les chefs de chantiers avaient jusqu'au 31 décembre 2020 pour finaliser les travaux et émettre des propositions d'actions.
À partir des propositions d'actions issues des chantiers collaboratifs seront élaborés l'architecture puis le plan d'action de la nouvelle stratégie, sous l'égide d'une commission de cadrage composée de 30 personnes relevant pour moitié du secteur public et pour moitié du secteur privé.

Cette crise a par ailleurs nécessité une révision des axes stratégiques avec, outre les perspectives de développement touristique, un volet important consacré au soutien des entreprises touristiques et de leurs salariés en réduction ou en perte d'activité et à leur préparation à la réouverture des marchés émetteurs.
La stratégie touristique 2021-2025 sera transmise pour avis au Conseil économique, social, environnemental et culturel puis à l'approbation de l'Assemblée de la Polynésie française dans le courant du mois de février 2021.

DOCUMENT 7

TOURISME

Une industrie à réinventer

La pandémie liée à la Covid-19 a ébranlé le tourisme, laissant la première industrie du pays dans une situation inédite et incertaine. C'est tout le secteur qui doit se réinventer pour faire revenir les voyageurs en Polynésie française.

Avec une estimation avoisinant, au mieux, les 70 000 touristes pour l'année 2020, contre plus de 236 000 en 2019, les chiffres font froid dans le dos. Hôtels, pensions, restaurations, prestataires d'activités, croisiéristes, aérien international ou intérieur... aucun professionnel du tourisme polynésien n'est épargné. La crise a mis en exergue certaines faiblesses du secteur, notamment le manque de diversité de ses marchés émetteurs. En adhésion avec la population et malgré les incertitudes, le tourisme en Polynésie française doit se reconstruire. Car le tourisme de l'après-Covid ne sera pas identique à celui de 2019. Les envies des futurs touristes, longtemps confinés, en manque de séjours, de nature, de bien-être, ont changé. Les acteurs touristiques devront se démarquer des concurrents internationaux, s'adapter, proposer les offres qui sauront séduire ces voyageurs.

Dossier réalisé par Pauline Stasi et Alexandra Sigaudo-Fourny

PAGES 58 À 77

Une industrie à réinventer

DES VOYAGEURS AUX ATTENTES DIFFÉRENTES

MARQUÉE PAR LA CRISE SANITAIRE, LA FAÇON DE VOYAGER A ÉVOLUÉ. EN MANQUE D'ÉVASION PENDANT DES MOIS, LES VISITEURS DONNENT UNE AUTRE VALEUR À LEUR SÉJOUR.

2020, *annus horribilis*. Comme le reste de la planète, la Polynésie française n'a pas été épargnée par la crise liée à la pandémie de la Covid-19. Avec l'arrêt soudain des vols internationaux, les fermetures des frontières et le confinement en mars-avril, elle a vu le tourisme, sa première industrie, complètement ébranlé. La réouverture progressive des lignes aériennes intérieures pour le tourisme local en mai puis à l'international le 15 juillet a permis de redémarrer tant bien que mal le secteur. Alors que le mois d'octobre était le meilleur mois depuis la reprise, l'annonce du reconfinement en France, le 30 octobre, a privé une fois de plus la Polynésie des touristes métropolitains. Laissant ainsi l'Amérique du Nord unique marché émetteur jusqu'au 15 décembre, date où les Français ont pu de nouveau voyager.

Au final, les touristes ont été environ 70 000 en 2020 à fouler le sol de la Polynésie française contre 236 000 en 2019, 300 000 si on englobe les excursionnistes. Lors de la réunion annuelle de Tahiti Tourisme organisée à distance le 1er décembre 2020, la ministre du Tourisme, Nicole Bouteau, restait optimiste : « *Notre objectif, tous ensemble, est de faire mentir les chiffres, les perspectives pessimistes.* » Pour faire « mentir » les chiffres en tous les cas, c'est le secteur tout entier du tourisme qui est concerné et qui doit s'adapter aux nouvelles donnes et ce, malgré le manque de visibilité.

Un objectif de 140 000 touristes en 2021

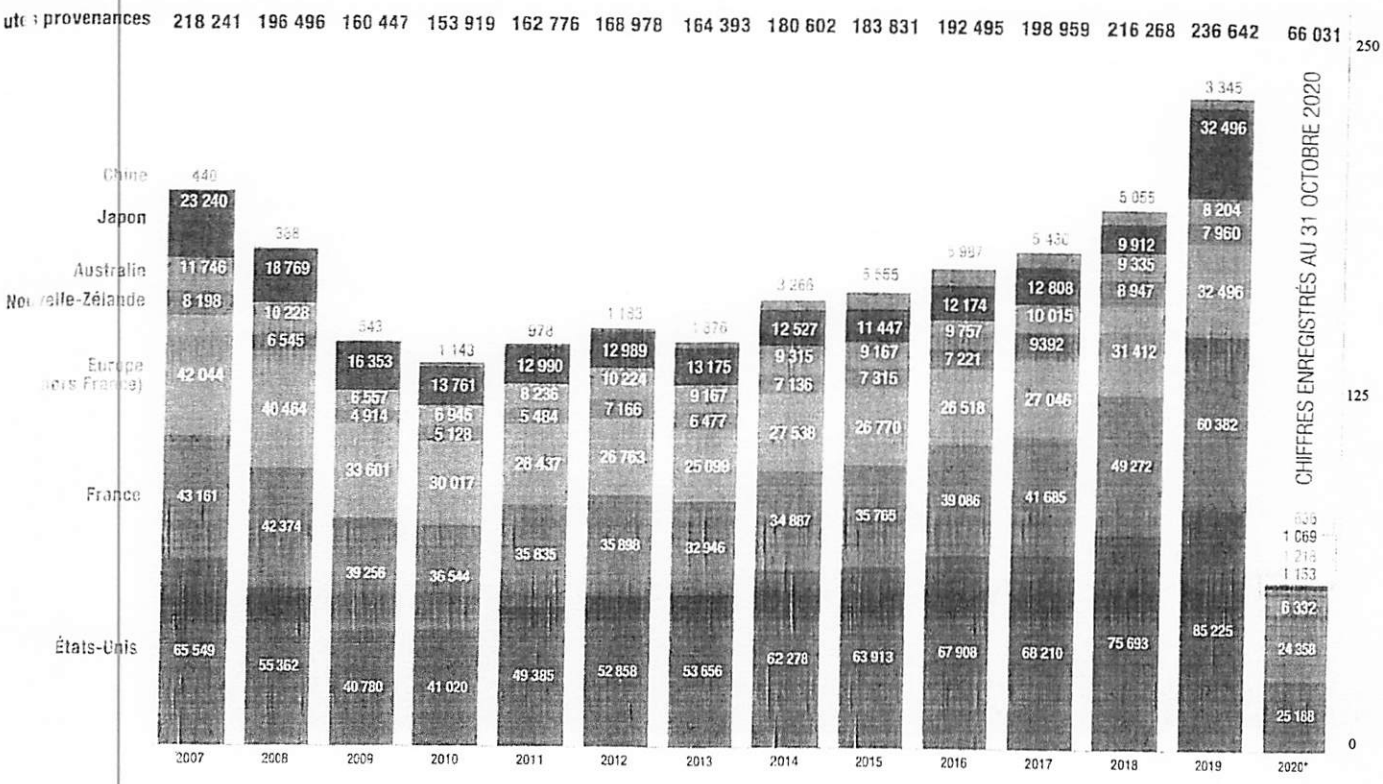
Une chose est sûre, 2021 sera encore une année difficile, Tahiti Tourisme compte sur un doublement du nombre de touristes de 2020, soit 140 000, c'est-à-dire encore 40 % de moins que 2019.

Une autre chose est sûre également, le tourisme de 2021 est différent de

GROUPE OPT

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE TOURISTE DES PRINCIPAUX MARCHÉS

En nombre de touristes - *Source : ISPF*



ce lui 2019. Marqués par des mois de confinement et la crise sanitaire, les touristes ne voyagent plus comme avant : leurs attentes, leurs envies, leurs réflexes sont autres.

Les réservations se font plus tardivement, les compagnies aériennes, aux abois, baissent leurs tarifs pour attirer l'oiseau rare qu'est devenu le voyageur. Les hôtels se montrent beaucoup plus flexibles quant aux conditions d'annulation ou de report. Une fois arrivés au *Fenua*, les touristes, en mal d'escapades depuis des mois, donnent une autre valeur à leur séjour touristique. Il compte bien en profiter. Ainsi, la moyenne des séjours depuis la réouverture des frontières a augmenté de trois jours selon l'ISPF. Le tourisme de masse n'a plus la cote en cette période de distanciation sociale. Le tourisme inclusif, le *slow* tourisme, l'authenticité, l'environnement séduisent davantage. Les voyageurs sont en quête de d'évasion, de nature, de grands espaces, de bien-être, d'apaisement après des mois stressants. De atouts dont dispose la Polynésie française pour remonter la pente. Selon le diagnostic rendu en novembre 2020 par le Centre d'étude du tourisme en Océanie-Pacifique (Cetop), si aucun autre événement imprévisible ne survient, le niveau d'avant-crise peut être atteint courant de l'année 2024.

300 000 Fcfp

C'est ce que dépense en moyenne un touriste pendant son séjour en Polynésie.

Source ISPF

75%

des touristes venus en 2020 en Polynésie sont originaires d'Amérique du Nord et de France contre 66 % en 2019

Source ISPF

Les Polynésiens acteurs de la nouvelle stratégie

Le Pays doit définir une nouvelle feuille de route qui déterminera sa stratégie touristique pour les cinq prochaines années. L'élaboration de cette stratégie, appelée Fāri'ira'a Manihini 2025, se veut participative via une plateforme numérique et des chantiers collaboratifs permettant à la population et aux acteurs du secteur d'apporter leurs contributions.

La charge est ardue : construire la nouvelle stratégie du tourisme polynésien pour les années 2021-2025. Débutée en juillet 2020, cette feuille de route doit être mise en place à la fin du premier trimestre 2021. Cette année doit être celle de l'atténuation de la crise ; les années 2022-23, celles de la relance puis de l'accélération du redressement. Quant aux années 2023-2025, elles devront conforter cette relance et permettre une mobilisation pour un développement pérenne du secteur touristique qui comptabilise 12 000 emplois salariés en Polynésie et 2 000 non salariés en 2019. Tourisme inclusif, nouvelle répartition territoriale des flux touristiques pour faire profiter les îles éloignées de la manne touristique..., le Pays doit définir les grandes orientations de sa nouvelle stratégie, Fāri'ira'a Manihini 2025 (FM25). Pour l'écrire, le ministère du Tourisme a misé sur une démarche innovante, qui se veut participative et collective. « *C'est essentiel d'associer tous les acteurs touristiques, mais également les populations, à la future stratégie afin de savoir quel type de tourisme nous souhaitons développer. Cela doit se faire dans le respect de l'environnement, dans un cadre consensuel et ne doit pas impacter le confort des populations* », insiste Warren Dexter, garant-médiateur du projet FM25.

5 ANS

Cette nouvelle stratégie est établie pour les cinq prochaines années.

Des niches à exploiter

C'est donc via une plateforme numérique participative et des chantiers collaboratifs et autonomes que les acteurs du tourisme et la population sont amenés à soumettre leurs idées, leurs avis, lancer des débats. Ces chantiers sont très variés, très divers et englobent autant de grandes thématiques du secteur que des niches. Le tourisme de l'extrême, les sept merveilles de Polynésie, le développement du camping en Polynésie française, destination superyacht, l'embellissement de Papeete, les données, métadonnées et statistiques du tourisme en Polynésie française, ou encore la plaisance, la plongée, la randonnée..., sont autant de sujets abordés. « *À titre d'exemple, il existe un chantier sur "Le ciel étoilé polynésien ; un joyau exceptionnel pour notre tourisme !", ce peut être intéressant de se pencher sur des niches comme cela* », précise Warren Dexter. Toutes les conclusions des préconisations d'actions des chantiers seront examinées par une commission de cadrage, composée de trente membres issus des sphères publique et privée. Cette commission aura la charge de les sélectionner et de les ordonnancer dans un souci de transparence et de cohérence. Une fois rédigée, la stratégie sera alors présentée en conseil des ministres.

GROUPE OPT

TAHITI
TOURISME

Publireportage

DESTINATION REFUGE, L'ATOUT FORT DE LA POLYNÉSIE

Directeur de Tahiti Tourisme, Jean-Marc Mocellin se montre optimiste quant à la capacité de Tahiti Et Ses Îles de rebondir face à la crise. Destination refuge par excellence, pleine nature, loin des foules, la Polynésie mise sur ses atouts pour faire revenir les touristes en mal de voyages.

Comment orientez-vous vos campagnes pour relancer le tourisme ?

« Nous avions une campagne prête à sortir en mars 2020 avant la crise, naturellement nous avons dû l'annuler, car les messages n'étaient plus d'actualité. Depuis, nous avons déjà réalisé deux autres campagnes et en finalisons une troisième. La première, lors du confinement, incitait les visiteurs à reporter leur voyage plutôt qu'à annuler : "*Don't cancel, postpone*". Elle a bien fonctionné.
La seconde campagne globale d'images multi-marchés, sur le thème "Renouez avec l'essentiel", a démarré un mois avant la réouverture des frontières le 15 juillet. Il était important d'être parmi les premiers à occuper l'espace international pour attirer les visiteurs à la recherche d'une destination refuge. Actuellement, nous sommes dans la deuxième phase de cette campagne globale avec des campagnes de ventes en coopération avec des tour-opérateurs et des compagnies aériennes pour sauver la basse saison.
Par ailleurs, nous travaillons déjà sur la campagne multi-marchés 2021. Son lancement dépendra des restrictions sanitaires de nos pays émetteurs. Notre message est de continuer à présenter Tahiti Et Ses Îles comme une destination refuge où l'on se sent privilégié et protégé dans un environnement idéal pour raviver nos sens. »

Quels seront les marchés ciblés ?

« Contrairement aux années passées où nous pouvions prévoir une stratégie annuelle, voire pluriannuelle, nous devrons continuer à être agiles, flexibles et à faire preuve d'adaptation. Il faudra cibler, investir et réviser en fonction des situations des pays. Il n'y a aucune certitude sur aucun marché. Pour 2021, Tahiti Tourisme va prioriser ses principaux marchés émetteurs en quatre catégories. Les États-Unis et la France restent prioritaires. Ensuite, nous avons des marchés, dits intermédiaires, le Canada et l'Europe (Italie, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Suisse), des marchés qualifiés de fragiles, le Mexique, le Pacifique (Australie, Nouvelle-Zélande) et l'Asie (Japon, Chine, Corée du Sud). L'Asie est fermée jusqu'en avril 2021, peut-être jusqu'en juillet, elle représente 12% de notre marché, il faudra être sur les *starting-blocks* quand cela reprendra. Il peut également y avoir des opportunités à saisir en Amérique du Sud ou si l'Australie s'ouvre plus tôt grâce au vaccin. »

Faudra-t-il prévoir de nouvelles offres pour les touristes ?

« La manière de voyager de nos cibles de clientèle continuera d'évoluer en raison de la crise sanitaire, mais aussi en fonction des facteurs économiques. Les tendances de voyage seront monitorées sur nos principaux marchés émetteurs et par rapport à nos principaux concurrents. La destination Tahiti Et Ses Îles se réserve trois à quatre mois en avance en moyenne, nous observons depuis la réouverture des frontières une tendance vers le *last minute*. Les voyages sont aussi plus longs. Le prix moyen du séjour est également plus élevé. Les personnes se font plaisir, cela se traduit par une réservation des plus hautes catégories d'hôtels, des bungalows. On s'oriente aussi vers un *slow* tourisme, les personnes veulent profiter, avoir des activités

"Les réservations dans l'aérien et l'hôtellerie prévues à partir de juin 2021 sont en avance"

GROUPE OPT

"Nous observons depuis la réouverture des frontières une tendance vers le last minute. *"*

Jean-Marc Mocellin, directeur de Tahiti Tourisme

bi en-être. Nous sommes très bien placés pour offrir cela.
Il faudra surtout offrir plus de flexibilité dans les conditions de modification et d'annulation, et proposer des tarifs compétitifs au moins au début. »

En quoi cette crise a fait évoluer votre communication ?

« Depuis mars 2020, nous n'avons participé à aucun salon en présentiel et cela risque de continuer. Les salons virtuels sont apparus en juillet 2020 sur certains marchés. La crise a challengé nos équipes du siège et nos agences "représentation" en termes d'outils de communication et de promotion afin de pouvoir assurer une continuité dans nos actions.
Nos équipes ont réussi à réorganiser la majorité des actions prévues cette année grâce à l'utilisation de plateformes et d'outils digitaux : webinaires de formation, participation à des salons virtuels, sortie de la plateforme de formation en ligne, conférence annuelle et salon du tourisme à distance. Comme avant la crise, nous continuons à communiquer sur tous les marchés en digital. Ce qui manque le plus est de ne pas pouvoir faire visiter la destination aux professionnels du tourisme. »

Quels seront les grands défis à relever pour Tahiti Tourisme ?

« Notre principal défi est de nous réadapter en permanence face aux situations qui évoluent sans cesse. La prochaine haute saison sera en juin 2021. Tous les touristes, qui avaient reporté leurs séjours, vont à nouveau voyager et venir. Les réservations dans l'aérien et l'hôtellerie prévues à partir de juin 2021 sont en avance par rapport à 2019.
L'autre grand défi sera la reconquête des marchés internationaux "ouverts", il faudra se démarquer de nos principaux concurrents avec des packagings attractifs. Notre objectif est au minimum, de doubler les arrivées touristiques de 2020 en 2021 (prévisionnel 2020 de 70 000) mais nous espérons faire beaucoup mieux.
Cette année, il nous faudra rationaliser et optimiser les budgets d'investissement à l'international malgré une coupe budgétaire de -22%. Il faut continuer à assurer une communication claire et rigoureuse des protocoles sanitaires auprès de nos revendeurs et du grand public malgré les changements intempestifs.
Enfin, nous allons mobiliser les acteurs touristiques autour de campagnes de ventes, afin de parler tous d'une même voix. Sauf nouvelles catastrophes sanitaires, nous devrions tirer notre épingle du jeu. Nous avons toutes les raisons de croire que nous pouvons retrouver le niveau d'avant-crise d'ici deux, trois ans. »

Propos recueillis par Pauline Stasi

Une niche à fort potentiel

BORA BORA MISE SUR SON CÔTÉ LUXE

Rien que le nom de Bora Bora fait rêver les touristes du monde entier. Troisième île la plus visitée de Polynésie française après Tahiti et Moorea, la Perle du Pacifique mise sur son côté haut de gamme pour rebondir et faire revenir les touristes dans ses lagons turquoise.

« *La crise touche beaucoup moins les riches que les classes moyennes et comme Bora Bora est une destination très haut de gamme, on devrait s'en sortir. Le 15 juillet, jour de la réouverture des frontières, pas moins de sept jets privés se sont posés sur la piste de l'aéroport en l'espace de quelques heures* », assure Rainui Besineau, le président du comité du tourisme de l'île de Bora Bora.

Cette analyse est également partagée par le Centre d'études sur le tourisme en Océanie-Pacifique (Cetop) dans son diagnostic publié en novembre 2020. « *Le segment qui devrait se relever le plus vite concerne l'hôtellerie de luxe car cette clientèle est généralement peu affectée par les effets des crises économiques.* » Et avec un revenu moyen par chambre de 74 974 Fcfp en octobre 2020, Bora Bora joue clairement dans la cour des grands de l'hôtellerie haut de gamme.

À l'exception du Méridien Bora Bora appartenant à Louis Wane, fermé pour rénovation jusqu'au second semestre 2022 et des Sofitel Marara et Private Island de Bora Bora, propriétés de Frederick Grey, la dizaine de resorts haut de gamme que compte l'île, accueille de nouveau des touristes depuis la réouverture des frontières.

Construction de nouvelles villas au luxe absolu

Certes beaucoup moins. Avec des taux d'occupation oscillant entre 30 à 50 % selon les hôtels pour l'année 2020, la perle du Pacifique souffre. En août 2020, selon l'ISPF, la fréquentation hôtelière a baissé de 57 % par rapport à août 2019 sur l'ensemble des archipels et des îles, 66 % de cette baisse s'expliquent par le recul des ventes sur Tahiti et Bora Bora.

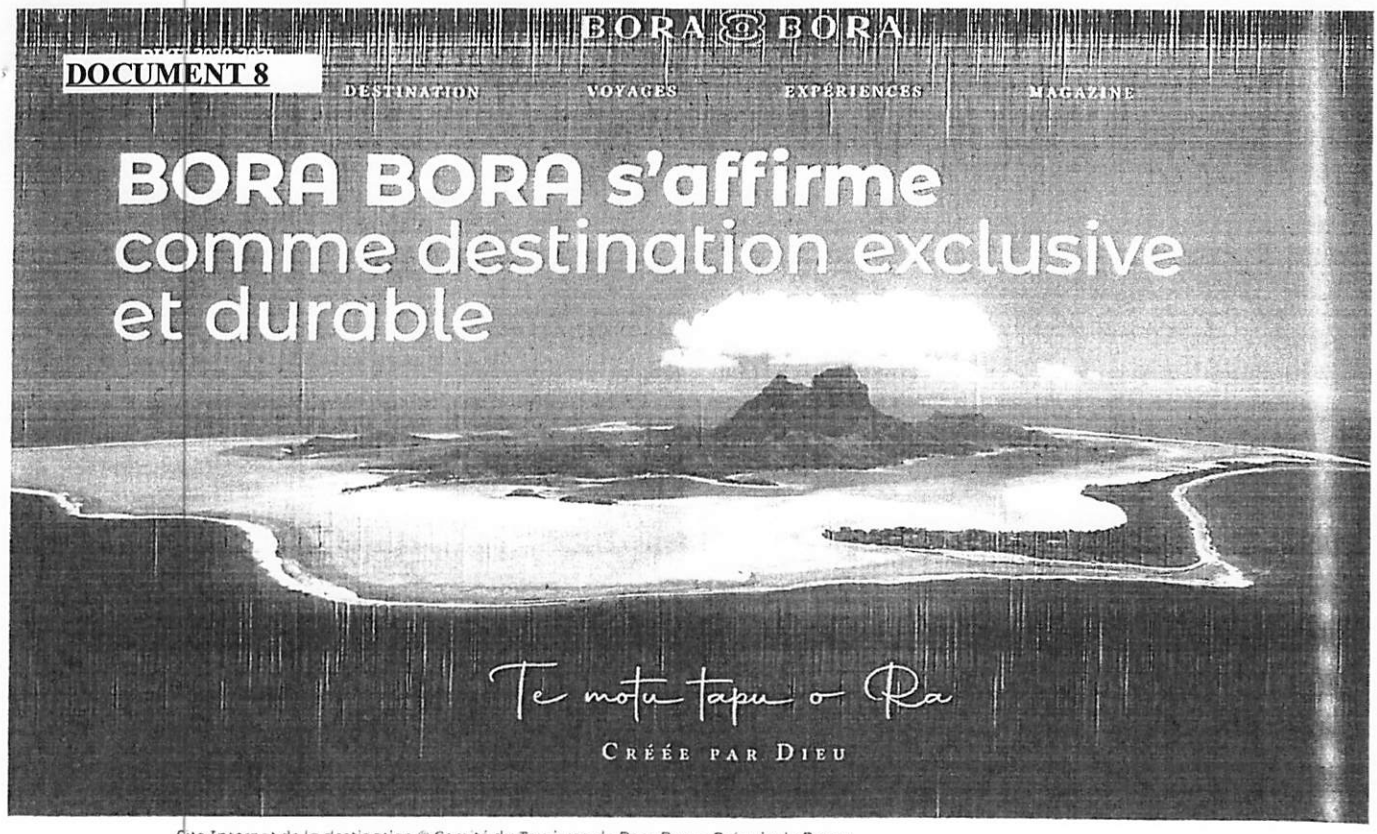
Si les images des hôtels vidés de ses touristes en mars 2020 hanteront longtemps les mémoires de ses habitants, la perle du Pacifique mise clairement sur la carte du luxe pour retrouver de son lustre. Rénovation et agrandissement pour le Méridien, lancement courant 2021 d'un nouveau complexe quatre étoiles de 53 unités, le Bloody's Mary, porté par le promoteur Joël Allain ou encore construction de nouvelles villas au luxe absolu, à l'image de Bora Bora One, ces projets sont autant de signes que Bora Bora reste dans la course du haut de gamme. Très appréciées, ces résidences privatives avec sa clientèle à la recherche d'exception et d'anonymat, font l'objet d'une nouvelle catégorie d'hébergement touristique : la "Villa de luxe".

« *Entre les reports des personnes qui avaient prévu de venir en 2020, les nouveaux voyageurs, les hôtels de la place affichent déjà un rebond de réservations dès la fin mars et cela devrait se poursuivre* », confie le président du comité du tourisme de l'île de Bora Bora.

P.S.

59%
des touristes en séjour en Polynésie française se rendent à Bora Bora.
Source ISPF

83%
La gamme « Luxe », qui correspond aux établissements quatre étoiles ou plus, représente 62 % des chambres en Polynésie française, et sur Bora Bora, cette gamme s'élève à 83 % du total. *Source ISPF*



Site Internet de la destination © Comité du Tourisme de Bora Bora - Grégoire le Bacon

Fruit d'une réflexion initiée avant la crise de la Covid-19 et plus que jamais nécessaire pour assurer la relance, la Perle du Pacifique dévoile sa stratégie touristique à long terme. Priorités assumées : créer une marque de destination exclusive et séduire la clientèle ultra luxe.

Te motu tapu o Ra - Bora Bora créée par Dieu.
La signature est posée, en référence à la traduction littérale de l'ancien nom de l'île. En appui, un **logo** stylisé reprenant le double B de Bora Bora, mais aussi la perle dans son écrin et le 8 - symbole de l'infini...
La destination Bora Bora a désormais **sa marque officielle et son label de qualité**, déclinés début 2021 en un site Internet - **www.boraboraofficiel.com** - et **une campagne de communication** aux multiples déclinaisons (Bien-être, Croisière, Culture, Gastronomie...).
Tons noirs, blancs et camaïeu de bleus.
Le raffinement sans ostentation.

Hospitalité et excellence

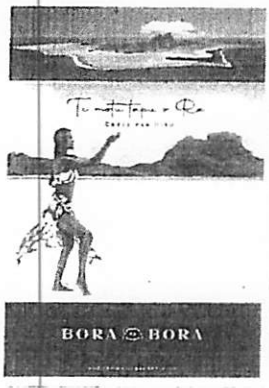
Ces premières actions - présentées officiellement en décembre 2020 dans le cadre de la consultation publique lancée par le ministère du Tourisme (Fārī'ira'a Manihini 2025) - sont au coeur de la nouvelle stratégie touristique de Bora Bora.

Objectifs : se positionner comme une destination exclusive, tout en affirmant son identité et sa culture spécifiques, ainsi que son engagement depuis plus de 30 ans dans le développement durable.
(Voir interview du maire).

« Dans cette période de résilience,
c'est le projet d'une communauté soudée. »

18 MOIS DE TRAVAIL COLLABORATIF

Cette nouvelle stratégie de développement touristique a été préparée et définie en concertation avec l'ensemble des professionnels du tourisme et des forces vives de l'île puis présentée officiellement le 5 septembre 2019 lors du Séminaire « Art de vivre et art de recevoir à Bora Bora ».
Elle a été votée par le Conseil municipal de Bora Bora le 7 décembre de la même année.



1ers visuels de la campagne de communication
© Comité du tourisme de Bora Bora

L'ULTRA LUXE MADE IN BORA BORA

Révélateur de ce positionnement sur le créneau de l'ultra luxe, Aquamaris : une villa avec services de 1200 m² habitables, située sur un motu, est en cours de construction. Outre le plus grand aquarium naturel privé du monde grâce à une lagune intérieure, la villa proposera un practice de golf, un spa, et différents espaces de détente dans une architecture locale parfaitement intégrée au paysage. Le premier coup de pioche a été donné en octobre 2020. D'autres projets similaires devraient suivre...

Bora Bora souhaite notamment développer les villas de luxe avec services et le superyachting, limiter les capacités d'hébergement sur l'île à 1 000 clés, fluidifier le trafic des bateaux de croisière « à taille humaine » et l'accueil à 1 000 croisiéristes par jour, créer une école d'application aux métiers du tourisme pour sa jeunesse, développer des zones écotouristiques et des infrastructures d'accueil écoresponsables, soutenir parallèlement les pensions de famille et la culture en développant des expériences authentiques...
En filigrane, la volonté de gagner en qualité. Dans la nouvelle stratégie touristique de Bora Bora, **l'accent est mis sur l'hospitalité et l'excellence** : Bora Bora accueillera désormais non plus des « touristes », mais des « invités ».

Cette stratégie à long terme est doublée d'une politique d'investissements et d'aménagements ambitieuse et nécessaire pour accueillir qualitativement les visiteurs, sans oublier les habitants. En point d'orgue, le projet de Grand Vaitape - *Te Pu'O Bora Bora* - entend créer un véritable coeur economique, social et culturel au centre de Bora Bora au bénéfice des visiteurs comme de la population.

INTERVIEW DE GASTON TONG SANG, MAIRE DE BORA BORA

SJP : Bora Bora est déjà la locomotive du secteur touristique en Polynésie française. Pourquoi avoir défini une nouvelle stratégie ?

Gaston Tong Sang : Bora Bora représentait effectivement plus de 50 % du chiffre d'affaires du tourisme de la Polynésie française en 2019, avec, surtout, un prix moyen par chambre de 74 000 Fcfp la nuit, soit trois fois plus élevé qu'à Tahiti/Moorea. Et bien que moteur pour l'ensemble du tourisme polynésien, Bora Bora se devait de prendre soin de son image, de son positionnement, au plus près des préoccupations de sa population, des professionnels et des associations. La Commune de Bora Bora a donc soutenu le Comité du Tourisme et les forces vives de l'île dans cette volonté.

SJP : Concrètement, quel tourisme souhaitez-vous pour Bora Bora dans les prochaines années ?

Gaston Tong Sang : Depuis le lancement des hôtels 5 étoiles en 2008, la Commune de Bora Bora encourage le développement d'une hospitalité de haute qualité et nous souhaitons accueillir davantage encore une clientèle à très haute contribution au travers, notamment, des villas avec services et du superyachting. Et cela, en trouvant un juste équilibre entre environnement, économie et société, les piliers du développement durable. Nous souhaitons en effet accentuer encore nos actions en faveur de l'environnement et de la culture afin que les visiteurs qui viennent à Bora Bora apprécient pleinement notre Art de vivre et notre Art de recevoir, tout en privilégiant la qualité de vie de nos habitants.

SJP : Vous vous positionnez sur ce créneau du très haut de gamme tout en prônant un tourisme inclusif, authentique. N'est-ce pas antinomique ?

Gaston Tong Sang : Notre cible prioritaire est certes la clientèle haut de gamme, mais nous visons l'excellence pour l'ensemble de la destination, c'est-à-dire les pensions, hôtels, commerçants, prestataires de services... Par la stratégie du ruissellement, tout le monde profitera de l'attraction de cette clientèle fortunée. Notre destination est devenue refuge, on y est choyé, et cette clientèle exigeante le sait : une petite dizaine de jets privés ont atterri à Bora Bora le jour de la réouverture de la destination le 15 juillet ! Enfin il ne faut pas oublier que notre stratégie est le fruit de la concertation et de l'adhésion de tous, pour un tourisme véritablement inclusif et durable.

SJP : Comment sont financés cette nouvelle stratégie et les outils de communication ?

Gaston Tong Sang : Le Comité du Tourisme de Bora Bora a développé un plan d'actions prioritaires cofinancé le Pays, la Communede de Bora Bora, le ministère du Tourisme et les professionnels de l'île, avec le soutien d'Air Tahiti Nui. Le budget de communication du Comité est en préparation pour les prochaines années. C'est vraiment une stratégie participative, fédérant l'ensemble des acteurs du tourisme. Les photographes, par exemple, ont gracieusement contribué à la réalisation de notre campagne de communication... Dans cette période de résilience, c'est le projet d'une communauté soudée.

SJP : Cette stratégie peut-elle être un modèle applicable à d'autres îles ou archipels ?

Gaston Tong Sang : La Polynésie propose des destinations multiples, qui ont chacune leur histoire, leur identité et leurs aspirations spécifiques vis-à-vis du tourisme. Notre stratégie s'est construite ainsi, et si d'autres communes s'engagent dans cette voie, c'est louable et respectable, car là réside l'atout premier de notre tourisme : ce juste équilibre entre des destinations spécifiques qui correspondent aux différentes attentes des voyageurs et une coordination globale du secteur. Le Pays travaille ainsi depuis plusieurs décennies la marque "Tahiti & ses îles" qui fait sens pour coordonner le tourisme et aider chaque île à se développer tout en respectant ses spécificités, comme le montre encore la construction de la stratégie « Fāri'ira'a Manihini » à laquelle nous prenons part activement.

© Sylvie Jullien-Paro

POLYNESIE FRANÇAISE

MINISTERE
DU TRAVAIL ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE,
en charge de la fonction publique
et de la recherche

DIRECTION GENERALE
DES RESSOURCES HUMAINES
…….

CONCOURS EXTERNE POUR LE RECRUTEMENT D'ATTACHES D'ADMINISTRATION

SECONDE EPREUVE D'ADMISSIBILITE

La rédaction d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude à l'analyse d'un dossier soulevant un problème économique rencontré par la Polynésie française dans la mise en œuvre de ses compétences.

SPECIALITE : ECONOMIE

Mercredi 9 août 2017

(Durée : 4 heures – coefficient 4)

Le sujet comporte 19 pages (page de garde incluse).

Aucun autre document n'est autorisé.

Important :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer la provenance de la copie. Les compositions doivent rester anonymes.

SUJET :
Attaché(e) d'administration de catégorie A à la Direction Générale des Affaires Economiques, votre chef de service vous demande de rédiger, à partir du dossier qui vous a été communiqué, une note de synthèse qui s'intitulera : « L'économie de la Polynésie française est-elle condamnée à la stagnation ? ».

Liste des documents :

- Document 1 (2 pages) :
Les comptes économiques rapides de la Polynésie Française en 2014. N°1 juillet 2015. CEROM.

- Document 2 (1 page) :
Bernard Poirine. L'économie de l'après – CEP : Forces et faiblesses. Hermès 32-33. 2002.

- Document 3 (5 pages) :
« L'économie polynésienne post-CEP : une dépendance difficile à surmonter ». Haut-Commissariat, octobre 2011. Annexe Panne conjoncturelle ou épuisement du modèle ? (Extrait).

- Document 4 (8 pages) :
Économie de la Polynésie française : réforme ou déclin. Christian Montet, professeur de sciences économiques à l'Université de la Polynésie Française. La longue anémie de l'économie Polynésienne. (Extrait).

- Document 5 (1 page) :
Pourquoi la France manque-t-elle d'emplois ? Alternatives Économiques, n°369, juin 2017.

CEROM

en 2014

N° 1 - JUILLET 2015

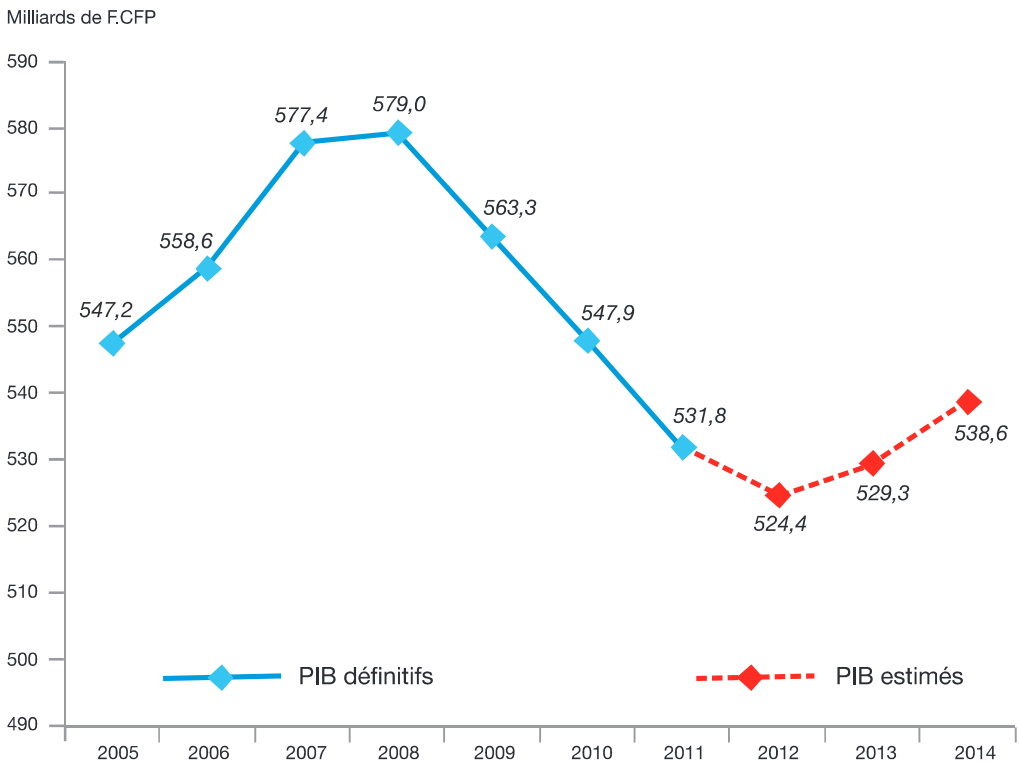
LES COMPTES ÉCONOMIQUES RAPIDES

de la **POLYNÉSIE FRANÇAISE**

Une légère reprise

En 2014, le Produit intérieur brut (PIB) de la Polynésie française, à prix constants, progresse à un rythme estimé à 1 % d'après les premiers résultats issus des comptes rapides *(cf méthodologie)*. L'augmentation des prix *(cf méthodologie)* est de 0,8 % sur l'année ; la valeur du PIB de la Polynésie française augmente ainsi à un rythme estimé à 1,8 %, soit un gain de 9,3 milliards de F.CFP pour atteindre 538,6 milliards de F.CFP en 2014. Comme en 2007 et 2008, les deux dernières années de croissance en Polynésie française, l'investissement public est le principal contributeur en 2014. Toutefois, cette croissance n'est pas encore suffisante pour alimenter une reprise des embauches dans le secteur marchand.

ÉVOLUTION DU PIB EN POLYNÉSIE FRANÇAISE EN FRANCS COURANTS



Sources : Comptes économiques rapides 2014, ISPF, CEROM

AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT

IEOM INSTITUT D'ÉMISSION D'OUTRE-MER

ISPF

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

Une croissance positive en 2014

En 2014, le Produit intérieur brut de la Polynésie française, en volume, progresse à un rythme estimé à 1 % d'après les premiers résultats issus des comptes rapides. C'est la première fois depuis 2008 que cette croissance est positive. Par rapport à 2013, où la croissance en volume était négative, le rebond de 2014 est estimé à 1,5 point. La bonne tenue de l'activité touristique et de la consommation des ménages, conjuguée à une relance importante de l'investissement public contribuent à cette meilleure performance. Mais ces embellies sont atténuées par la baisse de la consommation publique conjuguée à l'atonie de l'investissement privé et des échanges extérieurs. Au total, sous l'effet cumulé de la croissance d'activité et de la hausse des prix, la valeur du PIB de la Polynésie française a progressé, à un rythme estimé à 1,8 %, soit un gain de 9,3 milliards de F.CFP. Le Produit intérieur brut atteint 538,6 milliards de F.CFP en 2014.

LES PRINCIPAUX AGRÉGATS ET LEUR ÉVOLUTION (VALEUR COURANTE)

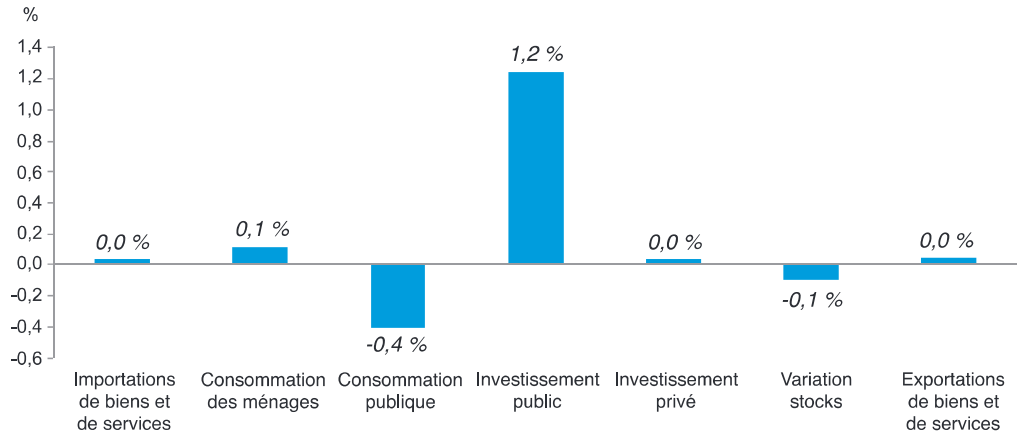
	Année			Variation 2014/2013		
	2012	2013	2014	Valeur	Prix	Volume
Unité :	*milliards de F.CFP*			%	%	%
Produit intérieur brut	524,4	529,3	538,6	1,8	0,8	1,0
Consommation des ménages	362,9	365,7	368,1	0,7	0,5	0,2
Consommation publique	178,4	177,8	176,9	- 0,5	0,7	- 1,2
Investissement public	19,4	19,7	26,4	34,0	0,4	33,5
Investissement privé et variations de stocks	75,7	78,3	78,9	0,8	0,6	0,2
Importations de biens et de services	209,3	207,7	207,8	0,0	0,1	- 0,1
Exportations de biens et de services	97,2	95,9	96,8	1,0	0,8	0,2

Sources : Comptes économiques rapides 2014, ISPF, CEROM

La demande publique stimule la croissance

Comme en 2007 et 2008, les deux dernières années de croissance en Polynésie française, l'investissement public est le principal pourvoyeur de croissance en 2014 : avec 6,7 milliards de F.CFP d'investissements supplémentaires. Il contribue à 1,2 point de la croissance en volume.

CONTRIBUTION À LA CROISSANCE EN VOLUME DES PRINCIPAUX CONTRIBUTEURS DU PIB



Sources : Comptes économiques rapides 2014, ISPF, CEROM

DOCUMENT 2

Bernard Poirine
Université de la Polynésie française

L'ÉCONOMIE DE « L'APRÈS-CEP » : FORCES ET FAIBLESSES

L'économie actuelle de la Polynésie française a été façonnée de 1964 à 1995 par la croissance exceptionnelle des transferts publics métropolitains, liée à l'installation puis au fonctionnement du Centre d'expérimentation du Pacifique (CEP), ces expérimentations atomiques ayant eu lieu à Mururoa et Fangataufa, atolls des Tuamotu. À partir de 1964, la Polynésie française est passée de l'ère « pré-industrielle » à l'ère « post-industrielle », devenant l'archétype d'une économie de ville de garnison dont l'essentiel des activités était lié au commerce et à l'importation ; dans ce contexte, les activités traditionnelles d'exportation (nacre, pêche, coprah, vanille, café) se trouvèrent rapidement délaissées alors que les importations progressaient très rapidement.

Au cours des années 1980, le PIB par habitant du Territoire est devenu le plus élevé des collectivités ultramarines françaises ; il est aujourd'hui comparable à celui de la Nouvelle-Zélande ou de l'Australie. Aussi, à la suite de l'arrêt des essais nucléaires (1996), la Polynésie française a-t-elle dû entamer un « programme décennal de reconversion économique » qui vise à augmenter progressivement la part de ses ressources propres (tourisme, exportations) dans les ressources extérieures totales, essentiellement composées de transferts publics au début de la période. En 2001, le Territoire se trouve à mi-chemin de sa reconversion vers des activités civiles, tournées principalement vers le développement du tourisme, des perles noires et de la pêche. À ce stade, un premier bilan peut être établi, mettant en évidence les faiblesses et les forces de l'économie polynésienne ; on pourra ainsi évaluer l'efficacité réelle des politiques publiques mises en œuvre dans l'optique d'une véritable autonomie économique du Territoire.

L’économie polynésienne post-CEP

Une dépendance difficile à surmonter

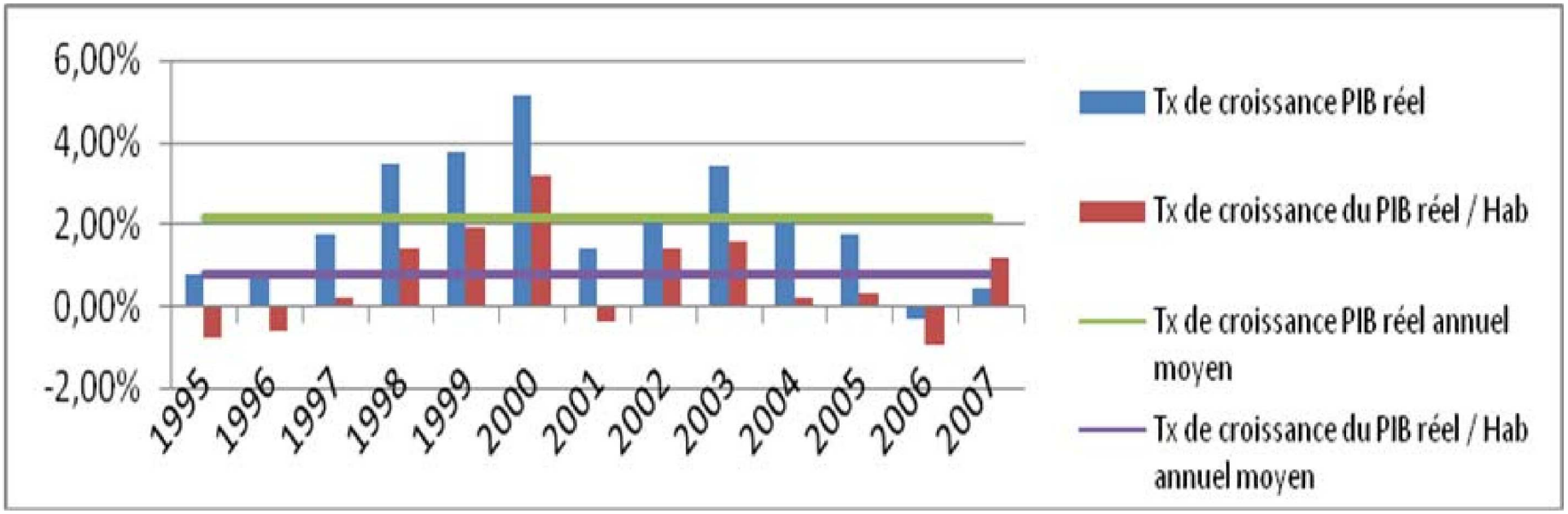
Haut commissariat, octobre 2011

Annexe

Panne conjoncturelle ou épuisement du modèle ?

Les handicaps de compétitivités
La Polynésie victime du syndrome hollandais ?

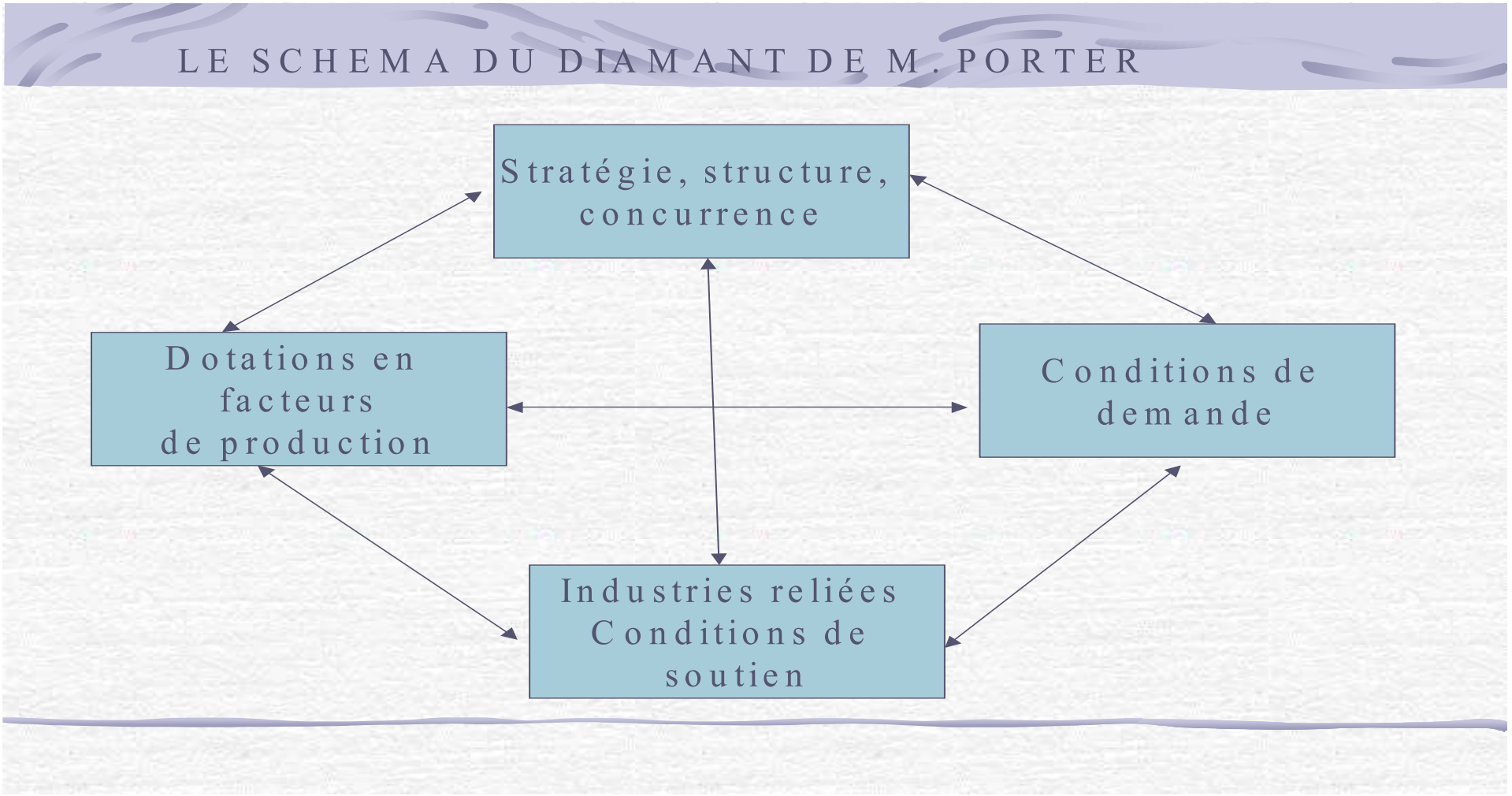
La panne de croissance observée en 2008 (entre 2 et 3 %) semble s'inscrire dans une tendance lourde, observable depuis le début des années 2000.



• Des richesses qui progressent moins vite : + 10 milliards par an sur la période 1994-2000 et +6 milliards de F CFP par an depuis 2001.

• Un PIB réel par habitant qui décroit depuis 2004 et se situe aujourd'hui à peu près au niveau qu'il avait atteint au début de cette décennie.

Facteurs généraux de faible compétitivité des activités économiques en Polynésie française



Les étapes du « syndrome hollandais »

- **forte inflation ;**

- **perte de compétitivité des autres activités et des exportations traditionnelles ;**

- **Désindustrialisation et appauvrissement du tissu économique, sauf dans les secteurs protégés de la concurrence extérieure, notamment dans le secteur des services ;**

- **Manque d'effet d'entraînement sur le reste de l'économie de plus en plus dépendante des importations et déficit de la balance commerciale extérieure ;**

- **Dévaluation, mais pas en Polynésie alors**

  - **handicap structurel de compétitivité**
  - **bipolarisation de l'économie entre secteurs «exposés» et «protégés»**

Les enjeux de demain

Le choix du modèle de développement

Croissance et emploi

Cohésion sociale et solidarité

Redéfinition du périmètre de l'action public

Le choix du modèle de développement

Une société ouverte versus une société fermée

Souhaitons-nous une économie ouverte, mais qui impose une spécialisation économique dans le cadre de la mondialisation (tout en permettant le développement de secteurs locaux dont la taille n'est pas le principal handicap), ou une économie fermée, tournée vers le protectionnisme ?

Les conditions d'un développement durable ?

Quel modèle de développement qui soit à la fois respectueux de l'environnement, permette de diminuer les coûts de structures liés à notre situation géographique (éloignée et isolée) et qui ait les effets redistributifs souhaités ?

Faut-il un développement en association avec une grande puissance politique ?

Si le développement économique souhaité pour la Polynésie doit se faire dans le cadre d'une association politique plus vaste, laquelle et à quelles conditions ?

Croissance et emploi

Coût du travail et compétitivité

*Le **coût du travail étant élevé en Polynésie, comment réduire les autres coûts qui pèsent sur les facteurs de production de l'entreprise ?***

La mobilité extérieure est-elle favorable à la croissance en Polynésie française ?

Faut-il inciter l'exportation de main d'œuvre polynésienne pour soutenir la croissance économique en Polynésie ?

L'indemnisation du chômage en Polynésie est-il un facteur favorable ou non à la croissance ?

Dans quelle mesure une protection des salariés via une indemnité de chômage serait favorable ou non au marché du travail et à la croissance ?

Les réglementations en Polynésie favorisent-elles l'emploi et la croissance ?

Dans quelle mesure convient-il de modifier profondément les institutions pour pérenniser l'emploi et la croissance ?

Dans quelle mesure un droit de la concurrence permettrait-il de soutenir l'emploi et la croissance et de favoriser la baisse des prix et l'accroissement du pouvoir d'achat des consommateurs polynésiens ?

La protection de l'emploi local constitue-t-il un levier pour la croissance ?

Quelles sont les bonnes incitations pour un fonctionnement optimal des marchés et de l'économie ?

Cohésion sociale et solidarité

Cohésion sociale et solidarité

Comment pérenniser la PSG ?
Quel financement pour demain ?
Quelle politique de la famille ***?***

Réduction de la pauvreté, redistribution des richesses et accroissement du pouvoir d'achat

Quelles mesures d'accompagnement et quelles politiques de formation professionnelle pour mettre fin au cercle vicieux de la pauvreté ?

Quelles mesures spécifiques pour favoriser l'accès des jeunes sans qualification au monde du travail ?

Quel dispositif fiscal demain pour une meilleure répartition des richesses ?

Redéfinition du périmètre de l'action public

La puissance publique doit elle continuer à intervenir directement sur les marchés privés ?

L'interventionnisme de la puissance publique polynésienne doit-il continuer dans les secteurs ou l'initiative privée n'est pas absente ?

La Polynésie peut-elle continuer à soutenir de manière dérogatoire des sociétés parapubliques peu performantes ?

Les sociétés existantes doivent-elles être maintenues quel qu'en soit le prix pour la collectivité ? Ne doivent-elles pas dans certains cas être privatisées ?

Quelles règles de bonne gouvernance pour les sociétés parapubliques soutenues par la collectivité ?

Quelle type de réformes fiscales pour demain?

La diminution de l'interventionnisme des pouvoirs publics en Polynésie doit-il être le corollaire d'une diminution de la pression fiscale sur les entreprises et les ménages ? Si oui, sous quelle forme ?

Ne serait t-il pas souhaitable, pour augmenter la compétitivité des entreprises polynésiennes, de diminuer le taux réel des impôts des entreprises tout en supprimant les mécanismes de défiscalisation ?

Économie de la Polynésie française: réforme ou déclin

Christian MONTET
Professeur de Sciences Économiques
Université de la Polynésie française

1. La longue anémie de l'économie polynésienne

2. Causes:
   - Faible compétitivité
   - Mauvaise gouvernance

3. La réforme ou le déclin

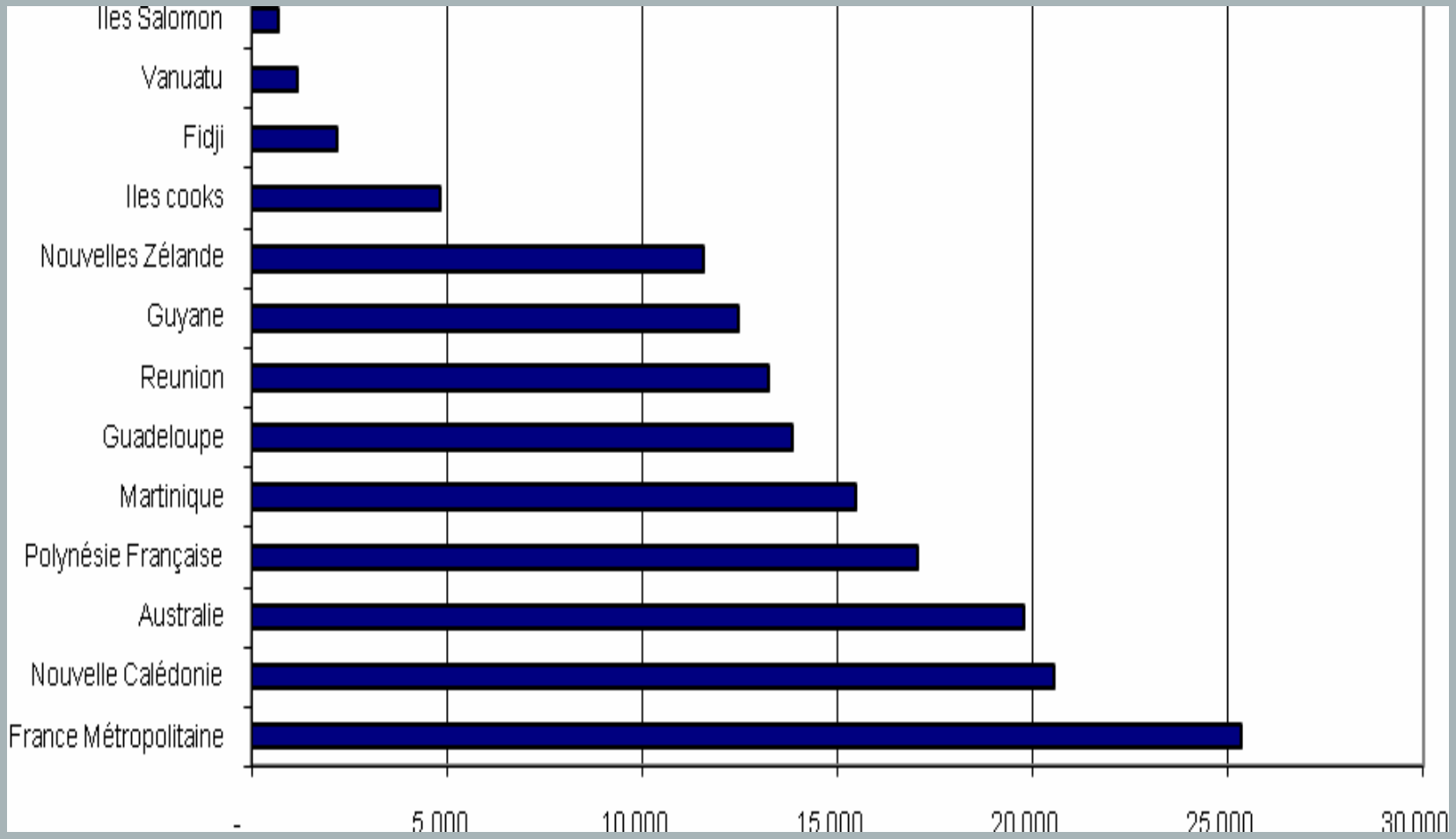
1. La longue anémie de l'économie polynésienne

- L'économie polynésienne aujourd'hui:

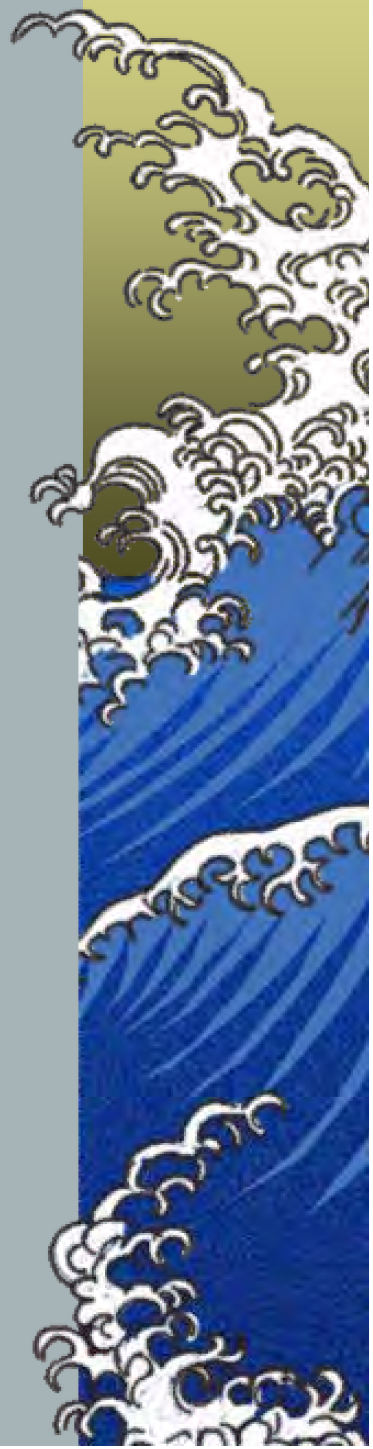
PIB en millions de Fcfp en 2006

Polynésie	Métropole
536 000	190 309 000
(256 000 hab)	(61 932 000 hab)
(2,09 millions Fcfp/hab) soit 17600 Euros/hab	(3,07 millions Fcfp/hab) soit 25800 Euros/hab

PIB/habitant en euros 2007



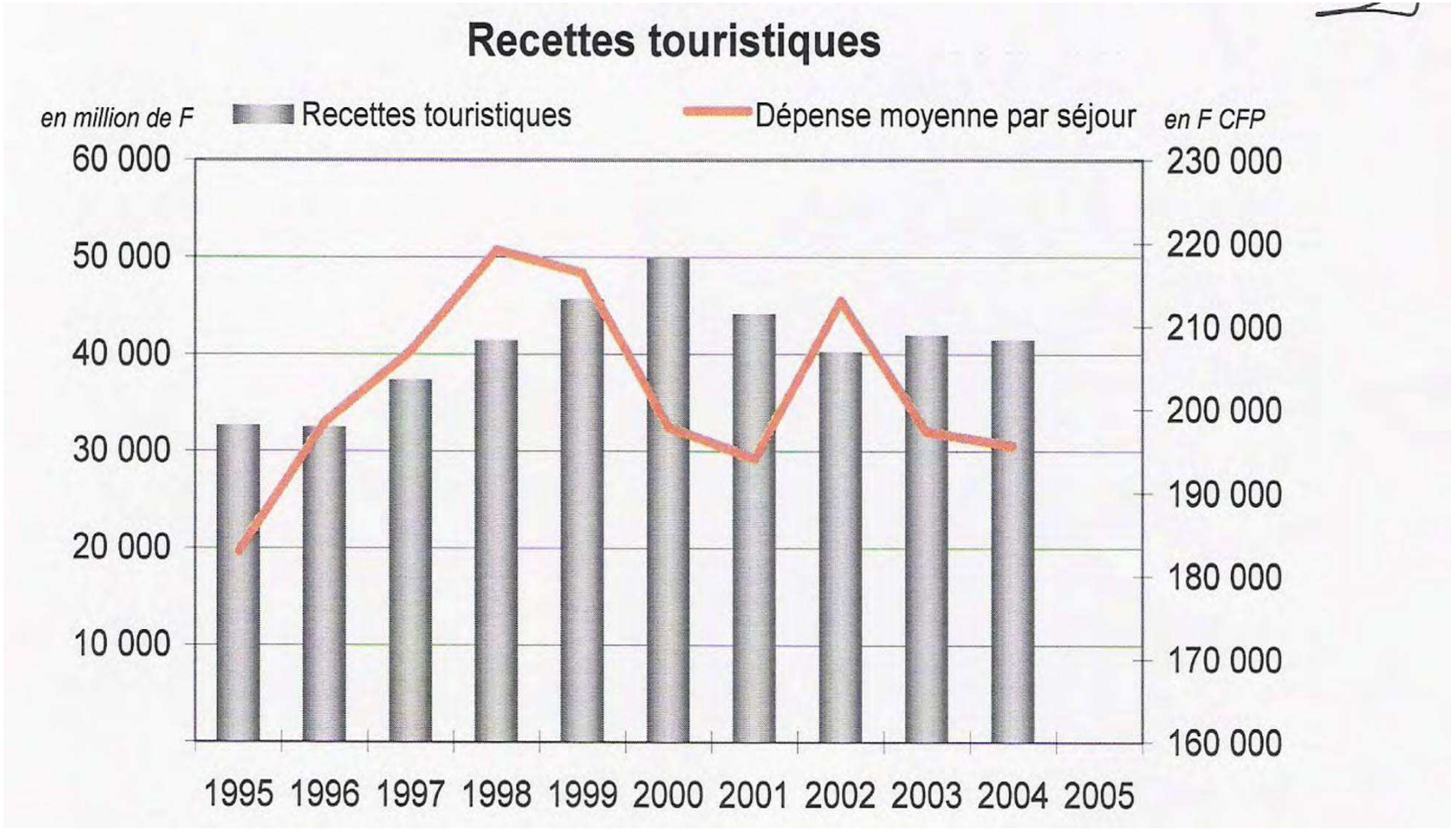
- Croissance des années 70-80: stimulée par les dépenses publiques de la France (CEP)
- Fin des années 80: part des versements de l'État dans le PIB de la PF: environ 34%
- Après la fin des essais nucléaires, objectif d'autonomie économique: ne plus dépendre des transferts de l'État français pour assurer la croissance



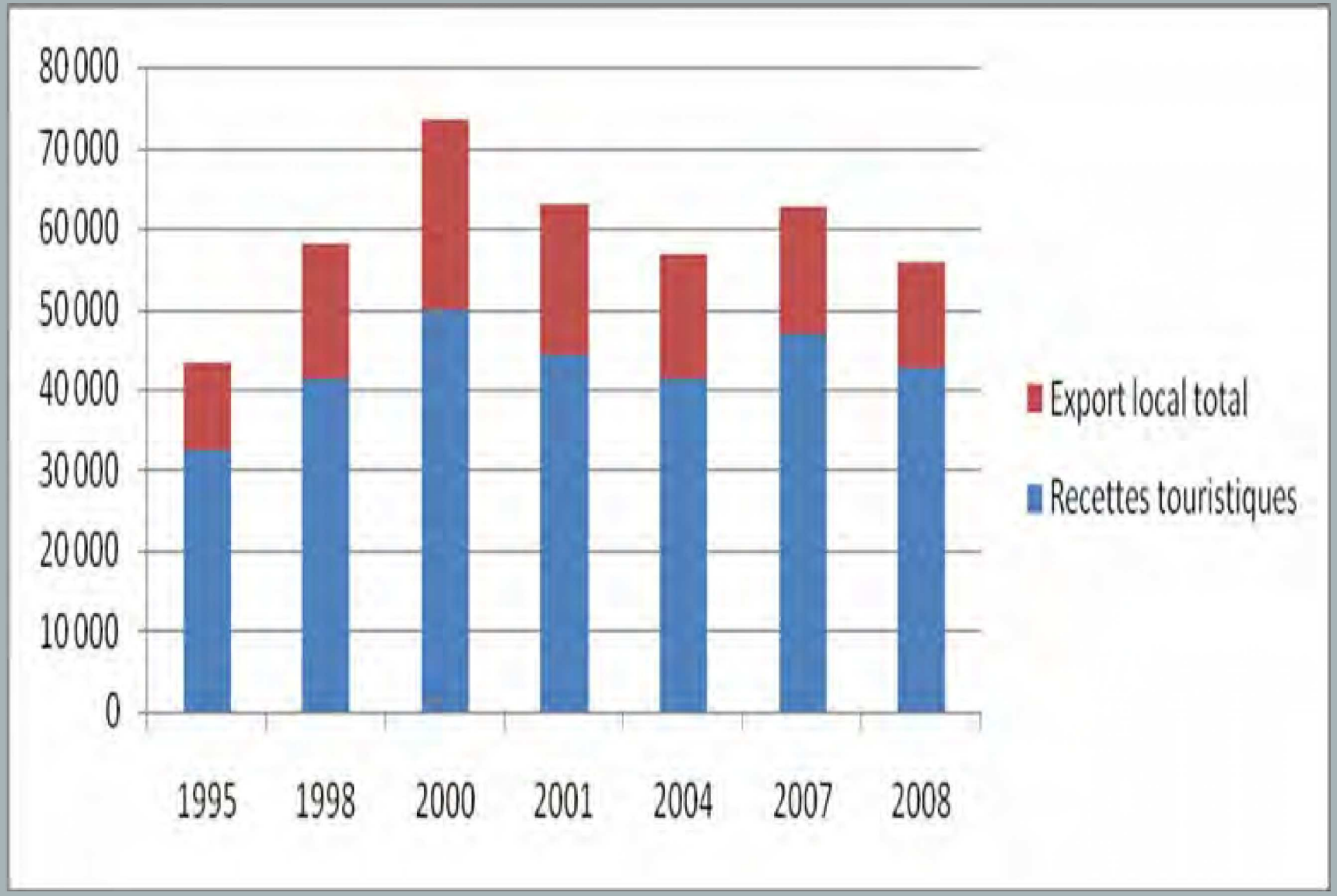
Le Pacte de progrès et les performances des années 90

- Pacte de progrès (signé en 1993), suivi d'une loi d'orientation en 1994 :
  - affiche un objectif de développement des ressources propres de la PF (tourisme, pêche, perles,….).

- Performances des années 90:
  - Développement de ressources propres effectif:
    - Sorte de politique « industrielle » pour le tourisme et la pêche (défiscalisation, subventions, etc…)
    - Développement plus « spontané » pour la perle

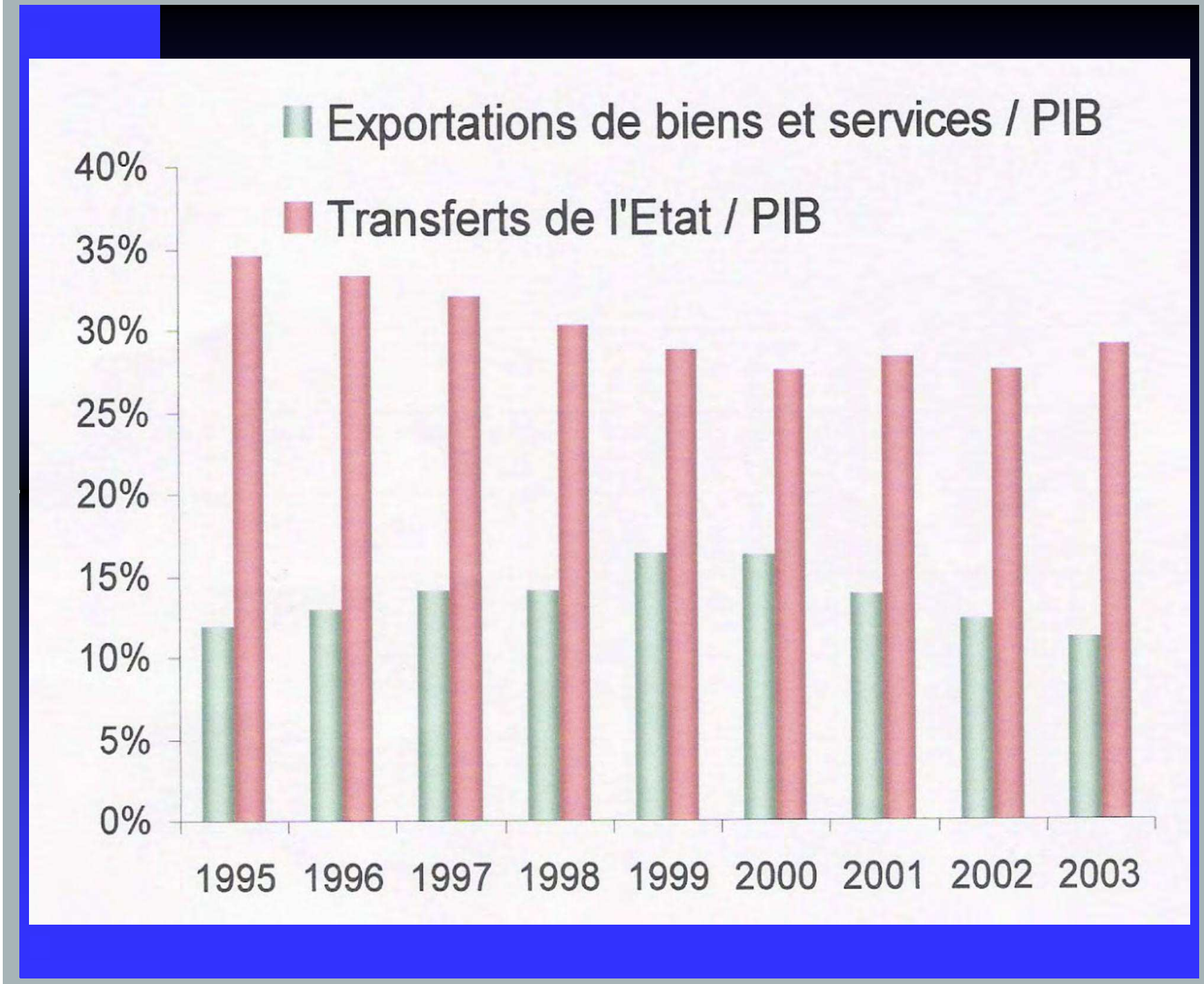


Source: CEROM (IEOM, ISPF, SPPE, AFD)


80 000
70 000
60 000
50 000
40 000
30 000
20 000
10 000
0
1995
1998
2000
2001
2004
2007
2008
Export local total
Recettes touristiques

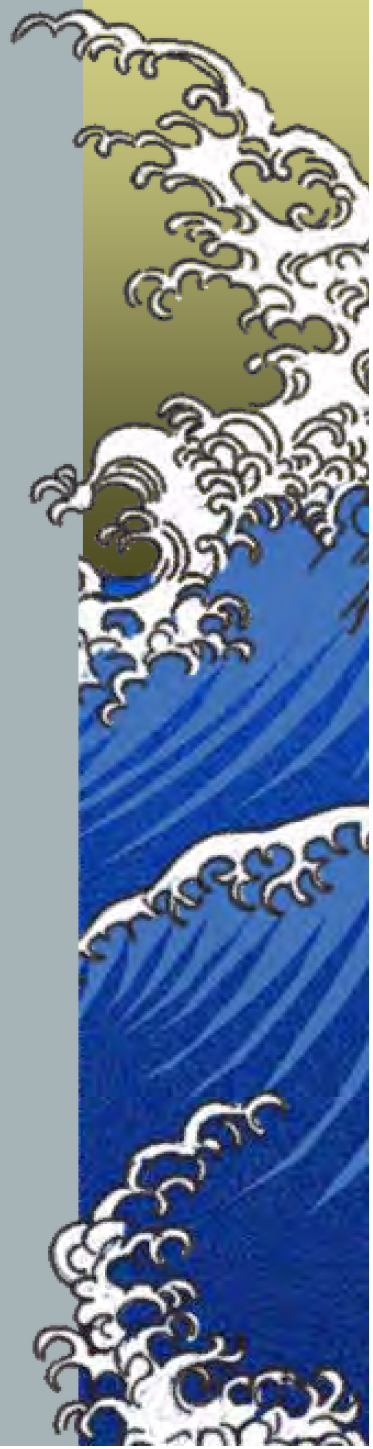
- Succès évident qui se traduit par une réduction de la dépendance à l'égard des transferts

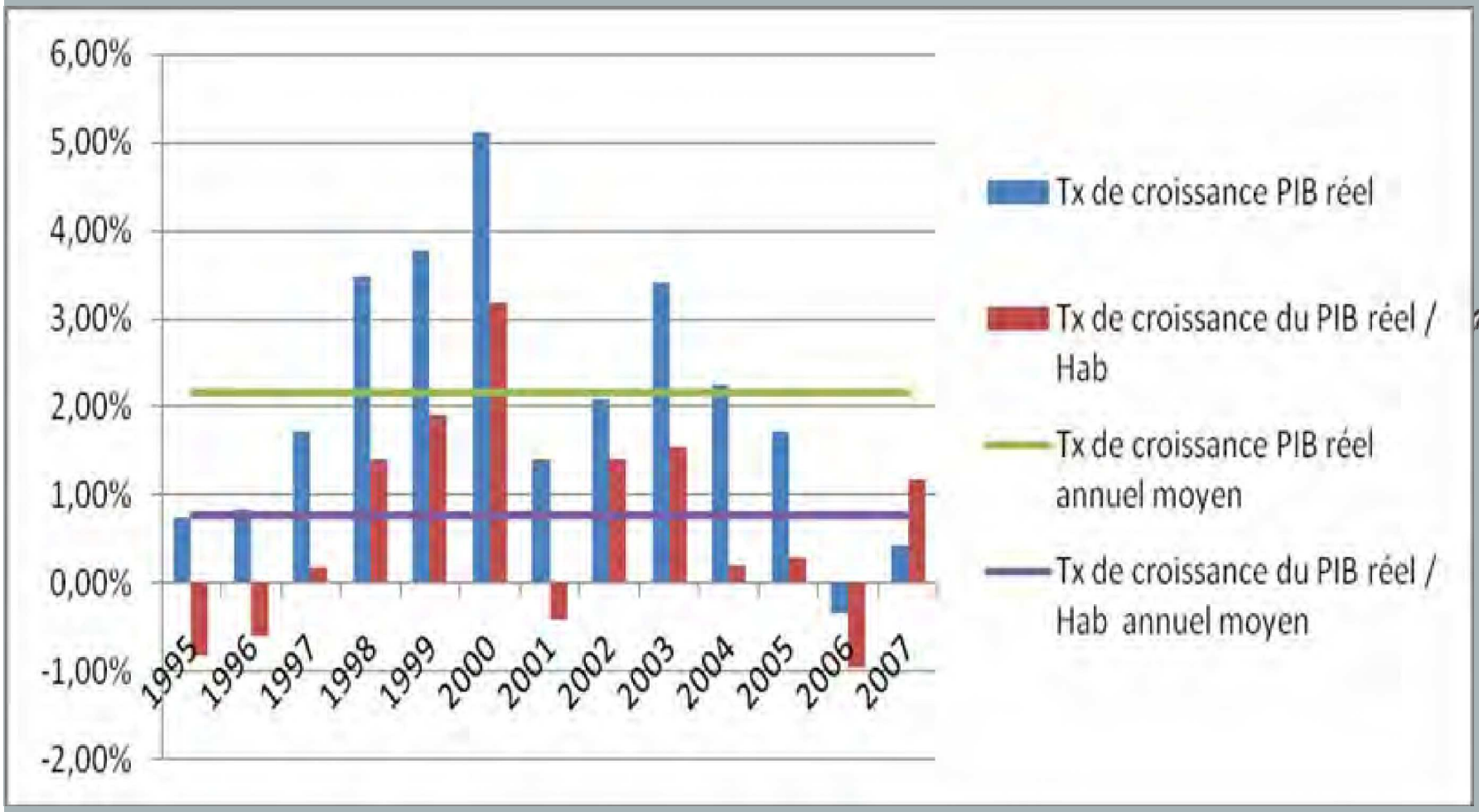
- Résultats positifs significatifs jusqu'au tournant de 2000/01
- Mais il semble qu'alors la politique de recherche d'autonomie accrue atteigne ses limites

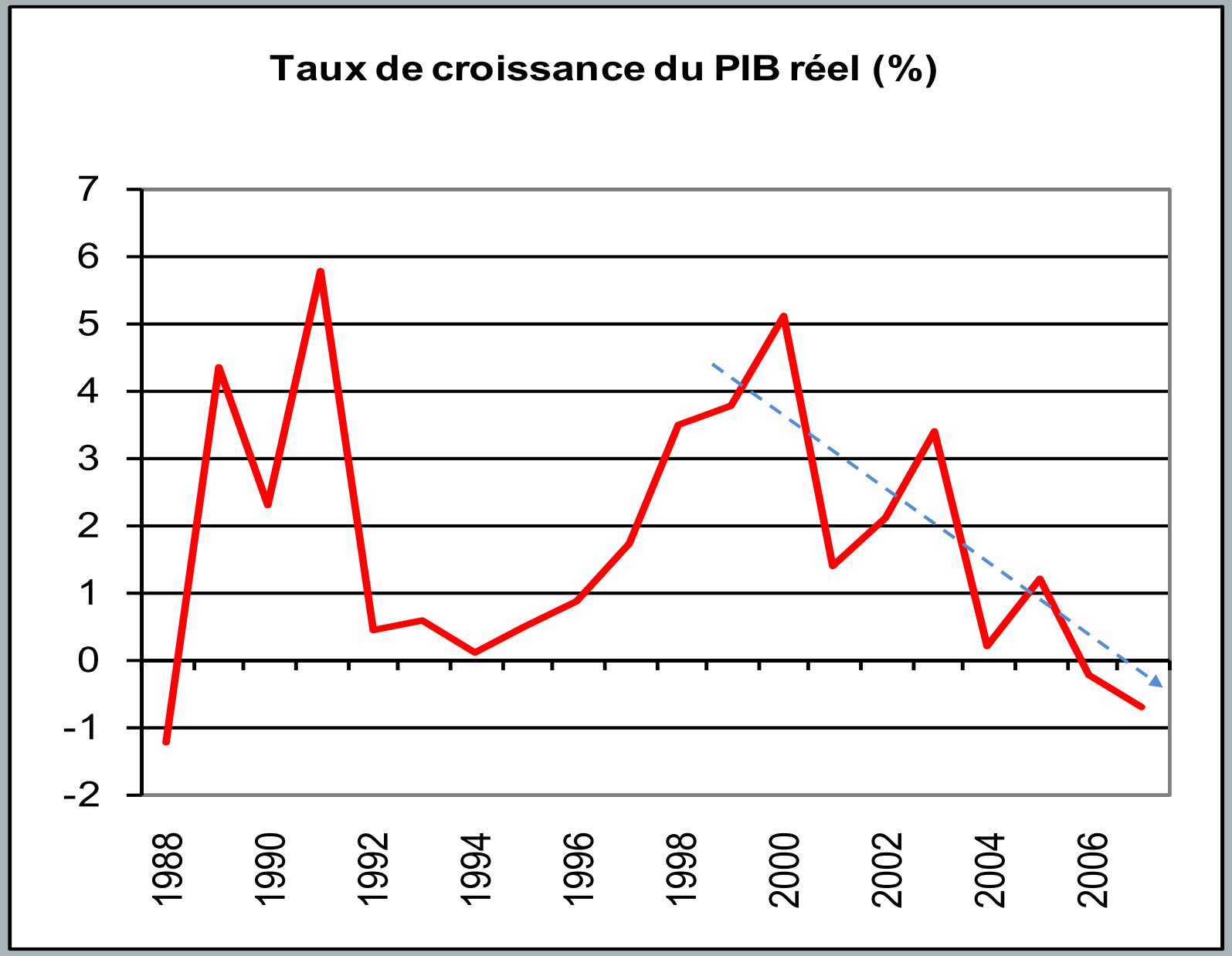


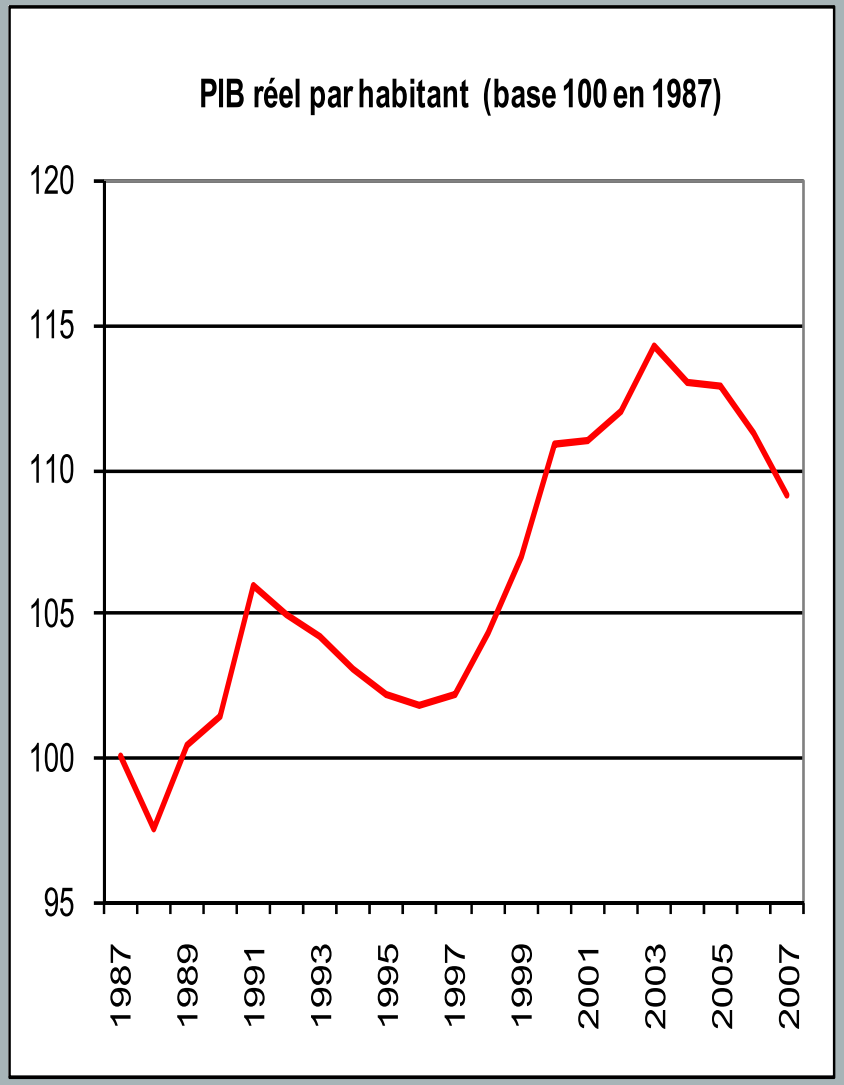
Source: CEROM (IEOM, ISPF, SPPE, AFD)

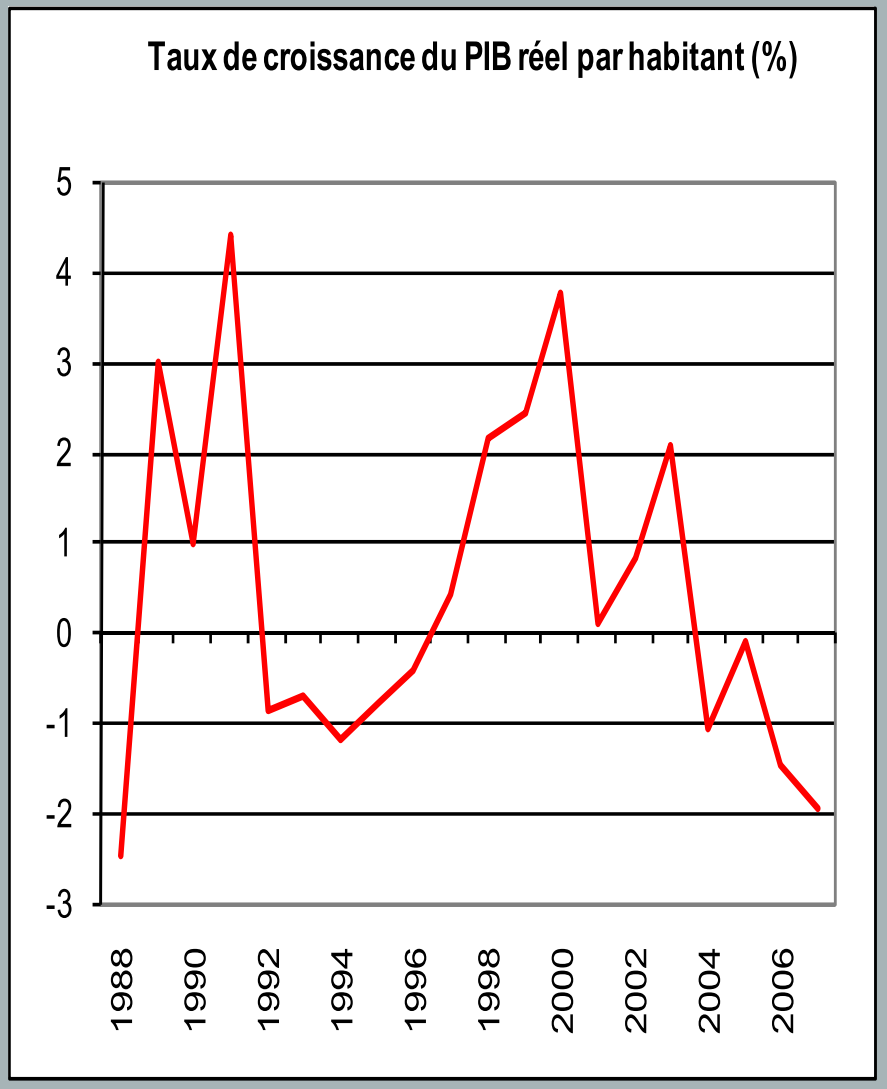
- En fait: déclin depuis 2000-01
- Et sur la longue période: de la fin des années 1980 à nos jours le PIB réel par habitant a stagné !




6,00%
5,00%
4,00%
3,00%
2,00%
1,00%
0,00%
-1,00%
-2,00%
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
Tx de croissance PIB réel
Tx de croissance du PIB réel / Hab
Tx de croissance PIB réel annuel moyen
Tx de croissance du PIB réel / Hab annuel moyen


Taux de croissance du PIB réel (%)
7
6
5
4
3
2
1
0
-1
-2
1988
1990
1992
1994
1996
1998
2000
2002
2004
2006


PIB réel par habitant (base 100 en 1987)
120
115
110
105
100
95
1987
1989
1991
1993
1995
1997
1999
2001
2003
2005
2007


Taux de croissance du PIB réel par habitant (%)
5
4
3
2
1
0
-1
-2
-3
1988
1990
1992
1994
1996
1998
2000
2002
2004
2006

DOCUMENT 5

DIAGNOSTIC

Pourquoi la France manque-t-elle d'emplois ?

Emmanuel Macron justifie l'urgence et le caractère autoritaire de sa démarche par l'incapacité de la France à réduire le chômage de masse. Ce constat ne fait guère de doutes, mais le manque de flexibilité n'en est pas la cause principale, compte tenu des multiples réformes introduites en ce sens depuis trente ans. Pourquoi tant de difficultés alors ?

PLUS PRODUCTIFS Parmi les données les plus déterminantes sur ce sujet, se trouve la productivité du travail, c'est-à-dire la quantité de richesses produite chaque année par chacun de ceux qui occupent un emploi. Comparée à celle des salariés des autres pays développés, la nôtre est élevée. Et ce sont surtout des paradis fiscaux qui affichent – artificiellement – une productivité supérieure. Ainsi, si nous avions été en 2016 aussi peu productifs que les Allemands, nous aurions eu, avec le même produit intérieur brut (PIB), 2 960 000 emplois de plus en France. Et 4 524 000 emplois de plus avec une productivité semblable à celle de l'Italie, 7 560 000 de plus avec celle de l'Espagne ou 3 610 000 de plus avec celle de la moyenne de la zone euro.

MOINS DE TEMPS PARTIELS FÉMININS Ceux qui, comme nos voisins allemands en particulier, ont significativement plus d'emplois que nous grâce à une productivité moindre parviennent généralement à ce résultat grâce à une proportion nettement plus importante de femmes employées à temps partiel, avec des durées du travail très courtes. D'où de fortes inégalités hommes-femmes sur le marché du travail.

Ce type d'organisation sociétale n'est – heureusement – pas imaginable chez nous. D'où l'idée déjà mise en œuvre avec succès par la réforme des 35 heures que, pour aboutir en France à un résultat analogue dans des conditions socialement acceptables, il faut plutôt chercher à réduire à la fois le temps de travail des hommes et celui des femmes.

COMPTES EXTÉRIEURS DÉSÉQUILIBRÉS L'autre facteur déterminant du manque d'emplois en France est lié au fait que nous consommons trop de biens et de services produits à l'étranger compte tenu de notre capacité trop limitée à produire sur notre territoire des biens et services que des étrangers acceptent d'acheter. Cela s'est traduit par un déficit de la balance courante* de l'économie française de 50,5 milliards d'euros l'an dernier, soit 2,2 points de PIB. Si nous étions capables d'équilibrer nos comptes extérieurs, nous aurions 1 million d'emplois en plus étant donné que le coût moyen d'un emploi est de 50 600 euros par an. Avec une productivité plus basse, de niveau allemand, et des comptes extérieurs équilibrés, la France pourrait compter 3 960 000 emplois de plus et pourrait revenir quasiment au plein-emploi.

L'échec du pacte de responsabilité a cependant montré que la baisse du coût du travail n'était pas un levier très efficace pour rétablir les comptes extérieurs : la compétitivité-coût* n'est qu'une partie du problème et ce sont surtout la qualité et le caractère innovant de l'offre française qui pèchent actuellement. La baisse du coût du travail présente en outre l'inconvénient majeur d'affaiblir en parallèle la demande intérieure, supprimant ainsi d'autres emplois au sein de l'économie française.

Guillaume Duval

[*]

> **Balance courante :** balance des échanges de biens et de services, de revenus des facteurs et des transferts (aide au développement, envoi de fonds des travailleurs étrangers).
> **Compétitivité-coût :** capacité à offrir un prix plus bas que les concurrents.

PIB par emploi (en milliers d'euros) et nombre d'emplois en plus ou en moins en France à niveau de productivité égale, en 2016

	PIB par emploi, en milliers €	Nombre d'emplois en plus ou en moins en France
Irlande	130,1	– 17 425 000
Luxembourg	129,5	– 17 223 000
Suisse	120,1	– 13 913 000
Etats-Unis	109,2	– 10 104 000
Danemark	96,2	– 5 564 000
Suède	94,6	– 4 985 000
Belgique	90,5	– 3 578 000
Finlande	85,2	– 1 701 000
Autriche	80,4	– 22 000
France	**80,3**	**0**
Pays-Bas	78,5	653 000
Roy.-Uni	74,6	2 011 000
Canada	73,9	2 235 000
Allemagne	71,9	2 961 000
Zone euro	70,0	3 608 000
Japon	67,8	4 370 000
Italie	67,4	4 524 000
Union à 28	63,8	5 775 000
Espagne	58,7	7 562 000
Corée du Sud	48,4	11 187 000

Source : Commission européenne, calculs Alternatives Economiques

Lecture : si les Français étaient aussi productifs que les Autrichiens, la France aurait compté en 2016, avec le même PIB, 22 000 emplois de moins.

POLYNESIE FRANÇAISE

PRESIDENCE

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)

POLYNESIE FRANÇAISE

PRESIDENCE

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 polynésienne[1]. 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 rendre[2].

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 impossible[4]. 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 électoralistes, 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 débuter 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 richesse[6] 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 public[7]. D'autres handicaps, enfin, peuvent émaner du coût et des inefficacités de la protection sociale[8].

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 ces fiscalité et protection. D'autre part, le pouvoir de marché dont bénéficient certains producteurs locaux, du fait de l'absence de concurrence à laquelle il 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 rencontrés 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 polynésienne[9].

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.

3. L'absence de dispositifs de promotion de la concurrence

Nées aux États-Unis en 1890 avec le *Sherman Antitrust Act*, le droit de la concurrence s'est ensuite diffusé à travers l'ensemble des pays du monde. L'Europe en a adopté les principes dès le Traité de Rome en 1957. La France s'est doté progressivement de mesures spécifiques, jusqu'à l'ordonnance du 1er décembre 1986 qui institue non seulement le droit de la concurrence français moderne, mais l'accompagne aussi de la création du Conseil de la concurrence, devenu depuis l'Autorité de la concurrence[10]. Reconnues par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) comme un impératif pour le commerce mondial, et soutenues par les résultats dont elles ont fait preuve, les lois de la concurrence ont poursuivi leur diffusion, incluant les petits pays insulaires : Malte et Chypre (avec leur intégration dans l'Union européenne), Islande, Jamaïque, pays de la Caraïbe…

De manière surprenante, la Polynésie française, tout en se situant en dehors du champ d'action de l'Autorité de la concurrence métropolitaine, n'est pour autant pas dotée de lois propres qui permettent le respect des principes de concurrence sur les marchés polynésiens. Cela stigmatise de plus en plus le Territoire au plan national comme au plan mondial. Après avoir rappelé les fondements du droit de la concurrence, nous étudierons les conditions de la mise en œuvre d'un droit propre en Polynésie française puis discuterons de l'efficacité et des effets que l'on est en droit d'attendre de cette réforme.

3.1. Fondements du droit antitrust

L'objectif des lois de la concurrence est de garantir l'exercice de la concurrence sur l'ensemble des marchés. Il convient à cet effet de contrôler à la fois les structures de marché, mais aussi les comportements de leurs acteurs. L'idée principale est d'empêcher qu'un pouvoir de marché anormalement élevé puisse se créer et/ou perdurer. Par pouvoir de marché, on entend le fait, pour une entreprise, de pouvoir sensiblement ou durablement tarifer au-dessus de ses coûts de production. Une mesure classique de ce pouvoir de marché est l'indice de Lerner, dont la formule est la suivante :

[10] Le droit de la concurrence français a depuis fait l'objet de modifications en 2001 par la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) et en 2008 avec la loi sur la modernisation de l'économie (LME).

$$\frac{P-Cm}{P}=\frac{1}{|\varepsilon|}$$

Dans cette expression, P représente le prix de vente, Cm est le coût marginal de l'entreprise et ε note l'élasticité-prix de la demande. Le membre de gauche de l'égalité représente ainsi le taux de marge de l'entreprise, qui est donc inversement proportionnel à l'élasticité-prix de la demande (en valeur absolue). Ainsi, plus la demande est élastique, plus le taux de marge se réduit. À l'inverse, si l'élasticité est faible, c'est-à-dire si les consommateurs sont captifs du produit fourni par l'entreprise, le taux de marge croît, autorisant en conséquence à l'entreprise des bénéfices supérieurs à ceux qui seraient observés en l'absence de (ou avec un moindre) pouvoir de marché. Le prix étant donc d'autant plus élevé que le pouvoir de marché de la firme est fort, réduire ce pouvoir de marché conduit à une baisse globale du prix, c'est-à-dire à un rapprochement de l'équilibre vers la situation optimale dans laquelle le bien-être social est maximisé et la répartition du surplus entre producteurs et consommateurs est plus favorable à ces derniers.

Afin de parvenir à contenir le pouvoir de marché des entreprises, le droit de la concurrence doit reposer sur trois piliers essentiels. Le premier d'entre eux est le contrôle des concentrations, qui agit sur les structures des marchés. Il s'agit d'une intervention ex-ante, c'est-à-dire qui se produit avant que la concentration ne soit réalisée. Cela passe donc par un système de notifications dans lequel les projets de rachats d'entreprises doivent être transmis au régulateur, qui décide de les autoriser (avec ou sans contraintes annexes) ou de les interdire. La décision est fondée sur un bilan concurrentiel qui vise à établir les avantages et les inconvénients de la concentration. Cette intervention, en amont du processus de fusion-acquisition, permet d'éviter la constitution d'un pouvoir de marché trop fort ou d'une dominance. Le deuxième pilier du droit de la concurrence est l'interdiction des ententes. Il s'agit d'assurer que les comportements des opérateurs de marché demeurent dissociés les uns des autres : chacun doit agir selon ses propres intérêts et caractéristiques (conditions de coût notamment). Principalement, on vise ici les ententes horizontales, c'est-à-dire entre producteurs de biens ou services concurrents : cartels ou collusions. Les ententes permettent en effet aux producteurs d'agir comme s'ils se trouvaient en situation monopolistique, et les résultats pour les consommateurs peuvent en être tout aussi dévastateurs. Elles peuvent porter sur différents points comme la fixation des prix, la répartition géographique de marché, *etc.* Les ententes verticales (entre acteurs intervenants à des niveaux différents de la chaîne de valeur) peuvent cependant également faire l'objet de restrictions lorsqu'elles sont porteuses d'effets anticoncurrentiels. Enfin, le dernier pilier du droit de la concurrence est également

comportemental, bien qu'intimement lié à la structure du marché. Il s'agit de la condamnation des abus de position dominante. On cherche alors à éviter qu'une position acquise de dominance (structure) ne donne lieu à des actions nuisibles tant pour les consommateurs que pour les concurrents (comportements).

3.2. Concrétisation du développement de la concurrence en Polynésie

La mise en œuvre d'un droit de la concurrence en Polynésie française ne peut s'abstraire de l'intégration de ces trois piliers. Omettre l'un deux, c'est rendre inefficace tout le système de promotion de la concurrence. La rédaction d'un texte applicable en Polynésie peut s'inspirer des principaux textes qui existent déjà, en Europe ou en France métropolitaine. Cependant, compte tenu de la vacuité du dispositif actuel, la Polynésie a la chance de pouvoir bâtir de toute pièce son propre droit de la concurrence et il serait donc dommage de transposer certaines dispositions qui ont parfois fait la preuve de leur inefficacité ou de leur trop forte complexité qui les rendent difficilement applicables dans les faits. Quoi qu'il en soit, la rédaction de tels textes doit être confiée à des experts, comme c'est le cas habituellement.

La rédaction des textes de droit de la concurrence doit évidemment respecter les trois grands principes qui ont été énoncés, mais elle doit aussi répondre à un objectif de simplicité. Plus les textes sont complexes, plus ils ouvrent des brèches pour les acteurs économiques. Il peut s'agir de possibilités de contournements, pour des questions de lacunes ou d'interprétation de l'esprit de la loi. Des textes alambiqués réduisent également l'applicabilité de la loi. Enfin, plus les mécanismes sont compliqués, plus ils sont susceptibles de générer des effets pervers. Les dispositifs spécifiques, notamment, sont difficiles à mettre en œuvre avec une vision de long terme. Or, progressivement, les acteurs décodent les rouages des contraintes qui leur sont imposées et s'y adaptent par des comportements qui n'avaient pas été anticipés par le législateur. Les exemples de telles adaptations stratégiques sont nombreux et conduisent ensuite à des résultats de marché qui peuvent parfois être pires que les maux que l'on souhaitait initialement résoudre. Les textes doivent alors être révisés, mais il n'est pas évident d'effectuer des modifications partielles d'un texte sans prendre le risque de créer de nouveaux effets pervers.

Enfin, les textes doivent impérativement éviter la tentation réglementaire. Le droit de la concurrence ne doit pas interférer sur les équilibres de marché, mais fournir un cadre pour assurer au plus possible leur optimalité. Son but n'est pas de protéger tel ou tel acteur, de

même qu'il n'est pas d'instaurer un traitement différencié de tel ou tel secteur d'activité. Les principes concurrentiels sont transversaux et s'appliquent en tant que tels à l'ensemble des marchés. Il faut donc, de façon primordiale, se garder d'introduire dans le texte de droit des aspects sectoriels. Non seulement ils ne sont pas justifiés par les mécanismes concurrentiels (le respect des trois piliers évoqués suffit à assurer le fonctionnement d'une concurrence saine), mais ils ouvrent de plus la porte aux pressions lobbyistes et portent ainsi en germes l'inefficacité du droit. L'histoire de la réglementation française en matière de grande distribution constitue une illustration archétypale des risques que portent des textes à la fois trop complexes et trop sectoriels ou réglementaires.

L'insularité et la petite taille de la Polynésie ne justifient pas l'absence d'un droit antitrust, de même qu'elles ne doivent pas conduire à des textes moins généraux ou sectoriels. En revanche, les petites économies insulaires présentent des particularités, principalement l'étroitesse des marchés, qui peuvent expliquer des différences dans l'application du droit par rapport à des pays de plus grande taille. Ainsi, il est possible de tolérer des niveaux de concentration plus élevés que ce qui serait accepté dans des grands pays, en raison de la nécessité d'atteindre une taille critique pour générer des gains d'efficacité suffisants. Cela implique que, dans l'arbitrage entre efficacité et risques concurrentiels, que l'on effectue avant d'autoriser une concentration, on peut accepter de promouvoir davantage l'efficacité. De la même façon, on peut tolérer une relative souplesse dans l'application de la notion d'abus de position dominante, par exemple en acceptant des seuils de parts de marché qui soient plus élevés pour la qualification de la situation de dominance.

Une fois le texte de droit rédigé, par des experts et dans le respect des principes généraux de l'ensemble des lois de la concurrence, il est essentiel de se doter d'une autorité de contrôle. Cette autorité doit être indépendante du pouvoir politique et des lobbies industriels, et doit être constituée de membres compétents (même s'il peut être nécessaire, au moins au début, de recourir à du capital humain externe). Elle nécessite aussi d'être forte, c'est-à-dire dotée de pouvoirs de sanction applicables de fait, et pourvue de moyens suffisants, tant au plan humain que financier. Il faudra également s'interroger sur la juridiction susceptible de traiter en appel les décisions rendues par cette autorité.

Les détracteurs de l'adoption d'un droit de la concurrence polynésien soulignent parfois l'aspect (ultra) libéral du droit de la concurrence. En réalité, c'est précisément du contraire qu'il s'agit puisqu'il fixe un cadre strict pour l'exercice des activités économiques. Il ne revient donc pas à un laisser-faire total, ce qui serait plutôt le cas de la situation actuelle, assortie d'une négociation permanente avec les autorités politiques. Le droit de la concurrence

veille en effet à ce que les comportements des producteurs et des vendeurs soient suffisamment indépendants les uns des autres pour que les rentes de situation ne puissent pas émerger (évitant ainsi les aspects improductifs générés par ces rentes) et pour que les consommateurs puissent retrouver une possibilité de choix qui leur assure *in fine* de récupérer une partie plus importante du surplus global.

Le droit de la concurrence laisse par ailleurs la place à la réglementation, mais requiert que cette intervention soit ciblée, neutre au regard d'éventuels concurrents (égalité de traitement des opérateurs) et qu'elle introduise le moins possible de distorsions dans le fonctionnement des marchés. On sait en effet que certains secteurs ne peuvent pas être concurrentiels (monopoles naturels). C'est le cas des industries de réseaux, comme la distribution d'électricité, les télécommunications ou certaines activités liées aux transports. Dans ces situations, l'intervention publique est alors nécessaire pour fixer les tarifs de vente aux consommateurs. Notons que ces secteurs sont insuffisamment (ou mal) réglementés en Polynésie. Les niveaux salariaux des secteurs en monopole, et leur comparaison avec l'ensemble de l'économie polynésienne, constituent un indicateur de cette inefficacité de la réglementation. Le tableau suivant indique les niveaux de salaires et leur évolution dans deux types d'activités monopolistiques. Il indique aussi, en dernière colonne, la différence de rémunération entre ces secteurs et l'ensemble des salaires.

Production/ distribution électricité, gaz, eau	**2007**	**2008**	**Variation**	**/ Moy**
Salaires	410 420	451 748	+ 10,1 %	+ 55 %
Transports et communications	**2007**	**2008**	**Variation**	**/ Moy**
Salaires	343 228	382 283	+ 11,4 %	+ 31 %
Total	**2007**	**2008**	**Variation**	**/ Moy**
Salaires	270 908	291 494	+ 7,6 %	-

Les secteurs en monopole doivent donc faire l'objet d'une fixation de leurs prix de vente par les autorités publiques. On recours en général à des autorités de tutelle spécifiques, du fait de la technicité de ces secteurs. Cependant, des mutualisations sont possibles, comme

vient de le rappeler l'Autorité de la concurrence dans son récent avis sur le dossier des aéroports français[11]. Elle appelle en effet à la création d'une autorité unique de régulation de l'ensemble des transports. Dans le cas de la Polynésie, compte tenu de sa faible taille, on peut se demander si les pouvoirs de régulation des secteurs monopolistiques ne pourraient pas être directement transférés à l'autorité de concurrence, qui serait alors également la tutelle de toutes les firmes réglementées. Que l'on opte pour cette situation ou pour la création d'autorités spécifiques, il faudrait quoi qu'il en soit respecter le principe de l'indépendance des autorités de tutelle, là encore à l'égard des autorités politiques comme des lobbies industriels.

3.3. Quel niveau d'efficacité attendre de la réforme ?

Pour évaluer l'efficacité de la mise en œuvre d'un droit de la concurrence en Polynésie, il faut dissocier ce qui relève du l'efficacité du droit lui-même de ce qui relève plus largement de questions de gouvernance locale.

Le droit de la concurrence lui-même ne pourra être efficace que s'il est correctement rédigé (voir ci-dessus), notamment en évitant une inutile complexité et des influences réglementaires ou sectorielles néfastes. De même, l'efficacité nécessite la création d'une autorité indépendante qui soit réellement forte. Pour cela, deux critères sont requis : il faut que la capacité de détection des infractions soit avérée (c'est-à-dire que la probabilité de découvrir les infractions soit forte), ce qui renvoie à la question des moyens de l'autorité et de ses pouvoirs d'enquête, et que les sanctions soient dissuasives (fortes amendes). La modification du droit de la concurrence français opérée en mai 2001 par l'adoption de la loi sur les nouvelles régulations économiques a bien intégré ces deux composantes. Le passage de l'ordonnance de 1986 à la loi NRE a en effet procédé au durcissement des amendes (le montant maximal de l'amende a été porté de 5 % du chiffre d'affaires national à 10 % du chiffre d'affaires mondial) et à l'accroissement de la probabilité de détection par la mise en place des programmes de clémence. Ces programmes, inspirés du système des repentis de la mafia, visent à exonérer de sanctions les entreprises qui dénoncent une entente à laquelle elles participent. D'autres mécanismes existent également pour accroître l'efficacité du droit de la

[11] Avis de l'Autorité de concurrence n° 10-A-04 du 22 février 2010 relatif à une demande d'avis de l'Association pour le maintien de la concurrence sur les réseaux et infrastructures (AMCRI) sur les problèmes de concurrence pouvant résulter de la privatisation des aéroports français.

concurrence, selon les pays : sanctions pénales[12], par exemple, ou implication des entreprise soit par les engagements (pris auprès des autorités de concurrence et soumis à vérification), soit par la *compliance*, c'est-à-dire des mécanismes internes aux entreprises qui permettent de mettre à jour les comportements délictueux, en assurant la protection de l'emploi du salarié qui dénonce ces pratiques.

Plus généralement, l'application du droit de la concurrence s'inscrit dans un fonctionnement global de l'économie. Son efficacité dépendra donc de l'économie en question. Dans le cas polynésien, la petite taille empêche pour un certain nombre de marchés la dynamisation de la concurrence locale. Si certains opérateurs pourraient en effet émerger grâce à la réduction du pouvoir de marché des opérateurs actuellement en place, on ne peut en revanche pas espérer voir fleurir un nombre important de producteurs dans l'ensemble des activités économiques polynésiennes. Dans les situations où de nouveaux opérateurs locaux ne pourraient pas se créer, l'étroitesse du marché ne le permettant pas, la concurrence ne pourrait alors pas s'exercer et le risque de voir des marges importantes maintenues restera élevé. Cependant, les comportements des producteurs en place peuvent être disciplinés par le recours aux importations. En effet, si les importations sont libres, dès lors que le producteur local n'abuse pas de sa situation, par une tarification élevée de ses produits, il n'apparaît pas extrêmement profitable d'importer des produits étrangers concurrents, notamment en raison des coûts de transport. En revanche, si les tarifs pratiqués localement sont très élevés, cette profitabilité augmente et des filières d'importations peuvent alors se constituer. Ainsi, si le producteur local souhaite conserver sa part de marché, il se trouve contraint de faire les efforts de tarification (et de recherche de coût) suffisants pour rester compétitif. Il s'agit alors de ce que l'on appelle une concurrence potentielle : elle n'est pas effective tant que les producteurs locaux se disciplinent mais constitue tout de même une pression concurrentielle qui permet d'éviter la constitution de rentes indues. Bien entendu, ce mécanisme ne peut fonctionner que si les importations sont libres, ce qui est comme nous l'avons vu loin d'être le cas. L'efficacité de l'adoption d'un droit de la concurrence polynésien dépendra donc pour une large mesure du relâchement des mesures protectionnistes actuellement en vigueur et de l'assouplissement des contraintes réglementaires ou administratives qui pèsent sur l'accès aux marchés et les stratégies d'entreprise. Enfin, toujours dans ce cadre de gouvernance globale, il est nécessaire que les consommateurs prennent leur part au bon fonctionnement des marchés. Cela passe par un soutien aux associations de consommateurs et par la promotion de la culture

[12] Dans le cas de la Polynésie qui nous occupe ici, il n'apparaît cependant pas nécessaire de recourir à des sanctions pénales pour des infractions au droit de la concurrence.

de la concurrence, malheureusement très absente du Territoire – notamment au niveau politique –, bien que l'on semble voir ces dernières années l'opinion publique évoluer progressivement sur cette question.

Si l'ensemble des conditions requises sont remplies, les effets du développement de la concurrence peuvent être nombreux. On peut observer un accroissement du nombre d'opérateurs sur les marchés, qu'il s'agisse des productions locales ou des filières d'importation, ce qui permettrait de renforcer la diversité des produits proposés à la vente. Il deviendrait alors possible pour les consommateurs d'effectuer de réels choix, ce qui est un élément clef car cela a un pouvoir disciplinant sur les opérateurs de marché – les consommateurs retrouvant la possibilité de ne pas consommer un produit dont ils estiment que le niveau de prix n'est pas en accord avec la qualité ou la prestation. Cela présente l'avantage non seulement de développer la concurrence en prix, mais également la qualité de service qui est parfois défaillante sur le Territoire (service après-vente, continuité de l'offre, conseils adaptés, *etc.*).

En conséquence, les consommateurs devraient voir leur place améliorée. Le fait d'être moins captifs des producteurs ou des vendeurs limite les possibilité de rentes, c'est-à-dire de marges élevées. La conséquence en terme de marges est donc une baisse, ou à tout le moins une justification des marges par une amélioration de la qualité de service, comprise dans un sens large : qualité du produit, des approvisionnements, du suivi, de l'innovation, *etc.* Les prix devraient donc globalement baisser, renforçant ainsi le pouvoir d'achat des consommateurs et leur assurant un bien-être économique en hausse, par une meilleure répartition du surplus entre les producteurs et les consommateurs. Cela nécessite bien entendu que les surprofits puissent être contestés par des entrants potentiels sur les marchés, ce qui implique, rappelons-le, une libération de l'accès au marché : diminution des barrières douanières, des aides à la production et des barrières administratives. Cela signifie donc qu'il faille limiter le pouvoir politique d'action sur les marchés pour éviter les influences lobbyistes visant à contraindre l'apparition ou le développement des concurrents.

À terme, des impacts positifs sur l'emploi peuvent également être attendus. Les mécanismes présentés sont en effet le fondement d'une économie dynamique et d'une meilleure attractivité du secteur privé – et d'un entrepreneuriat facilité. Par ailleurs, un certain nombre d'études montrent que les performances en terme d'emploi d'un pays sont négativement corrélées à son niveau de réglementation[13]. Une réduction de cette dernière

[13] Voir par exemple : Blanchard, O. (2000), « Rents, Product and Labor Market Regulation, and Unemployment », Lecture 2 of *The Economics of Unemployment : Shocks, Institutions, and Interactions*, Lionel

favorise donc la création d'emplois en redonnant à l'économie la possibilité de créer des entreprises performantes ou innovantes, et dont la politique de prix préserve la capacité de consommation. Les expériences de libéralisation des grands secteurs historiquement publics (transports, électricité, communications...) montrent d'ailleurs des effets favorables sur l'emploi. C'est bien entendu aussi le cas dans les économies insulaires du Pacifique. Ainsi la Nouvelle-Zélande, à l'issue de sa politique de libéralisation de ces secteurs, a connu une hausse de son taux d'emploi de 2,6 points, ce qui la situe même en tête des pays de l'OCDE en matière d'effets positifs sur l'emploi de ces libéralisations[14].

Une fois de plus, ces effets ne sauraient apparaître que si l'ensemble des conditions requises sont vérifiées. Un droit de la concurrence bien rédigé assorti d'une autorité forte et indépendante est une condition nécessaire, mais pas suffisante. Les mesures protectionnistes doivent également être supprimées et l'interventionnisme politique contraint.

4. Conclusion

Le modèle de croissance polynésien doit faire l'objet d'une révision profonde. Les nombreux dysfonctionnements du système économique polynésien ont longtemps pu apparaître secondaires pour différentes raisons qui tenaient notamment à la rente nucléaire, à la présence de l'État français (qui assure encore le financement des charges de souveraineté et de l'éducation) ou à la faiblesse des revendications liées au système social. Mais le développement de l'autonomie du Territoire, de même que l'augmentation des aspirations sociales – pour l'instant essentiellement focalisées sur la santé et la vieillesse[15] – ont accru la nécessité d'une création de richesse propre qui soit renforcée. Les inefficacités, gaspillages ou rentes deviennent de plus en plus visibles et, de ce fait, difficilement supportables par une collectivité dont certains membres sont particulièrement affectés par les difficultés économiques récurrentes de la Polynésie française.

C'est donc un dynamisme de l'économie polynésienne qui est à rechercher, avec pour objectif principal un système économique efficace et auto-entretenu. Une économie

---

Robbins Lectures, London School of Economics et Nickell, S. (1999), « Product Markets and Labour Markets », *Labour Economics*, Vol.6.

[14] Nicoletti, G. et Scarpetta, S. (2001), « Interactions Between Product and Labour Market Regulations : Do They Affect Employment ? Evidence from OECD Countries », Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE.

[15] Progressivement, d'autres revendications apparaissent cependant, notamment en termes d'éducation spécialisée, d'accompagnement des personnes en difficulté, de chômage ou de minima sociaux.

dynamique permet en effet de soutenir la croissance et le développement, favorise la création d'emplois, développe le pouvoir d'achat des consommateurs et assure les rentrées fiscales indispensables au fonctionnement des administrations et du système social[16]. Parallèlement, le besoin d'aides sociales étant diminué, tant en terme de pauvreté, que de chômage ou d'exclusion, une meilleure allocation des ressources fiscales devient plus aisée à réaliser par les autorités politiques.

Une modernisation des marchés et des institutions administratives et politiques est un point fondamental de la réussite de cette dynamisation de l'économie polynésienne. Il faut sortir au plus vite de la culture ambiante qui entretient le mythe du tout politique. La question fondamentale de la place relative de la puissance publique et des marchés dans les économies modernes et créatrices de croissance doit être posée, en Polynésie également. Il devient urgent d'ouvrir les marchés, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, à la fois en promouvant le développement de la concurrence locale et en abaissant les barrières protectionnistes, génératrices d'effets pervers lourds de conséquences pour notre système économique.

L'interventionnisme public doit être contenu et axé dans le sens du bien commun. Il est surprenant de voir à quel point l'action publique, omnipotente, se concentre pourtant sur des questions qui n'offrent pas de perspectives réelles d'amélioration de nos résultats économiques. Les récents et longs débats sur les licences de téléphonie mobile, l'opportunité de l'ouverture d'un casino ou encore la desserte des Iles-sous-le-Vent par la King Tamatoa occupent bien trop les décideurs publics. Ces questions peuvent être laissées pour une large part au secteur privé. Le rôle des pouvoirs publics devrait en l'espèce être de faciliter les accès au marché, notamment en assouplissant des règles administratives complexes et peu sécurisantes pour les investisseurs. La question de la rentabilité d'activités nouvelles ne doit pas être prise en considération par les pouvoirs publics. Il s'agit là uniquement de préoccupations qui concernent les investisseurs privés eux-mêmes. A eux de déterminer si l'activité peu être ou non rentable, et d'assumer les risques d'investissement éventuels.

Les moyens et les compétences de l'exécutif devraient plus efficacement être utilisés à des fins réellement porteuses et qui relèvent pleinement de leur action. Ainsi les interrogations qui portent sur les infrastructures sont-elles absentes des débats politiques. C'est pourtant là une question clef qui ne peut relever du seul secteur privé (notion de biens publics). Le nécessaire développement du secteur touristique, principale voie de développement de la Polynésie, repose en partie sur la mise ne place d'infrastructures publiques, notamment en

[16] On connaît les difficultés budgétaires posées par la baisse sensible des recettes fiscales enregistrées au cours de l'année précédente – de l'ordre de 13 milliards de Fcfp.

matière de transport ou d'accès au lagon, qui faciliteraient la viabilité de projets d'investissement privés et qui augmenterait la satisfaction des touristes.

L'omnipotence des pouvoirs publics dans l'économie est également génératrice d'insécurité juridique pour les investisseurs, ce qui contraint les incitations aux investissements sur le Territoire. Notons à cet égard que si l'instabilité politique qui règne depuis 2004 est une cause des maux de l'économie polynésienne, ses effets néfastes ont très largement été renforcés par cette omnipotence. Peu de projets peuvent réellement aboutir sans l'aval du pouvoir politique, à de multiples niveaux de l'élaboration du projet en question. Les changements politiques remettent donc systématiquement en question les liens contractuels tissés entre entrepreneurs et dirigeants politiques et on observe des retours sur des engagements pris, l'arrivée de nouvelles contraintes non prévues initialement, *etc.* Si l'action des pouvoirs publics se cantonnait à la mise en œuvre d'infrastructures porteuses et de démarches administratives simples et égalitaires, ces changements politiques génèreraient moins d'incertitude pour les investisseurs, ce qui accroîtrait en conséquence les chances de voir de nouveaux projets se concrétiser dans le pays.

Les réformes de fond sont nécessaires et, mieux, elles sont possibles. Elles doivent s'évertuer à recréer des incitations vertueuses à tous les niveaux du fonctionnement de l'économie, avec comme intention finale la recherche de l'intérêt général. Les éléments étudiés dans cet article – baisse des barrières protectionnistes et promotion de la concurrence – sont des points de passage obligés de la dynamisation attendue de l'économie polynésienne. Leur mise en œuvre dépend d'une volonté politique et nécessite des efforts de communication et de pédagogie auprès des Polynésiens. Il est impératif de se garder dans cette démarche de tous préjugés, notamment à l'égard de l'étranger, et de toute forme de récupération politique. Il faut également agir en urgence, mais sans précipitation : l'heure n'est plus aux modifications cosmétiques de systèmes bancals ou pervers. Il faut prendre le temps de mettre en place de nouveaux mécanismes de gouvernance réellement sains si l'on veut espérer que les fruits de la modernisation soient à la hauteur des attentes de la population.

POLYNESIE FRANÇAISE

MINISTERE
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI
DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE,
chargé de la réforme de l'administration,
des relations avec l'Assemblée de Polynésie française
et le Conseil économique, social et culturel

SERVICE DU PERSONNEL
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE

CONCOURS EXTERNE D'ATTACHE D'ADMINISTRATION DE CATEGORIE A

3ème épreuve d'admissibilité :

Rédaction d'une note de synthèse

Economie

Mardi 13 décembre 2005
(7H30 à 12H30)

L'usage de la calculatrice non-programmable et non-alpha numérique est autorisé.

Le sujet comporte 32 pages.

B.P. 124 , 98713 Papeete – TAHITI ,Polynésie française – Avenue du prince Hinoi, Immeuble Moehau
Tél. : (689) 47 79 00 - Fax. : (689) 53 31 12 - Email : direction.pel@personnel.gov.pf

CONCOURS EXTERNE D'ATTACHES D'ADMINISTRATION

REDACTION D'UNE NOTE – OPTION : ECONOMIE

Sujet :

Votre chef de service doit participer à un séminaire sur le thème de la mondialisation. Il vous remet le dossier ci-joint (16 documents, soit 32 pages) pour lui préparer une note de 4 à 5 pages maximum sur ce thème.

Document 1 : La mondialisation-« le monde dans ses lieux », Olivier Dollfus-Presses de Sciences Po- 2001.
Document 2 : Les deux faces de la mondialisation, Jacques Le Cacheux – Alternatives Economiques n° 56, 2è Trimestre 2003.
Document 3 : La mondialisation, une chance à partager- Citoyens du monde, n° 128 2001.
Document 4 : Mondialisation, un devoir d'ambition pour la société civile- Citoyens du monde n° 123 – 2000.
Document 5 : L'alibi de la mondialisation – magazine Télérama 10 avril 2002.
Document 6 : L'affrontement Nord-Sud- Christian Chavagneux –Alternatives Economiques n° 64 2è Trimestre 2005.
Document 7 : Les enjeux de Porto Alegre- le Monde 27 janvier 2002.
Document 8 : Sueurs froides dans la galaxie libérale- le Monde 29 mai 2002.
Document 9 : Connivences des élites internationales- le Monde Diplomatique-juin 2005.
Document 10 : La mutation du monde - le Monde Diplomatique octobre 1999.
Document 11 : Firmes géantes – Etats nains- leMonde Diplomatique juin 1998.
Document 12 : La contestation du capitalisme-Alternatives Economiques n° 65 Trimestre 2005.
Document 13 : Pour une mondialisation économique et sociale équilibrée- le Monde 10 octobre 2000.
Document 14 : Les vrais démocrates n'ont pas peur de l'OMC- Courrier international 29 mai 2002.
Document 15 : Mais que fait donc l'OMC ? Alternatives Economiques n° 210 ; Janvier 2003.
Document 16 : OMC : Pascal Lamy a cent jours....-le Monde 1 septembre 2005.

DOCUMENT 1

La mondialisation – « Le monde dans ses lieux »

Des populations et des richesses croissantes inégalement réparties

La mondialisation, qu'on la fasse débuter au moment des Grandes Découvertes ou, sous sa forme actuelle, à la fin du XIXe siècle, a contribué, dans la croissance des effectifs et des richesses – un milliard d'hommes en 1800, près de six milliards deux siècles plus tard, cent fois plus d'échanges et quarante fois plus de richesses –, à des fortes redistributions de populations à l'échelle des régions et des continents ; au rôle et au poids sans cesse plus grand des villes ; à l'importance, liée au commerce et aux migrations par voie maritime, conférée à certaines façades océaniques : ainsi en Amérique. Cette dernière, « Extrême Occident de l'Europe » selon Alain Rouquié, est l'un de ses produits. La première mondialisation, issue de l'Europe, a d'abord été intercontinentale et transocéanique.

La mondialisation a été et reste un formidable moteur de croissances de toute nature, inégalement réparties selon les sociétés, les régions, les continents, et qui ont été le plus souvent décalées dans le temps, par grandes régions du monde. Ces décalages traduisent d'une certaine manière des « vagues » de mondialisation, s'adaptant aux situations locales et propulsées à partir de quelques centres d'abord européen, puis américain et japonais. Croissances démographiques, urbaines et industrielles de l'Europe au XIVe siècle ; croissances démographiques et urbaines saisissant l'Amérique latine au milieu du XXe siècle, poussée démographique de l'Afrique à la fin du XXe siècle, au moment où elle se ralentit en Amérique latine. Le tourbillon des croissances économiques de l'Asie pacifique dans le dernier quart du XXe siècle contribue à « tirer » la croissance économique mondiale. Ces croissances sont les conséquences de processus de diffusions d'inventions, de systèmes technologiques de plus en plus performants, de changements de comportements, parfois de compétitions, processus mis en œuvre par des populations et leurs sociétés à un moment de leur histoire. Les processus de mondialisation « s'internalisent » dans les sociétés, avec des temps de réponse propres à chaque ensemble.

Les croissances démographiques d'abord : diminution des mortalités par recul des épidémies, grâce aux vaccinations et aux mesures de santé publique, comme une plus grande attention portée à la qualité de l'eau, à la suppression des conséquences mortelles de certaines maladies et infections, au recul des grandes famines par suite des progrès des transports mais aussi grâce à l'accroissement des productions alimentaires, comme en Asie. Ces améliorations se traduisent à peu près partout par un allongement de l'espérance de vie (en deux siècles, dans le monde, elle passe d'environ 25 ans à 60 ans), mais en même temps, par rétroaction, par une diminution de la fécondité, décalée dans le temps par rapport aux baisses de la mortalité. Partout donc, des transitions démographiques, inégalement avancées selon les sociétés, qui devraient s'achever dans la première partie du XXIe siècle.

Diffusion aussi des améliorations dans la productivité des facteurs pour les biens et services : davantage de produits, nouveaux et diversifiés, abaissement des coûts. Tout ceci conduisant à une hausse globale des revenus, donc des consommations et des productions comme de l'épargne. Par suite des progrès dans les transports (vitesse, charge, sécurité, coûts) accompagnés de la diminution des barrières tarifaires, l'accroissement de flux d'échanges étant plus rapide que celui des productions.

La mondialisation, c'est d'abord un tourbillon de croissances de toute nature, inégalement distribuées, qui affecte les conditions d'existence de chacun, mais de façon différente et qui contribue, à

toutes les échelles, aux modifications des masses et de leurs répartitions, entre villes et campagnes, entre régions, entre pays, comme entre continents. Chaque phase de mondialisation s'est, jusqu'ici, accompagnée d'un certain type de croissances, ici démographiques, là économiques, ici des connaissances, là des revenus, et de l'allongement de la durée de vie. Ces croissances, qui marquent le début du cycle de l'histoire de la mondialisation contemporaine, ne pourront pas se prolonger sur la longue durée. Replacé dans l'histoire de l'humanité, le XXe siècle, celui des essors de la mondialisation, restera un siècle exceptionnel par ses croissances, qui traduisent un système où entrent en jeu les boucles de rétroaction positive.

États et régions, anciens et nouveaux acteurs

Le niveau du territoire de l'État était, il y a encore un demi-siècle, celui de l'économie, dite nationale, de l'organisation de la société dans l'encadrement des institutions et des lois, de certaines solidarités se traduisant par des redistributions de moyens et d'un vouloir-vivre en commun, comme le disait Renan à propos de la Nation. Il reste important et ne doit pas être trop rapidement jeté dans les poubelles de l'histoire. Cependant d'autres niveaux, qu'à défaut d'autres termes plus précis on nomme « régionaux », interviennent de plus en plus. Le terme de « régional » recouvre plusieurs acceptions : une première division d'un territoire national d'une certaine extension, le Languedoc par exemple ; la première division de l'espace mondial : la « région » des diplomates, avec le regroupement de pays voisins offrant une unité historique, culturelle ou encore s'organisant autour de problèmes communs (par exemple le Moyen-Orient) ; s'y ajoute la région formée par des morceaux de territoires nationaux contigus dont l'économie et même la vie sociale se restructurent en transgressant les frontières nationales : ainsi la *regio basiliensis* à partir de Bâle.

Or, de plus en plus, en marge des acteurs nationaux émergent des ensembles qui s'efforcent de faire monter en puissance des synergies en jouant des relations de proximité. Synergie facilitée par l'abaissement des frontières douanières comme des barrières non tarifaires, qui sont des produits de la libéralisation de l'économie mondiale.

Le temps régional est celui du même fuseau horaire et où les déplacements aller-retour peuvent se faire dans la même journée, d'où l'importance de la fluidité des transports, de leur rapidité pour des déplacements qui s'effectuent sur quelques centaines de kilomètres.

Sous le terme de « niveau régional », on range des sous-ensembles de nature institutionnelle différente. Il englobe les « marchés communs », « les unions économiques », « les zones de libre-échange », aux contraintes différentes, qui constituent des aires rassemblant les territoires d'États. Les frontières y ont alors au moins deux valeurs : les frontières entre la « région » et le reste du monde, qui deviennent les limites importantes, les frontières internes dont la hauteur est diminuée, voire supprimée au moins pour les produits, les flux financiers et qui deviennent davantage des limites administratives. Ces ensembles résultent de négociations entre États. Leur logique est donc d'abord territoriale. C'est l'Union européenne, à la géométrie progressivement extensive et aux missions et rôles évolutifs ; c'est, en Amérique du Sud, le Mercosur, marché commun entré en vigueur en 1995 qui rassemble le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay, le Paraguay auquel se sont associés le Chili et la Bolivie ; c'est, en Amérique du Nord, l'ALENA, zone de libre-échange entre les États-Unis et ses deux voisins, Canada et Mexique. Chaque forme de « régionalisation » a une histoire, des contenus, des évolutions différentes : il n'y a pas de modèle unique. Mais, pour les grandes entreprises mondiales, les régionalisations étendent les aires « nationales » de marché ; pour les économies des pays, elles peuvent permettre de mieux faire face à certaines négociations mondiales (autrefois accords du GATT, maintenant avec l'OMC). Elles se traduisent toujours – on l'observe avec le Mercosur comme au sein de l'Union européenne – par un accroissement des échanges entre les participants, ce qui est l'un des buts visés. Il ne s'agit pas de nouveautés institutionnelles : au XIXe siècle, le Zollverein a précédé l'unité allemande au sein du Reich.

Ces créations régionales ou même les institutions mondiales comme l'OMC, formalisées par les traités et accords qui délèguent bien souvent des parties de la souveraineté de l'État ou de ses préroga-

tives, ne produisent pas une « additivité », c'est-à-dire un ensemble né de la somme des attributs apportés, mais un ensemble dont la nature et les règles de fonctionnement ont changé en même temps que le niveau de référence : l'Union européenne est autre chose que la somme des apports et contributions des États membres.

D'autres régionalisations sont fondées sur le renforcement et la mise en place de réseaux, animés par des entreprises qui jouent des différences de potentiel existant de part et d'autre d'une frontière, et qui, parfois, sont organisés par des communautés ethniques ou culturelles. Ici le territoire est second par rapport au réseau. Différents modèles s'observent en Asie orientale, de part et d'autre des mers de Chine septentrionale et méridionale, avec des têtes de réseaux, se disposant sur le vaste arc de Séoul à Singapour. C'est une régionalisation qui tolère des tensions politiques entre États dont relèvent les entreprises. Ses effets se lisent dans les modifications des flux aériens et téléphoniques au cours du dernier quart de siècle : maintenant, des réseaux de lignes directs, avec de bonnes fréquences de vol, tissent la toile aérienne de part et d'autre des mers de Chine, alors qu'il y a vingt-cinq ans, il y avait des passages obligés par Tokyo, Singapour, Hong Kong et Pékin.

Une troisième forme de régionalisation, une variante de la précédente, est liée à l'initiative de certaines villes d'établir, avec leurs entrepreneurs, des relations institutionnalisées par des échanges, des jumelages par-delà les frontières. Les « triangles de croissance » de l'Asie orientale et du Sud-Est relèvent de cette logique, comme le triangle Singapour-Johore-Riau, à cheval sur trois pays, ou encore les tentatives, en Europe, de créer une *regio basiliensis* comprenant Bâle, le Sud de l'Alsace et du pays de Bade. Là encore, on observe le rôle toujours structurant des rapports de proximité et de voisinage.

Aires d'influences

S'inspirant des modèles régionaux, mais en plus flou encore, il y a ce que l'on peut appeler les « aires d'influence », politique, économique, financière ou culturelle. Il s'agit parfois d'héritages impériaux ou coloniaux, associés ou non à des choix géostratégiques. Les contenus de ces « aires d'influence » changent selon les lieux et les acteurs : ainsi, pour la France, ce qu'en terme administratif on nomme les « pays du champ » et qui, en 2000, relèvent toujours du ministère de la Coopération : anciens territoires de l'Afrique française, auxquels s'agrègent maintenant le Zaïre et les pays africains de l'ancien Empire portugais. Certains relèvent de la « zone franc », tous sont des pays d'Afrique, des Caraïbes, du Pacifique, dits ACP, liés par des accords (accords de Lomé) avec l'Union européenne. Ils constituent la couronne d'une francophonie inégalement pratiquée ; ils sont suivis de près par les services de renseignements et d'intervention ; les chefs d'État peuvent opérer en réseau avec le plus égal d'entre eux, le président de la République française.

On voit ainsi se dessiner, pas toujours nettement, une carte du monde des zones d'influence disposées en larges fuseaux. Il y a, ombre portée de l'Europe et surtout de la France, le fuseau de l'Afrique noire occidentale et centrale ; il y a le fuseau américain contrôlé par Washington, capitale continentale dont le poids est important parce que s'y trouvent les sièges du FMI, de la Banque mondiale, de la Banque interaméricaine de développement, de l'OEA mais aussi le Pentagone et la Maison-Blanche. L'ombre portée de l'Allemagne s'étend en Europe de l'Est comme en Turquie. Le Japon, depuis un quart de siècle, se « réasiatise », reconstituant par ses entreprises et ses capitaux une aire de « co-prospérité asiatique » que les armes n'étaient pas parvenues à construire durablement entre 1936 et 1945. Mais cette « aire » n'est que partiellement japonaise, l'ombre chinoise s'y fait de plus en plus forte : d'où des tensions qui ne sont pas prêtes de s'atténuer entre les deux principaux protagonistes.

C'est aussi, on l'a noté, à l'intérieur de ces fuseaux que se situent les « paradis fiscaux » utilisés par les banques, entreprises et officines pour les mouvements d'argent confidentiels ou secrets, de « sociétés écrans » : « paradis fiscaux » des Caraïbes pour l'Amérique du Nord comme pour l'Amérique du Sud.

Ainsi la palette du monde s'enrichit sans cesse de nouveaux lieux et surtout de nouveaux espaces : les espaces locaux demeurent, avec des fonctions transformées, et sont affectés par la proximité des espaces régionaux, divers et aux « zones d'influence » dont le flou ne doit pas masquer la vigueur des interventions de la part de ceux qui les contrôlent.

L'hégémonie américaine

Une situation particulière doit être faite aux États-Unis : grand vainqueur de la deuxième guerre mondiale, pôle de la bipolarisation qui a marqué le monde entre 1945 et 1989, et qui s'est achevée, par le « KO » technique de l'URSS. Les États-Unis sont la seule puissance qui possède une capacité stratégique de projection armée sur le monde, que la puissance de ses armes peut détruire ; son hégémonie industrielle au lendemain de la deuxième guerre mondiale a laissé la place à une hégémonie financière. Le dollar est la monnaie mondiale de référence qui impose aux autres ses règles. Les États-Unis sont la seule puissance à pouvoir se défausser de ses charges au détriment des autres : les déficits américains sont couverts par les autres, avec les conséquences sur les taux d'intérêt ; les coûts de la guerre du Golfe ont été couverts par les pays du Golfe, le Japon et l'Allemagne. Et même si leurs entreprises n'ont plus le monopole des technologies innovantes, leur déploiement sur le monde appuyé par le gouvernement des États-Unis, reste une forte réalité dans le paysage de la mondialisation. Paradoxe d'une nation hégémonique parfois malgré elle, dont les institutions politiques sont mal adaptées aux problèmes mondiaux, et dont la société est taraudée de faiblesses internes : marginalité de minorités, réseaux intérieurs souvent déficients.

L'État débordé

Inégalement et différemment, un peu partout, l'État est « débordé », à la fois par le haut, du fait de la transnationalisation financière, de l'information transmise par satellite, des pratiques des entreprises, et il est rongé de l'intérieur par la croissance de l'informel, sans compter les États contestés dans leurs limites et leur légitimité territoriale par des groupes séparatistes ou en proie à des attaques terroristes. Mais ce sont là des processus récurrents. B. Badie pose la question de la « fin des territoires » de l'État, c'est-à-dire d'un certain dépérissement du rôle territorial des États, concurrencé par d'autres acteurs et donc d'autres règles que celles fondées sur la territorialité, ce qui donne un sens différent aux lieux et aux espaces.

Débordé, l'État est en retrait, adopte un profil bas ou modeste. Les politiques d'austérité, associées à l'idéologie libérale et à ses pratiques, le conduisent à se désengager de certains domaines économiques – entreprises publiques ou formes de contrôle – comme d'actions d'encadrement social (santé publique, éducation, vie culturelle) qui contribuaient à la cohésion nationale. Dans ces domaines, il est remplacé soit par des entreprises privées, avec leurs logiques et leurs réseaux, soit par des associations qui ont aussi leurs aires d'actions et leurs réseaux. D'où une inadéquation grandissante entre les limites des circonscriptions territoriales, internes à l'État, progressivement vidées de contenu, et les nouveaux espaces, plus souples, changeant dans leurs limites comme dans leurs fonctionnalités, à partir desquels se nouent de nouvelles solidarités fondées sur la religion, l'appartenance ethnique, qui revient en force, ou sur une certaine vision du monde. Tant qu'il n'aura pas redéfini avec vigueur de nouvelles missions, l'État se délitera et, avec lui, son efficacité gestionnaire et politique.

L'État est aussi concurrencé dans un domaine où il régnait souverainement, celui des relations internationales, où d'autres acteurs interviennent dans les champs jusqu'alors réservés : des villes ou des régions ont leurs politiques internationales. Des ONG peuvent suppléer aux domaines jusqu'à présent réservés aux États, comme les politiques des droits de l'homme. Il peut enfin déléguer certains de ses pouvoirs à des organismes « régionaux », comme le fait la France au sein de l'Union européenne.

Ces concurrences, débordements, érosions et attaques des pouvoirs étatiques interviennent aussi parce que, pour gouverner dans le monde et pour assurer son pouvoir, il vaut mieux contrôler des

réseaux plutôt que des territoires. Le contrôle par le réseau est moins coûteux que celui par le territoire ; il est plus « ciblé » et ne s'encombre pas de la gestion des hommes et de la régulation de leurs rapports.

Le champ transnational

Pavé de territoires, le monde est aussi tramé de réseaux. Des flux qui empruntent certains d'entre eux et transportent des informations ou des marchandises font fi des frontières ; ce sont des flux « passe-frontières ». La logique qui sous-tend le transnational est celle du réseau, c'est-à-dire de l'articulation de « nœuds », reliés entre eux par des « arcs » et dont la projection forme des « aires ». Plusieurs facteurs jouent en synergie, comme presque toujours dans les problèmes mondiaux, ce qui explique l'importance, chaque jour plus grande, prise par les flux transnationaux. Avancées techniques dans les communications et l'information, avec les transmisssions d'informations, d'images, de chiffres, par des satellites dont les faisceaux balaient la surface du globe en fonction de leur position autour de la Terre, indépendamment des frontières. Aujourd'hui, le numérique permet la compression des informations qui peuvent se transformer, à partir d'un même mode de transport, en images, sons et textes. Le phénomène transnational remonte à la vague de libéralisation et aux efforts tenaces du GATT dès les lendemains de la deuxième guerre mondiale pour abaisser les barrières tarifaires. Tout ceci contribue à la dévalorisation des frontières, devenues inopérantes pour le contrôle des informations transmises par satellites. Perméables aux informations, les frontières constituent pratiquement toujours des barrières pour les déplacements des hommes à la recherche de travail ou de meilleures conditions de vie.

Tout cet ensemble d'actions, de déréglementations, de suppressions de barrières douanières mettent fin à l'État comme unité territoriale d'une économie, l'« économie nationale ». Les déréglementations, notamment dans le domaine financier, sont en fait davantage des changements de réglementations que la suppression de toute règle. L'État s'efface devant les ententes entre entreprises, qui sont parfois arbitrées par des institutions internationales comme l'OMC.

Les « macrosystèmes techniques » dans les transports et les communications, les nouveaux modes de régulation, hors des interventions étatiques, sont en fait des instruments au service d'entreprises devenues mondiales. Plusieurs éléments les caractérisent. Ces entreprises produisent leur propre espace, qui s'étend sur le monde ou l'une de ses parties, indépendamment des frontières. Espace tissé par les relations entre les sociétés et entreprises du groupe, espace où circulent des informations, cachées aux autres, des flux financiers, des produits ou éléments de produits. Une bonne partie du commerce mondial (40 % environ) est maintenant le fait des échanges internes aux entreprises. Il devient parfois difficile de donner une origine géographique aux produits. Le *made in* a-t-il encore un sens ? Est-ce le lieu d'assemblage, le lieu d'élaboration et de conception du produit ? Pour les entreprises, en dehors de la localisation du siège social, est-ce la nationalité de ses dirigeants, des membres du conseil d'administration, l'origine du capital ? Même si de nombreuses entreprises mondialisées appartiennent à un pays et relèvent encore de sa culture entrepreneuriale, pour un nombre grandissant, notamment à la suite d'alliances, de fusion, on peut s'interroger sur la nationalité des firmes. Mais le souci de l'origine n'est-il pas un trait du passé ?

Ces entreprises ont des rapports « oligo-polistiques » avec les autres entreprises de la même branche, elles déterminent leurs stratégies en fonction de celles de leurs « adversaires-partenaires », se concurrencent, mènent des combats commerciaux, technologiques ou financiers, mais s'allient aussi pour étendre leur influence, pour abattre un adversaire considéré comme dangereux ou encore pour atteindre des masses critiques permettant de rentabiliser des investissements de plus en plus lourds. Un déploiement sur le monde coûte cher. D'où des ententes entre des firmes déjà géantes pour couvrir le monde. Ces entreprises ne peuvent gagner qu'en disposant d'un excellent système d'informations, qui éclaire la prise de décisions. Leurs stratégies reposent sur une connaissance de la situation du marché du travail dans le monde, sur le choix de telle ou telle technologie, qu'il faut avoir les capacités de développer, sur l'analyse des marchés dans chaque région, avec leurs règles, leurs habitudes. Les entreprises se fondent aussi sur les taux de change et les possibilités de lever des capitaux de la façon la moins coûteuse ou la plus sûre.

O. Dollfus, « La mondialisation » (extrait), Presses de Sciences Po.

DOCUMENT 2

Les deux faces de la mondialisation

Economistes et communs des mortels ont une perception différente de la mondialisation. En cause, le manque de régulation de l'économie mondiale.

Diane Grimonet

Jacques Le Cacheux, directeur du département des études de l'OFCE et professeur à l'université de Pau et des Pays de l'Adour

Doha, Johannesburg, Davos, New York, d'un côté, Seattle, Gênes, Porto Alegre, Florence, de l'autre : la mondialisation occupe nos gouvernants et suscite les passions. Bon nombre d'organisations non gouvernementales (ONG) internationales expriment leurs craintes de voir la mondialisation aggraver les menaces qui pèsent sur notre environnement et la pauvreté des peuples les moins favorisés, oblitérant toute possibilité de développement maîtrisé et durable. En France même, Attac s'est imposé comme le fer de lance d'un mouvement de contestation de la mondialisation marchande. Tous les maux lui sont attribués, des catastrophes écologiques de l'*Erika* et du *Prestige* à la diffusion des organismes génétiquement modifiés (OGM), en passant par la chute de la Bourse ou les fermetures d'usines. Dans le même temps, pourtant, il n'est guère d'économistes qui ne reconnaissent à la mondialisation économique et financière au moins quelques mérites : sans doute en trouverait-on même une majorité pour affirmer qu'elle est créatrice de richesses. D'où vient alors cette opposition ? Qui a tort, qui a raison ?

Précisons d'abord l'objet de notre analyse. La mondialisation est, en premier lieu, l'ouverture des économies nationales aux transactions internationales et le développement des échanges de biens et de services, mais aussi des flux internationaux de capitaux, donc également ce que l'on désigne habituellement par l'expression de globalisation financière. Au-delà de cette dimension marchande, c'est aussi un processus d'interpénétration croissante des économies nationales, donc un effacement progressif des frontières, l'affaiblissement des régulations nationales et la déterritorialisation des activités économiques : c'est une mondialisation des processus de production et des marchés, avec des entreprises qui deviennent des « acteurs globaux », sur des marchés intégrés et dont les décisions et les comportements semblent échapper à toute considération nationale et dicter leur loi aux responsables politiques nationaux.

Au-delà de la dimension marchande, la mondialisation est un processus d'interpénétration croissante des économies nationales

La tradition de la pensée économique classique est volontiers associée aux noms d'Adam Smith – notamment pour la notion de *« main invisible »* régulant harmonieusement les échanges marchands et conduisant, à partir des seuls intérêts particuliers et souvent égoïstes, à une situation favorable pour tous – et de David Ricardo – pour la défense du libre-échange, fondée sur la théorie de l'avantage comparatif et des gains mutuels de l'échange. Selon cette tradition, la liberté des échanges marchands et des mouvements de capitaux est source d'harmonie et de prospérité. Le libre commerce profite aux consommateurs, qui peuvent ainsi acquérir, au moindre coût, les biens et les services qu'ils désirent. Et la liberté des transactions financières bénéficie autant aux épargnants, qui peuvent ainsi accéder aux placements les plus rémunérateurs, qu'à tous les débiteurs, à qui elle offre la possibilité de puiser dans le vaste réservoir de l'épargne mondiale et de se procurer, au moindre coût, les fonds dont ils ont besoin. La spécialisation conforte encore ces gains, en permettant d'accroître l'efficacité productive.

A ces sources classiques d'avantages de l'échange, la théorie moderne ajoute plusieurs dimensions, dont la possibilité, pour les producteurs, d'exploiter des économies d'échelle. Ainsi l'immense marché mondial des DVD ou des portables permet d'étaler et d'amortir les coûts de recherche et développement. Pour les consommateurs, l'échange permet également de satisfaire leur goût pour la variété en accédant à la diversité de l'offre mondiale, qu'il s'agisse de vins argentins ou sud-africains, des musiques du monde, etc. Tout cela semble bien favorable et, pourtant, la perception du commun des mortels est tout autre.

Le prix à payer

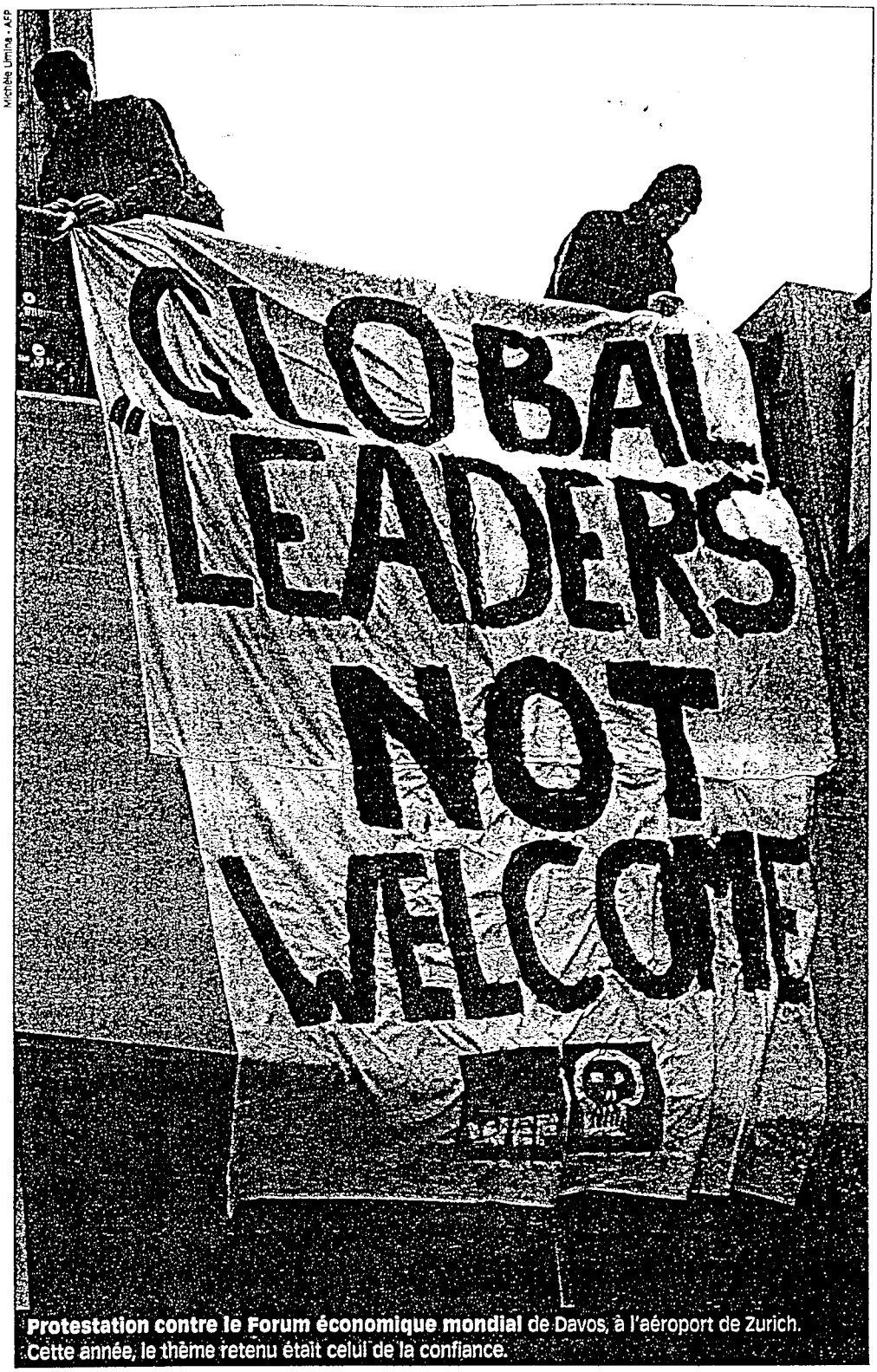
Globalement, et au-delà des soubresauts de la conjoncture, la création de richesses est indéniable. Mais au débit, quels sont les effets néfastes ? Tout d'abord, les phénomènes de spécialisation induisent toujours des restructurations : délocalisations d'entreprises vers des pays où les coûts de production sont plus faibles, ou développement d'importations qui évincent les productions locales. Les coûts, au moins transitoires, de ces restructurations

tiennent à la difficulté de reconvertir le capital humain et l'appareil productif. Ces coûts d'ajustement sont souvent très concentrés sur certaines activités, certaines régions et certaines catégories de main-d'œuvre. Ils sont donc très visibles, bien plus que les bénéfices procurés de manière plus diffuse à tous les consommateurs. En outre, de même que les processus d'agglomération des activités peuvent avoir un caractère cumulatif, les pertes de substance économiques de certains pays ou de certaines régions ont souvent aussi des effets irréversibles d'appauvrissement. Tout cela donne de la mondialisation une image locale dont les facettes les plus défavorables sont les plus perceptibles, ceux qui en bénéficient étant « ailleurs ».

Cette asymétrie des perceptions est également visible dans la macroéconomie et la finance. Les évolutions positives sont alors volontiers attribuées à d'autres causes, les « corrections » étant, quant à elles, toujours filles des « excès de la mondialisation ». Ainsi, il est vrai que l'ouverture des économies nationales aux échanges de biens, de services et de capitaux les rend plus vulnérables aux divers types de chocs provenant du reste du monde, renforçant ainsi leurs interdépendances économiques et financières. En outre, l'intégration des marchés financiers et la mondialisation des activités productives, qui créent des liaisons étroites entre les évolutions dans les différents pays, engendrent une synchronisation des fluctuations des prix d'actifs financiers (taux d'intérêt et cours boursiers) et des conjonctures économiques nationales. Ce qui amplifie les variations cycliques de l'économie mondiale.

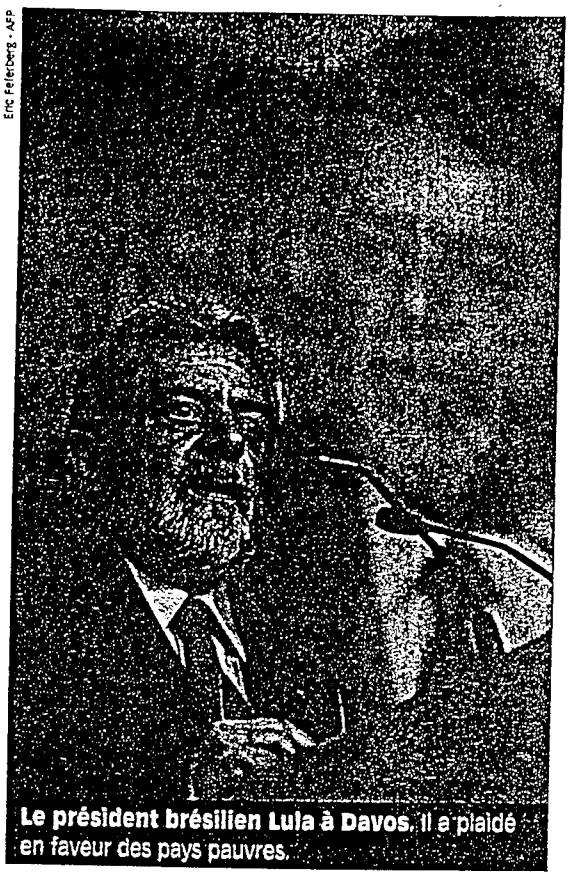
Le rôle de l'endettement extérieur, des mouvements internationaux de capitaux et des variations de taux de change dans les différentes crises financières récentes (crises asiatique en 1997, russe en 1998, brésilienne en 1999, argentine en 2001), illustre l'importance de ces interdépendances. Et la manière dont les marchés financiers facilitent la transmission, par contagion, à des pays voisins ou similaires, faisant ressentir leurs effets à l'ensemble de l'économie mondiale. Plus généralement, la globalisation financière et l'hypertrophie des marchés financiers qui l'accompagne amplifient les effets des vagues d'euphorie qui, périodiquement, saisissent les investisseurs sur ces marchés. Par contrecoup, elles amplifient aussi les contractions des cours boursiers ou du crédit qui, inéluctablement, les suivent : en témoignent la longue correction des excès boursiers américains et européens, ses répercussions sur la récession américaine et sa propagation à l'ensemble de la planète, y compris à l'Union européenne.

Certes, l'enrichissement progresse, en moyenne, dans les pays les plus développés, mais les inégalités, apparemment, se creusent. Les études empiriques ne s'accordent pas toutes sur ce point, mais il semble bien que le fossé entre riches ◢◢◢



Michèle Limina • AFP

Protestation contre le Forum économique mondial de Davos, à l'aéroport de Zurich. Cette année, le thème retenu était celui de la confiance.



Eric Feferberg - AFP

Le président brésilien Lula à Davos, il a plaidé en faveur des pays pauvres.

▲▲▲ et pauvres s'accroisse. Au sein de la plupart des économies nationales, les écarts de revenu avaient eu tendance à se réduire pendant le troisième quart du XXe siècle ; ils se sont à nouveau élargis depuis. C'est le cas également entre pays, puisque, selon les données rassemblées par l'économiste américain Dani Rodrick, le revenu moyen par habitant du pays le plus riche (le Luxembourg) était, à l'orée du XXIe siècle, cent fois plus élevé que celui du pays le plus pauvre (la Sierra Leone). Malgré ce constat impitoyable, la mondialisation est-elle, selon la formule utilisée par Paul Krugman, pour autant « coupable » ?

Au sein des économies nationales, les modifications induites par l'ouverture aux échanges de biens et de capitaux sont comprises depuis longtemps : elles résultent à la fois de la disparition de certaines rentes de rareté et de la tendance, dans un environnement concurrentiel, à l'égalisation des rémunérations des facteurs de production, capital et main-d'œuvre. Plus précisément, la main-d'œuvre qualifiée et les détenteurs de capitaux, relativement plus abondants dans les pays les plus développés, bénéficieront des gains de l'ouverture ; tandis que les salariés les moins qualifiés des pays développés devraient y perdre, ou du moins enregistrer des gains nets moindres (1), tandis que ceux des pays en développement y gagnent. Plus encore peut-être que cet effet direct sur les inégalités entre les personnes, la mondialisation, en rendant certaines assiettes fiscales plus mobiles, impose de sévères limites aux possibilités de redistribution des revenus qu'exercent les Etats.

Quant aux inégalités de développement entre pays, si elles semblent bien s'être creusées au cours des décennies, voire des siècles passés (2), elles ne résultent pas tant de la mondialisation elle-même que de certaines modalités de sa mise en œuvre. En effet, en permettant l'exploitation par chaque économie nationale de ses avantages comparatifs, en favorisant la spécialisation et la diffusion internationale du progrès technique, l'ouverture devrait, en théorie, faciliter le rattrapage des pays les moins développés, notamment par l'apport de capitaux à long terme.

Certaines spécialisations pourraient cependant se révéler peu porteuses de croissance, voire appauvrissantes ; et les effets bénéfiques attendus ne se manifesteront que si la libéralisation est multilatérale et équitable. En outre, l'instabilité économique et financière est probablement la cause de l'appauvrissement de certains pays, victimes de fluctuations erratiques des cours de leurs exportations ou d'ajustements aux disciplines des marchés, imposés notamment par les institutions financières internationales à la suite des crises financières et des difficultés liées au surendettement extérieur.

La poursuite du profit

Ce qui est en cause ici, ce sont davantage les désordres et les excès de la mondialisation « libérale » que le processus en soi. De même, la plupart des exemples souvent cités d'effets néfastes de la mondialisation relèvent de cette catégorie : les catastrophes environnementales causées par des comportements irresponsables, les spéculations financières plus ou moins délictueuses, l'incapacité à fournir aux pays les plus pauvres un accès peu coûteux à des médicaments existants pour lutter contre des pandémies telles que le sida, la liste est longue des griefs, souvent fondés, qu'on lui oppose. La tâche de la régulation de l'économie mondiale est colossale et difficile, puisqu'il convient, à l'instar de ce qu'ont les Etats-nations au sein des économies nationales, de mettre en place des réglementations que chacun reconnaît comme légitimes et de préserver, au moins en partie, ce qui constitue le ressort de l'économie de marché, c'est-à-dire la poursuite d'un profit.

Toutes ces questions mettent en jeu des arbitrages entre, d'une part, les profits des entreprises, souvent multinationales, ou les gains de certains agents, notamment les investisseurs financiers, et, d'autre part, d'autres objectifs, tels que la préservation de l'environnement, la santé des moins favorisés, les droits des enfants, des salariés, etc. Autant de choix qui, au sein des économies nationales, sont faits ou ont longtemps été faits par des gouvernements légitimes et disposant d'instruments efficaces. Dans l'économie mondiale, c'est aux institutions internationales – Organisation mondiale du commerce (OMC), Fonds monétaire international (FMI), Banque mondiale, etc. – de proposer des solutions, de les faire accepter, par compromis, par les autorités légitimes que sont les gouvernements nationaux, et de se doter des instruments appropriés. C'est là que réside aujourd'hui la grande faiblesse de la mondialisation, celle qui favorise tous les désordres qu'on lui reproche. ■

Ce qui est en cause, ce sont davantage les désordres et les excès de la mondialisation « libérale » que le processus en soi

(1) Ils profiteront en effet, en tant que consommateurs, des baisses des prix à la consommation, de sorte que leur situation nette pourrait s'améliorer, mais plus modestement que celle des travailleurs qualifiés ou des détenteurs des capitaux.

(2) Selon Angus Maddison, de l'OCDE, le niveau de vie, mesuré en standard de pouvoir d'achat, des pays les plus riches est aujourd'hui plus de 60 fois supérieur à celui des pays les moins avancés. L'écart n'était que de 1 à 5 il y a trois siècles et à peu près inexistant il y a un millénaire. En termes absolus, un certain nombre de pays, parmi les plus pauvres (l'Algérie, l'Angola, le Bénin, etc.), ont même enregistré une régression du revenu par tête au cours des décennies les plus récentes.

Alternatives Economiques
n°56 - 2e Trim. 2003

DOCUMENT 3

La mondialisation, une chance à partager

Un rapport de la Commission des Conférences épiscopales de la Communauté européenne (Comece) propose de créer une nouvelle instance internationale. Intitulée Groupe de gouvernance globale (3G), celle-ci veillerait notamment à ce que la mondialisation de l'économie profite à tous, y compris les pays pauvres qui sont actuellement majoritairement exclus de ce processus. Le groupe, constitué de quatorze personnalités, recommande par ailleurs la création d'une Organisation mondiale de l'environnement et un renforcement du rôle de l'Organisation internationale du travail (OIT). Sa philosophie est que chaque citoyen, chaque groupe, chaque Etat, doit se sentir responsable de la mondialisation de l'économie.

« Un système de gouvernance mondiale est essentielle si nous voulons garantir les impacts positifs de la mondialisation et limiter ses éventuelles répercussions négatives.»

... «Jusqu'à présent, les efforts pour réduire la pauvreté et les inégalités à travers l'aide officielle au développement, qui de toute façon se réduit, n'ont produit que de maigres résultats. Quant aux actions internationales pour réduire les dégâts écologiques au niveau mondial, elles se sont avérées tout aussi vaines.»

... «La volonté politique de créer et de maintenir un système de gouvernance mondiale doit être soutenue par des fermes convictions et des valeurs. Dans un monde où aucun pouvoir unique -aussi fort soit-il- ne peut ou ne devrait exercer le plein contrôle, il est primordial d'aboutir à un consensus mondial sur une liste de valeurs et de principes fondamentaux.»

... «Ce rapport propose une série de valeurs et de principes fondamentaux qui devraient régir une politique mondiale commune : respect de la dignité humaine, sens des responsabilités, solidarité, subsidiarité, cohérence, transparence et respect. Les Eglises et les autres communautés religieuses ont un rôle vital à jouer dans la promotion de ces valeurs.

L'importance croissante de l'interdépendance économique doit être contrebalancée par une interaction politique au niveau mondial. Cela permettra de traiter efficacement les aspects financiers et commerciaux qui ne peuvent être résolus au niveau national ou régional et de consentir de nouveaux efforts conjoints pour réduire la pauvreté dans le monde et limiter les risques écologiques qui menacent la planète.»

«Un système de gouvernance mondiale doit en plus des gouvernements, impliquer différents acteurs qui partagent un certain nombre de valeurs de base. Le secteur professionnel doit s'efforcer de conjuguer ses intérêts à long terme avec le bien commun mondial. La contribution responsable des organisations internationales non gouvernementales apporte une aide significative à l'émergence d'une opinion publique mondiale.»

... «L'Organisation internationale du travail (OIT) devrait disposer d'une plus grande autorité pour pouvoir défendre certaines normes standard comme celles qui visent à garantir le droit d'association et les négociations collectives, à interdire toute forme de travaux forcés, à abolir le travail des enfants et à supprimer toute discrimination en matière d'emploi et d'occupation.»

« L'infrastrucure institutionnelle présente une autre lacune, à savoir sa faiblesse en matière d'environnement. Ce problème mérite qu'on s'y attache en priorité, en réformant profondément le programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) ou mieux encore **en créant une Organisation mondiale de l'Environnement afin de lui permettre d'initier et de superviser les efforts internationaux de lutte contre la dégradation du climat,** la désagrégation de la couche d'ozone, la perte de la biodiversité, le déboisement excessif, la désertification et pour la fourniture de suffisamment d'eau potable pour tous.» « Ce rapport recommande la création d'un groupe de gouvernance globale (3 G). Celui-ci s'occuperait des thèmes horizontaux au niveau mondial et assurerait un minimum de coordination et de cohérence au sein du système. Sa contribution à ce niveau est essentielle parce que même après une révision en profondeur de l'infrastructure existante; il y a fort à parier que le problème de la cohérence des orientations et de l'arbitrage persistera. Le système de gouvernance du monde ne sera pas finalisé tant qu'on n'aura pas trouvé la clé de voûte.»

... «Nous espérons que le groupe de gouvernance globale permettra à toutes les régions et à tous les peuples du monde de s'exprimer. Cela devrait nous permettre de nous rapprocher de l'idée d'une "autorité publique à compétence universelle" déjà préconisée par le Pape Jean XXIII en 1963.»

Ces notes extraites de *La Croix* du 24 Octobre 2001 nous ont été adressées par Vincent Peigniez (59)

Citoyens du Monde
n° 128/129 — 2001 —

DOCUMENT 4

" MONDIALISATION, un devoir d'ambition pour la société civile ".

C'est le titre de l'article que Pierre Calame, Directeur de la Fondation Charles-Léopold Mayer, publie dans " le Monde " du 5 Septembre 00, dans des termes qui sont aussi les nôtres :

"Mondialisation, le mot est dans toutes les bouches, pour désigner pêle-mêle l'effet de serre, Internet, les mégafusions d'entreprises, la déréglementation des marchés financiers... Mais il faut distinguer deux phénomènes, certes liés entre eux, mais d'ordres différents : la mondialisation et la globalisation économique.

La mondialisation, qui se lit à travers une interdépendance croissante entre les hommes, les sociétés, les espaces, est un fait, et un fait irréversible. Les mutations scientifiques et techniques, la circulation instantanée de l'information et, surtout, l'impact des activités humaines sur le fonctionnement de la biosphère vouent l'humanité à un destin commun. Face à un fait irréversible, il ne s'agit pas d'être pour ou contre, mais de relever le défi. La globalisation économique, elle, n'est pas un fait, mais une idéologie : la croyance dans les avantages, partout et toujours, du libre marché à l'échelle mondiale. Les croyances, elles se discutent, se contestent et se corrigent.

Alors que s'ouvre à New York, en ce début septembre, l'Assemblée du Millénaire des Nations unies, dont l'ambition affichée est de proposer aux chefs d'Etat de la planète un nouveau pacte de gouvernance mondiale en phase avec ces mutations, la société civile se doit de participer au débat. Les acteurs traditionnels du débat public -Etats, organisations internationales, syndicats, milieux économiques...- ont montré leur difficulté, sinon leur incapacité à dépasser des schémas de pensée et des structures institutionnelles qui relèvent désormais du passé. Car ils sont, en réalité, trop prisonniers de leurs logiques propres, trop dépendants des intérêts investis, trop enfermés dans leurs frontières géographiques ou de compétence pour prendre des initiatives à la mesure des nécessités.

Les systèmes de régulation publique restent ainsi principalement fixés à l'échelle de l'Etat-nation quand tout ce qui prépare notre avenir se situe en dehors de ce cadre. Ce déphasage croissant remet en cause la légitimité des institutions et des hommes qui les dirigent aux yeux d'une opinion publique de plus en plus inquiète sur le futur qui se dessine. Une part croissante de la population est ainsi sceptique sur la capacité de ses gouvernants à prendre la mesure des défis du monde d'aujourd'hui. Il est donc important que les chefs d'Etat présents à New York donnent à l'Assemblée du Millénaire un signal positif. Il en va de l'avenir à long terme de la démocratie.

La société civile mondiale en formation doit prendre une part active à ces mutations. Sa capacité à devenir une force de proposition et d'initiative doit constituer pour elle un enjeu majeur. Cette communauté internationale, malgré une rhétorique fertile, reste à construire. Les " citoyens du monde " de la fin des années 40 en avaient conscience, sans être pour autant capables d'imaginer d'autres formes d'expression que la citoyenneté politique et la démocratie représentative à l'échelle du monde. Nous en sommes encore loin, mais le développement rapide de nouvelles formes d'organisation de la société civile à l'échelle internationale ouvre la voie à une alternative. Au cours de ces vingt dernières années, les organisations non gouvernementales, plus souples que les grands systèmes hiérarchiques, habituées à travailler en réseau, ayant su rapidement tirer profit d'Internet, capables d'une mobilisation rapide, attentives par nature aux nouvelles aspirations des sociétés, ont joué un rôle croissant dans l'évolution des idées, des mœurs, des lois et même des institutions.

Ecologie, droits de l'homme, égalité des femmes et des hommes, solidarités internationales, droit au logement, commerce équitable, boycottage des multinationales transgressant les droits jugés élémentaires, comme celui des enfants face au travail. La plupart de ces thèmes portés par des ONG ont été d'abord regardés par les pouvoirs en place avec un mélange d'indulgence et d'exaspération avant de devenir des questions centrales du débat politique.

Cela suffit-il ? Assurément non. La construction de la société civile mondiale entre aujourd'hui dans une troisième phase. La première, jusqu'au début des années 90, a été surtout une phase de dénonciation et de résistance. La seconde, typique des années 90 et des grandes conférences de l'ONU, inaugurée avec le Sommet de la Terre à Rio en 1992, voit les ONG engager le dialogue avec les Etats et les institutions internationales, mais en collant à leur agenda. La troisième, qui s'ouvre, suppose une tout autre ambition. La société civile doit prendre l'initiative de l'agenda lui-même, définir les mutations à entreprendre et en proposer les perspectives. Les campagnes ponctuelles et ciblées demeurent certes un moyen de sensibiliser et de mobiliser les opinions publiques. Mais elles ne peuvent en soi demeurer un objectif. Pour devenir des acteurs majeurs du dialogue des nations, les ONG doivent construire des alliances et démontrer leur aptitude à traiter les problèmes dans leur complexité.

C'est fort de cette nécessité qu'est née, en 1994, *l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire.* Sur la base d'une plate-forme, qui en est le manifeste de départ et existe en 25 langues. Elle réunit maintenant 3000 alliés, personnes ou mouvements de 115 pays, militants d'ONG, dirigeants paysans, universitaires, élus locaux, mouvements de jeunesse, religieux, chefs d'entreprises, syndicats ou chercheurs.

Notre ambition est la construction d'alternatives citoyennes. Rien de médiatique au quotidien, mais la volonté d'assumer sereinement la complexité des questions avec la conscience que les mutations à venir dans les prochaines décennies concerneront tous les domaines de l'activité humaine. C'est pour rendre visible cette société civile en marche, ce dialogue entre ses composantes, sa capacité à tracer des perspectives que nous préparons pour la fin 2001 une assemblée des citoyens de la Terre. L'un des chantiers de l'Alliance porte précisément sur la gouvernance mondiale. Nourri des réflexions de nombreux autres chantiers –sécurité, énergie, eau, environnement, commerce, finance-, il a élaboré des propositions et interpelle les chefs d'Etat sur la refondation du système international. Nous sommes arrivés à la conviction que le problème d'aujourd'hui n'est pas de modifier à la marge le système de l'ONU mais d'englober l'acquis des cinquante dernières années dans une nouvelle architecture. On ne peut continuer à faire de la souveraineté absolue de l'Etat-nation la base de la vie internationale. Cette dernière doit reposer sur de nouveaux fondements. La notion de bien commun doit ainsi être élargie et plus solidement justifiée, par opposition aux biens qui relèvent du marché.

Il faut en outre donner toute leur place aux pays du Sud, faute de quoi l'idée de gouvernance mondiale restera illégitime, renforcer le rôle de la société civile, des Parlements et des ensembles régionaux, ou encore assurer des ressources plus stables au système international lui-même. Voilà quelques-unes des perspectives que nous soumettons au débat public, en appelant l'Assemblée générale de l'ONU à définir le processus collectif de discussion permettant d'aboutir à cette nouvelle architecture."

Citoyens du Monde
n° 123 - 2000 -

DOCUMENT 5

L'alibi de la mondialisation

« Chômage et exclusion ici (France), inégalités salariales là (États-Unis), ces différences montrent bien la diversité des choix opérés par les États »

Non, la mondialisation ne prive pas les États de tout moyen d'action, dit Pierre-Noël Giraud. Elle est juste une bonne excuse au manque de courage politique des gouvernants. Fiscalité, budget, éducation... les marges de manœuvre restent considérables.

La cause, pour beaucoup, est entendue. Désormais, l'économique l'emporte sur le politique, et les marchés sur les États. Le grand mouvement de globalisation financière et commerciale a balayé l'essentiel du pouvoir de nos gouvernants, qui font eux-mêmes le constat de leur impuissance face aux « lois de l'économie » ou à la « dictature des marchés ». Et si ce n'était qu'une idée reçue, s'interroge Pierre-Noël Giraud, professeur d'économie à l'École des mines de Paris...

Télérama : *« L'Impuissance des États face à la globalisation n'est qu'une fable cynique », écrivez-vous dans votre dernier livre. Que voulez-vous dire ?*

Pierre-Noël Giraud : C'est une fable, parce que la globalisation est loin d'avoir privé les États de tout moyen d'action en matière économique. Cynique, parce qu'elle sert à masquer le manque de courage des politiques. Dans un contexte marqué par la disparition du clivage droite-gauche, la ligne politique majoritaire tend aujourd'hui nécessairement vers le consensus. L'essentiel est de ne mécontenter personne. Et, comme la plupart des décisions économiques favorisent les uns au détriment des autres, la mondialisation est un bon prétexte pour ne rien faire.

Télérama : *Dans quels domaines précisément les États gardent-ils leurs marges de manœuvre ?*

Pierre-Noël Giraud : Commençons par les politiques conjoncturelles, celles qui concernent le court terme. Dans ce domaine, il est certain que la politique monétaire est plus contrainte qu'auparavant. La globalisation, et particulièrement la mondialisation des marchés financiers, ne permet plus aux États de jouer sur l'inflation pour effectuer certains ajustements – des transferts de richesses au profit des salariés et au détriment des rentiers – comme ils le faisaient par le passé dans le cadre d'économies plus fermées. Désormais, l'inflation est immédiatement sanctionnée par une dépréciation de la monnaie et une fuite des capitaux. Elle a donc plus d'inconvénients que d'avantages politiques. En revanche, les autres volets de la politique conjoncturelle demeurent largement ouverts à l'action des États. Le budget, la fiscalité permettent en particulier de lutter contre les conséquences de la globalisation. On sait en effet que celle-ci a tendance à accroître les inégalités à l'intérieur de chaque pays, les riches comme les pauvres. Rien n'empêche les gouvernements de les combattre par des politiques de redistribution active. Les différences d'un pays à l'autre, inégalités salariales croissantes ici (États-Unis, Royaume Uni), chômage et exclusion là (France, Allemagne), cohésion sociale et solidarité plus fortes ailleurs (Scandinavie, Pays-Bas), montrent bien la diversité des choix opérés par les États et par conséquent la marge de manœuvre dont ils disposent. Quant aux politiques structurelles, celles qui s'inscrivent dans le long terme – pour nous en tenir à celles dont la dimension économique est évidente : la recherche, l'éducation, la santé, tout ce qui concourt à rendre un territoire attractif aux hommes et aux activités – elles relèvent complètement des États, c'est même l'objet de la compétition entre eux. Vous voyez, il y a de quoi faire !

Télérama : ***Voyez-vous des dossiers importants qui vous paraissent absents de la campagne électorale ?***

Pierre-Noël Giraud : Je ne vais pas être strictement économique, parce que l'économie a des relations fortes avec le social, les institutions, la démocratie. La démocratie, justement. Tout le monde s'accorde, en France, pour considérer que nous vivons dans un des systèmes politiques les plus achevés de ce point de vue. Il existe pourtant, sous nos yeux, un espace de non-droit absolu : 300 000 personnes sans papiers, pour la très grande majorité des gens qui travaillent sans qu'on les ait régularisés, qui sont en possession de fausses cartes de travail, qui cotisent pour l'assurance maladie, le chômage, la retraite, sans que ces cotisations leur ouvrent jamais le moindre droit. Voilà une entorse majeure à la démocratie telle que je la conçois. Pas un mot dans les programmes électoraux.

D'une manière plus générale, c'est toute la question de notre rapport aux étrangers qui est ignorée par la campagne électorale. Malgré l'évidence des mouvements de population entraînés par la globalisation. L'immigration est aujourd'hui une donnée fondamentale en Europe. Et pas seulement conjoncturelle. Nous allons vivre avec elle pendant des décennies. Et le problème ne concerne pas seulement les personnes peu qualifiées. Il est essentiel que nous ayons, comme aux États-Unis, une immigration de gens très diplômés. Que nos formations universitaires, nos grandes écoles puissent rivaliser avec le MIT ou Harvard, devenir un pôle d'attraction des meilleurs cerveaux du monde. Pas une ligne sur cette question aux rubriques « éducation » des programmes électoraux. Là encore parce que le sujet risquerait de fâcher.

Télérama : ***Vous venez de parler d'éducation. Pensez-vous que certains secteurs économiques puissent être protégés, c'est-à-dire en partie exclus du marché, au nom de l'intérêt collectif, par exemple ?***

Pierre-Noël Giraud : Mais cela relève précisément du champ politique. C'est pour les États un choix légitime ! Cela dit, même sur le plan économique, l'existence de secteurs protégés de la compétition internationale peut être justifiée. En théorie économique, en effet, on prend en compte ce qu'on appelle les « externalités » positives ou négatives d'une activité, selon que celle-ci engendre des coûts à la charge d'autres acteurs économiques ou au contraire des avantages dont ils vont recueillir les bénéfices. Dans le domaine agricole, par exemple, on peut considérer qu'un paysan est non seulement un producteur de biens alimentaires mais aussi quelqu'un qui entretient le paysage. Si on laisse jouer librement le jeu du marché, son activité de producteur de biens alimentaires va lui être payée au prix mondial, mais celle de jardinier du paysage ne le sera plus. Elle sera donc perdue pour la collectivité. Il est alors parfaitement légitime de le subventionner, de le protéger à hauteur des services qu'il rend en tant que gardien du paysage. De même peut-on considérer que l'existence d'une création artistique de langue française dans le domaine cinématographique engendre des externalités positives. Dans ces cas précis, c'est l'économie elle-même qui vous dit : attention, l'ouverture totale au commerce n'est pas optimale ! Mais moi, j'ajoute que n'importe quel pays peut faire des choix, c'est-à-dire décider par exemple qu'il maintiendra 4 % de sa population active dans l'agriculture alors que 2 % suffiraient. Cela lui coûtera plus cher, mais c'est un choix.

Télérama : ***Même si les États n'ont pas perdu tous leurs pouvoirs en matière de régulation économique, il reste que de nombreux domaines leur échappent désormais. Quel peut être le rôle de l'Europe ?***

Pierre-Noël Giraud : L'Europe est un niveau essentiel de la régulation de l'économie mondiale. Tout l'enjeu est de savoir si nous serons capables de maintenir ce qu'on pourrait appeler un modèle social européen capable de nous différencier du modèle américain.

Télérama : ***Où seraient les principales différences ?***

Pierre-Noël Giraud : Essentiellement dans l'existence de minima et de transferts sociaux plus importants. Mais, pour que cela fonctionne, il faut que l'Europe soit suffisamment attractive par un bon niveau de formation de sa population, des infrastructures publiques irréprochables, un cadre réglementaire stable qui permette aux entreprises de se déployer comme elles l'entendent, etc.

Télérama : ***Et au niveau de la planète ? L'urgence est à la lutte contre les inégalités...***

Pierre-Noël Giraud : Contrairement aux thèses des mouvements d'antimondialisation libérale, je pense qu'il est faux de dire que la globalisation aggrave systématiquement les inégalités entre le Nord et le Sud. Elle est même un accélérateur de développement pour certains pays du Sud qui savent en saisir l'opportunité. Leur liste aujourd'hui s'allonge. Elle comprend maintenant l'Inde et la Chine. Ce n'est pas rien. En favorisant les échanges de marchandises, les investissements directs, en faisant circuler les connaissances et les savoir-faire, la globalisation amplifie l'impact d'éléments essentiels au développement. Même si elle laisse de côté certains pays avec lesquels l'écart se creuse. Ceux d'Afrique en particulier. Mais quelle en est la raison ? La mondialisation ou les problèmes internes à ces pays ? Cela dit, je pense que les règles actuelles de l'Organisation mondiale du commerce, qui obligent les nouveaux adhérents du Sud à accepter très rapidement l'ensemble des traités existants, élaborés par et pour les pays occidentaux, ne leur sont pas très favorables. Avec l'Inde et la Chine, qui vient d'adhérer, on va heureusement avoir un pôle capable de faire entendre la voix des pays émergents dans les négociations commerciales multilatérales.

Télérama : ***Que pensez-vous de la « gouvernance mondiale » dont il est question aujourd'hui ? Quelle forme pourrait-elle prendre ?***

Pierre-Noël Giraud : À cet égard, je crois qu'il faut clairement écarter comme utopique toute idée de supranationalité. Dans le monde actuel, toute initiative en matière de gouvernance mondiale ne peut venir que d'accords multilatéraux librement consentis par chacun des États nations. Les cadres existent : il s'agit de l'Organisation mondiale du commerce ou, en matière financière, du Fonds monétaire international et du comité de Bâle chargé du contrôle prudentiel des banques. Ces organisations sont certes imparfaites, certains accords sont injustes à l'égard des pays émergents, mais ce n'est que par la négociation qu'on pourra les faire évoluer. L'Europe pourrait jouer un rôle moteur en la matière. Et la France, « pays des droits de l'homme », comme le répètent tous les candidats, prendre des initiatives originales. Les programmes électoraux sont pourtant muets sur ces questions. On en revient ainsi au début de notre conversation. Ce n'est pas la globalisation qui fait l'impuissance des États, et de la France en particulier, mais le manque de courage politique des gouvernants. Ou plutôt l'enlisement actuel de nos démocraties, car chaque peuple a les gouvernants qu'il mérite.

Propos recueillis par Michel Abescat
P.-N. Giraud, « L'alibi de la mondialisation », Télérama

DOCUMENT 6

L'affrontement Nord-Sud

Agriculture, propriété intellectuelle, finance..., les pays du Nord ne font pas grand-chose pour faciliter le développement des pays du Sud.

Il y a quelques années, l'économiste coréen Ha-Joon Chang avait publié un petit livre fort remarqué (voir encadré), dans lequel il défendait une idée simple : afin de contrer la montée en puissance de nouveaux concurrents, les pays du Nord ne cessent de retirer l'échelle sous les pieds des pays du Sud pour les empêcher de se développer. Depuis, la montée croissante des tensions entre le Nord et le Sud a montré que, pour être provocante, la thèse n'en contenait pas moins une part de vérité.

Esri & Nazima Kowli - Corbis

Vendeur de poulets en Afrique du Sud. La libéralisation réclamée aux pays du Sud les empêche de protéger leurs marchés nationaux et provoque la ruine de leurs producteurs.

L'agriculture au centre des tensions Nord-Sud

On peut en prendre pour première confirmation la façon dont ont été menées les négociations commerciales internationales ces dernières années, notamment sur la question agricole. Alors que la France ou les Etats-Unis ont développé leur agriculture en la protégeant de la concurrence internationale, la libéralisation réclamée aujourd'hui aux pays du Sud les empêche de protéger leurs marchés nationaux, ce qui assurerait des prix rémunérateurs à leurs producteurs. Ainsi, après la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena), le maïs subventionné des Etats-Unis a conquis un tiers du marché mexicain, faisant chuter le prix local de 70 %, provoquant la ruine de 3 millions de familles. De même, les exportations de poulets congelés européens arrivent sur le marché camerounais à 1,37 euro le kilo, contre 2,28 euros pour la production locale. Celle-ci n'assure plus désormais que 37 % du marché national, contre 60 % il y a encore trois ans (1).

Le cycle de négociations commerciales de Doha, qui a débuté en novembre 2001, était censé devenir « le cycle du développement ». Il a été sérieusement ébranlé lors de la conférence de Cancún au Mexique, à la fin 2003, après le refus des pays du Nord de remettre en cause leur protectionnisme et leurs politiques de subventions agricoles. Emmenés par le Brésil, les pays en développement ont alors décidé d'attaquer les politiques du Nord devant l'Organe de règlement des différends (ORD) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Et par deux fois déjà, dans le cas des subventions américaines aux producteurs de coton et dans celui des aides européennes aux producteurs de sucre, les juges commerciaux internationaux ont donné raison aux pays du Sud. Des décisions qui ont servi l'organisation d'un rapport de force, habilement monté par le Brésil. Celui-ci a finalement obligé les Etats-Unis et l'Union européenne à accepter, l'été dernier, de supprimer leurs aides à l'exportation de produits agricoles et de limiter les subventions internes versées à leurs agriculteurs. Les pays du Nord se sont cependant bien gardés de s'engager dans un calendrier précis de relâchement des contraintes commerciales qu'ils font peser en ce domaine sur les pays du Sud.

Le retour des négociations bilatérales

Dans le domaine de la propriété intellectuelle, le Nord cherche à réintroduire, par la fenêtre des négociations bilatérales ou régionales, des contraintes que le Sud avait pourtant réussi à faire sortir par la porte multilatérale de l'OMC. On en a un exemple dans le cadre des Adpic (Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, Trips en anglais). Après la victoire de l'Afrique du Sud dans son procès contre les grands laboratoires pharmaceutiques mondiaux en 2001, les pays du Sud, emmenés encore une fois par le Brésil, ont obtenu, la même année, le droit de produire des médicaments génériques (des copies) pour le traitement des maladies susceptibles de porter gravement atteinte à la santé de leur population. Et même de les exporter dans les pays les plus pauvres (à des conditions très restrictives cependant), le tout sans risque d'être attaqués pour non-respect des brevets par les firmes multinationales qui les ont inventés. Or, dans des accords bilatéraux

récents, par exemple celui signé entre les Etats-Unis et le Maroc, on trouve des obligations d'achat de médicaments à prix fort aux multinationales pharmaceutiques. Alors que, là aussi, le non-respect de la propriété intellectuelle européenne avait, au XIXe siècle, joué un rôle central dans le décollage des Etats-Unis, ou encore au XXe siècle dans celui du Japon.

Des objectifs compromis

Dans le domaine financier, enfin, les pays du Nord ne font guère non plus la preuve – c'est un euphémisme – de leur volonté de contribuer à résoudre les problèmes du Sud. L'initiative en faveur des pays les plus pauvres très endettés, visant à alléger la contrainte de remboursement de leur dette extérieure, patine depuis presque dix ans : seule une quinzaine de pays en bénéficient, et dans une proportion tellement dérisoire que la hausse des prix du pétrole, la baisse des prix de leurs principaux produits d'exportation ou tout autre choc important rendent immédiatement les charges liées à leur endettement extérieur de nouveau difficilement supportables.

Les Etats-Unis ont fini par proposer, en septembre 2004, l'annulation totale de la dette pour ces pays les plus pauvres. Ils demandent en contrepartie que l'aide future ne soit plus réalisée que sous forme de dons, afin d'éviter de nouvelles crises d'endettement. Cela aurait pour conséquence de réduire les montants d'aide, car tous les prêts ne pourraient être remplacés par des dons. Cela rendrait au passage sans objet une bonne partie de l'activité du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale, un vieux rêve de certains parlementaires américains. Des projets sains peuvent pourtant très bien être financés sous forme de prêts. Et la réalisation des objectifs du millénaire, qui visent à améliorer la situation sociale dans les pays du Sud d'ici à 2015 et à laquelle se sont engagés les pays du Nord en 2000, réclamerait davantage et non moins de budget d'aide publique internationale.

Or, on sait déjà que le niveau d'aide actuel est insuffisant pour atteindre ces objectifs. D'où la multiplication des propositions visant à mobiliser de nouvelles ressources, allant de la suggestion par le gouvernement britannique d'un emprunt immédiat à celle des 110 pays soutenant la volonté des présidents Lula et Chirac, rendue publique à l'automne 2004, de créer une taxe mondiale dont le fruit servirait à financer le Sud. Compte tenu de la part modique dans le produit intérieur brut (PIB) de l'aide au développement, un accroissement important des budgets publics d'aide ne devrait théoriquement guère poser problème sur la base des impôts existants. L'absence de volonté politique rend pourtant nécessaire le détour par la recherche d'une nouvelle base fiscale (écologique, sur le transport maritime, etc.), dont la dimension internationale permettrait de s'assurer que l'effort est bien partagé par l'ensemble des pays riches. A ce jour, aucune de ces propositions n'a reçu un début de concrétisation.

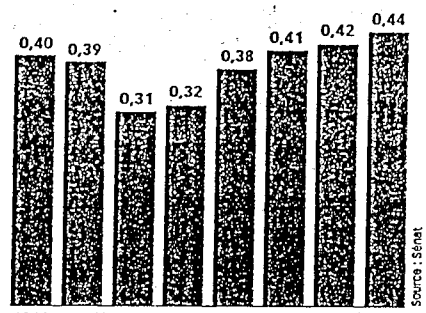
Agriculture, propriété intellectuelle, finance..., les pays du Nord ne se sont guère montrés conciliants ces dernières années envers les besoins des pays du Sud. Certes, l'environnement international est loin d'être le seul obstacle aux difficultés à se développer. Mais là où les Trente Glorieuses de l'après-Seconde Guerre mondiale avaient apporté un contexte favorable, dont plusieurs pays asiatiques ont su profiter, les années récentes ont plutôt été marquées par un refus des pays les plus riches d'aider les plus pauvres à sortir de l'ornière. ■

Christian Chavagneux

(1) Pour tous ces exemples, voir le dossier réalisé par Laurence Estival « Le grand désordre alimentaire », dans *Alternatives Internationales* n° 17, octobre 2004.

France : une **reprise de l'aide** en trompe-l'œil

Aide française, en % du PIB



La France se positionne volontiers comme un partenaire privilégié des pays du Sud. La reprise de son effort d'aide et les engagements du gouvernement de la faire passer à 0,5 % du PIB d'ici à 2007, puis à 0,7 % d'ici à 2012 sont mis en avant pour en témoigner. Pourtant, hors annulations de dette passées – qui représentent environ un tiers du budget –, l'aide publique française est en réalité en baisse. De plus, comme les autres pays, la France cherche à faire entrer dans l'aide des dépenses qui n'en font pas partie : participation aux opérations de maintien de la paix de l'ONU, actions du ministère de l'Environnement... Une façon d'apparaître généreux à moindre frais.

Faites ce que je dis, **ne faites pas** ce que j'ai fait

◢ Dans *Kicking Away the Ladder* (Anthem Press, 2002), Ha-Joon Chang, chercheur à l'université de Cambridge, passe en revue les politiques suivies par les grands pays industrialisés d'aujourd'hui pour se développer dans le passé. Autant dire qu'elles n'ont absolument rien à voir avec ce que ces pays cherchent actuellement à imposer à ceux du Sud. L'ouverture des frontières ? Jusqu'au milieu du XIXe siècle, la construction de l'industrie britannique s'est faite à l'abri de tarifs douaniers particulièrement élevés. *Idem* pour les Etats-Unis, qui n'ont véritablement commencé à ouvrir leur économie qu'après la Seconde Guerre mondiale, quand leur industrie, grâce à un siècle et demi de protectionnisme, fut suffisamment développée. Et l'intervention étatique ne s'est pas arrêtée là : financement de la recherche agricole, développement des infrastructures de transport, espionnage industriel, débauchage de techniciens, etc. On est loin de l'Etat minimum réclamé au Sud...

De plus, passant en revue l'état des principales institutions des pays riches au moment de leur développement, Chang montre une démocratie inexistante ou partielle, des postes de juges achetés par les plus riches, un droit de la propriété intellectuelle à peine émergent, des cartels omniprésents, presque pas de banques, des banques centrales minimales et largement influencées par le pouvoir politique, etc. Tout l'inverse des canons de la « bonne gouvernance » !

Un Etat entreprenant, des frontières régulées, le non-respect de la propriété intellectuelle des pays les plus avancés et une gouvernance politique boiteuse ont été les clés du succès des pays riches d'aujourd'hui. Ce qu'a bien compris la Chine...

Alternatives Economiques
n° 64 – 2e Trim 2005

DOCUMENT 7

Le Monde, 27-28/01/2002

Les enjeux de Porto Alegre

Le mouvement antimondialisation se réunit, du 31 janvier au 5 février, à Porto Alegre (Brésil) pour « refaire le monde ». Qui est-il ? Quels sont ses dirigeants, ses objectifs ? Huit pages pour comprendre

Porto Alegre contre Davos ou vice versa. Duel de forums, choc des deux mondialisations.

Programmés à la même date, du 31 janvier au 5 février, le Forum social mondial d'une part, composé de militants luttant contre les excès d'une globalisation jugée ultralibérale, et le Forum économique mondial de l'autre, rendez-vous annuel du gotha de la politique et du business, avocats du libre-marché, vont s'efforcer d'occuper l'espace médiatique. Le Forum économique de Davos en est à sa 32e édition annuelle ; le rassemblement de Porto Alegre va simplement souffler sa seconde bougie et, déjà, il paraît assuré de l'emporter, ne fût-ce qu'aux points. En janvier 2001, plus de 15 000 personnes, dont 4 700 délégués et une poignée de responsables politiques, avaient fait le voyage ; un an plus tard, ce sont près de 50 000 participants, venus de 110 pays, dont environ 10 000 délégués, qui sont attendus dans l'État du Rio Grande do Sul.

Comment expliquer le succès prévisible de ce Porto Alegre II ? D'abord, par l'impact inattendu de la première version du Forum social mondial, qui a motivé les indécis. Désormais, toutes les grandes figures de la contestation – l'Américaine Lori Wallach, le Malais Martin Khor, la Franco-Américaine Susan George et le Français Bernard Cassen au nom d'Attac, l'une des principales organisations à l'origine du rassemblement de janvier 2001, ou encore l'Indienne Vandana Shiva – seront présents dans la ville brésilienne connue pour avoir érigé le principe de « démocratie participative » en modèle de gouvernement.

Ensuite, les 2 000 mouvements de la société civile qui ont décidé de faire le voyage de Porto Alegre ont conscience qu'il faut redonner de la crédibilité au mouvement et éviter le brouillage d'image après les violences qui ont marqué le sommet européen de Göteborg en juin et le G7-G8 des chefs d'État et de gouvernement de Gênes en juillet. Il leur faut démontrer, par un catalogue de propositions concrètes bâti autour d'un slogan rassembleur, « Un autre monde est possible », que l'impressionnante nébuleuse du mouvement antiglobalisation est autre chose qu'un bric-à-brac cosmopolite d'organisations que ne relient ni leur histoire ni leurs objectifs, pas plus que leur mode d'action, comme l'affirment ses détracteurs.

Enfin, les attentats perpétrés le 11 septembre aux États-Unis ont, pendant un temps, anesthésié la contestation, qui a craint d'être assimilée à un parti antiaméricain au moment où les États-Unis déclenchaient leur combat contre le terrorisme. Il convenait donc de rappeler qu'avant comme après cette tragédie demeurent les problèmes globaux devant lesquels le monde politique avoue son impuissance et auxquels la société civile a entrepris de s'attaquer.

C'est le sens des 700 ateliers, articulés autour de vingt-six thèmes de débat – allant de la demande de taxation des flux de capitaux spéculatifs et de la suppression des paradis fiscaux à la réorganisation de la production agricole, en passant par l'annulation de la dette des pays en développement –, autour desquels vont s'organiser les discussions du Forum social de Porto Alegre. Celles-ci sont le discours d'étape d'un cheminement protéiforme né aussi bien des effets de la crise asiatique de 1997, de l'échec, l'année suivante, de l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI), première victoire des opposants au libéralisme économique, que,

bien sûr, de l'action des 40 000 manifestants venus à Seattle, en novembre 1999, pour bloquer avec succès la réunion de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), un événement, largement repris par les médias et qui a donné au mouvement ses lettres de créance.

Parallèlement, Internet lui a fourni son armature logistique. Instrument de communication, de coordination, la Toile s'est transformée en outil de combat au service d'une *« information alternative mondialisée »* par le biais d'innombrables sites sur lesquels se retrouvent experts indépendants et militants chevronnés. Le mouvement antimondialisation est quasiment consubstantiel au réseau Internet avec lequel il partage son caractère décentralisé, déhiérarchisé, déterritorialisé. *« C'est sur ce terrain qu'il y a actuellement la lutte la plus ouverte »*, relève Antonio (dit Toni) Negri, l'un des représentants historiques de l'extrême gauche italienne, qui a récemment écrit avec l'Américain Michael Hardt, *Empire,* un ouvrage que se sont aussitôt approprié les contestataires du libéralisme sauvage et que le *New York Times* salue en le présentant comme *« la première grande synthèse théorique du nouveau millénaire »*.

Une consécration littéraire autant que politique qui montre le chemin parcouru par les sociétés civiles et leurs différents modes d'intervention sur la scène de l'anti-globalisation. Celle-ci est devenue aussi une estrade électorale pour tous ceux, politiques et syndicalistes, qui avaient loupé Porto Alegre I et qui sont aujourd'hui au rendez-vous. Fin janvier, pour la deuxième édition du Forum social, la gauche française qui avait tardivement compris le message, dépêche sur place, outre ses traditionnels hérauts de la majorité plurielle, pas moins d'une demi-douzaine de ministres et de secrétaires d'État.

Sans aller jusqu'à descendre dans la rue pour manifester contre *« la marchandisation du monde »* en prônant *« une autre mondialisation »* comme l'avaient fait, un an plus tôt, José Bové et Jean-Pierre Chevènement, ils feront indirectement partie, eux aussi de cette « Internationale civile » qui s'est mis en tête de rénover la gouvernance mondiale.

Serge Marti

« Après le 11 septembre, il est devenu impossible de manifester », constate Maude Barlow, directrice du Conseil des Canadiens

---

Davos – Porto Alegre. D'un côté, un forum économique qui depuis plus de trente ans, attire tout ce que le monde compte de puissants. De l'autre, un forum social, né il y a tout juste un an, d'un défi lancé par une poignée d'inconnus.

Aujourd'hui, le premier déménage, et quitte ses hôtes suisses, lassés de voir leur ville assiégée par les manifestants, pour s'installer à New York. Le second s'agrandit. Après 15 000 participants l'an dernier, ce sont en effet 50 000 qui sont attendus du 31 janvier au 5 février, pour donner cette fois encore, à quelques milliers de kilomètres de distance, la réplique au discours libéral de Davos. Et s'il fallait en mesurer le succès, sur lequel peu d'observateurs avaient osé miser, c'est bien ce chiffre qu'il faudrait citer. Les Brésiliens et leurs voisins du continent formeront l'essentiel de cette foule cosmopolite, mais des bourses permettront aussi à d'autres représentants des pays du Sud, d'Asie et d'Afrique, de faire le déplacement.

Porto Alegre est devenu l'événement à ne pas manquer pour les hommes politiques français qui s'y pressent à quelques mois des échéances électorales comme pour les forces syndicales, ébranlées – sans l'avouer – d'avoir si mal analysé le phénomène, et surtout pour cette société civile internationale qui n'avait répondu qu'en ordre dispersé à l'appel de Porto Alegre. Nombreuses sont en effet les organisations – comme la Fédération internationale des droits de l'homme (FIDH) – qui, en 2001, avaient préféré limiter leur présence à de simples observateurs. Pour voir. Cette fois-ci, toutes les grandes figures de la contestation apparues depuis deux ans, au fil des campagnes sont là : Lori Wallach, Vandana Shiva, Martin Khor, Sugan George, pour n'en citer que quelques-unes.

Trois raisons ont balayé les dernières hésitations. Premièrement : le succès inattendu du Forum a

donné des remords aux indécis. Deuxièmement : la nécessité de crédibiliser le mouvement à un moment où, après les violences des manifestations lors des précédents sommets – européen de Gôteborg en juin 2001, et du G8 de Gênes en juillet –, son image menaçait de se brouiller. Enfin, les attentats du 11 septembre aux États-Unis et le besoin de démentir un amalgame rapidement fait : terrorisme, antiaméricanisme, antimondialisation, même combat.

« *Après le 11 septembre, il est devenu impossible de manifester,* constate Maude Barlow, directrice du Conseil des Canadiens, dont l'action se focalise contre l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le projet de libre-échange des Amériques. *Porto Alegre représente, dans ces conditions, un endroit où le mouvement peut exister positivement.* » Absents remarqués, l'an dernier, les Américains ont, cette fois-ci, décidé de franchir le Rio Grande. « *Les Brésiliens ne souhaitaient pas nous faire trop de place par peur d'être, encore une fois, victimes de notre hégémonie,* raconte Victor Menotti, de l'International Forum on Globalisation, un réseau qui regroupe une soixantaine de mouvements. *Il est vrai aussi que, de notre côté, nous les menaçons. Mais Porto Alegre incarne notre combat et nous voulons être là pour participer à l'élaboration d'alternatives concrètes. C'est le véritable enjeu.* »

De leur côté, les organisateurs ont aussi fait des efforts pour atténuer la coloration par trop franco-brésilienne qu'avait prise le forum dans sa première version. Attac était en effet la seule composante étrangère de l'équipe dirigeante. Celle-ci a été ouverte à un conseil international formé d'une quarantaine de mouvements, originaires de tous les continents. Gage, sinon d'une parfaite représentativité, au moins d'un début de rééquilibrage entre les différents acteurs de l'anti-mondialisation. « *Ce n'est pas parfait, mais c'est un progrès* », observe, prudent, l'un de ses membres, sans faire mystère des tensions qui secouent déjà cette coalition. Pendant un an, le Brésilien Candido Grzybowski a ainsi joué les globe-trotters pour écouter, consulter, associer le plus largement possible. Il a fallu lever des fonds : en tout, 1,65 million de dollars (1,76 million d'euros), dont 1 million versé par la municipalité, le reste provenant de fondations étrangères et de grosses ONG comme Oxfam. À cela viendront s'ajouter, pour un montant de 350 000 dollars, les cotisations des quelque 2 000 associations (contre 900 l'an dernier) participant au Forum.

Pour autant, le plus dur reste à faire. Passé maître dans l'art de faire dérailler les grands sommets internationaux, le mouvement anti-mondialisation doit maintenant faire la preuve de sa capacité à s'imposer comme une force de propositions. Le Forum social est né pour cela et il joue gros avec cette deuxième édition. Vingt-six conférences plénières et sept cents ateliers, répartis dans les deux universités de la ville, serviront de lieu d'élaboration de ces propositions. Laboratoire d'idées ou simple grand-messe antilibérale, c'est bien à l'aune de cet enjeu que le verdict sera dressé, le 5 février. Quel qu'il soit, le rideau se refermera sur Porto Alegre : pour 2003, il est d'ores et déjà prévu que le « *peuple de Seattle* » se transporte en Inde.

Laurence Caramel

DOCUMENT 8

Le Monde diplomatique, janvier 2001

Sueurs froides dans la galaxie libérale...
Irréversible, la mondialisation ?

Une angoisse taraude la galaxie néolibérale : et si, contrairement à ce qui avait été constamment proclamé, le type de mondialisation impulsé par les marchés financiers et les firmes « globales » n'était pas irréversible ? Le succès des mobilisations contre l'OMC, le FMI, etc., est passé par là, et les manifestations de Nice n'ont rien arrangé. Les mouvements antimondialisation ont bien compris que les luttes nationales devaient se fonder sur des alliances et des consensus élaborés à l'échelle internationale. Exactement la même logique que celle de leurs adversaires...

Irréversible, inévitable et, comme le pensait Alain Minc[1], forcément « heureuse » la mondialisation ? C'est en tout cas ce que, pendant plus d'une décennie, nous ont ressassé les chantres du libéralisme : journalistes économiques, éditorialistes, essayistes en tout genre, institutions multilatérales et gouvernements. Certes, dans sa formulation la plus naïve et la plus réfractaire aux faits, ce credo continue à être proclamé. Ainsi le commissaire européen Frederik Bolkestein écrivait-il récemment : « *Pour ma part, je resterai ferme dans mon opposition à la taxe Tobin, dans mon soutien à une saine concurrence fiscale et dans ma croyance dans les vertus de la globalisation.*[2] »

Le commissaire aura sans doute été jugé inutilement balourd par ses maîtres à penser habituels qui, eux, certes sans modifier leurs pratiques, ont au moins rompu avec un discours qui ne « passe » plus : la Banque mondiale qui, dans son dernier *Rapport sur le développement mondial*, a reconnu l'échec de ses programmes d'ajustement structurel dans sa prétendue « lutte » contre la pauvreté ; par le Fonds monétaire international (FMI) dont l'ancien directeur général adjoint, M. Stanley Fischer, admettait, lors du séminaire annuel de la Réserve fédérale de Kansas City, en août 2000, que « *nombre d'attaques des adversaires de la globalisation contre les gouvernements, les grandes firmes et les institutions internationales sont justifiées*[3] » ; l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dont un des fervents défenseurs, M. Michael Kinsley, éditorialiste à *Time*, dit avec regret qu'« *on la vomit d'un bout à l'autre de l'éventail politique*[4] ». Voilà pour les « vertus » invoquées par M. Bolkestein et pour le « bonheur » d'Alain Minc.

Plus préoccupante pour le sérieux que l'on peut accorder aux professions de foi et pronostics de ces deux personnalités est l'appréciation pessimiste sur l'avenir de la mondialisation que porte la presse financière anglo-saxonne. S'adressant à des *global leaders* qui n'ont cure d'un amateurisme bien intentionné[5], elle se sent tenue de les mettre en

---

1. L'inoubliable formule d'Alain Minc, *La Mondialisation heureuse*, est le titre de son ouvrage publié aux éditions Plon, Paris, 1997.
2. *The Wall Street Journal Europe*, 25 septembre 2000.
3. *Financial Times*, 28 août 2000.
4. *Le Monde des Débats*, janvier 2000.
5. Signe, parmi d'autres, du fameux « *retard français* », *Le Point* du 15 décembre n'offre aux décideurs de l'Hexagone que les hallucinations de Jean-François Revel. Il y est question des « *hordes de Seattle, de Davos et de Biarritz* », de « *quelques milliers de terroristes* », de « *sections d'assaut* » *réclamant* « à la manière hitlérienne la fermeture des frontières », tout en étant nostalgiques du « *modèle soviétique* ».

garde. Et elle n'y va pas par quatre chemins. Pour le *Financial Times* (11 septembre 2000), *« aussi longtemps que les exigences de l'opinion et celles des marchés financiers seront en conflit, les responsables politiques tireront la conclusion que le populisme antibusiness promet des dividendes électoraux. Pour le big business, le message n'est guère rassurant. »*

Brutal changement de ton

Pour *Business Week* (6 novembre 2000), *« à moins que les firmes multinationales ne prennent elles-mêmes en charge les coûts sociaux dans les pays où les gouvernements sont faibles, ce sont les manifestations de rue qui leur imposeront probablement leurs règles ».*

Mais c'est *The Economist* qui tire le plus fermement le signal d'alarme. Attention, écrit l'hebdomadaire londonien (23 septembre 2000) : « Les protestataires ont raison de dire que la question morale, politique et économique la plus urgente de notre époque est la pauvreté du tiers-monde. Et ils ont raison de dire que la vague de la globalisation, si puissants que soient ses moteurs, peut être refoulée. C'est le fait que ces deux choses soient vraies qui rend les protestataires – et, de manière cruciale, le courant d'opinion qui sympathise avec eux – si terriblement dangereux. »

L'explication fournie pour ce brutal changement de ton ? Le succès des mobilisations de Seattle, de Washington, de Prague, de Melbourne, que n'aura pas démenti celui des manifestations de Nice[6]. Affirmer que la mondialisation est réversible, que les dirigeants politiques, aiguillonnés par le « populisme » de leurs électeurs, peuvent parfaitement défaire ce qu'ils ont fait ou laissé faire, n'est pas une prise de position anodine. Il existe sans doute une dimension tactique dans ce revirement : brandir un épouvantail afin que les intéressés – essentiellement les gouvernements invités à se porter au secours de la mondialisation – prennent les mesures nécessaires pour le neutraliser. En quelque sorte avancer des prophéties qui, contrairement à celles des financiers, ne soient pas autoréalisatrices.

La part de manœuvre, si minime soit-elle, que comporte cette démarche n'est pas sans risques, car elle renforce considérablement la main des adversaires de la mondialisation libérale qui constatent que leur combat est payant. Parmi les hypothèses que l'on peut mettre en avant pour expliquer cette attitude, outre la force et l'audience accrues des mouvements antilibéraux, il en est une toute simple, plus ressentie qu'exprimée : l'antimondialisation marche parce qu'elle adopte la même logique que celle de la mondialisation. On la résumera en une formule : le passage obligé par le haut.

Il faut se souvenir que l'idéologie néolibérale est devenue hégémonique aux États-Unis d'abord, dans le reste du monde ensuite, au prix d'un effet systématique pour mobiliser des fonds et investir l'université et les médias[7]. Cette idéologie, qui répondait aux intérêts de la finance américaine désireuse de lever tous les obstacles à la libéralisation planétaire des mouvements de capitaux, a ensuite été imposée aux très nombreux pays « bénéficiaires » des prêts et crédits des institutions de Bretton Woods par le carcan du « consensus de Washington[8] ». En Europe, impulsée par le thatchérisme au début des années 80, puis reprise avec zèle par les différents gouvernements du continent, elle s'est traduite par la politique du « franc fort », la liberté de circulation des capitaux décidée en 1988, pour trouver son couronnement dans le traité de Maastricht en 1992, dans le pacte de stabilité budgétaire de 1997, dans les plans d'ajustement structurel imposés aux pays candidats à l'adhésion à l'Union sous la forme de l'« intégration des acquis communautaires » et, d'une manière générale, par toutes les mesures de libéralisation préconisées ou mises en œuvre par la Commission.

Dans tous les cas, les peuples ont été sommés de se plier à des dispositions légitimées par des institutions internationales présumées au-dessus de la mêlée et, en raison de leur « expertise » technique, porteuses des « seules politiques possibles ». Les gouvernements, qui avaient activement participé à l'élaboration de ces mesures, pouvaient ensuite les appliquer, chacun de leur côté, en invoquant, qui

6. Lire « Quand le parent pauvre du social s'invite au sommet européen », *Le Monde diplomatique*, décembre 2000.

7. Lire Susan George, « Comment la pensée devint unique », *Le Monde diplomatique*, août 1996.

8. Lire Moisès Naïm, « Avatars du "consensus de Washington" », *Le Monde diplomatique*, mars 2000.

les « conditionnalités » du FMI et de la Banque mondiale, qui les « contraintes » européennes. Ce détour par le haut valait absolution et légitimation. Le combat contre la mondialisation libérale a, lui aussi, et fort efficacement, réussi ce passage par le haut : de l'international vers le national.

Prenons l'exemple de la France. Les pourfendeurs du « repli national », de l'« idéologie française » et des « nationaux-républicains » – de Bernard-Henry Lévy à Philippe Sollers, en passant par Daniel Cohn-Bendit et quelques-uns de leurs amis journalistes -- ne parviennent pas, malgré tous leurs efforts, à faire rentrer les mouvements antimondialisation dans le lit de Procuste de catégories préfabriquées et massivement utilisées pour, en dernière analyse, défendre et illustrer l'orthodoxie libérale[9]. Que, par exemple, la caution permettant la sortie de prison de M. José Bové ait été versée par des agriculteurs américains, et qu'un mouvement comme Attac[10] ait spontanément essaimé dans une vingtaine de pays interdit l'utilisation de l'épithète « nationaliste ».

Dans les grands rassemblements, de Seattle à Nice, se sont en effet retrouvés au coude-à-coude des manifestants de multiples nationalités, chacun porteur de revendications spécifiques à son pays et à son activité professionnelle, mais dont toutes s'inscrivaient dans un cadre global.

Vers un nouvel internationalisme

Chacun commence, en effet, à comprendre que, dans la mesure où les politiques nationales sont surdéterminées par des orientations décidées au niveau international, c'est aussi à ce niveau que doivent se porter la contestation et l'élaboration de propositions alternatives. Et ces dernières, à la grande différence de la mondialisation libérale, pur produit du Nord, doivent incorporer les aspirations du Nord comme du Sud. Ce sera la principale fonction du Forum social mondial prévu à Porto Alegre du 25 au 30 janvier *(lire l'éditorial d'Ignacio Ramonet, page 1)*.

Il appartiendra ensuite aux différents mouvements, syndicats et élus de décliner, pays par pays, et en fonction des rapports de force locaux, la traduction de ces premières alternatives globales. C'est donc bien un nouvel internationalisme qui, certes très progressivement – car il est des questions qui divisent, telles les normes sociales et environnementales –, se met en place à l'échelle internationale. Il a vocation à décloisonner des combats jusqu'ici isolés, mais qui seront désormais dotés de la légitimité que confère la référence à un socle commun de propositions portant la « griffe » d'un lieu emblématique.

Pour les mouvements citoyens, l'invocation de Seattle ou de Porto Alegre aura peut-être bientôt le même statut que celle du « consensus de Washington » ou du pacte de stabilité budgétaire par leurs gouvernements respectifs. On comprend alors mieux l'inquiétude lancinante des libéraux qui voient se constituer contre eux une architecture dont ils connaissent bien l'efficacité, et que les résultats de leurs politiques ne peuvent que renforcer. Et ils ne seront certainement pas rassérénés par la lecture d'un récent (et excellent) rapport du service canadien du renseignement de sécurité intitulé « L'antimondialisation, un phénomène en pleine expansion [11] »...

Bernard Cassen

9. Certains utilisent des moyens détournés pour tenter de disqualifier le mouvement antimondialisation. Par exemple l'usage de l'adjectif « antimondialiste », délibérément emprunté au lexique du Front national, pour suggérer insidieusement une parenté. C'est le cas d'Alexandre Adler dans « La mondialisation malheureuse » (*Le Monde*, 23 novembre 2000) qui, pour faire bon poids, s'en prend par ailleurs aux *« violences agitatoires des illuminés communautaristes de Seattle et de Prague »*. M. Alain Lipiez, député Vert européen, dans « Le vrai fiasco de la présidence française » *(Le Monde*, 13 décembre 2000), va encore plus loin, en prétendant que cette formule est revendiquée par les intéressés eux-mêmes !

10. L'auteur de ces lignes en est actuellement le président.

11. *Source : www.csis-scrs.gc.ca/fra/miscdocs/200008_f.html.*

DOCUMENT 9

LES ONG AU SERVICE DE LA MONDIALISATION ?

Connivence des élites internationalisées

POURQUOI PASSE-T-ON SI FACILEMENT DU POSTE DE RESPONSABLE D'UNE GRANDE ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE (ONG) À CELUI DE PATRON D'UNE MULTINATIONALE ? LES PARCOURS SOCIAUX ET ÉDUCATIFS COMMUNS, SOUVENT UNE GRANDE UNIVERSITÉ AMÉRICAINE, FACILITENT BIEN DES RAPPROCHEMENTS, POUSSANT À UN « PARTENARIAT » CONTRE NATURE ENTRE GRANDES ENTREPRISES ET ONG, AU NOM D'UNE RESPONSABILITÉ SOCIALE PARTAGÉE.

PAR YVES DEZALAY ET BRYANT GARTH *

LA SOCIOLOGIE a beaucoup à dire dans les débats sur la mondialisation (1). Car, si les analyses savantes sont prolixes en diagnostics promotionnels ou critiques, elles restent très discrètes sur les pratiques des experts et contre-experts qui sont des acteurs essentiels de la mondialisation.

L'étude de la gouvernance mondiale représente un marché valorisé et profitable pour les producteurs de droit, d'économie ou de science politique (2). Au-delà de leurs divergences scientifiques ou idéologiques, ces producteurs ont en commun de prendre au sérieux les enjeux de la mondialisation. Faisant comme si elle était une réalité – à promouvoir, à combattre ou à contrôler –, ils mobilisent des ressources sociales et institutionnelles qui contribuent à la faire exister, comme enjeu politique mais également comme chantier autour duquel s'empressent les experts. Lorsqu'ils se renvoient la balle d'un forum à l'autre, les protagonistes ont tout intérêt à ne pas saper ce nouvel espace de pouvoir. Ils y parviennent d'autant plus facilement que la dynamique de l'affrontement les conduit à mettre en avant des champions qui mobilisent des combinaisons assez voisines de savoirs intellectuels et de capital social. Au service de stratégies qui se répondent comme en écho.

Le marché de l'expertise internationale est élitiste et protégé. Pour y accéder, il faut disposer de compétences culturelles et linguistiques. Avant d'être renforcées et légitimées par des cursus scolaires internationaux très coûteux, les prédispositions à l'international sont l'apanage des héritiers de lignées familiales cosmopolites. Y compris parmi certains critiques de la mondialisation, qui s'inscrivent dans des réseaux internationaux souvent marqués par l'influence nord-américaine. Car les grandes organisations non gouvernementales (ONG) multinationales recrutent, elles aussi, leurs jeunes professionnels parmi les meilleurs diplômés des campus de l'Ivy League (3), aux Etats-Unis. Or l'accès à ces écoles d'élite – dont le coût peut dépasser 40 000 dollars par an (30 000 euros) – est réservé pour l'essentiel aux héritiers d'un establishment libéral qui, noblesse oblige, a toujours cultivé une certaine forme d'idéalisme et d'universalisme.

Grâce à un tel recrutement, certaines organisations militantes, certaines ONG, disposent d'un vivier constamment renouvelé de compétences. Aussi motivées que reconnues, elles deviennent des partenaires critiques des multinationales et des Etats. Ces collaborations, mal rémunérées mais riches d'expérience, n'excluent nullement des carrières ultérieures dans les institutions d'Etat, les grands cabinets d'expertises, voire les multinationales. Les professionnels du militantisme y retrouveront leurs anciens condisciples, sinon les dépasseront. Les apprentissages militants de ce type permettent en effet d'acquérir quelques-unes des clefs essentielles à l'heure de la « mondialisation » : un carnet d'adresses, mais aussi un savoir-faire politique qui combine la visibilité médiatique et la discrétion du lobbying, sans oublier une réputation bien utile en cas de reconversion ultérieure comme « entrepreneur moral ».

Ainsi, M. Benjamin Heineman, diplômé de Harvard, Oxford et Yale, commence son parcours professionnel en consacrant ses trois premières années à un cabinet juridique d'intérêt public financé par la Fondation Ford. Cela le conduit à d'importantes fonctions dans l'administration Carter, avant qu'il ne devienne (il le restera dix-sept ans) directeur juridique de la General Electric, principale multinationale de la planète. Il en est actuellement le vice-président. Exemplaire, ce profil lui vaut une forte légitimité dans le monde professionnel et patronal, où il s'engage en faveur de la déontologie et d'une plus grande « responsabilité sociale ».

Stratégies du double jeu

LES CARACTÉRISTIQUES de la nouvelle génération des activistes de la mondialisation valent, a fortiori, pour leurs aînés. L'aisance culturelle et linguistique, souvent cultivée depuis le plus jeune âge dans des établissements scolaires élitistes comme les écoles bilingues (particulièrement dans les pays en voie de développement), sert de passeport pour l'accès ultérieur à des formations universitaires étrangères, dont le coût, assumé en grande partie par les familles, renforce l'effet de sélection sociale.

Cette formation à l'étranger des élites nationales des pays dépendants constitue un héritage du modèle colonial, réactualisé par le nouvel impérialisme. Les Etats-Unis ont imposé leur hégémonie par des investissements éducatifs qui ont remodelé les cursus universitaires des futurs responsables gouvernementaux autour de l'économie et de la science politique. Les grands campus privés de l'Ivy League servent ainsi de lieu de prédilection à la constitution des nouvelles élites, tant nationales qu'internationales. Compensant la concurrence accrue dans l'enseignement supérieur national, liée à l'afflux d'étudiants, les formations lointaines et coûteuses ont permis aux différentes bourgeoisies d'Etat de privilégier leurs héritiers en leur réservant de fait l'accès à des diplômes étrangers prestigieux. Cette stratégie, commune aux élites de nombreux pays, a contribué à *« une unification du champ mondial de la formation des dirigeants* (4) ».

A travers la dénonciation des vieilles idéologies coloniales au profit de nouveaux universels – le développement, le marché, l'Etat de droit –, la puissance hégémonique américaine a fait coup double. Elle a disqualifié les réseaux d'influence qui assuraient la pérennité du modèle néocolonial européen, tout en réorientant vers ses propres campus les circuits internationaux de formation des élites périphériques. Avec pour corollaire utile, la fuite des cerveaux vers les marchés professionnels les plus rémunérateurs.

Les deux espaces du national et de l'international sont étroitement imbriqués dans les stratégies de reproduction des élites. Sur le marché de l'expertise internationale, les opérateurs dominants sont ceux qui peuvent mobiliser des titres et des diplômes authentifiés par leurs Etats d'origine. A l'inverse, un capital international de compétences et de relations représente un atout non négligeable dans les stratégies nationales de pouvoir. Etre énarque ou polytechnicien ne nuit certainement pas à une carrière ultérieure dans les institutions internationales ; être diplômé de Harvard n'interdit aucunement de devenir ministre à Paris. Un petit groupe de privilégiés peut simultanément faire valoir sa notoriété nationale pour se faire entendre sur la scène internationale et investir dans l'international pour renforcer ses positions dans le champ du pouvoir national. Dans ce dernier cas, il suffit d'expliquer qu'ils pourront ainsi mieux promouvoir les intérêts du pays dans la compétition mondiale.

Ces stratégies du double jeu valent, a fortiori, pour les grandes institutions philanthropiques privées – comme les Fondations Ford, Rockefeller, Soros – qui se retrouvent désormais à l'avant-garde de la mondialisation, fût-elle « humanisée ». Tout en finançant l'essor international des grandes ONG qui militent pour les droits de la personne ou la défense de l'environnement, elles ont contribué au rayonnement international des campus qui produisent et qui diffusent la nouvelle orthodoxie libérale : plus de la moitié des gouverneurs de banques centrales sont diplômés en économie, le plus souvent dans les grandes universités américaines ; plus d'un tiers sont des anciens du Fonds monétaire international (FMI) ou de la Banque mondiale. La mondialisation valorise ainsi un espace de la « gouvernance » internationale dont les institutions et les pratiques s'inspirent du modèle nord-américain.

(1) *Cf.* « Sociologie de la mondialisation », *Actes de la recherche en sciences sociales*, Paris, mars 2004.

(2) Ainsi, les grandes institutions financières internationales, comme la Banque mondiale, consacrent désormais plusieurs centaines de millions de dollars à la promotion du droit et de la « bonne gouvernance », qui viennent compléter le répertoire des prescriptions monétaristes (*cf.* Yves Dezalay, Bryant Garth [sous la direction de], *Global Prescriptions. The Production, Exportation and Importation of a New Legal Orthodoxy*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 2002).

(3) L'Ivy League regroupe les huit universités d'élite américaines. Lire Rick Fantasia, « Délits d'initiés sur le marché universitaire américain », *Le Monde diplomatique*, novembre 2004.

(4) Pierre Bourdieu, « Conclusions du colloque sur les instances de formation des cadres dirigeants », Centre de sociologie européenne, Maison des sciences de l'Homme, Paris, 1993, p. 282.

* Respectivement directeur de recherche au CNRS et professeur de droit et ancien directeur de l'American Bar Foundation. Auteurs de *La Mondialisation des guerres de palais*, Seuil, Paris, 2002.

Le Monde Diplomatique - juin 2005 -

Paradoxalement, les divisions au sein de l'empire font sa force. La ruse de la raison impériale (5), c'est qu'elle exporte aussi ses modes de critique : même la contestation du modèle américain s'inspire des analyses (multiculturalisme, métissage) et des méthodes de lutte (invocation de la « société civile » et recours aux médias) courantes aux Etats-Unis. Pour riposter à ceux qui justifient leurs politiques conservatrices en s'appuyant sur les « internationales de l'establishment » (FMI, Banque mondiale, etc.), leurs adversaires puisent dans la panoplie des modèles alternatifs qui circulent à travers le réseau des ONG. Ainsi, au centre comme à la périphérie du nouvel ordre mondial, les luttes internes alimentent et se nourrissent de dynamiques d'importation culturelle. Concurrentes autant que complémentaires dans leurs effets hégémoniques.

Grâce à leur recrutement dans les campus d'élites, au soutien financier des fondations philanthropiques et aux nombreux relais dont elles disposent (dans le champ universitaire mais aussi dans celui des institutions internationales), les ONG basées à Washington peuvent plus facilement élaborer des stratégies et des modèles qui correspondent aux nouveaux enjeux politiques ou scientifiques. Elles sont d'autant plus soucieuses de diffuser ces analyses qu'elles espèrent en retour faire valoir une mobilisation de l'opinion internationale pour accroître leur influence à Washington. Pour les organisations militantes des pays dominés, le problème est différent. La faiblesse de leurs ressources propres les conduit à faire appel au marché international de la philanthropie... qui leur impose en retour ses mots d'ordre et ses modèles, sinon ses modes.

Détournement de militants

Dans sa thèse sur « Le marché international de la solidarité », Benjamin Buclet détaille toute l'ambiguïté du « partenariat » entre les grandes ONG internationales et les petites structures intervenant au niveau local (6). Afin de financer leur action militante, ces dernières doivent s'inscrire dans une logique de projet, négocié avec des bailleurs de fonds internationaux. La mise en concurrence des projets assure l'influence de ces gestionnaires financiers, tant sur la définition des « populations-cibles » que sur les objectifs et les critères d'évaluation. De surcroît, les priorités de ces gestionnaires sont relayées par de grandes ONG, bien introduites sur la scène internationale – ce qui leur permet de remplir, de fait, un rôle de bolding vis-à-vis de leurs réseaux de petites ONG locales, ne disposant pas, elles, des ressources sociales qui ouvrent un accès direct aux financements internationaux. Ce dispositif court-circuite les gouvernements nationaux et les notables locaux, mais permet à la « société civile internationale » *(sic)* d'assurer la diffusion de ses valeurs et de ses priorités, de définir ce que sont les besoins de développement ou les « attentes de démocratie ».

Tout en dénonçant les tenants du monétarisme qui ont imposé leurs disciples – et leur discipline – à la tête des institutions financières nationales des pays en voie de développement, les agents du « marché mondial de la solidarité » prolongent au niveau local l'entreprise de restructuration politique dans les Etats de la périphérie. Lorsqu'ils s'efforcent de bâtir leur crédibilité sur le terrain, les responsables de ces petites ONG n'échappent pas en effet à la logique du clientélisme. Porte-parole – mais aussi « parrains » – de populations très dépendantes, ils sont alors amenés à concurrencer les notables qui disposaient jusque-là d'un quasi-monopole sur le pouvoir politique local.

Parfois, les gains obtenus par les militants sur la scène internationale ont été chèrement payés au plan local car, encouragés à utiliser les méthodes d'action prisées par les pays démocratiques et les ONG (rassemblements pacifiques, exposition des leaders du mouvement les plus charismatiques), ils se heurtent à des pouvoirs qui, eux, ne reculent pas devant la violence. Ce qui correspond le mieux aux canons de la protestation occidentale, médiatisation comprise, n'est pas nécessairement ce qui impressionne le plus des régimes où la puissance des forces de répression et l'équilibre des pouvoirs ne sont ni ceux de Stockholm ni ceux de Washington (7).

Confrontés à une lutte aussi incertaine qu'inégale, certains de ces militants peuvent être tentés de fuir vers les grandes scènes de la mondialisation où, grâce aux ressources mises à leur disposition, ils peuvent avoir l'impression que leurs engagements sont non seulement moins périlleux, mais aussi plus efficaces.

Ainsi, parmi les militants chiliens qui avaient été les pionniers des droits de la personne sous la dictature de Pinochet, plusieurs, parmi les meilleurs, ont émigré pour se retrouver au premier rang de la scène internationale. Certains s'y sont résolus parce qu'ils étaient pourchassés ou expulsés, comme le professeur de droit Jose Zalaquett qui a rejoint Amnesty International en 1976, avant d'en assumer trois ans plus tard la présidence.

Mais, pour la plupart, leur départ coïncide avec le déclin des ONG chiliennes, après la victoire de la coalition démocratique. Soit parce que la nouvelle équipe gouvernementale a fait appel à eux, pour bénéficier de leur légitimité : M. Roberto Garreton, responsable du comité juridique de défense des victimes de la dictature créé au sein de l'Archevêché, est, par exemple, nommé ambassadeur des droits de l'homme, avant de poursuivre sa carrière à l'ONU comme rapporteur spécial des droits de l'homme, notamment au Zaïre. Plus généralement, quand le Chili cesse de faire la « une » des grands médias, les financements des ONG se tarissent, même si les couches les plus défavorisées de la population chilienne continuent d'être victimes de violences policières. Pour poursuivre leur engagement, certains militants choisissent alors d'émigrer, comme M. José Vivenco, qui rejoint Washington, où il devient l'un des principaux porte-parole d'America Watch.

L'internationalisation des luttes nationales à travers lesquelles se construit l'embryon d'une société civile mondiale contribue donc à imposer comme universelles des stratégies et un savoir-faire inspirés par la dynamique politique américaine. Déjà, la victoire de Ronald Reagan avait produit des effets paradoxaux, notamment en favorisant l'universalisation des « droits de l'homme (8) ». Pour construire une sorte de contre-feu devant la mainmise de la droite sur les institutions d'Etat, la fraction réformiste, souvent démocrate, du Foreign Policy Establishment s'appuya sur les ressources d'institutions privées qu'elle avait fondées et dont elle conservait le contrôle. Soucieuse d'encourager l'essor d'une « société civile » capable de jouer un rôle de contre-pouvoir, elle invoquait contre les faucons dont s'entourait Ronald Reagan une morale universelle des droits de la personne.

« Jugez les salauds »

Les fondations philanthropiques ont joué un rôle de modérateurs de la mobilisation civique. Dans le domaine de l'environnement, par exemple, en faisant miroiter ses subventions et en mobilisant ses réseaux scientifiques, la Fondation Ford a accéléré la reconversion de mouvements contestataires autour de thématiques « responsables ». Elle a, par exemple, fait pression sur les responsables de l'Environment Defense Fund (EDF) pour qu'ils abandonnent une stratégie de confrontation qui s'appuyait sur la tribune judiciaire pour mobiliser l'opinion : « *Sue the bastards* » (Jugez les salauds), selon la formule favorite de l'inventeur de cette démarche.

Faisant valoir que leur responsabilité civile en tant que bailleurs de fonds était engagée, les financiers de la Fondation Ford ont imposé une présélection des dossiers par des grands notables du barreau. Simultanément, la Fondation a encouragé la négociation des écologistes avec les industriels. D'abord en finançant les travaux d'une équipe d'économistes d'Electricité de France qui ont démontré que la protection de l'environnement ne représentait pas seulement un coût, mais une source de profits potentiels pour les entreprises. Ensuite en faisant pression sur les multiples petits groupes d'activistes pour qu'ils se regroupent au sein de structures unifiées autour d'états-majors professionnels, capables de négocier sur la base d'une expertise scientifique reconnue (9). Les grandes ONG qui dominent désormais la scène internationale de la défense de l'environnement – modernisée sous l'appellation de « marché du développement durable » – sont l'instrument de cette contre-offensive inscrite dans la grande tradition réformiste du capitalisme philanthropique américain, inventée par les « barons voleurs (10) ».

Pierre Bourdieu le rappelait : « *La référence à l'universel est l'arme par excellence* (11). » L'impérialisme sait avancer sous l'étendard des droits de l'homme et de la (bonne) gouvernance. Jouant de leur partenariat avec les ONG, les multinationales n'ont plus ensuite qu'à se présenter comme les champions du « développement [d'un capitalisme] durable ».

Yves Dezalay
et Bryant Garth

(5) *Cf.* Pierre Bourdieu et Loïc Wacquant, « Sur les ruses de la raison impérialiste », *Actes de la recherche en sciences sociales*, mars 1998, et *Le Monde diplomatique*, mai 2000.

(6) *Cf.* Benjamin Buclet, « Le marché international de la solidarité : les organisations non gouvernementales en Amazonie brésilienne », thèse soutenue à l'EHESS, Paris, juin 2004.

(7) Lire Arundhati Roy, « Les périls du tout-humanitaire », *Le Monde diplomatique*, octobre 2004.

(8) *Cf.* « L'impérialisme de la vertu », *Le Monde diplomatique*, mai 2000.

(9) *Cf.* Robert Gottlieb, *Forcing the Spring : The Transformation of the American Environmental Movement*, Island Pr., Washington, 1993.

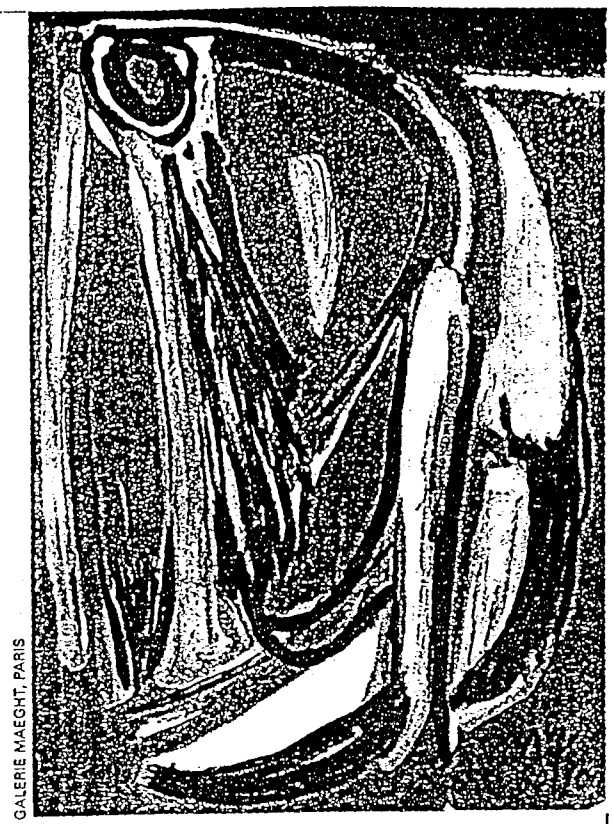
(10) *Cf.* Nicolas Guilhot, « Une vocation philanthropique, George Soros, les sciences sociales et la régulation du marché mondial », *Actes de la recherche en sciences sociales*, mars 2004.

(11) *Cf.* Pierre Bourdieu, *Raisons pratiques*, Seuil, Paris, 1994, p. 242.

DOCUMENT 10

La mutation du monde

Par IGNACIO RAMONET



GALERIE MAEGHT, PARIS

BRAM VAN VELDE. – « Eclatement » (1978)

EN octobre 1917, dix jours suffirent à la révolution bolchevique pour *« ébranler le monde »*. Pour la première fois, le rouleau compresseur du capitalisme était durablement stoppé.

L'essor du capitalisme avait été stimulé par les travaux de grands théoriciens (Adam Smith, David Ricardo), par de décisives avancées technologiques (machine à vapeur, chemin de fer) et par des bouleversements géopolitiques (Empire britannique, renaissance de l'Allemagne, puissance des Etats-Unis). Tout cela conjugué avait produit la première révolution capitaliste ; laquelle favorisa une considérable expansion mais écrasait les hommes, comme en témoignèrent Charles Dickens, Emile Zola ou Jack London.

Comment tirer collectivement profit de la formidable richesse produite par l'industrialisation, tout en évitant que les citoyens ne soient broyés ? C'est à cette question que répondra Karl Marx, dans son œuvre majeure, *Le Capital* (1867). Il faudra attendre cinquante ans pour qu'un stratège de génie, Lénine, parvienne à conquérir le pouvoir en Russie dans l'espoir messianique de libérer les *« prolétaires de tous les pays »*.

Quatre-vingts ans après, l'Union soviétique a fait naufrage, et le monde connaît une nouvelle grande mutation, que nous pourrions appeler la seconde révolution capitaliste. Elle résulte, comme la première, de la convergence d'un faisceau de transformations survenues dans trois champs.

En premier lieu, dans le domaine technologique. L'informatisation de tous les secteurs d'activités ainsi que le passage au numérique (son, texte et images désormais transmis, à la vitesse de la lumière, au moyen d'un code unique) bouleversent le travail, l'éducation, les loisirs, etc.

En deuxième lieu, dans le domaine économique. Les nouvelles technologies favorisent l'expansion de la sphère financière. Elles stimulent les activités possédant quatre qualités : planétaire, permanente, immédiate et immatérielle. Le « big bang » des Bourses et la déréglementation, encouragées dans les années 80 par Mme Margaret Thatcher et M. Ronald Reagan, ont favorisé la mondialisation de l'économie, qui constitue la dynamique principale de cette fin de siècle et à l'influence de laquelle nul pays n'échappe.

En troisième lieu, dans le domaine sociologique. Les deux bouleversements précédents mettent à mal les prérogatives traditionnelles de l'Etat-nation et ruinent une certaine conception de la représentation politique et du pouvoir. Celui-ci, naguère hiérarchique, vertical et autoritaire, apparaît de plus en plus structuré en réseaux, horizontal et – grâce à la manipulation des esprits que permettent les grands médias de masse – consensuel.

Déboussolées, les sociétés sont désespérément en quête de sens et de modèles, car ces trois grands changements se produisent simultanément, ce qui accentue l'effet de choc.

En même temps, deux des piliers sur lesquels reposaient les démocraties modernes – le progrès et la cohésion sociale – sont remplacés par deux autres – la communication et le marché – qui en changent la nature.

LA communication, première superstition du temps présent, nous est proposée comme étant susceptible de tout régler, en particulier les conflits au sein de la famille, de l'école, de l'entreprise ou de l'Etat. Elle serait la grande pacificatrice. Pourtant, on commence à soupçonner que son abondance même cause une nouvelle forme d'aliénation et que, au lieu de libérer, ses excès incarcèrent l'esprit.

Le marché a désormais tendance à inonder toutes les activités humaines, à les réglementer. Naguère, certains domaines – culture, sport, religion – demeuraient hors de sa portée ; maintenant, ils sont absorbés par sa sphère. Les gouvernements s'en remettent de plus en plus à lui (abandon des secteurs d'Etat, privatisations). Or le marché est l'adversaire majeur de la cohésion sociale (et de la cohésion mondiale), car sa logique veut qu'une société se divise en deux groupes : les solvables et les non-solvables. Ces derniers ne l'intéressent guère : ils sont hors jeu. Le marché est, intrinsèquement, producteur d'inégalités.

Tous ces changements structurels et conceptuels, à l'œuvre depuis une dizaine d'années, ont produit un authentique éclatement du monde. Des concepts géopolitiques – comme Etat, pouvoir, démocratie, frontière – n'ont plus la même signification. Au point que, si l'on observe le fonctionnement réel de la vie internationale, on constate que ses acteurs ont changé.

A l'échelle de la planète, les trois principaux protagonistes (qui étaient, sous l'Ancien Régime, la noblesse, le clergé et le tiers-état) sont désormais : les associations d'Etats (Union européenne, Alena, Mercosur, Asean, etc.) ; les entreprises globales et les grands groupes médiatiques ou financiers ; et les organisations non gouvernementales (ONG) d'envergure mondiale (Greenpeace, Amnesty International, World Wild Life, etc.). Ces trois acteurs agissent dans un cadre planétaire moins fixé par l'Organisation des Nations unies que, signe des temps, par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), nouvel arbitre global.

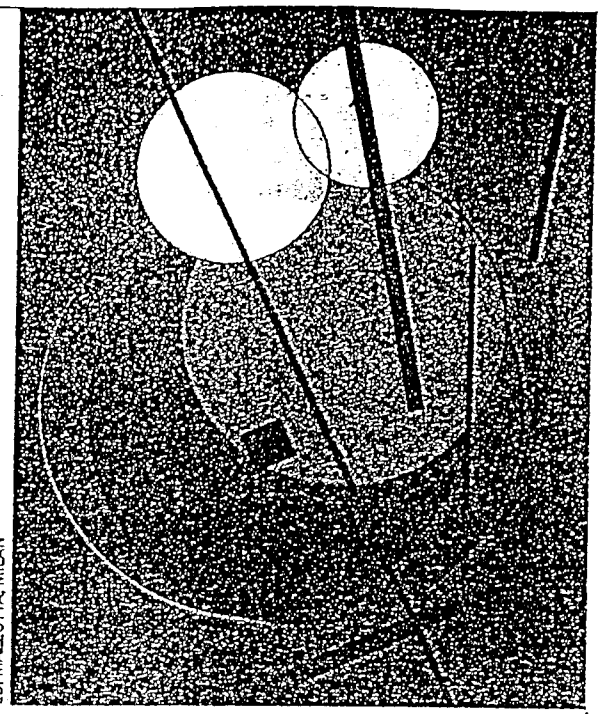
Le vote démocratique n'a aucune influence sur le fonctionnement interne des trois nouveaux acteurs. Cette mutation du monde s'est mise en place sans qu'on y prenne garde et sans que les responsables politiques eux-mêmes en soient conscients. Les citoyens peuvent-ils rester sans réagir, alors que cela vide la démocratie de sens ?

Le Monde diplomatique
octobre 1997

DOCUMENT 11

Firmes géantes Etats nains

Par IGNACIO RAMONET



ED. MAZZOTTA, MILAN

LUIGI VERONESI. – « KF2 » (1991)

PAS une semaine ne se passe sans que les médias annoncent un nouveau mariage entre grandes entreprises, un rapprochement colossal, une mégafusion donnant naissance à une firme géante. Rappelons l'acquisition du constructeur automobile Chrysler par Daimler-Benz (pour un montant de 43 milliards de dollars) (1), de la banque Citicorp par Travelers (82,9 milliards), de la compagnie de téléphone Ameritech par SBC Communications (60 milliards), de la firme pharmaceutique Ciba par Sandoz (36,3 milliards) qui a donné naissance à Novartis, de l'opérateur MCI Communication par WorldCom (30 milliards), de la Bank of Tokyo par la Mitsubishi Bank (33,8 milliards), de la Société de banque suisse par l'Union des banques suisses (24,3 milliards), ainsi que la récente décision de fusionner les deux géants historiques de la sidérurgie allemande, Thyssen et Krupp, dont le chiffre d'affaires, selon ses dirigeants, s'élèvera à 63 milliards de dollars...

En 1997, les fusions-acquisitions dans le monde ont atteint 1 600 milliards de dollars ! Les secteurs les plus sensibles à cette course au gigantisme sont les banques, la pharmacie, les médias, les télécommunications, l'agroalimentaire et l'automobile.

Pourquoi une telle effervescence ? Dans le cadre de la mondialisation, les grands groupes de la Triade (Amérique du Nord-Union européenne-Japon), profitant de la déréglementation de l'économie, veulent avoir une présence planétaire. Ils cherchent à devenir des acteurs importants dans chaque grand pays et à y détenir des parts de marché significatives. Par ailleurs, la baisse des taux d'intérêt (qui provoque un transfert des obligations vers les actions), les masses de capitaux ayant fui les Bourses asiatiques, la colossale capacité financière des principaux fonds de pension et une meilleure rentabilité des entreprises (en Europe et aux Etats-Unis) dopent les Bourses occidentales et provoquent l'ivresse des fusions.

Celles-ci rencontrent de moins en moins de tabous. Par exemple, l'automobile, au même titre que la sidérurgie ou les télécommunications, était naguère considérée comme un secteur stratégique par la plupart des gouvernements. Ce n'est pas le cas, depuis une vingtaine d'années, au Royaume-Uni, et, depuis le rachat de l'américain Chrysler par l'allemand Daimler-Benz, cela ne l'est plus aux Etats-Unis.

« *Désormais, les patrons sont totalement désinhibés*, déclare un expert du Boston Consulting Group. *Les verrous du capitalisme traditionnel sautent, les pactes mutuels de non-agression n'ont plus cours. Il n'est plus interdit de secouer violemment la porte d'un groupe, même quand le management refuse l'idée d'un rapprochement* (2). » On en a eu un exemple éloquent, en mars dernier en France, lors de la fusion-absorption d'Havas par la Compagnie générale des eaux, de M. Jean-Marie Messier, qui a donné naissance au groupe Vivendi.

C'est que les fusions présentent, aux yeux des prédateurs, de nombreux avantages. Elles permettent de réduire les effets de la concurrence en la rachetant car la plupart de ces ententes rapprochent des entreprises concurrentes désireuses de dominer de manière quasi monopolistique leur secteur (3) ; elles fournissent l'occasion de rattraper le retard en matière de recherche-développement en absorbant des entreprises possédant une réelle avance technologique ; elles permettent enfin de procéder à des licenciements massifs sous prétexte de réduire les coûts (la fusion des firmes pharmaceutiques britanniques Glaxo et Wellcome, par exemple, s'est traduite, dès la première année, par la suppression de 7 500 emplois, soit 10 % des effectifs).

CERTAINES firmes ont atteint des dimensions titanesques. Leur chiffre d'affaires est parfois supérieur au produit national brut (PNB) de nombreux pays développés : ainsi, celui de General Motors est plus important que le PNB du Danemark, celui d'Exxon supérieur au PNB de la Norvège, et celui de Toyota supérieur au PNB du Portugal (4). Le montant des ressources financières dont ces firmes disposent est souvent supérieur aux recettes budgétaires des Etats, y compris des plus développés. Supérieur, surtout, aux réserves de change détenues par les banques centrales de la plupart des grands Etats (5).

Comme dans des vases communicants, au fur et à mesure que, par le biais des fusions, des firmes deviennent géantes, par le truchement des privatisations, les Etats deviennent nains.

Depuis que, au début des années 80, Mme Margaret Thatcher lança les premières privatisations, tout (ou presque) est à vendre. La plupart des gouvernements, de droite comme de gauche, du Nord comme du Sud, taillent à la hache dans la masse de l'Etat.

Entre 1990 et 1997, à l'échelle mondiale, les Etats se sont débarrassés, au profit de firmes privées, d'une part de leur patrimoine estimée à 513 milliards de dollars (215 milliards pour la seule Union européenne) ! Les entreprises privatisées sont particulièrement prisées par les investisseurs car elles ont bénéficié d'une restructuration financée par l'Etat et, de surcroît, leurs dettes ont été épongées. Elles représentent des placements fort attractifs. En particulier celles des secteurs de première nécessité (électricité, gaz, eau, transports, télécommunications, santé), qui assurent un revenu régulier très rentable, dénué de risque, et où des investissements préalables pouvant durer des décennies ont été faits par l'Etat.

On assiste ainsi à ce spectacle insolite : la montée en puissance de firmes planétaires, face à laquelle les contre-pouvoirs traditionnels (Etats, partis, syndicats) semblent de plus en plus impuissants. Le phénomène principal de notre époque, la mondialisation, n'est point piloté par les Etats. Face aux firmes géantes, ceux-ci perdent de plus en plus leurs prérogatives. Les citoyens peuvent-ils tolérer ce coup d'Etat planétaire de nouveau type ?

(1) 1 dollar = environ 5,9 F.

(2) *Libération*, 15 octobre 1997.

(3) C'est pour ne pas être accusé de favoriser la reconstitution de « monopoles naturels » que le gouvernement des Etats-Unis a déposé plainte, le 18 mai dernier, contre la firme Microsoft, de M. Bill Gates, pour violation de la législation antitrust.

(4) François Chesnais, *La Mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1997, p. 251.

(5) *Ibid.*, p. 253.

Le Monde Diplomatique
juin 1998.

DOCUMENT 12

Multiforme et transnational, le mouvement altermondialiste renouvelle la critique sociale du capitalisme et dénonce sa perte de sens.

La contestation du capitalisme

Le développement des mouvements sociaux observé dans notre pays depuis maintenant une quinzaine d'années a remis à l'ordre du jour la question de la contestation sociale du capitalisme, éclipsée pendant une bonne décennie. Un situation qui n'est pas une exception française : l'émergence rapide et le succès du mouvement altermondialiste ont montré que des lignes de conflit identiques et de nouvelles entreprises de mobilisation se retrouvaient dans les démocraties occidentales, par-delà les différences de traditions et de cultures politiques.

Un mouvement multiforme

Le mouvement est partout multiforme : il associe des groupes, syndicaux ou associatifs, et les causes les plus variés. Les forces syndicales traditionnelles n'y sont ni pionnières ni majeures, les premiers rôles étant tenus par des mouvements sociaux de l'après-68, des organisations non gouvernementales (ONG) et, surtout, par de vrais nouveaux venus : des syndicats de création récente comme SUD ou la Confédération paysanne, des organisations de « sans » parfois hybrides, à mi-chemin du syndical et de l'associatif, comme AC ! ou *Jobs with Justice*, des *think tanks* ou clubs intellectuels (Fondation Copernic ou Espaces Marx pour la France, Public Citizen aux Etats-Unis...) et des associations *ad hoc*, spécialisées dans la dénonciation des effets de la mondialisation économique et financière, comme Attac ou la New Economics Foundation au Royaume-Uni. Les protestations altermondialistes sont ainsi rendues possibles par la coopération inédite de groupes qui étaient auparavant soit totalement étrangers les uns aux autres, soit en compétition. L'outil Internet a sans aucun doute été essentiel dans ce rapprochement et dans la diffusion des informations à très faibles coûts.

L'éclatement des revendications fait écho à cette variété organisationnelle : solidarité Nord-Sud, lutte contre les injustices sociales, les discriminations et la pauvreté, respect des cultures et de la biodiversité, etc. La défense (et/ou l'élargissement) des droits et de la démocratie apparaît comme le substrat commun à l'ensemble des mobilisations actuelles, ce que les Nord-Américains désignent comme un *« mouvement pour la justice globale »*. Autre point commun : la gamme des moyens d'action, alternativement ou conjointement utilisés, est étendue, de la stratégie de lobbying jusqu'à la légitimation de la désobéissance civile. En d'autres termes, elle associe deux registres jusqu'alors antinomiques : d'un côté, le coup de force pour choquer ou interpeller l'opinion publique, de l'autre, la stratégie d'influence.

Les protestations altermondialistes sont devenues possibles grâce à la coopération de groupes qui étaient étrangers les uns aux autres ou en compétition.

A l'appui de ces stratégies, les groupes associent une forte composante savante ou experte qui leur fait produire des contre-rapports, des contre-argumentaires et des dossiers techniques mobilisables, le cas échéant, pour engager un combat judiciaire. La forme contre-sommet ou forum social constitue une illustration exemplaire de ce « militantisme de dossier » (1), dans lequel l'engagement écologiste a été pionnier.

Ces mouvements témoignent, pour reprendre les termes de Luc Boltanski et Eve Chiapello (2), d'un renouveau de la critique sociale qui dénonce l'aggravation de la misère et de l'exploitation, mais aussi d'un renouveau, selon nous, de la « critique artiste » s'attachant à dénoncer la perte de sens (désenchantement, non-authenticité et oppression) induite par le capitalisme, comme on peut le repérer, par exemple, dans les thématiques sur la marchandisation du vivant ou le contrôle social croissant. Par cette jonction des critiques, inédites depuis 1968, ils pourraient constituer, aux yeux de certains militants d'extrême gauche en particulier, une relève au mouvement ouvrier traditionnel, en crise depuis une vingtaine d'années.

Une contestation transnationale

Comment un tel mouvement a-t-il pu voir le jour dans un contexte marqué par le reflux général des conflits sociaux, une uniformisation des choix de politique économique et l'absence d'idéologie de transformation sociale depuis, au moins, la fin du monde bipolaire ? Poser la question revient souvent à comparer, ou au moins à mettre en parallèle, le mouvement altermondialiste et le mouvement ouvrier naissant de la seconde moitié du XIXe siècle.

Le parallélisme se fonde sur deux éléments. D'une part, sur le caractère ou la prétention internationale des deux expériences. Dès son entrée sur la scène publique, à l'occasion de la tenue du « cycle du Millenium » de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Seattle en 1999, le mouvement antiglobalisation a adopté une Déclaration des membres de la société civile internationale : par ce texte, environ 1 200 associations venues de 87 pays exigeaient un coup d'arrêt à la libéralisation du commerce et une réforme de l'institution. La conviction d'être des « mondialistes » est forte parmi les militants. C'est ce qui a en partie guidé l'objectif, réussi au cours de l'année 2002, de substituer à l'étiquette « antimondialisation » celle de « l'altermondialisation », pour expliquer qu'ils s'opposent aux formes empruntées par la globalisation économique et financière, non pas à la mondialisation en tant que telle. Mieux : ils estiment être les promoteurs et les moteurs d'une mondialisation des sociétés civiles, plus légitime, voire antérieure, à la mondialisation des flux marchands.

Le parallélisme avec le mouvement ouvrier s'opère, d'autre part, par le choix de l'adversaire désigné. Lorsque les altermondialistes fustigent la mondialisation néolibérale, coupable à leurs yeux de l'ensemble des maux dénoncés – de l'accroissement des inégalités à la précarisation générale du salariat, en passant par les atteintes environnementales –, ils désignent sans aucun doute une nouvelle phase d'accumulation capitaliste organisée autour des marchés financiers. Leurs adversaires ne se privent d'ailleurs pas de présenter ce nouveau combat comme une forme dépoussiérée (et édulcorée par l'utilisation du terme libéralisme plutôt que de capitalisme) de la rhétorique marxiste.

L'émergence d'une contestation du capitalisme à l'échelle transnationale soulève deux interrogations. La première porte sur la dynamique du mouvement. A l'heure de la mondialisation, le déplacement de l'action collective vers l'international représente peut-être une césure historique identique à celle qui, entre 1848 et 1914, au moment où se construisaient les économies nationales, a vu s'affirmer un répertoire d'actions collectives modernes dans ses formes (manifestations, grèves, pétitions, etc.) et se déplaçant de l'espace local à l'espace national par le défi direct lancé par des associations nationales aux autorités centrales. La dimension désormais transnationale des protestations est-elle une simple affaire d'opportunité politique (saisir l'occasion de la tenue des réunions internationales) ou une adaptation des organisations du mouvement social au glissement décisionnel opéré par la logique néolibérale mondialisée de fragilisation de l'Etat ?

Enfin, le développement et la diffusion des conflits, l'émergence de nouveaux groupes contestataires, la construction de références communes et le renouvellement des modes d'action marquent le signe de l'ouverture éventuelle d'un nouveau cycle de protestations collectives similaire à celui qui s'est développé au cours des années 60. Et nous interrogent sur la durée de cette nouvelle phase de contestation du capitalisme.

ISABELLE SOMMIER*

* Directrice du Centre de recherches politiques de la Sorbonne (CRPS).

(1) Voir « Science et militantisme : les transformations d'un échange circulaire. Le cas de l'écologie française », par Sylvie Ollitrault, *Politix* n° 36, 1996, pp. 141-162.
(2) Voir *Le nouvel esprit du capitalisme*, par Luc Boltanski et Eve Chiappello, éd. Gallimard, 1999, p. 424.

Alternatives Economiques
n° 65 - 3e trim. 2005.

DOCUMENT 13

Le Monde, 10/10/2000

Pour une mondialisation économique et sociale équilibrée

Au retour des vacances, au moment où le mouvement contre la mondialisation semblait s'essouffler, des milliers d'étudiants engagés, de paysans radicaux et de déçus de la politique avaient surgi début septembre à Millau pour faire un pied de nez aux hamburgers et au capitalisme mondial dont ils sont le symbole. En tant que critiques gastronomiques, peut-être ont-ils raison... Mais leur mépris envers la mondialisation les entraîne dangereusement – comme les protestataires de Seattle, de Davos, de Washington et de Prague plus récemment – du mauvais côté du débat.

Sans aucun doute, les contestataires qui se rangent derrière José Bové sont persuadés que l'intégration économique mondiale a été une manne pour les grandes compagnies, ne laissant aux autres que peu à partager. Ils sont aussi persuadés que la mondialisation ne favorise que l'élite économique et pénalise le reste de la société. D'ailleurs, n'est-ce pas ce que prêche la mondialisation selon la logique darwinienne ? Tout compte fait, pas exactement.

Une étude récente menée par A.T. Kearney suggère que le renforcement de l'intégration économique a été simultanément un moteur pour l'économie et pour le développement social à une échelle mondiale. De ce fait, les bienfaits de la mondialisation sont bien plus étendus – et les coûts moins lourds – que ce que laissent entendre les critiques. Afin de mesurer l'impact de la mondialisation, cette étude, « Globalization Ledger » (« Bilan de la mondialisation »), a recueilli et classé des données provenant de pays développés et en voie de développement qui représentent plus de 75 % du PIB mondial. En utilisant des critères tels que les taux de commerce extérieur, les types d'investissements internationaux et les flux de capitaux, l'étude a classé les pays par degrés de mondialisation et regardé comment ils se situaient par rapport à des indicateurs sociaux, politiques et autres.

Ce classement montre que, à la suite d'une politique de coopération dynamique avec les marchés mondiaux, les pays tirent de la mondialisation des bénéfices importants. Les économies qui se sont mondialisées d'une manière agressive au cours des vingt dernières années – un groupe hétéroclite qui compte des pays tels que le Chili, la Chine et les Philippines – ont eu un développement qui dépasse en moyenne de 30 % à 50 % celui de leurs voisins moins enclins à la mondialisation. Pour être honnête, les bienfaits de cette expansion économique n'ont pas été distribués équitablement au niveau socio-économique. Dans sa majorité, la classe dominante a vu ses revenus bondir de deux à vingt fois plus vite que les autres groupes ! Ce problème est encore plus prononcé dans des pays fortement mondialisés car l'inégalité des revenus a considérablement augmenté à mesure que les barrières au commerce international et à l'investissement sont tombées. Cela dit, il est évident que d'autres classes sociales ont bénéficié de la mondialisation.

Dans le monde, les revenus parmi la classe moyenne ont augmenté de presque 15 % en termes de pouvoir d'achat (à inflation comparable) entre 1980 et 1990, dernière année pour laquelle les données complètes sont encore disponibles. Et, en Europe, les revenus de la classe moyenne ont crû de manière encore plus sensible.

La croissance économique a eu un énorme impact sur la qualité de vie des couches sociales les plus défavorisées, qui sont souvent au cœur des débats sur la mondialisation. Les revenus des pauvres n'ont pas augmenté dans les mêmes proportions que ceux des plus fortunés ; néanmoins, les revenus des 10 % de la population européenne parmi les plus pauvres ont augmenté de plus de 40 %.

Dans le monde, le nombre de personnes au-dessous du seuil de pauvreté – ceux qui d'après la Banque mondiale ont moins de 2 dollars par jour en pouvoir d'achat – a baissé de 1,3 milliard à 727 millions entre 1980 et 1990, bien que la population ait continué d'augmenter. Cela représente une baisse considérable du taux d'extrême pauvreté parmi la population mondiale, de 34 % en 1980 à 17 % dix ans plus tard.

Étant donnée la dégradation du mode de distribution des revenus, de tels résultats n'auraient pas pu être atteints sans la croissance forte liée à la mondialisation. Ainsi, la mondialisation peut signifier que les riches se partagent la plus grosse part du gâteau économique, mais le gâteau est devenu tellement grand que les pauvres ont également une part plus grande. Bien sûr, les considérations économiques ne sont pas les seules qui alimentent l'opposition à la mondialisation. Mais, là encore, il y a des signes encourageants, car des échanges croissants avec l'économie mondiale ont provoqué des changements sociaux et politiques nombreux et surprenants.

Par exemple, les pays pratiquant une mondialisation offensive ont dépensé plus dans l'éducation secondaire et universitaire : le taux de fréquentation scolaire a augmenté par rapport à leurs voisins moins actifs. Les dépenses ont également augmenté dans la santé, l'accès au logement social et autres programmes sociaux, qui contribuent à une réduction du taux de mortalité infantile, à l'allongement de la durée de vie, et à de meilleurs résultats de l'indice du développement social. Ce sont les pays où, curieusement, les libertés politiques et les droits de l'individu sont de plus en plus respectés. Autant de facteurs qui ont aidé ces pays à se doter d'économies plus compétitives tout en atténuant les effets négatifs d'une transition souvent difficile à réaliser.

Le but n'est pas de laisser entendre que la mondialisation n'est que bénéfice pour la société. L'étude prouve que les pays se mondialisant le plus ont également pâti de taux de change surévalués, d'une corruption plus généralisée, et d'une moins bonne qualité de l'air et de l'eau que celle de leurs voisins plus passifs. À mesure que le débat sur la mondialisation s'étend, les deux parties doivent être prêtes à séparer la fiction de la réalité. Cela implique d'accepter que l'intégration économique mondiale a un coût. Mais une discussion honnête nous force aussi à reconnaître que la mondialisation apporte de nombreux bienfaits économiques et sociaux à tous les pays qui désirent s'engager dans cette voie.

Paul A. Laudicina est directeur général
du Global Business Policy Council-A.T. Kearney

DOCUMENT 14

Courrier international, 29/05/2002

Les vrais démocrates n'ont pas peur de l'OMC

Qui a peur de l'Organisation mondiale du commerce ? Beaucoup de braves gens que la mondialisation relativement rapide de ces dix dernières années a bouleversés dans leur vie quotidienne et leur sentiment de sécurité, mais aussi quelques noyaux endurcis de conservatisme altier, d'autoritarisme sans mélange et de comportements économiques défaillants.

En Chine, par exemple, il n'y a pas le moindre doute : l'enjeu de l'OMC était et demeure coextensif à celui de la démocratisation du régime. Avec l'introduction des nouvelles règles de l'organisation, le démantèlement du secteur d'État a commencé pour de bon, et avec lui celui de l'organisation du Parti communiste chinois au cœur des entreprises ; le prix des céréales va bais-

ser très considérablement, cette baisse ouvrant la voie à une utilisation de la terre disponible pour les légumes, l'élevage et les autres produits à haute valeur ajoutée ; enfin, les banques étrangères pourront s'implanter et contraindre leurs concurrentes chinoises à nettoyer leurs bilans et à cesser de faire éponger par leurs déposants – comme le faisaient avant elles les banques japonaises et sud-coréennes – leurs prêts inconsidérés à l'industrie. L'entrée de la Chine dans l'OMC est LA défaite stratégique des bureaucrates violents et xénophobes qui enragent encore de n'avoir pu rapatrier la croissance sur un marché intérieur chinois obsédé par leurs pratiques économiques débiles ou semi-délinquantes. Pour l'instant, la Chine se sauve encore par Hong Kong, par Shanghai et par des petites entreprises exportatrices.

Adieu donc, Li Peng et sa clique sordide ! Bienvenue à la Chine. À Pékin, l'entrée dans l'OMC prend figure de victoire stratégique d'une conception du monde fondée sur la liberté. Accessoirement, adieu Lee Teng-hui, le sinistre agitateur indépendantiste projaponais qui fait encore figure de président à Taïwan. L'entrée de l'île dans l'OMC, qui suivra de près celle de Pékin, suppose en effet le démantèlement des obstacles au commerce avec le continent. La voie de la réunification se fait plus concrète. Elle a moins de raisons de devenir violente. Peut-on étendre cette analyse chinoise au reste du monde ? Les ennemis de l'OMC sont-ils partout et toujours aussi nuisibles qu'ils le sont à Pékin ?

Aux États-Unis, en tout cas, nous connaissons les chefs du bloc protectionniste. Ce sont les racistes antihispaniques comme le fondateur du Reform Party, Ross Perot, qui ne voulait rien entendre des avantages d'un marché commun avec le Mexique ; ce sont les syndicalistes traditionnels du Parti démocrate, qui veulent maintenir autant de monopoles possible sans jamais reconnaître que le libre-échange de ces sept dernières années a créé des millions d'emplois, qu'ils ne cherchent même pas à organiser ; c'est, enfin, cette majorité isolationniste, solipsiste du Parti républicain, qui répugne à toute organisation collective du commerce mondial et préférerait, en ce domaine comme en bien d'autres, faire jouer des rapports de forces pour l'instant encore assez favorables aux États-Unis. Rien là qui inspire beaucoup de sympathie politique. Si l'Amérique a pu jouer un rôle positif au cours de ces dix dernières années, c'est avant tout parce qu'elle a courageusement commencé à ouvrir ses frontières économiques, avant tout au Canada et au Mexique, ce qui était plein de bon sens. Le bloc libéral démocrate, qu'incarne aujourd'hui Albert Gore, est évidemment l'élément le plus avancé de la politique américaine.

En Europe, en Afrique du Sud, en Inde, les ennemis de l'OMC ne sont pas les moteurs du changement démocratique, les agents de la tolérance ou de la cohésion sociale, mais, sous diverses formes, les corporations qui rappellent le passé, tout le passé et particulièrement son caractère hiérarchique, ethnocentré et militaire, hérité du XXe siècle nationaliste, étatiste et violent.

Reste alors le paradoxe bien balisé par Keynes dès les années 30 : à moyen terme, l'ouverture des marchés est indispensable à l'utilisation optimale des facteurs de production. (Dès à présent, c'est cette ouverture qui a arrêté Japon et Chine au bord du précipice de la déflation et de la destruction massive des richesses.) Mais, à court terme, certaines barrières protectionnistes conduisent, à l'instant T, à cet usage optimal, et permettent d'obtenir une croissance plus forte, même si elle demeure qualitativement inférieure. Passer de l'équilibre à court terme à l'équilibre à moyen terme, en démantelant les États protectionnistes sans casser la société : tel est sans doute le summum de l'art politique, qui aurait besoin d'un nouveau Machiavel capable de décrire certaines approches particulièrement habiles de ce difficile problème. Car, au XXIe siècle, la politique sera plus que jamais – selon le mot de Marx – un concentré de l'économie. Alors, souhaitons bonne chance aux Zhu Rongji, Albert Gore, Vladimir Poutine en Russie (mais oui) et Romano Prodi à Bruxelles, qui incarnent ce programme pour demain, le seul par lequel la démocratie peut se renforcer.

Alexandre Adler, « Bloc-notes »

DOCUMENT 15

Gouvernance mondiale Une étude récente conclut que l'Organisation mondiale du commerce n'a aucune influence sur le commerce international.

Mais que fait donc l'OMC ?

L'économiste américain Andrew K. Rose, de l'université de Berkeley, vient de publier un article qui provoque beaucoup de remous : il y montre que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) n'a absolument aucune influence sur le commerce international. Pas plus que n'en avait son prédécesseur, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (Gatt). Le résultat est d'autant plus provoquant que la libéralisation du commerce international (baisse des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires) est présentée par presque tous les économistes comme l'une des raisons essentielles de sa formidable progression au cours des cinquante dernières années (+ 6 % par an en moyenne), les exportations mondiales étant vingt-deux fois plus élevées en 2000 qu'en 1950.

Pour en arriver à cette conclusion, Andrew Rose cherche à expliquer les déterminants du commerce entre les pays (1). Il part d'une approche – celle des « modèles gravitaires », traditionnelle maintenant chez les économistes – qui tient compte de la distance entre les pays et de la taille de leur économie. Il y ajoute d'autres variables explicatives, de type culturel (langue commune ou pas), géographique (pays enclavés ou pas) et historique (un pays a colonisé l'autre ou pas). Ce genre d'analyse permet d'expliquer pratiquement 70 % du commerce bilatéral entre les pays. Le problème est d'arriver à comprendre les 30 % restants.

Il n'y a aucune corrélation entre l'existence de normes et la croissance du commerce

Tests négatifs

D'où l'idée de tester l'appartenance au Gatt, puis à l'OMC, comme l'un des facteurs explicatifs résiduels possibles. Il serait quand même étonnant que le fait que le régime commercial entre deux pays soit plus ou moins libre ou protectionniste n'ait pas une influence évidente sur leurs échanges. Résultat : rien. Quand on tend à mesurer les conséquences de la libéralisation induites par la participation de 104 pays au Gatt puis à l'OMC entre 1950 et 1998, on ne trouve pas d'impact sur le niveau de leur commerce extérieur. Afin de convaincre que sa conclusion ne dépend pas de la façon dont il traite ses données, Andrew Rose se livre à différents tests de sensibilité de ses résultats... et ne trouve toujours aucune influence. Comment expliquer ce résultat sidérant ? Là, notre économiste est perdu : *« Personnellement, je ne sais pas »*, affirme-t-il.

Il n'est pourtant pas le premier à être arrivé à cette conclusion. Il y a d'abord eu les travaux d'Arthur Lewis et de Charles Kindleberger : ils montraient que les politiques protectionnistes expliquaient peu le ralentissement des échanges dans les années 30 (une analyse que partageait même l'économiste néoclassique américain et partisan du libre-échange Frank Taussig). De même, la spécialiste d'économie politique internationale Susan Strange montrait, il y a plus de quinze ans, la difficulté de passer de la corrélation à la causalité dans la concomitance entre la progression du commerce mondial et les politiques de libéralisation postérieures à la Seconde Guerre mondiale.

Pour elle, le facteur explicatif principal est financier (2). Dans les années 30, la chute du commerce international s'explique surtout à ses yeux par le fait que les banques de Londres et de New York ont considérablement freiné la distribution de crédits, en particulier aux non-résidents. De même, l'explosion des échanges d'après-guerre s'explique surtout par le fait que les Etats-Unis ont injecté de larges doses de pouvoir d'achat dans l'économie mondiale.

Les normes commerciales les plus favorables n'ont d'impact sur le commerce que dans la mesure où le système financier les soutient. Et il n'y a aucune corrélation entre l'existence de normes et la croissance du commerce. Les échanges agricoles mondiaux ont progressé dans le cadre de politiques agricoles protectionnistes et les échanges internationaux de services financiers se sont accrus bien avant leur libéralisation récente. Les travaux d'Andrew Rose n'en sont qu'une confirmation supplémentaire. ■

Christian Chavagneux

Moins d'argent = moins de commerce

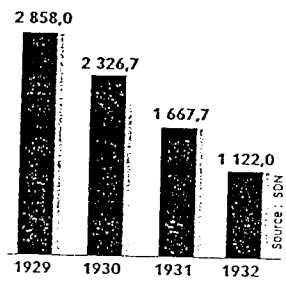
Flux de capitaux des principaux pays créditeurs, en millions de dollars

	1928	1929	1930	1931	1932
Royaume-Uni	– 569	– 574	– 112	+ 131	+ 179
Etats-Unis	– 1 146	– 244	– 700	+ 422	– 189
France	– 236	– 20	– 257	+ 791	+ 917
Suisse	– 94	– 86	– 36	+ 370	+ 94

Lecture : le signe « – » indique des sorties de capitaux vers le reste du monde, le signe « + » un assèchement des capitaux disponibles.

Source : G. H. Henry, La crise de 1929, éd. Armand Colin, 2000.

Flux commerciaux internationaux, moyenne mensuelle, en millions de dollars-or



(1) « Do we Really Know that the WTO Increases Trade ? », *CEPR discussion paper n° 3538, 2002*

(2) « Protectionnism and World Politics », *International Organization*, vol 39, n° 2, 1985. Repris dans *Authority and Markets*, Roger Tooze et Christopher May (dir.), éd. Palgrave, 2002 Voir aussi page 84 de ce numéro.

Doc 16

- 32 -

DOCUMENT 16

OMC : Pascal Lamy a cent jours pour sauver les négociations lancées à Doha

Le nouveau directeur général de l'Organisation mondiale du commerce prend ses fonctions jeudi 1er septembre alors que les discussions sont dans l'impasse sur quatre dossiers, dont l'agriculture et les services. Une réunion ministérielle décisive aura lieu du 13 au 18 décembre à Hongkong

PASCAL LAMY pourra-t-il sauver l'Organisation mondiale du commerce (OMC) d'une nouvelle débâcle ? Alors qu'il prend ses fonctions jeudi 1er septembre à Genève, l'ancien commissaire européen au commerce ne dispose que d'une centaine de jours d'ici à la conférence ministérielle de Hongkong, prévue du 13 au 18 décembre, pour débloquer des négociations lancées à Doha en 2001 et qui sont au point mort sur à peu près tous les dossiers. Une situation que le directeur général (DG) sortant, Supachai Panitchpakdi, qualifiait, fin juillet, de *« décevante mais pas catastrophique »* en tirant les leçons de ses trois années à la tête de l'organisation : *« Il faut changer les règles du jeu. Les négociations sont devenues trop lourdes et trop complexes pour qu'elles puissent aboutir dans un marchandage de dernière minute. »*

LA RÉFORME, APRÈS

Le Français Pascal Lamy ne le démentira pas. Au lendemain du premier grand échec du cycle de Doha, en 2003 à Cancun, le négociateur européen avait qualifié l'OMC de *« féodale »*. Mais dans son nouveau costume de DG, il a déjà averti qu'il ne s'attaquerait à la réforme de l'institution qu'après Hongkong. D'ici là, entouré d'une équipe composée en partie de ses anciens collaborateurs bruxellois, il tentera de forger un compromis acceptable par les 148 pays membres sur les quatre grands sujets restant sur la table depuis Doha : l'agriculture, sans laquelle aucun accord n'est envisageable, les tarifs douaniers sur les produits industriels, la libéralisation des services et, enfin, le traitement *« spécial et différencié »* que réclament les pays en développement pour se ménager une adaptation progressive à la concurrence internationale et les aider à rattraper leur retard.

Les échanges de produits agricoles n'ont beau représenter que moins de 10 % du commerce international, ils cristallisent les affrontements entre, d'un côté, les Etats-Unis et l'Union européenne, qui continuent de subventionner à tour de bras leurs agriculteurs pour protéger leur marché domestique et écouler leurs excédents sur les marchés extérieurs et, de l'autre côté, les pays en développement qui pâtissent de cette concurrence déloyale, auxquels s'unissent les traditionnels partisans d'un libre-échange agricole réunis au sein du groupe de Cairns, dont font partie l'Australie et la Nouvelle Zélande.

Lors de la conférence de Cancun en 2003, les pays émergents – comme le Brésil, l'Inde, la Chine – avaient formé un front commun en créant le G20. Celui-ci reste un interlocuteur incontournable qui entend bien, cette fois-ci, obtenir satisfaction sur les trois volets de la négociation agricole : la question de l'accès aux marchés à travers la réduction des droits de douanes, la réduction des soutiens internes que pratiquent Européens et Américains en accordant des aides plus ou moins déguisées à leurs agriculteurs et la disparition des subventions aux exportations, dont le principe est admis mais pour laquelle il reste à fixer une date.

Américains et Européens, qui estiment avoir fait leur part du chemin avec la réforme de la politique agricole commune, se rejettent aujourd'hui mutuellement la responsabilité dans le blocage des négociations. Pour les pays africains les plus pauvres, il ne faudra pas non plus sous-estimer l'importance du dossier coton. Symbole de l'iniquité du système commercial international, il s'est, lui aussi, enlisé depuis Cancun.

LA « SURPRISE D'OCTOBRE »

Les pays en développement ont dans les mains les clés des deux autres gros dossiers : tarifs industriels et services, ceux sur lesquels les pays riches ont le plus à gagner. Sur le premier, les discussions achoppent depuis des mois sur l'élaboration d'une formule qui permettrait d'ouvrir les marchés du Sud tout en ménageant aux pays en phase d'industrialisation la possibilité de protéger certains pans de leur économie en maintenant des droits de douane plus élevés. Ce dont ne veulent officiellement pas entendre les pays riches. Sur le second, les pays en développement jouent tout simplement le jeu de la chaise vide. Moins d'une centaine de pays ont déposé des offres de libéralisation et ces dernières sont faibles selon les Etats-Unis et l'Europe. Les pays les plus pauvres, qui n'ont rien à échanger, estiment qu'ils sont déjà noyés par la mise en œuvre des accords commerciaux existants. Les autres – Inde, Pakistan, Bangladesh – n'ont qu'un objectif en tête : obtenir des pays riches un accord sur les migrations temporaires de main-d'œuvre – baptisé mode 4 dans le jargon des négociations.

Pascal Lamy est au fait des intérêts des uns et des autres et aura à en user pour construire un accord et diviser les alliances qui pourraient y faire obstacle. Avant même sa prise de fonction, circulait à Genève l'idée qu'il aurait, dans sa manche, un scénario qui permettrait de débloquer les négociations à la mi-octobre lors du dernier conseil général de l'OMC avant Hongkong. Lors de cette *« surprise d'octobre »*, les Européens annonceraient une date pour la suppression des subventions agricoles à l'exportation, en échange les Américains promettraient la réforme de leur aide alimentaire. De part et d'autre, des concessions seraient accordées sur les migrations temporaires. De quoi satisfaire en partie les pays émergents.

La lassitude des négociateurs, quatre ans après le lancement des négociations à Doha, joue aussi en faveur d'un accord, même a minima. Reste à donner aux pays les plus pauvres, à qui il a été promis un cycle du développement, des raisons de signer.

Pascal Lamy – artisan lorsqu'il était commissaire européen de l'accord « Tout sauf les armes » qui permet aux 49 pays les moins avancés de vendre la plupart de leurs produits en Europe sans quotas ni droits de douane – a beaucoup promis lors de sa campagne. Trop vite ? Le directeur général de l'OMC ne peut qu'user de son influence en respectant son devoir de neutralité envers tous les membres. Mais M. Lamy, qui avait vécu l'échec de Cancun comme une humiliation personnelle, mettra toute son énergie dans la bataille.

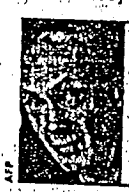
Frédéric Lemaître

Pour le Français, le protectionnisme est « le risque majeur à court terme »

PASCAL LAMY, qui ne devrait pas s'exprimer lors de sa prise de fonctions, a livré son analyse de la situation dans laquelle se trouve le commerce international lors d'une intervention prononcée devant le Cercle des économistes, vendredi 8 juillet à Aix-en-Provence.

Selon lui, les échanges commerciaux sont menacés par trois types de risques. Les premiers sont « classiques » et ne sont pas très différents des contentieux apparus dès le XIXe siècle.

Rentrent dans cette catégorie les conflits entre l'Union européenne et les Etats-Unis sur l'acier, la banane, la construction aéronautique et l'audiovisuel. Dans ce dernier secteur, *« la différence de taille des marchés fait qu'on ne peut pas faire confiance à la concurrence pour respecter la diversité culturelle »*, estime-t-il. Globalement, selon lui, *« ce sont des problèmes classiques qui sont correctement gérés par les pays et par l'OMC* [Organisation mondiale du commerce] ».



« La mondialisation fait pas mal de gagnants qui ne le savent pas et pas mal de perdants qui le savent »
PASCAL LAMY

Le deuxième type de risque est *« nouveau et plus inquiétant »*. Il est lié aux différences entre les systèmes réglementaires. Exemples : les autorisations de commercialisation des organismes génétiquement modifiés (OGM) ou le prix des médicaments. A ce sujet, Pascal Lamy note que *« les Etats-Unis commencent à regretter qu'en Europe les autorités publiques contrôlent les prix et favorisent les génériques »*.

Les différences de règles en matière de *corporate gouvernance* et de comptabilité entrent également dans cette catégorie. Selon M. Lamy, *« ces risques prennent de plus en plus d'importance, car les biens échangés sont de plus en plus complexes et parce que le pourcentage de services dans les échanges augmente. Or les règles multinationales sont plus floues sur ces sujets, car il faut mettre d'accord l'Europe, les Etats-Unis mais aussi le Canada ou le Bangladesh »*.

Mais ce que craint surtout M. Lamy, c'est le troisième risque que constitue désormais la montée du protectionnisme. *« C'est le risque majeur à court terme, car la mondialisation va plus vite que les opinions publiques »*

Selon lui, *« la mondialisation fait pas mal de gagnants, qui ne le savent pas et pas mal de perdants qui le savent et le font savoir »*. Il observe qu'aux Etats-Unis le nombre de représentants républicains qui votent en faveur de l'ouverture commerciale diminue régulièrement depuis dix ans. Quant aux élus démocrates, moins de 25 % se prononcent désormais en faveur des lois préconisant davantage d'ouverture.

Pour le nouveau directeur général de l'OMC, nul doute que *« la relation commerciale transatlantique va être "impactée" par cette poussée protectionniste »*.

Laurence Caramel

Le Monde 1/9/2005.

POLYNESIE FRANÇAISE

MINISTERE
DU TRAVAIL, DU DIALOGUE SOCIAL,
DES AFFAIRES INTERIEURES,
DE LA COMMUNICATION ET
DE LA FONCTION PUBLIQUE

SERVICE DU PERSONNEL
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE

CONCOURS EXTERNE
D'ATTACHES D'ADMINISTRATION DE CATEGORIE A

EPREUVE N°3

La rédaction d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude des candidats à l'analyse d'un dossier portant sur l'

ECONOMIE

Mardi 21 décembre 2004
De 7h00 à 12h00
(5 heures – Coefficient 5)

Hausse des salaires ou baisse des prix ?

Rassembler les éléments critiques de la revalorisation du pouvoir d'achat sur la croissance économique.

Dossier comprenant 5 pages celle-ci incluse

Croissance

Des voitures toujours plus nombreuses, des autoroutes... des produits naissent et bouleversent les habitudes. Des villes champignons surgissent et gonflent en mégalopolis, des gratte-ciel s'élèvent ... La croissance économique modifie espaces, habitudes, façons de vivre et de produire.

La croissance des organismes humains se mesure sous la toise, mais biologiquement la taille ou le poids peuvent être ceux de la maturité pour un individu et ceux de l'adolescence pour un autre. **La croissance biologique** est un processus complexe de multiplication cellulaire, d'apprentissage permanent...

Qu'est-ce que la croissance économique ?

La croissance économique se manifeste par un faisceau de possibilités, et si l'équivalent de la taille pour l'être humain semble généralement être le PNB, la Comptabilité Nationale étant la toise, cet indicateur ne suffit pas à définir la croissance.

Un exemple

Une remarquable récolte de café en Colombie, augmentant brusquement la valeur du PNB, n'est pas croissance véritable de cette économie. Une augmentation sensible du PNB ne sera un témoignage de croissance que si elle résulte d'un changement des conditions de production. On ne peut parler de croissance si le climat favorable fait une année monter le PNB qu'un hasard climatique effacera le lendemain. Par contre, il y aura croissance économique si ce doublement est le fruit de nouvelles techniques, de progrès dans l'efficacité du travail.

Pour qu'il y ait croissance, il faut non seulement que la production augmente, mais aussi que le mouvement ascendant soit durable et non aléatoire.

La croissance au sens strict (F. Perroux)

Pour F. Perroux, « c'est l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues (chacune de ces périodes comprenant plusieurs cycles quasi-décennaux) d'un indicateur de dimension : pour une nation, le produit global net en termes réels. Ce n'est pas - il est nécessaire d'y insister au rebours d'une attitude qui se répand - l'augmentation du produit réel par habitant ».

Cette approche distingue donc nettement croissance et développement : sur le plan de l'analyse cela se comprend aisément ; pourtant, sur le plan concret, la croissance modifie les structures, les attitudes, inclut le progrès technique... Aussi, F. Perroux insiste sur cette dynamique globale de la croissance : « Sans épithète, la croissance est définie par l'accroissement durable d'une unité économique simple ou complexe, réalisé dans les changements de structure et éventuellement des systèmes, et accompagné de progrès économiques variables ».

La croissance au sens large

Au sens large, la croissance inclut les changements de structure, englobe les mutations sectorielles et les changements qui rendent celle-ci auto-entretenue.

La distinction classique de F. Perroux entre croissance et développement est, selon Celso Furtado, inobservable dans la réalité : « L'hypothèse d'une croissance sans développement appliquée à un ensemble économique qui enfante sa propre demande est un exercice de manuel d'économie qui n'a pas de correspondance dans la réalité. » *(Théorie du développement économique*, PUF). F. Perroux le reconnaît lui-même dans ses observations concrètes : « Aucune croissance n'est homothétique : la croissance s'opère dans et par les changements de structure. (...) Le développement englobe et soutient la croissance. »

La croissance est :

1. Un mouvement ascendant de certaines grandeurs économiques (hausse du P[illegible] du revenu...) qui se caractérise par la durée. Phénomène [illegible] longue période.
2. **La croissance est un phénomène largement irréversible.** Son caractère **auto-entretenu** se traduit par des modifications cumulatives des conditions de la production : investissement net en hausse, modification de la qualification de la main d'œuvre, incorporation du progrès technique par les machines nouvelles, nouvelles habitudes de consommation, modification des anticipations des entrepreneurs...
3. La croissance est un **mouvement de transformation structurel** ; il est repérable non seulement par des indicateurs simples de hausse de la production et du revenu, mais par des mutations sectorielles. Ainsi la croissance modifie la part relative des différents secteurs. Des industries nouvelles apparaissent, la valeur ajoutée par salarié s'accroît...

La croissance s'accompagne de mutations sociales qui rendent possible l'accroissement durable des flux de production : nouveaux rapports de propriété, technologies nouvelles, accroissement des biens de production...

La baisse temporaire des indicateurs ne signifie pas arrêt de la croissance, les récessions en particulier sont donc partie intégrante de la croissance.

Il y a différents types de croissance : On ne peut parler de croissance sans spécifier les agents qui ont un rôle moteur, les choix qui président à l'accumulation des ressources... Une société qui décide de produire de plus en plus d'armes peut connaître un taux de croissance élevé, mais celui-ci n'a pas la même signification que celui d'une société orientée vers la consommation...

Expansion et croissance

Dans un sens restreint, on parle parfois de croissance économique pour qualifier le mouvement d'augmentation de la production à court terme (et donc réversible). Dans ce cas, il faut employer le terme d'**expansion.**

Croissance extensive

Si, pour augmenter la production, il a fallu principalement employer plus de travailleurs, plus de machines, de matières premières, on parle de croissance extensive. **La croissance extensive** est donc une croissance obtenue principalement par l'augmentation des facteurs mis en œuvre.

Croissance intensive

La **croissance intensive** désigne la croissance obtenue principalement par une utilisation plus efficace des forces productives, augmentation de la valeur ajoutée par salarié, progrès dans l'efficacité des machines incorporant du progrès technique...

Croissance potentielle

La **croissance potentielle** désigne le taux d'augmentation maximum des indicateurs économiques étant donné les moyens disponibles (PNB...). Cette croissance potentielle correspond à l'utilisation maximale de tous les équipements, à la productivité optimale étant donnée la qualification de la main-d'œuvre et le savoir-faire ...

Croissance équilibrée

La **croissance équilibrée** désigne une croissance obtenue dans les équilibres macro-économiques classiques, équilibre du budget de l'Etat, de la balance des paiements, sans tensions inflationnistes, plein emploi...

Croissance zéro

C'est une notion créée par le M.I.T. et vulgarisée par **le club de Rome.** Pour ces auteurs, la croissance zéro devrait permettre de respecter l'équilibre écologique et en particulier de ne pas détruire les ressources naturelles d'un « monde fini » soumis à une croissance exponentielle.

La **croissance zéro** désigne un taux de croissance nul qui n'empêche pas des mutations, les secteurs polluants connaissant une croissance négative et les secteurs non polluants étant en expansion.

Croissance exponentielle

La **croissance exponentielle** [illegible]igne la croissance à taux constant ; l'indicateur choisi (PNB...) augmente de façon multiplicative.

Par exemple la croissance des nénuphars doublant toutes les 24 h dans une mare est un exemple de croissance exponentielle. Le pouvoir multiplicateur de ce type de fonction à croissance ultra rapide se comprend aisément par l'exemple des nénuphars. S'il a fallu 1 milliard d'années pour couvrir la moitié de la mare, il ne faut plus qu'un jour pour que les nénuphars finissent de l'obscurcir.

La mesure de la croissance

Taux de croissance

Si l'on ne produisait qu'un seul bien aux caractéristiques stables, le blé, tel type de voiture, le calcul du taux de croissance serait simple : Soit 1 000 000 de voitures produites en 1970, et 1 200 000 voitures produites en 1971,

le taux de croissance en % est alors de

$$\frac{1\,200\,000 - 1\,000\,000}{1\,000\,000} \times 100 \text{ soit } 20\,\%.$$

Si la variable passe de la valeur a l'année 1 à la valeur b l'année 2, le taux de croissance est de $\frac{b-a}{a}$.

$$\frac{\text{Valeur de la variable la 2e année} - \text{Valeur de la variable la 1re année}}{\text{Valeur de la variable la 1re année}}$$

Mais pour mesurer le taux de croissance de la production d'une économie, il faut non seulement additionner des biens divers (des tonnes de fraises, des camions-benne, des concerts pop,...), mais aussi **comparer deux périodes où apparaissent des biens nouveaux** (magnétoscope, ordinateur familial...) et disparaissent certains modèles (la Dauphine n'est plus produite par Renault)... Comme nous le voyons pour l'analyse du PNB (cf. Comptabilité Nationale), les statisticiens rendent homogènes les données en supposant que les prix reflètent exactement la valeur de la production.

Mais un problème supplémentaire apparaît : **les prix se modifient, les caractéristiques des produits changent** (par exemple, d'une année à l'autre, un modèle de balais d'essuie-glace à 1 vitesse sera remplacé par un modèle à deux vitesses...), on consommera moins de produits alimentaires et plus de services.

La production en « francs constants »

Si l'utilisation des prix d'une année de base permet de neutraliser d'une certaine façon l'effet des mouvements de prix, l'expression de « **production en volume** » est un abus de langage, l'expression « en francs constants » étant plus juste, puisque l'on utilise en effet les prix d'une année donnée pour les deux périodes.

Pour calculer l'indice en francs constants, on divise l'indice en valeur nominale par l'indice des prix :

$$\text{Indice en francs constants} = \frac{\text{Indice en francs courants}}{\text{Indice des prix}} \times 100$$

Notons qu'une approximation courante du taux de croissance réelle consiste à soustraire le taux d'inflation du taux de croissance nominal (en valeur à prix courants). Ainsi un taux de croissance nominal de 10 % avec hausse des prix de 5 % correspondrait à un taux de croissance en francs constants de 10 % - 5 % = 5 %, on obtient alors un ordre de grandeur. En effet, le calcul exact est :

Indice en francs constants = (110/105) 100 = 104, 76...

Autrement dit, on commet une petite erreur en chiffrant à 5 % le taux de croissance réel alors qu'il est en fait de 4,76 %.

PNB par habitant

Pour éliminer les distorsions apportées par les variations de la population, on utilise souvent comme indicateur le PNB ou le PIB par habitant. Il permet de comparer des croissances de pays très dissemblables par la dimension tels la Chine, les Etats-Unis, la Grande Bretagne et la Suisse. Ainsi, en 1980, le PNB/hab. suisse dépasse celui des Etats-Unis, faisant du Suisse « moyen » un des habitants de la planète qui peut consacrer le plus de richesses à la consommation, l'investissement, l'épargne. Cet indicateur ne prend pas en compte l'inégale répartition des revenus.

Mais le niveau absolu de la croissance du PNB exprime un aspect essentiel de la croissance qui est gommé lorsque l'on prend le PNB/hab. La Chine, qui a un PNB/hab. des plus faibles, a cependant pu, en les concentrant, consacrer des ressources sur des projets technologiques précis difficilement accessibles à la très opulente Suisse. L'économiste américain Kuznets, le Français F. Perroux, par exemple, préfèrent pour leur part tenir compte du PNB global, indicateur de la multitude de biens et services créés par le processus de croissance.

Que faire pour calculer l'évolution lorsque des produits se diffusent largement et que leurs prix relatif ou absolu se modifient (réfrigérateur, transistor, télévision-couleur, magnétoscope, calculatrice de poche...) ?

Ainsi, supposons que l'on produise 100 fois plus de calculatrices de poche mais que leur prix moyen soit divisé par 10 : en valeur nominale il n'y a multiplication que par 100/10 = 10 alors qu'à prix constants (par exemple ceux de départ) il y a multiplication par 100. Inversement, le prix relatif d'autres produits peut augmenter...

Deux grandes méthodes d'évaluation sont utilisées pour calculer l'évolution de la production entre deux dates.

Indice de Laspeyres

Pour simplifier, envisageons une économie produisant trois biens seulement :

	Calculatrice	Baguette de pain	Ticket de métro	Total
Quantités 1970	2 000	1 000 000	10 000 000	
Prix 1970	100 F	1,50 F	1 F	
Valeur de la production au prix 1970 Quant. 1970	200 000 F	1 500 000 F	10 000 000 F	11 700 000 F
Quantités 1980	200 000	900 000	11 000 000	
Prix 1980	100 F	1,50 F	1 F	
Valeur de la production en 1980 au prix 1970	20 000 000 F	1 350 000 F	11 000 000 F	32 350 000 F

On pose indice 100 en 1970 donc 11 700 000 est identifié à 100 et 32 350 000 est identifié à :

$$\frac{32\,350\,000 \times 100}{11\,700\,000} = 276.$$ Soit l'indice 276.

Indice de Paasche

Mais cette méthode est une estimation forte du taux de croissance, car elle utilise les prix de 1970, alors que la division par 10 du prix des calculatrices électroniques incorpore le progrès technique, aussi Paasche a proposé de modifier la méthode de Laspeyres en prenant les prix de la période d'arrivée et non ceux de départ :

	Calculatrice	Baguette de pain	Ticket de métro	Total
uantités 970	2 000	1 000 000	10 000 000	
rix 1980	10 F	2 F	1,50 F	
aleur de la roduction n 1970 u prix 1980	20 000 F	2 000 000 F	15 000 000 F	17 020 000 F
uantités 980	200 000	900 000	11 000 000	
rix 1980	10 F	2 F	1,50 F	
aleur de production n 1980 u prix 1980	2 000 000 F	1 800 000 F	16 500 000 F	20 300 000 F

Indice de Paasche :

Année de base 1970, on pose : 17 020 000 = 100

$$20\,300\,000 = \frac{20\,300\,000 \times 100}{17\,020\,000} = 119$$

Soit l'indice 119.

Cet exemple symbolise **le caractère essentiel des définitions.** Pour Laspeyres, la croissance est très sensible, l'indice passe de 100 à 276, soit un taux de croissance de :

$$\frac{276 - 100}{100} = 176\,\%$$

tandis que l'indice de Paasche n'enregistre qu'un taux de croissance modeste de $\frac{119 - 100}{100} = 19\,\%$

Généralement, l'indice de Paasche donne un taux de croissance un peu plus faible.

Indice de Fisher

Certains auteurs adoptant un point de vue moyen, proposent tout simplement « de couper la poire en deux » et adoptent **l'indice de Fisher**, moyenne géométrique des deux précédents :

$$\text{Indice de Fisher} = \sqrt{\text{indice de Laspeyres} \times \text{indice de Paasche}}$$

$$I_F = \sqrt{276 \times 119} = 181$$

Les externalités

Pour leur part, les écologistes insistent sur la faiblesse d'une définition de la croissance peu respectueuse du bilan écologique. En langage économique, il faudrait compter **les externalités** dans le processus de croissance. Supposons qu'une usine engendre une valeur ajoutée substantielle, disons de 100 milliards, mais détruise la possibilité de pêcher et dégrade l'écosystème (pollution des rivières, modification du lait des vaches), la croissance réelle différera des 100 milliards de valeur ajoutée. Il faut retrancher 100 milliards, le coût des externalités.

Le problème des comp sons

Le choix de l'indicateur pose problème, et ce d'autant plus qu'il est un témoignage imparfait des capacités productives des pays. Ainsi de nombreux pays en voie de développement sont caractérisés par une large production hors marché : auto-consommation paysanne, troc, difficiles à intégrer dans le PNB. De plus, les comparaisons internationales sont fortement influencées par les oscillations monétaires. Ainsi évaluée en taux de croissance en francs pour le PNB français et en Marks pour la croissance du PNB de la RFA, la comparaison des rythmes de croissance depuis 45 est favorable à la France, d'où la thèse du rattrapage du célèbre Hudson Institute (des E.U.). Par contre, l'estimation avec les taux de change courants inverse totalement la comparaison, et le dossier sur la RFA du service économique du *Monde* conclut à l'inverse du Hudson Institute, que la RFA renforce son avantage...

La déflation

La déflation est un ensemble de mesures visant, dans un cadre libéral, à restreindre la demande pour réduire les tensions sur les prix (politique déflationniste) :
- réduction des dépenses publiques,
- augmentation de la pression fiscale pour limiter les revenus disponibles des ménages,
- encadrement du crédit, montée du taux de l'escompte afin de limiter la croissance de la masse monétaire,
- limitation des salaires, des marges bénéficiaires,
- blocage des prix...

Le terme de déflation peut aussi être utilisé pour caractériser une période marquée par une baisse durable du niveau des prix.

La désinflation

La désinflation se manifeste par le ralentissement durable et auto-entretenu du rythme de hausse du niveau général des prix. Ainsi lorsque le taux de hausse des prix passe de 15 % à 3 % par an, il y a désinflation.

La stagflation

Les années 70 ont été marquées à la fois par un ralentissement du taux de croissance économique, par une forte inflation et par la montée du chômage.

La stagflation désigne une période où coexistent inflation, baisse de l'activité économique et chômage élevé. Mot forgé en contractant stagnation et inflation, la stagflation est un phénomène reflétant les structures du capitalisme contemporain et les difficultés d'une régulation par des politiques traditionnelles.

Inflation

Parler d'inflation c'est souvent mener une enquête et instruire un procès. La question « qu'est-ce que l'inflation ? » devient rapidement « d'où vient-elle ? » et finit par un doigt accusateur pointé vers les « fauteurs d'inflation »...

Pour les uns les salariés sont coupables, pour d'autres la monnaie augmente trop vite ou circule trop aisément... La société permissive qui pousse à vouloir toujours plus sans tenir compte des ressources disponibles engendre la « société d'inflation » (Maurus)... L'inégalité qui favorise la consommation ostentatoire, manipulée par le snobisme et la publicité, se soucie peu des prix et favorise la valse des étiquettes, et nous avons « l'inflation au cœur » (Maurus-Rocard)... L'Etat qui prélève des richesses sans produire la contrepartie et recourt au déficit budgétaire, l'étranger qui induit la hausse des prix en augmentant le pétrole et oblige à répercuter le coût de matières énergétiques sur les prix des produits... autant d'accusés, autant de types d'inflation...

Nul doute qu'à recenser quelques-unes des démarches on ne se prenne à constater une inflation du vocabulaire et des théories relatives à l'inflation. Mais avant d'examiner ces définitions particulières, recherchons ce qui unifie le vocabulaire de l'inflation.

Qu'est-ce que l'inflation ?

Nous retiendrons comme **définition synthétique de l'inflation**, celle de **G. Olive** qui refuse d'associer la définition de l'inflation à un mécanisme inflationniste particulier :

« **L'inflation** est :
1. La hausse du niveau *général* des prix (et non la hausse du prix de quelques produits).
2. Un phénomène *auto-entretenu* de hausse des prix (une hausse en entraîne d'autres) et non un phénomène isolé et accidentel.
3. Une hausse des prix fondée sur des **mécanismes macro-économiques** (mettant en jeu l'interdépendance entre toutes les parties et tous les mécanismes de l'économie : répartition, formation des prix, systèmes de distribution, ...). »

L'indice des prix à la consommation

L'inflation étant un phénomène global de hausse, il est usuel de la mesurer par l'**indice général des prix** ; celui-ci tient compte en principe de l'ensemble des prix et du poids des articles dans le budget d'un « ménage moyen ».

Mais la hausse de l'indice n'est que l'indicateur qui permet de déceler l'existence de l'inflation. Si une cause fortuite ou isolée produit sa hausse sur un ou deux mois, il n'y a pas inflation, mais une simple **tension** sur les prix. Une sécheresse, l'augmentation de tarifs publics ou de taxes, peuvent occasionner une flambée des prix sans lendemain, le phénomène n'étant pas auto-entretenu on ne peut parler d'inflation.

Les indices par CSP

De plus, l'indice général des prix ne reflète pas nécessairement la hausse des prix ressentie par les individus ou même les groupes sociaux. L'amateur de café ressentira la hausse du prix du café comme profondément inflationniste alors qu'elle ne pèsera que peu sur le budget de l'amateur de thé...

S'il n'est pas possible de définir un indice des prix par individu, il est souvent utile de distinguer **les indices des prix par CSP.** En tenant compte de la structure de consommation des ouvriers, des cadres, des paysans, ... la notion d'inflation prend un sens sociologique concret, la hausse du ticket de 2e classe n'ayant pas le même sens socio-économique que le doublement d'une place d'avion sur Concorde de Paris à New York...

Les indices sectoriels

L'envolée des prix des services peut s'accompagner d'une baisse des prix agricoles, aussi a-t-on cherché à mesurer l'évolution des prix par secteurs significatifs.

Les prix relatifs

Le prix relatif du bien b par rapport au bien a est égal au rapport entre le prix de b et le prix de a, soit Pb/Pa.

Ainsi, si un disque vaut 40 F et une place de cinéma 20 F, le prix relatif du disque en termes de place de cinéma est 2 contre 1 (40 F/20 F = 2).

Plus généralement, pour mesurer le comportement différentiel des marchandises à l'égard de l'inflation, il est possible de définir un indice relatif des prix d'un produit.

Les formes d'inflation

L'inflation par la demande

L'approche monétariste traditionnelle

Dans l'optique monétariste traditionnelle, lorsque la monnaie créée dans des conditions trop libérales (croissance plus rapide de la masse monétaire que celle du PNB en volume), est trop abondante par rapport aux richesses produites, les prix rétablissent l'équilibre sur le marché.

Dans cette optique, une expression souvent utilisée est celle d'inflation par la demande.

L'inflation par la demande est un phénomène de hausse de prix engendré par une situation de déséquilibre entre une demande solvable trop forte par rapport à l'offre à un prix donné. Pour que les quantités demandées soient égales à cel-

Inflation par la demande globale (Keynésiens)

Les Keynésiens utilisent l'expression d'« inflation par la demande » dans une approche un peu différente :

Ils parlent d'inflation par la demande globale si des accroissements de dépenses se heurtent à une offre rigide.

A la différence de l'inflation par la demande libérale, celle des Keynésiens n'est pas automatiquement liée à un déficit des dépenses publiques ou à une montée des salaires... Pour les Keynésiens la hausse des prix liée à la demande globale ne se développe que lorsque le système ne reagit pas par un accroissement de production.

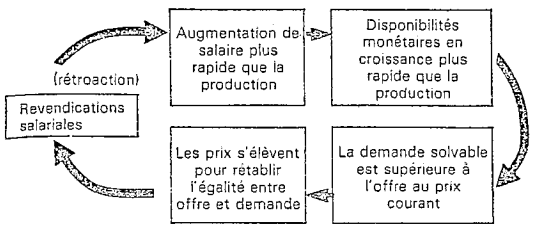
Inflation par les coûts

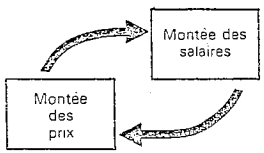
Les Keynésiens insistent souvent sur le rôle des coûts dans les phénomènes inflationnistes.

On parle d'**inflation par les coûts** pour désigner la hausse des prix occasionnée par la diffusion des hausses des éléments entrant dans les prix (matières premières, salaires, marges, ...).

La hausse des coûts est inflationniste quand elle est auto-entretenue, ce qui est souvent le cas vu l'interdépendance des éléments composant le prix de production.

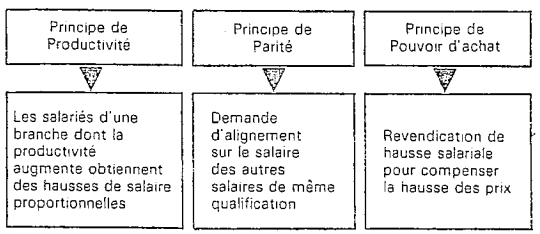
La spirale inflationniste



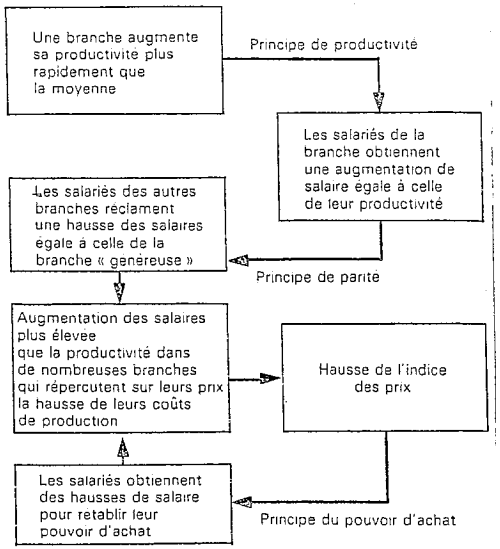


Ce type de démarche peut être perçu à travers un exemple : le **modèle « P – P – P » de Courbis.**

En adoptant les relations de comportement ci-dessous...



... on peut mettre en évidence le schéma inflationniste suivant :



Deux inséparables

Il est faux au niveau macro-économique de séparer radicalement inflation par les coûts et inflation par la demande.

Toute hausse d'une composante d'un coût se traduit de fait par une augmentation des revenus distribués ; pour les salaires c'est évident, mais dans le cas où le prix d'une matière première tend à augmenter, les entreprises qui produisent vont disposer de plus d'argent à dépenser... Aussi la hausse des coûts va souvent avec une hausse des disponibilités monétaires, donc de la demande. Réciproquement, une inflation résultant d'une demande trop forte va entraîner une montée des salaires et des prix, donc des coûts...

Un moyen de résoudre à court terme les contradictions du capitaliste (marxisme)

Les prix sont un point central dans un système économique, ils permettent au capitaliste de maintenir son taux de profit. Ce type d'analyse a pour particularité d'introduire les rapports sociaux. Issu de Marx ce courant s'est précisé à la lueur de l'inflation du XXe siècle.

Conflit pour le partage des richesses

Supposons que les salariés obtiennent une augmentation de salaire : si le capitaliste ne modifie pas son prix, il va voir son taux de profit baisser —

$$pl/(c + v)$$

est d'autant plus petit que v est grand — à productivité constante.

S'il augmente son prix, il pourra obtenir un rétablissement du partage entre capitalistes et salariés. Cette modification du prix est d'autant plus facile que l'ensemble des autres entreprises font face aux mêmes revendications salariales. Chacune augmentant ses prix, il n'y aura pas de modification de la situation des prix relatifs.

L'inflation est alors une façon de régler le problème de la répartition et apparaît comme un élément du conflit entre les groupes pour obtenir une part plus importante des richesses produites.

La lutte contre la baisse tendancielle des taux de profit

La hausse des prix peut être aussi une façon de répercuter sur le consommateur le besoin accru d'investissements pour faire face aux nouvelles techniques de production de plus en plus coûteuses. La montée des investissements (c en hausse) va diminuer le taux de profit $pl/(c + v)$ si pour une main-d'œuvre donnée le taux d'exploitation (pl/v) ne peut être augmenté. En modifiant le prix, il est possible de répercuter sur le consommateur la hausse de la composition organique du capital (c/v) en réduisant de fait la valeur réelle de la force de travail, car les salariés au moyen de leurs revenus (v) ne pourront se procurer autant de biens qu'avant le mouvement de hausse des prix...

Un élément de régulation

Ainsi l'inflation apparaît comme une façon de lutter contre la baisse tendancielle du taux de profit, elle est donc un moyen de régulation du système économique tout autant qu'une façon d'exprimer les tensions entre les groupes.

La théorie de la répartition des marxistes est fondée sur la théorie de la valeur travail.

Pour Marx le salaire correspond en moyenne à la valeur de la force de travail.

Le salaire dépend d'un panier de biens qui est le fruit d'un rapport conflictuel avec les employeurs et du niveau des forces productives. Le salaire comprend tous les biens nécessaires à la constitution et à la reproduction de la force de travail : éducation, logement, nourriture... Ce panier de biens correspond non au seul travailleur mais inclut en particulier les membres de sa famille, car la société a besoin de nouveaux travailleurs formés et éduqués. Toute la complexité de la détermination du salaire provient du caractère social des besoins qui s'expriment dans le panier de biens nécessaires à la reproduction de la force de travail. Pour Marx, c'est l'élévation de la productivité du travail et les luttes qui amènent la fixation de niveaux de vie-standard par qualifications.

Plus-value

Pour Marx, la force de travail a la propriété de produire plus de valeur qu'elle ne coûte : elle crée ainsi de la plus-value.

Plus-value	=	Valeur produite par la force de travail	–	Valeur de la force de travail

En simplifiant, si un traiteur emploie un salarié qui prépare des plats et le paie 4 000 F par mois, il doit évidemment payer les ingrédients des plats cuisinés, le loyer du magasin, l'électricité... Supposons que tous les frais autres que le salaire soient de 6 000 F par mois, et que le produit de ses ventes lui rapporte 18 000 F.

La valeur produite par la force de travail est de 18 000 F - 6 000 F car évidemment le cuisinier n'a pas apporté la valeur correspondant aux matières premières, au loyer... Les 6 000 F sont dans la terminologie marxiste des dépenses qui n'ajoutent pas de valeur mais la transmettent dans le processus de fabrication (du capital constant). La valeur de la force de travail est de 4 000 F correspondant au salaire ; on peut donc calculer la plus-value :

Plus-value = (18 000 F - 6 000 F) - 4 000 F = 8 000 F

$$\text{Le taux de plus-value} = \frac{\text{Plus-value}}{\text{Valeur de la force de travail}} = \frac{pl}{v}$$

soit dans notre exemple : $\frac{8\,000\text{ F}}{4\,000\text{ F}} = 200\,\%$

Il ne faut pas confondre taux de plus-value et taux de profit.

$$\text{Taux de profit} = \frac{\text{Plus-value}}{\text{Capital avancé}} = \frac{pl}{c + v}$$

Autrement dit : $\frac{8\,000\text{ F}}{6\,000\text{ F} + 4\,000\text{ F}} = 80\,\%$

Marx, considérant que la plus-value est « extorquée » aux travailleurs, appelle souvent le taux de plus-value **taux d'exploitation.**

La conjoncture fait aujourd'hui l'objet d'une surveillance permanente, des « observatoires économiques » la scrutent. Malgré d'impressionnants appareils statistiques, des enquêtes, des modèles mathématiques utilisant une multitude de variables et la puissance de calcul d'ordinateurs performants, elle se laisse mal interpréter.

La conjoncture désigne l'ensemble des variations à court terme de l'activité économique (non saisonnières) ainsi que leurs liaisons (évolution de l'indice des prix, taux de chômage, PNB, balance commerciale,...). La conjoncture se situe dans une période de moins d'un an, généralement quelques mois.

Pour les Keynesiens, la conjoncture correspond à la période durant laquelle l'ensemble des anticipations restent stables, chacun prévoyant une certaine évolution bien définie des variables économiques le concernant : variation des commandes, prévisions d'embauche et d'investissement, revenus distribués...

Il faut bien distinguer conjoncture et mouvements saisonniers : si les jouets se vendent bien en décembre, ce n'est pas nécessairement le signe d'une bonne conjoncture mais certainement un fait saisonnier. Pour savoir si la conjoncture est favorable à la branche, l'économiste comparera les résultats de la saison précédente et ceux de la saison en cours, si le C.A. de la branche connaît une augmentation sensible, il devra comparer le rythme de progression à celui des années précédentes pour conclure définitivement sur l'état de la conjoncture.

Qu'est-ce qu'une bonne conjoncture ?

Ce qui est bon pour les uns n'est pas toujours aussi bon pour les autres : la neige qui réjouit les skieurs sème le trouble chez les automobilistes, de même la hausse des prix du sucre illumine le visage des betteraviers et de certains grossistes, et attriste la ménagère...

Pour les salariés, une bonne conjoncture sera un moment économique de plein emploi, où les entreprises n'hésitent pas à embaucher, à donner des salaires élevés, où les prix augmentent moins vite que les revenus, où la charge de travail n'augmente pas de façon importante...

Pour les patrons, une bonne conjoncture est marquée par des occasions de profit, la possibilité de développer sa part du marché, des prix de vente en hausse et des charges salariales qui augmentent moins vite que les gains de productivité, le marché de l'emploi fournissant les travailleurs de qualification requise au moindre coût...

Au niveau macro-économique, une bonne conjoncture est souvent associée au comportement d'une série d'indicateurs comparatifs :

- Croissance de la production ;
- Taux de chômage faible ;
- Equilibre extérieur ou même excédent de la balance des paiements ;
- Stabilité de la monnaie - stabilité ou baisse des coûts ;
- Taux d'investissement soutenu...

Politique conjoncturelle

La politique conjoncturelle désigne l'utilisation d'un certain nombre de moyens économiques (taux d'intérêt, déficit budgétaire, contrôle des prix, encadrement du crédit...), afin d'obtenir certains résultats qui sont comparés à des objectifs de la puissance politique. La politique conjoncturelle est donc la forme immédiate que prend la politique économique envisagée dans le court terme.

La politique conjoncturelle nécessite des choix hiérarchisant les objectifs, un ensemble de moyens d'action adaptés, des bons observatoires économiques, des modèles permettant de prévoir les effets des instruments utilisés.

Le marché du travail

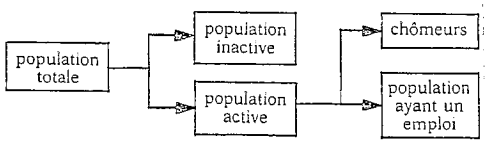
Les informations statistiques sur l'emploi et par suite sur le chômage répondent à deux types de préoccupations essentielles : la première est celle de l'appareil productif, la seconde est celle des travailleurs.

L'appareil productif a besoin de main-d'œuvre, dont le niveau quantitatif et qualitatif est fonction de multiples variables, conjoncture, technologie utilisée, durée du travail, organisation du travail... Face à ces demandes, les « ressources » de main-d'œuvre varient de façon sensible, selon la structure par âge de la population, sa formation, l'âge de fin de scolarité, l'âge de la retraite... et même selon l'importance de la demande des entreprises, puisque l'on constate que des propositions d'emploi nombreuses suscitent un accroissement du nombre de personnes recherchant un emploi.

L'ensemble des offres d'emploi des entreprises et des demandes d'emploi des travailleurs constitue **le marché du travail.**

⇒ Il n'y a pas un marché du travail, mais plusieurs. Chacun de ces marchés est cloisonné. Ainsi, à l'intérieur du marché du travail des ingénieurs, il y a le marché du travail des informaticiens et à l'intérieur de ce marché des entreprises demandent des informaticiens ayant déjà travaillé sur tel type de machine et pour tel type de problème (comptabilité bancaire ou gestion de stocks...). L'ancienneté peut aussi structurer le marché : le marché des ingénieurs débutants n'est pas celui des ingénieurs expérimentés.

La population active



Le sous-emploi

Depuis Keynes, les notions d'équilibre et de déséquilibre du marché du travail, d'équilibre de sous-emploi prennent un sens précis.

Le marché du travail peut être en **équilibre** si, pour un niveau de salaires donné, quantités de travail offertes et quantités demandées s'ajustent ($O_E = D_E$).

Le marché est déséquilibré si $O_E \neq D_E$, autrement dit si offres et demandes ne s'équilibrent pas. Le marché est en situation de **sous-emploi** si la demande d'emploi excède l'offre ($D_E > O_E$).

Le marché est en situation de **sur-emploi** si l'offre excède la demande ($D_E < O_E$).

L'équilibre de **sous-emploi** désigne pour Keynes une situation dans laquelle l'offre de travail excède la demande de main-d'œuvre des entreprises, alors même que l'offre et la demande de biens peuvent être équilibrées.

Le mot sous-emploi signifie souvent au niveau de l'entreprise que la main-d'œuvre est sous-employée par rapport à ses possibilités productives. Ce sens est évidemment tout différent du précédent.

L'armée de réserve in... rielle

Pour Marx, le sous-emploi ne résulte pas de simples désajustements, il réflète les contradictions de l'accumulation capitaliste.

L'armée de réserve industrielle désigne l'ensemble des travailleurs périodiquement touchés par le chômage du fait de l'insuffisance du taux de profit (loi de la baisse tendancielle) et de l'absence de demande solvable qui limite les possibilités d'investissement (valorisation insuffisante du capital). L'armée de réserve est un moyen permanent de faire pression à la baisse sur la valeur de la force de travail, et donc de maintenir ou de faire remonter le taux de plus-value. Cette armée de réserve contient toutes les catégories les plus menacées par la conjoncture (minorités raciales et ethniques, jeunes, femmes, manœuvres, travailleurs de santé fragile), derniers embauchés et premiers licenciés, jamais intégrés à un statut de travailleurs stables...

Relation de Phillips

L'économiste Phillips a recherché une liaison entre chômage et salaires qui exprime la pression sur les salaires d'une masse importante de personnes sans emploi. La liaison statistique entre niveau des salaires et chômage est cependant fortement contestée.

Pour la relation de Phillips, le taux de variation des salaires est une fonction décroissante de la variation du taux de chômage mesurée par le pourcentage moyen de chômage une année donnée.

Plus il y a de chômeurs par rapport à la population active, plus l'accroissement des salaires est faible. Plus on se déplace vers le plein emploi, plus les salaires (et donc les prix) risquent de monter de façon importante.

Chômage frictionnel, conjoncturel et structurel

Si le chômage est un arrêt involontaire du travail dû à l'impossibilité de trouver un emploi, celui-ci peut avoir des causes différentes. Traditionnellement, on distingue :

Le chômage frictionnel qui est dû à des insuffisances de mobilité de la main d'œuvre ou à des décalages entre les qualifications disponibles et demandées.

Le chômage conjoncturel désigne un chômage lié aux mouvements courts de l'activité économique, et donc réversibles. Une réduction de l'activité économique en période où les entreprises liquident leurs stocks avant de passer de nouvelles commandes, va freiner l'embauche et créer une montée du chômage conjoncturel.

Le chômage structurel désigne une situation où on ne peut durablement créer des emplois à la mesure de l'augmentation de l'offre.

Les pays sous-développés connaissent un chômage structurel car leur appareil productif ne peut créer suffisamment d'emplois.

La notion de bilan emploi

Il faut, dit Sauvy, considérer l'emploi comme un passif, et le résultat de la production comme un actif.

Ainsi une société a tout intérêt à tenir compte du coût d'opportunité de l'emploi, le travail est disponible en quantité et en qualité limitées, il faut donc affecter les individus là où leur production a la valeur la plus grande. Ainsi un ingénieur affecté comme manœuvre constitue un gaspillage de ressources éducatives.

Il faut même tenir compte du coût social, le chômage étant à la fois facteur de morbidité, de gaspillage de talents et de dynamisme...

Le véritable plein emploi

Le véritable plein emploi est le volume d'emploi qui permet d'obtenir au moyen des facteurs de production le volume de richesses produites le plus important selon une évaluation tenant compte des besoins de la collectivité.

Ainsi, le plein emploi ne signifie pas simplement que chacun a un emploi, mais que les emplois rendent maximale la différence entre le passif (le travail étant supporté comme une charge) et l'actif (tous les biens et services mis à la disposition de la collectivité).

L'indicateur du développement humain (IDH)

Pour manifester que la mesure du développement ne saurait se réduire au PIB, le PNUD (Programme des Nations unies pour le développement) calcule un IDH depuis 1990. C'est un indicateur composite qui est la moyenne de trois indicateurs (pondérés de façon égale) :

— la longévité, mesurée par l'espérance de vie à la naissance ;

— le niveau d'éducation, mesuré à partir du taux d'alphabétisation des adultes (pour deux tiers de l'indicateur) et du taux de scolarisation des moins de vingt-quatre ans (pour le dernier tiers) ;

— le niveau de vie, mesuré par le PIB réel corrigé par habitant.

La valeur de chacun de ces indicateurs est comprise entre 0 et 1 ; elle est proportionnelle à la position du pays par rapport au minimum et au maximum fixés par le PNUD pour chaque indicateur (vingt-cinq ans et quatre-vingt-cinq ans pour l'espérance de vie, 0 % et 100 % pour les taux, 100 dollars et 40 000 dollars pour le PIB). Un pays dont les habitants ont une espérance de vie de soixante-sept ans aura un indicateur de 0,7 car il se situe à 70 % de l'écart entre valeurs extrêmes (quarante-deux ans au-dessus de vingt-cinq ans, alors que l'écart est de soixante ans ; autrement dit $(67-25)/(85-25)=0,7$).

Pour le niveau de vie, le calcul est un peu moins simple. Le PNUD suppose que le niveau de vie dépend d'un PIB « corrigé ». Celui-ci est proportionnel au niveau y du PIB (PPA) par tête jusqu'à un certain seuil y^* (correspondant au PIB mondial par habitant : 5 835 dollars PPA en 1994), puis augmente de moins en moins vite au fur et à mesure que des multiples de ce seuil sont dépassés (autrement dit l'utilité d'une unité supplémentaire de PIB — l'utilité marginale disent les économistes — est décroissante). Le PIB corrigé $W(y)$ égale y pour y inférieur à y^* ; pour $y^* < y < 2y^*$, $W(y) = y^* + 2(y-y^*)^{1/2}$; pour $2y^* < y < 3y^*$, $W(y) = y^* + 2(y^*)^{1/2} + 3(y-2y^*)^{1/3}$; (rappel : puissance 1/2 signifie racine carrée, puissance 1/3 signifie racine cubique).

Pour les pays au-dessus de la moyenne mondiale, cette méthode minimise (trop ?) fortement les inégalités de PIB dans le calcul de l'IDH, puisque le PIB maximum de 40 000 dollars correspond à un PIB corrigé de 6 154 dollars ; autrement dit, un pays comme le Brésil qui dispose environ de 5 362 dollars de PIB par habitant (et dont le PIB corrigé est donc de 5 362 dollars) a une note de $(5\,362-100)/6\,154-100)$, soit 0,869... Les 26 397 dollars PPA du PIB des États-Unis en 1994, après correction, deviennent : $5\,835 + 2(5\,835)^{1/2} + 3(5\,835)^{1/3} + 4(5\,835)^{1/4} + 5[26\,397-4(5\,835)]^{1/5} = 5\,835 + 152,8 + 54 + 35 + 24,9 = 6\,102$ (14 % de plus que le Brésil). D'où une note de $(6\,102-100)/(6\,154-100) = 0,991$.

Le PNUD calcule l'IDH pour les pays ou pour certaines régions ou certains groupes à l'intérieur des pays (les noirs aux États-Unis...), pour les femmes ou pour les hommes. La démarche de l'IDH ne manque pas d'intérêt. Elle présente notamment l'intérêt de manifester — contre l'opinion de beaucoup d'économistes — que le développement ne peut être réduit à du quantitatif, même s'il peut être quantifié. On trouvera page 79 les IDH de quelques pays développés. En 1994, l'IDH était de 0,176 en Sierra Leone (minimum), 0,380 en Afrique subsaharienne, 0,446 en Inde, 0,626 en Chine, 0,783 au Brésil, 0,960 au Canada (maximum).

Source : PNUD, *Human Development Report 1997*, Oxford University Press, 1997.

Concours INTERNE d'attaché d'administration

Le vendredi 25 avril 2003 –(07 h 00 – 12 h 00)

Note de synthèse – OPTION : Economie
(Durée 5 heures ; coefficient 5)

Salle de Commissions de l'Assemblée de la Polynésie française

SUJET

Vous êtes Conseiller technique du Ministre de la perliculture qui doit proposer un repositionnement de la stratégie de développement de la perliculture en Polynésie française. Il vous est demander de rédiger une note de synthèse à partir du dossier ci-joint. Votre travail doit mettre en relief les forces et faiblesses du secteur perlicole et proposer des objectifs réalistes de développement ainsi que les conditions minimales de leur réalisation

Documents joints : 31 pages

1 – La perliculture (p. 56 à 65) : 10 pages
2 – Les filières des ressources marines (p 108 à 114) : 7 pages
3 – Les exportations (p 104 à 107) : 4 pages
4 – La balance commerciale (p 107 à 109) : 3 pages
5 – La gestion de nos ressources naturelles (p 167 à 173) : 7 pages

L'année 2001 a vu une reprise de la production locale, marquée depuis plusieurs années par une tendance baissière, en partie liée à la forte concurrence des importations de crevettes thaïlandaises et néo-calédoniennes. La production locale, qui a représenté 12,3 % de la consommation polynésienne en crustacés (11,1 % en 2000) s'est ainsi établie à 44,4 tonnes contre 41,7 tonnes, soit une hausse de 6,3 % en glissement annuel. Cette évolution positive a essentiellement concerné la production de crevettes (43,6 tonnes contre 40,5 tonnes en 2000, soit +7,5 %), alors que celle des chevrettes est ressortie en baisse de 34 % (0,8 tonne contre 1,2 tonne en 2000). Compte tenu de la forte demande, les importations de crevettes ont poursuivi leur progression, passant de 229 tonnes en 2000 à 252 tonnes en 2001 (+9,8 %).

Evolution de la production locale et des importations de crustacés en tonnes

	1998(1)	1999(1)	2000(1)	2001	*Variations 2001/2000*
Production locale	**49,5**	**44,9**	**41,77**	**44,4**	***6,3%***
dont - Crevettes	47,9	44,5	40,5	43,6	*7,5%*
- Chevrettes	1,6	0,4	1,2	0,8	*-34,4%*
Importations de crustacés(2)	**268**	**262**	**334**	**316**	***-5,5%***
dont - Crevettes	195	198	229	252	*9,8%*
Total	**318**	**307**	**376**	**360**	**-4,2%**

Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française - Service de la pêche.
(1) Chiffres rectifiés pour les importations.
(2) Non compris les produits préparés (salés, séchés, en conserve ou en saumure).

2.2 La pisciculture

Au cours de ces dernières années, la maîtrise des techniques de reproduction des alevins a permis aux fermes piscicoles d'augmenter considérablement leur production. Celle-ci est ainsi passée de 3,5 tonnes en 1999 à 12,1 tonnes en 2000 et 21,4 tonnes en 2001. Le *Lates Calcarifer* (loup tropical) a constitué plus de 71 % de la production totale, soit 15,2 tonnes produites en 2001 (9,3 tonnes en 2000). Il convient de noter que le potentiel de production d'alevins de loup tropical est dorénavant largement supérieur aux possibilités de production et de vente. La production de *Sunfish*, qui s'est établie à 8 % du total en 2001 est également ressortie en hausse de 26,4 % pour atteindre 1,7 tonne (1,4 tonne en 2000). Quant aux espèces locales, la production a plus que triplé en un an, grâce notamment à la réussite des campagnes de collecte d'alevins. Elle s'est élevée à 4,4 tonnes en 2001 contre 1,4 tonne en 2000.

3. LA PERLICULTURE

La perliculture est un des secteurs moteurs de l'économie polynésienne, constituant la principale source d'exportation du Territoire après le tourisme. L'objectif fixé par les autorités territoriales dans leur programme stratégique pour le renforcement de l'autonomie économique de la Polynésie française serait d'atteindre 30 milliards de F CFP d'exportations à l'horizon 2003.

Après avoir enregistré des années d'expansion caractérisées par une forte croissance de la production et des exportations de produits perliers, le secteur de la perliculture a connu un retournement de conjoncture au cours de l'année 2001. L'environnement économique international a certes

joué un rôle essentiel dans cette situation de crise[1], mais d'autres facteurs propres à la Polynésie comme le développement anarchique de la production ou encore la désorganisation des circuits de commercialisation ont également été à l'origine de cette évolution. Dans ce contexte, le Territoire a décidé de mettre en place un train de mesures visant à restaurer l'image haut de gamme de la perle de Tahiti.

3.1 Le marché international

1) Le négoce mondial des perles de culture brutes...

Le commerce international des perles de culture brutes est resté soutenu en 2000[2], porté par le dynamisme de l'ensemble des économies régionales et la croissance de la consommation des ménages. Il s'établissait à 479 millions de dollars américains ($ US) contre 484 millions $ US en 1999 (-1 %).

Après deux exercices au cours desquels la Polynésie française[3] s'était imposée comme le premier exportateur de perles, celle-ci s'est positionnée en 2000 au deuxième rang des pays exportateurs avec 117 millions de $ US (125 millions en 1999). Sa part de marché est ressortie en baisse (-1,6 point) à 24,3 %, à la faveur de l'Australie, qui a retrouvé le premier rang mondial[4] (25,2 % du total, soit +4,1 points). Les exportations australiennes de perles se sont ainsi montées à 121 millions de $ US en 2000 contre 102 millions en 1999. A la troisième place, l'Indonésie, qui est restée très dynamique sur le marché mondial, a enregistré une nette amélioration de ses recettes d'exportations (98 millions de $ US et 20,5 % du total en 2000 contre 89 millions de $ US et 18,4 % du total en 1999). Le Japon a pour sa part continué de subir une diminution de ses exportations (40 millions de $ US en 2000 contre 52 millions de $ US en 1999 soit -23,8 %), qui ont représenté 8,3 % du total (10,8 % en 1999). Hong Kong, un des principaux centres de négoce de perles, a conforté sa cinquième place mondiale, gagnant 2 points à 7,9 % (38 millions de $ US) alors que la Chine, dont les ventes à l'export ont sensiblement reculé (15 millions de $ US, soit –27,3 %), a vu sa part de marché s'effriter (3,2 %, soit –1,2 point).

Comme les années précédentes, le Japon est resté le premier pays importateur de perles de culture en 2000. Il a concentré 55,4 % du négoce mondial, soit 265 millions de $ US. La consommation des ménages japonais restée atone en 2000[5], semble être à l'origine de cette stabilité des achats de perles. En revanche, Hong Kong a conforté sa deuxième place avec 80 millions de $ US d'importations (+6,7 % par rapport à 1999), avec 16,6 % du total (15,4 % en 1999). Au troisième rang mondial, les Etats-Unis, ont importé 46 millions de $ US de perles (+2,9 % par rapport à 1999) pour une part de marché relativement stable (9,7 % en 2000 contre 9,3 % en 1999). La Suisse apparaît à la quatrième place (20 millions de $ US et 4,1 % du total) devançant l'Australie, dont les importations

Après avoir atteint des niveaux records en 2000, le marché du luxe a été l'un des premiers à souffrir du ralentissement de l'économie mondiale en 2001.

Les chiffres de l'année 2001 ne sont pas encore connus. Par ailleurs, il convient de rappeler que l'exercice 1999 avait vu une forte reprise du négoce mondial de perles, après une année 1998 marquée par la crise asiatique.

Les statistiques d'exportations de la Polynésie française, élaborées par le Service des douanes (cf tableau suivant), diffèrent des données issues de l'étude sur le négoce international des perles de culture menée par le Centre français du commerce extérieur, en raison des retraitements effectués par ce dernier.

Il convient de rappeler que l'Australie avait culminé au premier rang mondial des pays exportateurs de perles de culture brutes sur la période 1994-1997.

En 2000, les ménages japonais ont adopté des comportements de précaution, qui étaient principalement suscités par la perspective de nouvelles restructurations d'entreprises.

ont fortement chuté en 2000 (13 millions de $ US en 2000, soit –49 % par rapport à 1999). Profitant du recul des achats du Royaume Uni (7 millions de $ US, soit –26 % par rapport à 1999), la France a gagné une place et s'est positionnée au sixième rang avec 11 millions de $ US d'importations (+20 % par rapport à 1999) et 2,3 % de part de marché.

2) ... et des perles de culture travaillées

Le négoce international de perles de culture travaillées est ressorti en baisse de 6,5 % en 2000, passant de 867 millions de $ US en 1999 à 810 millions en 2000.

Le Japon a maintenu sa place de premier fournisseur de perles de culture travaillées avec 312 millions de $ US d'exportations, mais sa part de marché, qui a atteint 38,5 % en 2000 (40,3 % en 1999), a continué de se dégrader au profit de Hong Kong. Soulignons que malgré les efforts entrepris par les Chinois ces dernières années dans le travail et l'assemblage des perles, ils n'égalent pas le savoir-faire des Japonais, qui restent les modèles dans cette profession. Du troisième rang mondial en 1999, Hong Kong s'est hissé à la deuxième place (13,4 % de part de marché en 2000 contre 11,5 % en 1999, soit 108 millions de $ US), devançant l'Australie (12,4 % du total en 2000 contre 13 % en 1999, soit 100 millions de $ US). La Chine a conforté sa quatrième place, gagnant 1,1 point, soit une part de marché de 9,7 % en 2000 (79 millions de $ US). La Polynésie française, quasiment absente de ce secteur il y a six ans, a confirmé son cinquième rang mondial (7 % en 2000 contre 5,8 % en 1999), avec un chiffre d'affaires de 57 millions de $ US, en hausse de 13,5 %.

Stimulées par la croissance de la demande et par la bonne tenue de la consommation des ménages américains, les importations de perles de culture travaillées se sont maintenues à un niveau élevé aux Etats-Unis (323 millions de $ US en 2000, soit +0,4 %), demeurant ainsi le premier acheteur mondial avec une part de marché en progression (39,9 % en 2000 contre 37,1 % en 1999). Hong Kong a renforcé sa position sur le marché mondial, devenant un centre de négoce incontournable. Ses importations ont cru de 23,4 %, pour s'établir à 132 millions de $ US, soit 16,3 % du total (12,4 % en 1999). Le Japon, relégué à la sixième place en 1999, est devenu le quatrième importateur mondial en 2000 (7,3 % de part de marché en 2000 contre 5,9 % en 1999, soit 59 millions de $ US). En Europe, l'Allemagne a conservé son rang de leader (8 % du marché mondial), suivi de la Suisse (6,4 %) et de l'Italie (5,9 %).

3.2 Les résultats de la perliculture en 2001

1) L'évolution des exportations

En l'absence de statistiques exhaustives concernant la production de perles noires, l'évolution de l'activité du secteur est appréciée à partir des exportations recensées par le Service des douanes. Selon l'étude sociale et économique menée dans le cadre du programme général de recherche sur la nacre (PGRN)[1], les exportations représenteraient 83 % de la production, le solde, soit environ 17 %, étant vendu sur le marché local.

Le bilan du secteur de la perliculture a été morose pour l'année 2001, marquée par le ralentissement de l'économie mondiale. Les recettes d'exportations ont ainsi reculé de 28,4 % pour

[1] Cette étude, dont les résultats ont été diffusés au mois d'avril 2000, est fondée sur les données statistiques de l'année 1998.

s'établir à 15 milliards de F CFP contre 21 milliards en 2000. Elles ont totalisé 80,3 % du montant total des exportations locales en 2001 contre 89,5 % en 2000.

Evolution des exportations de produits perliers [1]

	1996 [2]	1997 [2]	1998 [2]	1999 [2]	2000 [2]	2001	*Variations 2001/2000*
Poids (en kg)	**5 492,7**	**5 164,0**	**6 708,0**	**10 800,6**	**11 739,8**	**10 802,3**	***-8,0%***
- dont perles de culture brutes	*5 101,0*	*4 827,3*	*6 070,5*	*8 415,6*	*11 364,5*	*10 531,7*	*-7,3%*
- dont ouvrages en perles	*8,1*	*137,7*	*513,3*	*2 189,2*	*63,3*	*47,8*	*-24,5%*
Valeur à l'exportation (en millions de F CFP)	**14 479**	**14 889**	**15 106**	**19 360**	**20 957**	**15 015**	***-28,4%***
- dont perles de culture brutes	*14 074*	*14 534*	*14 480*	*17 597*	*20 073*	*14 244*	*-29,0%*
- dont ouvrage en perles	*30*	*167*	*476*	*1 541*	*259*	*137*	*-47,1%*
Valeur moyenne des perles de culture brutes (F CFP/gramme)	**2 759**	**3 011**	**2 385**	**2 091**	**1 766**	**1 352**	***-23,4%***

Sources : Service des douanes - Institut de la statistique de la Polynésie française

(1) comprend les biwas, keshis, mabes, autres perles de culture brutes et travaillées et ouvrages en perles fines et de culture.

(2) Chiffres rectifiés.

Le tonnage exporté, inférieur de 8 % à celui de l'année précédente, est passé de 11,7 tonnes en 2000 à 10,8 tonnes en 2001. Cette diminution des volumes trouve une explication d'une part, dans le fléchissement de la production engagé par les fermes perlières et, d'autre part, dans la mise en place des premières mesures de contrôle des produits exportés à partir du mois de septembre (cf infra). Cette tendance devrait se prolonger en 2002, la poursuite de la détérioration de la conjoncture dans le secteur et le contexte international déprimé ont effectivement conduit la société *Tahiti Perles*, premier producteur de Polynésie française, à geler sa production pour une période de six mois à compter du 1er janvier 2002. Cette décision, qui a été prise pour rétablir le phénomène de rareté et donc d'élever le prix moyen, a eu pour conséquence la mise au chômage temporaire de 400 salariés, ce qui représente près d'un tiers des effectifs salariés du secteur de la perliculture.

La chute importante des recettes d'exportations supérieure à celle du tonnage, a donc entraîné une baisse mécanique du prix moyen au gramme des perles de culture brutes (-23,4 %), qui s'est établi à 1.352 F CFP en 2001 (1.766 F CFP en 2000). Ce mouvement baissier des cours s'explique par la conjugaison de plusieurs facteurs :

– l'expansion rapide de la production et, par conséquent, la dégradation de la qualité des produits ont eu une incidence négative sur les prix. Il convient effectivement de rappeler que ces dernières années, les perliculteurs ont augmenté de manière significative leur production pour faire face à une demande croissante des acheteurs étrangers. Cet accroissement a été entrepris, parfois au détriment de la qualité, notamment en récoltant sans attendre la pleine maturité du produit. Cette diminution de la qualité des perles commercialisées est par ailleurs confirmée par les statistiques d'exportations ventilées par forme et catégorie de produits[1]. En 2001, 75 % des perles exportées étaient de qualité C et D (76 % en 2000, 60 % en 1999), contre 19 % de B (19 % en 2000, 31 % en 1999) et seulement 6 % de A (5 % en 2000, 9 % en 1999).

[1] La classification des perles est définie dans la délibération n° 2001-88 APF du 12 juillet 2001.

Sur la même période, 68 % des perles exportées ont été inférieures à 10 millimètres (67 % en 2000, 58 % en 1999), contre 25 % pour une taille comprise entre 10 et 12 millimètres (27 % en 2000, 32 % en 1999) et 7 % pour une taille supérieure à 12 millimètres (6 % en 2000, 10 % en 1999). Selon les professionnels, si la dégradation de la qualité moyenne des perles exportées a effectivement tiré les cours à la baisse, le prix de vente des perles de catégorie A n'a pas suivi cette tendance ;

– la dépréciation des cerclées, qui représentent 30 % à 40 % des récoltes, a également été de nature à tirer vers le bas les prix de toutes les catégories de perles de Tahiti. Dans ce contexte, les GIE Poe Rava Nui et Tahiti Pearl Producers ont annoncé conjointement au mois de décembre 2001 la création d'une première centrale d'achat, dont les principaux objectifs sont, d'une part, de rétablir la valeur des perles cerclées sur le marché mondial en les commercialisant sous forme de lots homogènes ou de lignes de bijoux adaptées et, d'autre part, de garantir aux producteurs un prix de 10 à 20 % supérieur au marché ;

– la perte de confiance des acheteurs étrangers dans la perle de Tahiti du fait de la détérioration de la qualité et de la commercialisation anarchique des perles, a incité négociants et distributeurs à se réorienter vers des produits refuges, comme les pierres précieuses ;

– la concurrence directe de la Chine et de l'Indonésie, qui disposent d'une main d'œuvre moins onéreuse, s'est traduite par une pression sur les prix ;

– la montée en puissance du centre de négoce de Hong Kong et, à l'inverse, le désengagement progressif des entreprises de négoce japonaises touchées par les restructurations engagées dans le secteur bancaire et financier nippon, ont accentué le jeu de la concurrence, s'accompagnant d'une baisse des cours mondiaux.

La répartition géographique des exportations de perles polynésiennes laisse effectivement apparaître l'ascension de Hong Kong et la perte de l'hégémonie du Japon. En 2001, Hong Kong est devenu le premier acheteur de perles de Tahiti, améliorant de 13,7 points leur part de marché (41,9 % en 2001 contre 28,2 % en 2000). Les exportations vers Hong Kong sont ainsi passées de 5,9 milliards de F CFP en 2000 à 6,3 milliards en 2001 (+6,5 %).

L'année 2001 a également vu la fin de la suprématie du Japon dans les exportations de perles noires. Rappelons que si les Japonais ont été depuis l'origine les premiers clients de la Polynésie française, on assiste depuis cinq ans à une érosion de leur part de marché, passée de 71,1 % en 1995 à 57,3 % en 1997 et à 39,9 % en 2001. Ce mouvement baissier a résulté dans un premier temps de la crise asiatique de 1998, puis récemment de la conjoncture économique défavorable marquée par la fragilité du secteur financier nippon. Les exportations de perles de Tahiti à destination du Japon sont ainsi ressorties en baisse de 43,8 % en valeur sur un an (5,9 milliards de F CFP en 2001 contre 10,5 milliards en 2000).

Les Etats-Unis ont, quant à eux, maintenu leur troisième place mais ont importé beaucoup moins de perles brutes en 2001 (1,1 milliard de F CFP contre 1,7 milliards de F CFP en 2000, soit –35,6 %). Leurs achats ont représenté 7,2 % du total en valeur (8 % en 2000).

Les marchés européens sont également ressortis en recul malgré les efforts de promotion entrepris par le GIE Perles de Tahiti. La France a conforté sa quatrième place (3,9 % en 2001 contre 3,3 % en 2000), mais ses achats de perles ont diminué de 15,7 %, passant de 687,4 millions de F CFP

en 2000 à 579,6 millions en 2001. La Suisse qui occupait la cinquième place des acheteurs de perles a rétrogradé au sixième rang, au profit de l'Allemagne. Leurs parts de marché respectives se sont élevées à 1,1 % et 2,9 % en 2001, contre 2,6 % et 2,1 % en 2000.

Enfin dans la zone Pacifique, seules les exportations de perles à destination de l'Australie ont enregistré une progression de 2,4 % (102,9 millions de F CFP en 2001) alors que celles en faveur de la Nouvelle-calédonie ont reculé de 23,6 % (72,7 millions de F CFP).

Parts de marché des exportations de produits perliers[1] en %

	1996	1997	1998	1999[2]	2000[2]	2001	*Variations 2001/2000*
Hong-Kong	8,4%	5,8%	10,2%	17,8%	28,2%	41,9%	*13,7 points*
Japon	70,3%	57,3%	64,6%	57,8%	50,0%	39,2%	*-10,8 points*
USA	10,2%	18,0%	14,3%	8,1%	8,0%	7,2%	*-0,8 point*
France	0,6%	1,0%	2,1%	2,7%	3,3%	3,9%	*0,6 point*
Allemagne	0,5%	1,5%	1,3%	1,6%	2,1%	2,9%	*0,8 point*
Suisse	0,6%	2,0%	3,2%	2,8%	2,6%	1,1%	*-1,5 point*
Australie	1,8%	2,6%	1,5%	1,3%	0,5%	0,7%	*0,2 point*
Nouvelle-Calédonie	0,1%	0,2%	0,4%	0,6%	0,5%	0,5%	*0 point*
Autres pays	7,5%	11,5%	2,3%	7,2%	4,8%	2,6%	*-2,2 points*
Total	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	

Sources : Service des douanes - Institut de la statistique de la Polynésie française - GIE Perles de Tahiti
(1) comprennent les perles fines, les keshis, les perles teintées, les demi-perles, les autres perles de culture brutes ou travaillées et ouvrages en perles fines et de culture.
(2) Chiffres rectifiés.

2) Les ventes aux enchères

Depuis plus d'une vingtaine d'années, le groupement d'intérêt économique (GIE) Poe Rava Nui (PRN) et plus récemment, le GIE Tahiti Pearl Producers (TPP) organisent la commercialisation de la production de leurs adhérents par l'intermédiaire de ventes aux enchères. Trois manifestations, programmées par ces derniers, ont lieu chaque année en Polynésie française, tandis que trois autres, réalisées par la société *Tahiti Perles*, se déroulent à Hong Kong. Ces ventes aux enchères ont pris une place importante dans le négoce de la perle de Tahiti[1], apportant un éclairage concernant l'orientation du marché.

La première vente aux enchères de l'exercice 2001, organisée par les deux GIE sous l'enseigne Tahiti Pearl Producers au mois de février, a confirmé la tendance baissière des prix observée lors de la manifestation du mois d'octobre 2000. Sur les 169 lots proposés, 132 ont été vendus pour une recette globale de 608,1 millions de F CFP, soit une enchère moyenne supérieure de 27 % par rapport au prix initial proposé. Le prix moyen au gramme, qui s'est établi à 2.594 F CFP, est resté relativement stable par rapport à la vente d'octobre 2000[2] (+1,2 %) mais a été nettement inférieur à celui de février 2000 (-17,8 %).

Selon l'étude sociale et économique menée dans le cadre du Programme général de recherche sur la nacre, la commercialisation des perles de Tahiti par l'intermédiaire des ventes aux enchères, a représenté 20 % de la production en 1998. Les autres circuits de commercialisation sont organisés autour de négociants polynésiens (55 % du total), étrangers (15 %) et des bijouteries (5 %).

Le prix moyen au gramme est descendu sous la barre des 2.600 CFP (2.563 F CFP), seuil jamais atteint depuis des décennies lors des ventes aux enchères internationales. En 1998, le prix moyen s'était établi à 2.782 F CFP.

Les résultats de la deuxième vente de l'United Pearl Producers Auction (UPPA) au mois de juin ont été satisfaisants selon les organisateurs. Outre un nombre de lots invendus inférieur à celui du mois de février 2001 (22 en juin contre 37 en février) en raison d'une sélection rigoureuse des perles, cette vente a été marquée par une remontée du taux moyen de surenchère, qui s'est établi à 41 %. Le chiffre d'affaires s'est ainsi élevé à 537,4 millions de F CFP pour 152 lots vendus. Pour autant, la diminution des cours n'a pas été enrayée, le prix moyen au gramme a atteint 2.474 F CFP, soit 5 % de moins qu'à la précédente vente.

La XXIVème vente aux enchères organisée au mois d'octobre à l'enseigne du GIE Poe Rava Nui s'est soldée par une recette de 747,9 millions de F CFP pour 175 lots écoulés, soit une hausse de 39 % par rapport aux prix de réserve. Le tri sélectif des perles s'est accompagné d'une baisse sensible des lots invendus (9 contre 22 en juin). En revanche, la chute des cours s'est poursuivie, le prix moyen au gramme s'est établi à 2.246 F CFP (-9,2 % par rapport à juin). Cette situation a résulté du décalage entre les prix proposés lors des ventes aux enchères et ceux pratiqués sur les marchés parallèles. Soulignons que lors de cette vente, les mesures mises en place par le Territoire ont semblé avoir porté leurs fruits, se manifestant par un certain retour de la confiance des acheteurs étrangers[1] venus en nombre.

La société *Tahiti Perles* a pour sa part organisé trois ventes à Hong Kong en 2001. Les résultats ont été dans l'ensemble moins bons par rapport à 2000. Pour 2002, *Tahiti Perles* prévoit toutefois de maintenir ces trois manifestations internationales.

3.3 Les mesures d'accompagnement au développement du secteur

1) L'évolution de la réglementation

Afin d'enrayer la chute des cours, le Territoire a pris plusieurs mesures pour améliorer la qualité de la perle et organiser la filière. Un nouveau Ministère de la perliculture a donc vu le jour ainsi qu'un Service de la perliculture[2], responsable notamment de l'attribution des concessions maritimes, du contrôle de la réglementation en vigueur et de l'expertise de la qualité des perles exportées. Par ailleurs, le Territoire a annoncé au cours du mois de février 2002, la création d'un comité de suivi chargé d'examiner l'évolution des mesures prises et à prendre, afin d'inverser la tendance baissière des prix.

Au niveau de la production, une délibération a limité le nombre de greffeurs étrangers[3] (un greffeur pour cinq employés), tandis qu'un gel de l'attribution des concessions maritimes a été décidé pendant un an[4]. Par ailleurs, l'Assemblée de la Polynésie, au cours de la séance extraordinaire du 29 mars 2002 a donné un avis favorable au projet de délibération relatif à la réduction de la période d'autorisation temporaire d'occupation du domaine public maritime, passé de 9 à 5 ans. Un recensement des fermes perlières (localisation des fermes et estimation des volumes de production) a été engagé par le Service de la perliculture en novembre aux îles Sous-le-Vent et devrait se poursuivre en 2002 dans l'archipel des Tuamotu-Gambier.

[1] Il convient de rappeler que les acheteurs japonais avaient été les premiers à témoigner leur inquiétude face à la prolifération de perles de basse qualité, qui s'est manifestée par un surenchérissement moins important que prévu des lots lors de la vente d'octobre 2000.

[2] Cf délibération n° 2001-37 APF du 30 mars 2001 portant création du Service de la perliculture.

[3] Cf arrêté n° 568 CM du 26 avril 2001 relatif à l'emploi de la main d'œuvre étrangère dans le secteur de la perliculture.

[4] L'arrêté n° 1283 CM du 3 octobre 2001 fixe la suspension provisoire de la délivrance des autorisations d'occupation du domaine public maritime à des fins d'exploitation perlicole dans tous les lagons de Polynésie française.

Concernant l'amélioration de la qualité des perles, le Territoire a pris une délibération[1] visant à renforcer les règles de classification des perles (définition plus restrictive des catégories de perles selon le lustre, établissement d'un nouveau critère de classification portant sur l'épaisseur de la nacre et interdiction de commercialiser les rebuts même localement). L'épaisseur minimale de la couche nacrière a ainsi été fixée à 0,6 millimètre depuis le 1er septembre 2001, puis portée à 0,8 millimètre à compter du 1er août 2002[2].

Par ailleurs, après la mise en place de la carte de négociant en perles de culture de Tahiti en 1998, l'Assemblée de la Polynésie française a fixé en mars 2002 la réglementation relative aux activités de producteur d'huîtres perlières et de producteur de perles de culture[3], dont l'objectif est de professionnaliser l'ensemble de la chaîne de production. Ces deux activités distinctes ne peuvent s'exercer qu'aux conditions suivantes :

- disposer d'une autorisation d'occupation du domaine public maritime à des fins perlicoles ;

- être titulaire d'une carte de producteur d'huîtres perlières ou de perles de culture délivrée par le Service de la perliculture, chargé de l'instruction des demandes et de la délivrance des cartes professionnelles[4]. Il convient de préciser qu'outre les dispositions communes[5], cette carte valable cinq ans, est remise aux titulaires justifiant d'une aptitude professionnelle de base dans ce secteur et d'un équipement minimum nécessaire à ces activités. Les producteurs de perles de culture sont également soumis à une superficie minimale de concession maritime, qui ne peut être inférieure à un hectare. Par ailleurs, toute personne physique ou morale peut cumuler les deux cartes de producteur (huîtres perlières et perles de culture). En revanche, les professions de producteur et de négociant en perles ne peuvent s'exercer sous la même personnalité juridique.

Les personnes physiques ou morales qui relèvent du statut de producteur disposent de 18 mois pour se mettre en conformité avec cette nouvelle réglementation.

Au niveau de la commercialisation, les dispositifs de contrôle ont été renforcés à l'aéroport depuis le mois d'août avec la mise en service d'appareils à rayons X, tandis que les exportations de rebuts ont été interdites. Une indemnité a par ailleurs été fixée pour dédommager les producteurs de la destruction de ces derniers[6]. Parallèlement, les exportateurs ont l'obligation de présenter un certificat de conformité des perles exportées délivré par le Service de la perliculture.

Cf délibération n° 2001-38 APF du 30 mars 2001

Cf délibération n° 2001-88 APF du 12 juillet 2001 portant définition des produits tirés de l'activité de la perliculture en Polynésie française et fixation des règles relatives à la classification, à la commercialisation et aux formalités d'exportation de la perle de culture de Tahiti.

Cf délibération n° 2002-51 APF du 27 mars 2002

Une commission consultative de la perliculture a été créée à cet effet. Elle est chargée d'émettre un avis sur la délivrance de la carte de producteur et fait également office de commission de discipline en cas d'infraction à la réglementation en vigueur. Elle est composée de trois représentants issus de l'administration et de trois représentants issus des organisations professionnelles.

Il s'agit notamment de justifier d'une situation régulière au regard de la réglementation en matière fiscale et de protection sociale, d'être de nationalité française et résident de Polynésie française.

L'arrêté n° 1040 CM du 7 août 2001 fixe les conditions d'indemnisation des rebuts. Le montant à verser au producteur est calculée sur la base de 50 F CFP le gramme de rebut, dans la limite de 10 % du poids net total des perles dites de qualité d'exportation.

Sur le plan de la formation, le Centre des métiers de la nacre et de la perliculture (CMNP) a revu son programme d'enseignement, qui devient plus généraliste. Ainsi, l'aptitude à la plongée professionnelle, qui était un des critères de sélection des candidats, se présente dorénavant comme un des modules de spécialisation. Le nombre de stagiaires a été pour sa part limité à seize personnes. Par ailleurs, la Chambre de commerce, d'industrie, des services et des métiers (CCISM), avec le concours du Ministère de l'artisanat, a ouvert au mois d'octobre un atelier d'apprentissage au traitement des perles. Une initiation au triage, au perçage, au lustrage et à l'enfilage des perles est ainsi dispensée aux stagiaires. Le Fonds de reconversion économique de la Polynésie française a participé à ce projet qui a nécessité un investissement de 10 millions de F CFP. Dans un souci de faire évoluer la filière, notamment par le développement du travail des bijoux, qui génère une valeur ajoutée supérieure à la simple activité de production de perles, des formations plus pointues sont prévues comme les techniques de soudure et de sertissage servant à la confection des bijoux en perles.

Enfin, s'agissant de la recherche et du développement de la filière, l'Institut français de recherches pour l'exploitation de la mer (IFREMER) a poursuivi son programme de recherche génétique[1] et entrepris des études sur la valorisation des produits de la perliculture. Dans ce cadre, la construction d'un nouveau laboratoire entièrement dédié à l'huître perlière a débuté au mois de février 2002, et comprendra une écloserie qui permettra aux chercheurs d'effectuer des travaux sur les maladies qui touchent les huîtres perlières. Rappelons que le deuxième contrat de développement a consacré d'importants crédits au secteur de la perliculture[2] (220 millions de F CFP).

2) La promotion de la perle de Tahiti à l'étranger

La promotion internationale de l'image de la perle de Tahiti est assurée par le GIE Perles de Tahiti. Ses recettes proviennent d'une partie de la fiscalité applicable aux exportations de perles de l'année précédente. En juillet 2001, le Territoire a décidé de modifier le montant du droit spécifique sur les perles exportées (DSPE) et sa répartition. Le DSPE est ainsi passé de 160 F CFP à 200 F CFP le gramme, 65 % des recettes étant affectés au profit du Territoire, contre 35 % au GIE Perles de Tahiti (50 % précédemment). Par conséquent, le budget du GIE a été réduit à 600 millions de F CFP en 2002 contre 950 millions de F CFP en 2001.

Depuis sa création en 1993, le GIE Perles de Tahiti s'est appliqué à promouvoir le produit sur les principaux marchés extérieurs tels le Japon, les Etats-Unis et l'Europe, avec pour objectif de trouver de nouveaux débouchés. Afin de donner à la perle de Tahiti l'image d'un produit de luxe, le GIE s'est, à l'origine, attaché à travailler avec les joailliers et les grands couturiers. A partir de 1998, son action s'est davantage orientée vers le grand public par l'organisation d'animations dans les grands magasins nord américains et européens, ou de campagnes de promotion ciblées sur certains segments (clientèle masculine, hispano-américaine et afro-américaine, actions sur les perles cerclées...). L'année 2001 a vu une ouverture des débouchés sur le marché chinois (Hong Kong et Chine continentale). Le GIE a cherché à renforcer l'image acquise mondialement par la perle de Tahiti et à provoquer l'acte d'achat du consommateur final. Outre les opérations traditionnelles sur les marchés majeurs que sont les Etats-Unis, la France, l'Italie ou l'Allemagne, le GIE a accentué

[1] Il s'agit notamment d'acquérir une meilleure maîtrise de la production, de la croissance de la nacre, du contrôle de la couleur et de la qualité des nacres produites.

[2] Ces ressources devraient contribuer à l'accroissement des performances techniques des fermes perlières et à l'optimisation des capacités de production (formation des perliculteurs à la gestion et conception de plans type de fermes perlières), ainsi qu'à une meilleure valorisation des perles de culture et huitres perlières.

ses actions dans les pays récemment prospectés tels l'Espagne, la Russie ou encore le Moyen-Orient. En 2002, compte tenu du budget plus restreint du GIE, ce dernier va concentrer sa promotion sur l'image de produit de luxe.

Le retournement de conjoncture observé en 2001 a entraîné une évolution sensible de la réglementation dans ce secteur, afin d'enrayer la chute des cours et rétablir la confiance des acheteurs étrangers dans le produit.

L'exercice 2002 sera certainement une année charnière pour le secteur, qui verra les premiers effets des mesures territoriales. Toutefois, si l'intervention des autorités a été accueillie favorablement par l'ensemble des professionnels, ces derniers estiment que le rôle du Territoire ne devrait pas seulement se limiter à l'aspect réglementaire, il devrait surtout s'accompagner de tout un dispositif effectif de contrôle tant au niveau de la production que de la commercialisation afin d'assurer la pérennité du secteur. La mise en place de la carte de producteur devrait constituer une étape importante dans la structuration de la filière, permettant notamment de réduire le nombre d'acteurs intervenant sur les marchés parallèles.

D'ores et déjà, les résultats obtenus lors de la dernière vente aux enchères au mois de mars 2002 semblent apporter la confirmation du bien-fondé des nouvelles règles adoptées par le gouvernement. Le prix moyen des perles s'est affermi, retrouvant le niveau de février 2000 tandis qu'un certain retour de la confiance des acheteurs a été observé, avec la venue en nombre de sociétés de négoce internationales.

§ 3. LE BATIMENT ET LES TRAVAUX PUBLICS

L'arrêté n°1310 CM du 12 octobre 2001 a entériné la création de l'Observatoire du BTP au sein de l'ISPF, à la fois instrument de suivi du secteur et base de données pour les professionnels sur l'activité, l'emploi, la formation, les coûts et les prix. En janvier 2002, ce dernier a édité un tableau de bord retraçant l'évolution du BTP depuis 1997. Il en ressort que si le BTP a connu une évolution très favorable sur la période, un léger tassement de son activité a été ressenti en 2001. Selon les statistiques de l'ISPF, le chiffre d'affaires du BTP a atteint 31 milliards de F CFP en 2001 contre 31,9 milliards de F CFP en 2000, soit – 2,9 %. Cependant, il a tout de même enregistré une progression moyenne annuelle de 2,8 % depuis 1999.

Les investissements publics ont contribué à entretenir l'activité. Le montant des crédits liquidés par la Direction de l'équipement s'est établi à 15,6 milliards de F CFP en 2001 contre 13,9 milliards de F CFP l'année précédente, en hausse de 12 %.

1. LE POIDS DU SECTEUR

Le redéploiement de l'activité économique du Territoire, marqué par la fin des essais nucléaires en 1995, s'est traduit par un afflux d'investissements dans les infrastructures de communication ainsi que dans la construction hôtelière et immobilière qui a concouru à entretenir la prospérité du secteur. Entre 1995 et 2001, les entreprises du BTP sont passées de 1.804 à 2.692 (+ 49,2 %) mais ont diminué de 1,1 % en 2001 (2.722 en 2000).

le secteur est confronté, sans compter qu'ils peuvent facilement tenir compte des différences entre les îles.

Définir des zones agricoles protégées

En outre, face à l'urbanisation généralisée et au peu d'espaces constructibles, les terres agricoles fertiles subissent de très forte pressions pour d'autres usages. Aussi, devant la faible part de surfaces agricoles disponibles, *la Mission d'Évaluation et de Prospective* recommande une protection et un contrôle renforcé de l'utilisation de ces terres.

Ainsi, des zones agricoles dont la préservation présente un intérêt général en raison, soit de la qualité de leur production, soit de leur situation géographique devraient faire l'objet d'une intégration d'office en Zone NC des documents d'aménagement ou, pour les communes qui en sont dépourvues, d'un classement en tant que zones agricoles protégées.

Revoir les conditions d'utilisation des engrais et pesticides

L'utilisation incontrôlée et inadaptée ou inconsciente des engrais et pesticides constitue l'une des principales causes de dégradation des sols, dont les conséquences sont également graves tant sur les ressources en eau, l'écosystème insulaire ou lagunaire que sur la sécurité alimentaire.

La Mission d'Évaluation et de Prospective prône pour ces substances la suppression de toutes les mesures de protection ou de soutien accordées. En contre partie, elle recommande :

- la mise en place de quotas individualisés, selon les cultures et les orientations proposées par le schéma d'orientation agricole, et gérées par les structures administratives ;
- l'incitation à un accompagnement financier individualisé subordonné à des formations sur l'utilisation de ces substances et leurs conséquences en collaboration avec les importateurs et commerçants concernés.

VALORISER ET AMÉLIORER LES EXPLOITATIONS

Favoriser le développement agricole durable suppose également qu'un soutien important soit apporté aux exploitants.

La Mission d'Évaluation et de Prospective propose que ce soutien effectué par l'Administration au travers des groupements et en collaboration avec la chambre consulaire, revête les formes suivantes :

- renforcer le soutien à l'équipement agricole ou à son amélioration. Les travaux d'irrigation, de voirie ou d'aménagement agricoles doivent être privilégiés par convention ou par la mise en place de prêts bonifiés ou garantis ;
- développer des champs semenciers dans différentes îles pour la régénération des plantations, éventuellement confiés au secteur coopératif ou privé, et développer des conservatoires agronomiques des différentes espèces.

3.2. LES FILIÈRES DES RESSOURCES MARINES

Quatre secteurs d'activités se distinguent de l'éventail des multiples ressources marines de la Polynésie, la perliculture, bien développée, la pêche industrielle, en développement, la pêche lagonaire, artisanale, et l'aquaculture, en crise.

Chacune de ces activités hérite d'une histoire spécifique dans laquelle l'implication à des degrés divers des pouvoirs publics a joué un rôle plus ou moins déterminant.
Il convient de tirer les leçons de ces interventions plus ou moins heureuses pour proposer un cadre d'actions futures. Ce cadre devrait éclairer l'étendue et les limites d'intervention du secteur public pour guider au mieux le développement durable des ressources marines.

Rappelons que le concept de durabilité, emprunté en premier lieu à la littérature scientifique, caractérise la gestion d'une ressource naturelle de telle sorte que sa capacité de reproduction soit intégralement préservée.

La perliculture

Le développement de la perliculture est à mettre à l'actif du dynamisme et de la clairvoyance d'entrepreneurs privés.
Ce secteur illustre bien l'accompagnement a posteriori d'un essor économique par les pouvoirs publics.

Le savoir technique a été importé du Japon et ce n'est qu'après son succès économique local que le Territoire s'est doté d'une filière de formation technique de personnels locaux.

Bien que des accompagnements aient été offerts à la filière dès 1979 (organisation de ventes aux enchères, diffusion de techniques de collectage), sa recherche scientifique ne s'est réellement structurée qu'après la première menace sérieuse de disparition de l'activité[1].

Enfin l'accompagnement économique a été mis en place récemment, soit environ deux décennies après le démarrage industriel de l'activité.
Cet accompagnement s'est concentré sur une structuration de la profession (création de GIE, carte de négociant) et une stratégie marketing internationale basée sur la qualité et l'association de l'image de la perle de Tahiti avec le luxe (classification des perles, réglementation de l'export, campagnes et salons à l'étranger, constitution d'un réseau mondial de presse et d'associations relais).

RENFORCER L'IMPLICATION DES POUVOIRS PUBLICS

En 1999, la Polynésie a produit 10,8 tonnes de perles générant un chiffre d'affaires de 20 milliards CFP.

Le vif succès de l'industrie perlière démontre qu'une implication tardive des pouvoirs publics dans l'exploitation d'une ressource marine n'est nullement un frein à son développement. Les industriels du secteur y voient même un gage de réussite.

Au-delà des premiers succès, l'implication des pouvoirs publics doit se renforcer pour asseoir les conditions d'un développement économique harmonieux et durable.
Dans ses dimensions économique et sociale, le développement durable implique que l'on porte l'attention sur des considérations plus générales que la croissance économique et le bien-être matériel. Le concept englobe des préoccupations d'équité et de cohésion sociale, ainsi que la nécessité de parer aux menaces contre les biens communs de l'humanité.

ACTIONS DANS LE DOMAINE DE LA SAUVEGARDE DE LA RESSOURCE ET DE L'ENVIRONNEMENT

Veiller à la capacité de charge des lagons

Les pouvoirs publics, face à une demande de concession maritime, doivent pouvoir y répondre en conciliant deux missions du service public, la première étant de protéger l'activité existante et le patrimoine naturel, la seconde étant de favoriser le développement économique. Or des outils fiables d'aide à la décision font encore défaut dans ce domaine. Aujourd'hui, l'estimation de la capacité maximale de charge des lagons est empirique, certes basée en partie sur la connaissance scientifique, mais surtout sur le bon sens et la prudence.

L'ensemble des concessions maritimes octroyées pour la perliculture, sous toutes ses formes (collectage, élevage et greffe), représente moins de 1 % de la surface totale des

1. Plan Général de recherche sur la nacre (PGRN) mis en place après la mortalité de 1985

lagons de Polynésie (94 km² sur 12 675 km²). Seulement 42 % des îles de Polynésie (50) hébergent des fermes perlières. La marge de croissance de l'activité semble donc très confortable. Cependant du fait du développement agrégatif de cette activité, la surcharge localisée des lagons en nacres peut menacer certains sites. En effet, près de la moitié (47 %) de la surface des concessions a été accordée dans seulement 4 lagons (Ahe, Aratika, Manihi et les Gambier).

La surcharge des nacres en élevage n'est pas seulement une menace pour la production elle-même, elle entraîne aussi un appauvrissement trophique pour les autres espèces. De plus lorsqu'une épidémie s'étend, le stock de nacres malades constitue un important réservoir de germes qui peuvent être nuisibles aux espèces environnantes. Enfin la crise de mortalité qui s'ensuit crée, par la décomposition des tissus organiques, une pollution biologique importante qui peut entraîner la mortalité des autres espèces du site. La surcharge représente donc un facteur non négligeable de mise en danger de l'environnement et de la diversité biologique.

Une modélisation mathématique de la croissance des nacres en fonction du milieu lagonaire a été réalisée dans le cadre du PGRN. Ce modèle, élaboré à partir de données d'un seul atoll (Takapoto), doit prouver sa validité sur d'autres atolls ainsi que dans les lagons des îles hautes, plus riches en matière organique. Ce type de modèle permet essentiellement de comprendre le fonctionnement d'un système nacre-lagon et les réactions, en terme de croissance, de la nacre aux variations des principaux facteurs environnementaux. Ce modèle, très performant pour expliquer les phénomènes observés, n'est cependant pas considéré, par les chercheurs qui l'ont développé, comme un réel outil prédictif. En effet, les limites de modèles équivalents comme outil prédictif de décision ont été clairement montrées ailleurs (Bassin de Marennes-Oléron, France).

D'autre part, on sait que c'est plus la surcharge à l'intérieur d'une concession qui est dangereuse que le nombre de concessions accordées. Il faudrait donc pouvoir définir des standards de densité d'élevage pour pouvoir conseiller la profession.

À terme il faudra envisager de mettre en place une législation et des contrôles comme c'est le cas pour les élevages terrestres. En effet, le comportement des ostréiculteurs français nous rappelle que l'intérêt immédiat individuel prime sur l'intérêt collectif et par conséquent sur l'intérêt individuel à long terme.

Orienter les efforts de recherche vers la gestion des cheptels

La Mission d'Évaluation et de Prospective recommande d'orienter les efforts de recherche vers la gestion des cheptels à l'intérieur des concessions. Elle recommande aussi l'octroi d'une licence d'exploitation, basée sur le nombre de nacres en élevage, au lieu d'une concession, qui n'est autre que la location d'une surface, ce qui a peu de sens sur le plan biologique. Le principe de la licence d'exploitation, associée à un volume d'eau loué, permet de réellement contrôler les densités d'élevage et la quantité totale de nacres dans un lagon.

Mettre en place un suivi des zones d'élevage

Elle recommande aussi la mise en place d'un suivi des zones d'élevage. Un réseau de suivi du milieu est déjà opérationnel. Mais c'est un suivi de paramètres pertinents mesurés sur l'animal qui seul permettra de déceler les stigmates d'une surcharge lagonaire.

Ce réseau de suivi physiologique de la nacre pourrait se superposer aisément et avec un coût raisonnable, au réseau existant de suivi du milieu. Il serait souhaitable d'inciter les perliculteurs à intégrer ce réseau, au moins à l'étape de la collecte d'échantillons, ce qui réduirait le coût de cette opération et tendrait vers une prise en charge du suivi par la profession.

Le risque sanitaire

Les exemples de catastrophe économique liée à une mauvaise gestion du risque sanitaire abondent dans le domaine des élevages marins (huîtres et palourdes en France, nacres au Japon). Ce risque concerne les maladies (épizooties) mais aussi les parasites de la coquille (épibiontes) comme l'a récemment rappelé l'explosion des anémones ou des "boules roses"[2] aux Tuamotu-Gambier.

La grande difficulté et la faible efficacité des traitements curatifs en milieu aquatique ouvert conduisent tout naturellement à baser la lutte sur la prévention.

Empêcher toute contamination

La première et la plus efficace des préventions consiste à empêcher toute contamination.

La protection aux frontières

En ce qui concerne la protection aux frontières, celles-ci sont fermées à toute huître perlière vivante. Depuis le début de l'année 2000, l'importation d'outils de greffe usagés est prohibée. Il conviendrait d'étendre le contrôle à l'importation d'autres animaux ou végétaux marins vivants.

Les transferts intérieurs

Les transferts intérieurs anarchiques augmentent considérablement le risque d'un effondrement économique de l'industrie perlière en cas d'épidémie (la dernière épidémie qu'a connue le Japon a réduit de 50 % la production depuis 1995).

Ces transferts de naissain sont rendus nécessaires par l'absence de captage en quantité suffisante dans beaucoup d'atolls perliers. Le bon sens voudrait que ces transferts soient le plus limités possible, voire abolis.

Mais pour atteindre cet objectif, l'activité doit disposer de solutions alternatives.

C'est-à-dire que les fermes situées dans un lagon où le captage est faible ou inexistant doivent pouvoir s'approvisionner en naissain provenant soit du même lagon, soit d'un lagon proche.

Ce naissain pourrait avoir été collecté dans le milieu naturel ou produit en écloserie.

Créer des zones de libre transfert (ZLT)

La Mission d'Évaluation et de Prospective recommande la création de zones de libre transfert (ZLT). Chaque zone serait circonscrite autour d'un centre de production de naissain (collectage naturel ou écloserie).

Une ZLT comprendrait un ou plusieurs lagons entre lesquels les transferts seraient libres.

La définition d'une ZLT serait basée sur des critères géographiques, économiques et scientifiques. Tout transfert entre zones serait strictement réglementé. La réduction du risque sanitaire ira de pair avec la multiplication de ces zones et leur rétrécissement. L'action des pouvoirs publics serait dans ces circonstances, l'incitation à la création d'écloseries privées et à la recherche de nouveaux sites de collectage ou de nouvelles méthodes plus performantes ou mieux adaptées aux sites.

Actuellement, tout transfert inter-îles est soumis à une autorisation délivrée par le Ministre de la Mer après autorisation des maires des deux communes, de départ et d'arrivée, et l'avis du service des Ressources Marines.

Cependant, l'efficacité de la procédure est toute théorique car, d'une part, l'absence de suivi zoo-sanitaire limite la pertinence de l'avis et, d'autre part, une proportion importante des transferts, probablement les deux tiers selon le SRM, échappe à tout contrôle.

2. "boule rose" : dénomination vernaculaire locale d'une ascidie qui se fixe sur la coquille des nacres et entre en compétition alimentaire et respiratoire avec son hôte. De plus, l'envahissement de la coquille par ce parasite gène considérablement le travail sur la nacre.

L'absence d'une structure de contrôle ainsi que la non sensibilisation des professionnels en sont les principales raisons.

Mettre en place un suivi zoosanitaire

La Mission d'Évaluation et de Prospective recommande la mise en place d'un suivi zoosanitaire qui s'affiche comme une priorité, d'autant qu'il pourrait théoriquement permettre de détecter à temps les signes avant-coureurs d'un événement zoosanitaire.

Un plan d'urgence à déployer en cas de début d'épidémie devrait être conçu avec pour objectif de limiter les dommages socio-économiques. Il serait souhaitable que l'accent soit mis plus sur l'emploi de moyens concrets avec des actions de terrain (isolement sanitaire des atolls touchés, traitement systématique ou destruction des cheptels infestés, etc.) que sur des mesures a posteriori, comme l'octroi d'indemnités, coûteuses et peu efficaces pour la survie de l'activité.

Par ailleurs, on constate que la réglementation dans ce domaine est quasi inexistante. Des sanctions fortement dissuasives (perte de la concession, destruction du cheptel, confiscation du matériel, sanctions pénales, amendes) permettraient, à condition qu'elles soient réellement appliquées, de soutenir une politique responsable de protection de la perliculture.

Former et informer les perliculteurs

L'une des mesures les plus importantes en matière de prévention du risque sanitaire reste la formation et l'information des perliculteurs. Un niveau de compétence minimal pourrait être requis pour pouvoir gérer une ferme perlière.

La gestion rationnelle de chacun est favorable à tous car elle limite le risque d'une épidémie, qui ne s'arrête jamais aux limites d'une concession.

Instaurer une carte professionnelle de perliculteur

La Mission d'Évaluation et de Prospective recommande l'instauration d'une carte professionnelle de perliculteur, accessible aux producteurs de perles comme aux producteurs de naissains.
À l'instar de la carte de négociant en perles, elle pourrait être délivrée au détenteur d'un certificat de compétences garantissant que le titulaire possède les connaissances nécessaires à cette profession et a été sensibilisé à l'environnement et à la notion de gestion du patrimoine commun que représentent l'espèce élevée et le lagon.
Le certificat nécessaire pourrait être celui délivré par le CMNP[3] moyennant éventuellement quelques élargissements du programme, notamment en matière de réglementation et de protection de l'environnement.

Cette carte devrait être aussi accessible aux professionnels déjà en place après un contrôle des connaissances techniques et de la réglementation.
Pour atteindre son objectif, cette carte devra être attractive pour un chef d'exploitation. Elle pourrait notamment devenir une condition requise pour l'accès aux dispositifs fiscaux, actuels et à venir, et à d'autres avantages comme l'accès à du naissain amélioré ou à une assistance technique, par exemple.

Elle devrait favoriser la responsabilisation de la profession qui, à terme, devra prendre en charge le contrôle sanitaire de la perliculture, par le biais de GIE, d'associations ou de petites structures vétérinaires. Cette carte, renouvelée chaque année, permettra aussi de distinguer les producteurs de naissains des producteurs de perles.
Elle pourrait être liée à l'octroi de la concession ou confondue avec la licence d'exploitation.

3. Centre des Métiers de la Nacre et de la Perliculture, Rangiroa

Renforcer l'équipement des atolls en moyens de télécommunication et d'accès à internet

L'information d'origine publique est véhiculée vers la profession par une parution bilingue du service des Ressources Marines, Te Reko Parau, adressée gratuitement aux professionnels. Cette publication fait le point sur des techniques liées à la perliculture et sur les programmes de recherche en cours. Sa publication est irrégulière et beaucoup de professionnels déclarent avoir des difficultés à la comprendre en tahitien, le langage étant trop éloigné de celui qu'ils emploient au quotidien, notamment dans l'emploi des termes techniques.
Cependant, moyennant quelques aménagements, ce média semble rester un bon moyen de diffuser l'information, étant donné l'isolement de certains atolls perliers.

L'utilisation d'Internet à terme ne devra pas être négligée bien que les fermes soient actuellement sous-équipées en matériel informatique et en liaison téléphonique.
La Mission d'Évaluation et de Prospective recommande de renforcer l'équipement des atolls en moyens de télécommunication et d'accès à Internet.

Organiser des stages de formation professionnelle pour plongeur de classe A et B

Enfin, à part les stages de plongeur professionnel de classe A et B, accessibles aux demandeurs d'emploi et aux salariés, des stages de formation professionnelle ou continue dans d'autres domaines, techniques ou de gestion, devraient être envisagés.

ACTIONS DANS LE DOMAINE DE L'AMÉLIORATION ET DE LA PROTECTION DE LA RESSOURCE

Améliorer la qualité de l'huître et les techniques d'élevage

Le développement durable passe par l'amélioration de la qualité de la ressource et de son exploitation. Des recherches sur les techniques d'élevage et de greffe sont encore nécessaires pour les améliorer car beaucoup d'opérations restent très simples et souvent empiriques.
Quant à l'amélioration de la qualité de l'huître, un effort important doit être consenti sur la recherche en génétique. Rappelons qu'en matière de sélection génétique le temps est un facteur quasi incompressible. Il est donc indispensable de débuter un programme de sélection le plus tôt possible car si les pays concurrents prennent de l'avance, elle sera difficilement rattrapable. Inversement, si la Polynésie prend de l'avance sur ses concurrents, elle la conservera pour peu qu'elle soutienne son effort de sélection génétique. En définitive améliorer la ressource, c'est la protéger, en la pérennisant et en s'affranchissant de la concurrence internationale.
Pour démarrer un programme d'amélioration génétique, il convient de commencer par un constat de la variabilité génétique. Cette phase est déjà en cours de réalisation. Dans le domaine de l'amélioration génétique, les techniques sont connues de tous, la valeur ajoutée de la recherche réside bien plus dans les souches sélectionnées ou manipulées.

Mais pour pouvoir profiter des retombées de cette recherche, qui peuvent être très importantes, il est indispensable de disposer de l'outil de production du naissain amélioré, l'écloserie.

Encourager l'émergence d'écloseries

Le coût de production du naissain d'écloserie étant plus élevé que celui du naissain de collectage, la production massive de naissain à écloserie peut ne pas apparaître comme une absolue nécessité dans l'immédiat.
Cependant, ce constat pourrait conduire à négliger l'importance de disposer d'écloseries opérationnelles. Ce serait une erreur stratégique car l'écloserie constitue, en matière de lutte a posteriori contre une épidémie, un outil incontournable. C'est grâce à l'écloserie et au programme de sélection d'individus résistants qu'on peut à nouveau déguster des huîtres plates (ou belons) en France alors qu'elles avaient presque complètement disparu dans les années 80.
Seule l'écloserie ouvre la possibilité de tester l'acclimatation de nouvelles espèces sans risque,

ni pour l'environnement, ni pour les individus importés. Sans écloserie, le programme de création d'hybrides résistants initié au Japon pour tenter de sauver l'industrie perlière n'aurait jamais pu être envisagé.
L'outil écloserie est utilisé dans un premier temps comme support à la recherche mais il est indispensable pour la diffusion aux professionnels de nouveaux produits.
Il faut donc que la Polynésie se dote d'écloseries privées comme elle a commencé à le faire timidement. La profession doit se familiariser au travail à partir de cet outil de façon à avoir déjà intégré cette évolution lorsque, en période de crise pandémique, le naissain d'écloserie sera l'unique recours pour la survie durable de l'industrie.
De plus, la profession a tout à gagner à se pourvoir d'un outil capable de produire du naissain de qualité standard, déjà détroqué, et sur des prévisionnels établis, c'est-à-dire offrant à cette industrie une programmation de la production beaucoup plus fiable. Les progrès techniques, s'ils sont nécessaires, sont à réaliser en période de prospérité, de calme et de relative sécurité, l'urgence et l'incertitude du lendemain propres aux périodes de crise leur étant préjudiciables.

Pour tous ces arguments qui participent de la protection et de l'amélioration de la ressource, les services territoriaux doivent aider du mieux qu'ils le peuvent à l'émergence de cette industrie, nouvelle pour le Territoire, qu'est la production de naissain en écloserie.

Diversifier la commercialisation et la distribution
Le développement de la "nouvelle économie" grâce à l'arrivée des NTIC en Polynésie va naturellement s'étendre à l'industrie de la perle. La clé du succès de la vente par Internet de la perle de Tahiti résidera dans la confiance que les millions d'acheteurs potentiels accorderont aux sites de vente.
Le développement des marchés parallèles de perles a montré les dérives possibles et leurs effets néfastes sur l'image de qualité ou le cours de la perle.
Il sera donc nécessaire de protéger la profession en confiant à une entité agréée par le Gouvernement la mission de garantir la qualité des perles vendues sur le net.

Le développement du commerce électronique permettra non seulement la vente directe au particulier, mais aussi la tenue d'enchères permanentes pour des lots plus ou moins importants.
Il conviendra d'étudier les possibles effets néfastes de cette évolution sur le marché de la perle.
Les pouvoirs publics doivent entamer dès maintenant cette réflexion afin de mettre en place, si nécessaire, le cadre réglementaire qui protégera la seconde ressource du Territoire.

Améliorer la qualité consiste aussi à éliminer plus de perles de bas de gamme.
La législation peut être durcie en rehaussant les critères du seuil de commercialisation, quel que soit le type de commerce.
Le principe de la taxe à l'exportation peut aussi être révisé. Aujourd'hui, son montant de 160 F par gramme est unique. *La Mission d'Évaluation et de Prospective* propose l'instauration d'une taxe à l'exportation variable, dont le montant serait inversement proportionnel à la qualité de la perle, afin de surtaxer les perles de basse qualité. Cependant la meilleure façon de valoriser ces perles de bas de gamme reste leur utilisation dans l'artisanat local qui devrait donc être favorisé.

La pêche industrielle

On distingue deux domaines de pêche extra-lagonaire ou industrielle, la pêche côtière et la pêche hauturière.
Ces deux types de pêche sont, à quelques exceptions près, pratiquées par des entreprises différentes, des hommes différents avec des techniques et des matériels distincts.

Les poti marara et les bonitiers classiques pêchent dans les zones côtières, tandis que des unités armées différemment et plus importantes, bonitiers palangriers, thoniers pour le frais ou le

La France a conservé son rang de premier fournisseur du Territoire, avec 37,4 % du total en valeur et une augmentation de 16,1 % en 2001. Les autres pays de l'Union européenne y ont expédié pour quelque 20,5 milliards de F CFP de marchandises, soit 7,4 % de plus que l'année précédente. L'Europe, dans son ensemble, a été favorisée par la faiblesse de sa monnaie par rapport au dollar.

Les pays de la zone du Pacifique sud ont continué à s'affirmer comme des partenaires de poids. L'Australie a accru ses exportations vers le Territoire de 32,9 % en valeur et la Nouvelle Zélande de 18,2 %. En cumul, ces deux pays ont assuré 18,9 % du total des importations locales.

Comme l'euro, les monnaies australienne et néo-zélandaise se sont dépréciées vis-à-vis du dollar américain en 2001. Mais la compétitivité de ces deux pays ne saurait se résumer à un avantage comparatif en termes de taux de change, elle tient aussi à la qualité et à la spécificité de leur offre. Tout d'abord, les produits alimentaires de Nouvelle Zélande, dont la sécurité sanitaire est reconnue, ont profité des interdictions d'importations en 2001 sur les fromages et la viande bovine en provenance d'Europe. L'Australie, ensuite, a été confortée dans son statut de pourvoyeur quasi-exclusif d'hydrocarbures puisqu'elle en a procuré 94 %. Enfin, la relative proximité géographique de ces deux pays permet des coûts et des délais de livraisons moins élevés que ceux des autres fournisseurs de la Polynésie française.

Depuis 1999, la part des Etats-Unis n'a cessé de s'amoindrir, passant à 11,6 % en 2001 contre 13,9 % en 2000 et 16,5 % en 1999. Leurs exportations ont atteint 16,4 milliards de F CFP en 2001 contre 17,6 milliards de F CFP en 2000, soit – 6,8 %. Parmi les principaux partenaires commerciaux de la Polynésie française, ils sont les seuls à n'avoir pas profité du gonflement de ses achats en 2001. Entravés par leur monnaie surévaluée, ils ont été victimes d'un report vers d'autres sources d'approvisionnement moins coûteuses.

2. LES EXPORTATIONS

Les exportations de 2001 sont apparues bien décevantes après les 25,5 % de croissance constatés en 2000. En englobant les réexportations, elles se sont élevées à 16.277 tonnes contre 16.652 l'année précédente, soit une baisse de 2,2 %. En ne retenant que les exportations locales, le constat est plus sombre : elles ont atteint 14,7 milliards de F CFP contre 15,5 milliards de F CFP en 2000, soit –5,4 %. Ce résultat est largement imputable aux mauvaises performances du marché de la perle. Les produits perliers ont, en effet, représenté 80 % de la valeur des exportations locales contre 90 % en 2000. Les ventes de poissons et de quelques produits transformés ont enregistré des succès notables sur les marchés extérieurs tandis que les productions traditionnelles se sont inscrites en retrait.

Les ventes de produits perliers à l'étranger ont reculé de 8,0 %, mettant fin à une tendance haussière de quatre années. Elles se sont établies à 10,8 tonnes en 2001 après 11,7 tonnes en 2000. Les recettes d'exportation, quant à elles, ont chuté de 28,3 % en 2001 pour se retrouver au même niveau qu'en 1996 (15,1 milliards de F CFP pour 5,5 tonnes). La dépression traversée par le marché de la perle est due à un affaiblissement de la demande couplé à des problèmes d'offre excédentaire. Le gouvernement et les professionnels ont essayé de réagir pour redresser la situation (voir Section 2 §2.3).

La pêche a conforté sa place de moteur de l'économie polynésienne. Les exportations de poissons ont augmenté de 59,9 %, pour arriver à 2.800 tonnes en 2001 contre 1.751 tonnes en 2000. Soutenue par les efforts des pouvoirs publics, elle a fait l'objet d'un programme visant à développer les capacités du secteur. L'objectif du Territoire est d'exporter 7.000 tonnes et d'en tirer 3 milliards

Evolution du tonnage exporté en tonnes

	1996	1997	1998	1999(1)	2000(1)	2001	*Variations 2001/2000*
Produits perliers	5,493	5,164	6,708	10,801	11,740	10,802	*-8,0%*
Bateaux de pêche	30	-	634	480	382	330	*-13,6%*
Huile de coprah	6 828	6 060	2 703	4 635	5 750	4 819	*-16,2%*
Préparations de type monoï	182	171	187	196	180	222	*23,4%*
Nacres	523	747	556	906	741	808	*9,1%*
Vanille	8	8	5	7	7	6	*-9,5%*
Poissons, crustacés	117	1 118	886	893	1 751	2 800	*59,9%*
Fleurs	32	29	29	23	16	5	*-69,5%*
Fruits	8	11	3	17	2	4	*82,2%*
Jus de fruits	10	6	118	95	287	673	*134,6%*
Purée de fruits	59	1 009	2 533	3 595	2 814	2 753	*-2,2%*
Divers	314	1 306	227	587	3 602	2 282	*-36,7%*
Total exportations locales	**8 116**	**10 470**	**7 888**	**11 444**	**15 543**	**14 712**	*-5,4%*
Réexportations	13 026	2 642	5 407	1 869	1 108	1 565	*41,3%*
Total Général	**21 142**	**13 112**	**13 295**	**13 313**	**16 652**	**16 277**	*-2,2%*

Sources : ISPF - Douanes
(1) chiffres rectifiés

de F CFP de recettes d'ici à 2005. La flottille est constituée de 57 unités et 5 nouveaux navires qui ont obtenu la défiscalisation métropolitaine en décembre 2001, devraient grossir ses rangs en 2002. Les immenses ressources halieutiques du Pacifique en font un marché prometteur.

Les exportations de nono ont poursuivi leur hausse en 2001. 673 tonnes de jus et 2.753 tonnes de purée ont quitté le Territoire. Si on a pu observer en 2000 que les premières prenaient le pas sur les secondes, la tendance s'est confirmée en 2001. En effet, les exportations de jus de nono ont augmenté de 134,6 % en volume tandis que celles de purée se sont repliées de 2,2 %. Le nono est un exemple de produit à fort potentiel en valeur ajoutée : en purée, il a rapporté 189 F CFP le kilo contre 506 F CFP en jus en 2001. Les craintes pour l'avenir de la filière, nées du litige fiscal entre la société chargée de la commercialisation du nono à l'étranger et le Territoire, se sont dissipées sans dommages majeurs.

Pour ce qui est des autres exportations agricoles, les résultats ont été mitigés. Bien que les exportations d'huile de coprah aient régressé de 16,2 % pour s'établir à 4.819 tonnes en 2001 contre 5.750 en 2000, leurs recettes se sont accrues de 13,1 %. Alors que la production locale de coprah a freiné de 6,3 % sur l'année et que le cours de l'huile brute s'est effondré ($280 la tonne en 2001 contre $750 en 1999), plombé par la surproduction asiatique, le haut niveau du dollar a permis de compenser ces facteurs négatifs. Les exportations de vanille ont également souffert d'un ralentissement de 9,5 % en raison de la modestie des récoltes. Elles ont plafonné à 6 tonnes contre 7 tonnes l'année précédente. Malgré les efforts de modernisation des vanilleraies et de lutte contre les viroses, la production peine à redémarrer. Quant à la production de fleurs exotiques, le démantèlement du GIE Tahiti Nui dans le courant de l'année 2000 a désorganisé le circuit de commercialisation. Par conséquent, les ventes à l'étranger ont baissé de 69,5 % en volume, arrivant à peine à 5 tonnes en 2001 contre 16 en 2000 et 23 en 1999.

Parmi les exportations de produits transformés, les préparations à base de monoï ont joui d'une conjoncture porteuse alors que les bateaux de pêche ont stagné. Les ventes de produits dérivés du monoï, soutenues par le succès des produits naturels dans les pays occidentaux et par un marketing

Evolution des exportations en valeur

en millions de F CFP

	1996	1997	1998	1999(1)	2000(1)	2001	*Variations 2001/2000*
Produits perliers	14 479	14 889	15 106	19 360	20 934	15 015	*-28,3%*
Bateaux de pêche	40	-	275	780	471	340	*-27,8%*
Huile de coprah	404	392	153	324	259	293	*13,1%*
Préparations de type monoï	127	110	128	138	124	155	*25,6%*
Nacres	217	286	151	205	157	162	*2,9%*
Vanille	84	111	89	125	141	131	*-7,2%*
Poissons, crustacés	53	401	354	344	812	1 458	*79,7%*
Fleurs	23	18	15	12	15	5	*-65,6%*
Fruits	1	3	1	2	1	1	*-29,4%*
Jus de fruits	1	1	121	72	153	341	*122,1%*
Purée de fruits	15	61	151	273	220	521	*136,6%*
Divers	11	206	9	171	128	278	*116,7%*
Total exportations locales	**15 457**	**16 477**	**16 555**	**21 808**	**23 416**	**18 701**	***-20,1%***
Réexportations	7 977	7 327	9 908	6 531	5 325	7 300	*37,1%*
Total Général	**23 433**	**23 803**	**26 462**	**28 339**	**28 741**	**26 000**	***-9,5%***

Sources : ISPF - Douanes.
(1) chiffres rectifiés

ciblé du GIMT, ont enregistré une hausse de 23,4 %, passant à 222 tonnes en 2001 contre 180 en 2000. La démarche de diversification vers les cosmétiques et non plus seulement les crèmes solaires semble avoir porté ses fruits.

Les exportations de bateaux de pêche se sont inscrites à 340 millions de F CFP en 2001 contre 471 en 2000, soit -27,8 % bien que les chantiers navals polynésiens aient livré deux crevettiers à la Guyane. Cette toute jeune industrie escompte une commande plus importante pour 2002.

En 2001, Hong Kong est devenu le premier acheteur de produits locaux. Ses achats qui consistent uniquement en produits perliers, se sont élevés à 6,4 milliards de F CFP en 2001 contre 5,7 milliards de F CFP en 2000, soit + 11,5 % devenant par conséquent le premier partenaire commercial de la Polynésie française. Sa part a ainsi atteint 25 % des exportations polynésiennes en 2001 contre 20 % en 2000 et seulement 4 % en 1997. Les chinois ont supplanté les japonais avec lesquels ils sont en concurrence depuis quelques années dans le négoce de la perle.

Le Japon, touché par une longue récession économique, a limité ses acquisitions de perles. En recul de 43,1 % en valeur en 2001, les importations japonaises ont totalisé 6 milliards de F CFP contre 10,6 milliards de F CFP en 2000. Elles ont constitué 23 % des exportations locales contre 37 % en 2000. Malgré leur importance minime, on peut observer que l'intérêt du Japon s'est porté sur d'autres produits tels que le poisson ou la vanille dont il a acheté 1,6 tonne de cette dernière, ce qui représente tout de même 27,9 % des exportations totales de ce produit (5,9 tonnes) en 2001.

La part de la France a progressé en un an puisqu'elle s'est affichée à 21 % en 2001 contre 14 % l'année précédente, avec un total de 5,4 milliards de F CFP contre 4,1 milliards de F CFP en 2000. En valeur, elle a acheté 25,3 % des exportations de poissons et 85,2 % de celles de monoï.

Le partenaire américain, favorisé par le pouvoir d'achat de sa monnaie, a absorbé 17 % des exportations du Territoire. En hausse de 69,3 % en valeur, les ventes vers les Etats-Unis ont totalisé 4,5 milliards de F CFP en 2001 contre 2,7 milliards de F CFP en 2000. Ceux-ci se sont portés

en millions de F CFP

	2001	Variations 2001/2000
4	15 015	-28,3%
1	340	-27,8%
9	293	13,1%
4	155	25,6%
7	162	2,9%
1	131	-7,2%
2	1 458	79,7%
5	5	-65,6%
1	1	-29,4%
3	341	122,1%
)	521	136,6%
3	278	116,7%
5	**18 701**	**-20,1%**
5	00	37,1%
	26 000	**-9,5%**

n 2001 contre 180 en
ent les crèmes solaires

F CFP en 2001 contre
é deux crevettiers à la
pour 2002.

Ses achats qui consis-
P en 2001 contre 5.7
r partenaire commer-
olynésiennes en 2001
aponais avec lesquels

cquisitions de perles
6 milliards de F CFP
is locales contre 37 %
n s'est porté sur d'au-
e dernière, ce qui re-
:s) en 2001.

21 % en 2001 contre
illiards de F CFP en
e celles de monoï.

, a absorbé 17 % des
tats-Unis ont totalisé
ux-ci se sont portés

4

acquéreurs de 96 % des ventes de nono, en jus et purée cumulés, rapportant 780,5 millions de F CFP, d'un peu plus de la moitié du poisson exporté (740 millions de F CFP) et d'un tiers des exportations de vanille (41 millions de F CFP).

Exportations par pays de destination

en millions de F CFP

	1997	1998	1999	2000	2001	Variations 2001/2000	Part relative 2001
Japon	8 811	9 899	11 247	10 591	6 023	-43,1%	23%
Hong Kong	920	1 564	3 561	5 733	6 391	+11,5%	25%
France métropolitaine	5 958	7 442	4 581	4 140	5 429	+31,1%	21%
Etats-Unis	3 696	3 253	2 657	2 657	4 499	+69,3%	17%
Autres pays de l'UE	711	551	1 176	1 180	997	-15,5%	4%
Autres pays	3 707	3 753	5 117	4 440	2 661	-40,1%	10%
Total	**23 803**	**26 462**	**28 339**	**28 741**	**26 000**	**-9,5%**	**100%**

Sources : ISPF - Douanes

3. LA BALANCE COMMERCIALE

La hausse des importations de 11,7 % en valeur, conjuguée au tassement des exportations de 9,5 % a entraîné une sévère dégradation du solde de la balance commerciale. En effet, le déficit s'est creusé jusqu'à 114,9 milliards de F CFP contre 97,5 milliards de F CFP l'année précédente, soit + 17,9 %. Alors que les importations ont été stimulées par les besoins d'investissement et de consommation d'une économie en pleine expansion, les exportations ont été tirées vers le bas par les mauvaises performances du secteur de la perle, leur poste clé.

Le taux de couverture, pourtant ancré au-dessus des 20 % depuis 1996, est retombé à 18,4 % montrant que la politique économique de réduction de la dépendance vis-à-vis de l'extérieur a ses limites. En effet, le décalage qui existe entre la structure des importations et celle des exportations fragilise le commerce extérieur polynésien. La faiblesse des ressources, tant alimentaires qu'énergétiques, rend obligatoire un niveau élevé d'importations incompressibles. Malgré les encouragements des pouvoirs publics pour rééquilibrer les échanges, l'appareil productif, limité par l'étroitesse du marché intérieur, manque de compétitivité et ne peut fournir au consommateur local des quantités satisfaisantes de produits de substitution aux importations. Quant aux exportations, elles sont encore peu diversifiées et très dépendantes de la santé de la perle. Les produits destinés aux marchés étrangers, le plus souvent non transformés, sont pauvres en valeur ajoutée et ont du mal à soutenir la concurrence internationale.

Balance commerciale

en millions de F CFP

	1998(1)	1999(1)	2000(1)	2001	Variations 2001/2000
Importations	116 355	103 851	126 232	140 948	+11,7%
Exportations	26 462	28 339	28 741	26 000	-9,5%
dont réexportations	9 908	6 531	5 325	7 300	+37,1%
Solde commercial	**-89 893**	**-75 512**	**-97 491**	**-114 948**	**+17,9%**
Taux de couverture(2)	**22,7%**	**27,3%**	**22,8%**	**18,4%**	**-4,3 pts**

Sources : ISPF - Douanes.
(1) chiffres rectifiés.
(2) Taux de couverture des importations par les exportations.

en millions de F CFP

	2001	*Variations 2001/2000*
4	15 015	*-28,3%*
1	340	*-27,8%*
9	293	*13,1%*
4	155	*25,6%*
7	162	*2,9%*
1	131	*-7,2%*
2	1 458	*79,7%*
5	5	*-65,6%*
1	1	*-29,4%*
3	341	*122,1%*
)	521	*136,6%*
3	278	*116,7%*
5	**18 701**	***-20,1%***
5	)0	*37,1%*
	26 000	***-9,5%***

n 2001 contre 180 en
ent les crèmes solaires

F CFP en 2001 contre
é deux crevettiers à la
pour 2002.

Ses achats qui consis-
P en 2001 contre 5,7
r partenaire commer-
olynésiennes en 2001
aponais avec lesquels

cquisitions de perles
6 milliards de F CFP
s locales contre 37 %
a s'est porté sur d'au-
e dernière, ce qui re-
s) en 2001.

21 % en 2001 contre
illiards de F CFP en
: celles de monoï.

a absorbé 17 % des
tats-Unis ont totalisé
ux-ci se sont portés

acquéreurs de 96 % des ventes de noni, en jus et purée cumulés, rapportant 780,5 millions de F CFP, d'un peu plus de la moitié du poisson exporté (740 millions de F CFP) et d'un tiers des exportations de vanille (41 millions de F CFP).

Exportations par pays de destination

en millions de F CFP

	1997	1998	1999	2000	2001	*Variations 2001/2000*	*Part relative 2001*
Japon	8 811	9 899	11 247	10 591	6 023	*-43,1%*	*23%*
Hong Kong	920	1 564	3 561	5 733	6 391	*+11,5%*	*25%*
France métropolitaine	5 958	7 442	4 581	4 140	5 429	*+31,1%*	*21%*
Etats-Unis	3 696	3 253	2 657	2 657	4 499	*+69,3%*	*17%*
Autres pays de l'UE	711	551	1 176	1 180	997	*-15,5%*	*4%*
Autres pays	3 707	3 753	5 117	4 440	2 661	*-40,1%*	*10%*
Total	**23 803**	**26 462**	**28 339**	**28 741**	**26 000**	***-9,5%***	***100%***

Sources : ISPF - Douanes

3. LA BALANCE COMMERCIALE

La hausse des importations de 11,7 % en valeur, conjuguée au tassement des exportations de 9,5 % a entraîné une sévère dégradation du solde de la balance commerciale. En effet, le déficit s'est creusé jusqu'à 114,9 milliards de F CFP contre 97,5 milliards de F CFP l'année précédente, soit + 17,9 %. Alors que les importations ont été stimulées par les besoins d'investissement et de consommation d'une économie en pleine expansion, les exportations ont été tirées vers le bas par les mauvaises performances du secteur de la perle, leur poste clé.

Le taux de couverture, pourtant ancré au-dessus des 20 % depuis 1996, est retombé à 18,4 % montrant que la politique économique de réduction de la dépendance vis-à-vis de l'extérieur a ses limites. En effet, le décalage qui existe entre la structure des importations et celle des exportations fragilise le commerce extérieur polynésien. La faiblesse des ressources, tant alimentaires qu'énergétiques, rend obligatoire un niveau élevé d'importations incompressibles. Malgré les encouragements des pouvoirs publics pour rééquilibrer les échanges, l'appareil productif, limité par l'étroitesse du marché intérieur, manque de compétitivité et ne peut fournir au consommateur local des quantités satisfaisantes de produits de substitution aux importations. Quant aux exportations, elles sont encore peu diversifiées et très dépendantes de la santé de la perle. Les produits destinés aux marchés étrangers, le plus souvent non transformés, sont pauvres en valeur ajoutée et ont du mal à soutenir la concurrence internationale.

Balance commerciale

en millions de F CFP

	1998(1)	1999(1)	2000(1)	2001	*Variations 2001/2000*
Importations	116 355	103 851	126 232	140 948	*+11,7%*
Exportations	26 462	28 339	28 741	26 000	*-9,5%*
dont réexportations	9 908	6 531	5 325	7 300	*+37,1%*
Solde commercial	**-89 893**	**-75 512**	**-97 491**	**-114 948**	***+17,9%***
Taux de couverture(2)	**22,7%**	**27,3%**	**22,8%**	**18,4%**	***-4,3 pts***

Sources : ISPF - Douanes
(1) chiffres rectifiés
(2) Taux de couverture des importations par les exportations

En 2001, la conjoncture internationale a contribué à accentuer le déséquilibre du commerce extérieur polynésien. Tandis que la cherté du dollar, devise dominante dans le commerce mondial des marchandises, a influé sur le prix de ses importations, la récession a tari les débouchés de ses exportations.

§ 3. LA BALANCE DES PAIEMENTS 2000

En 1998, le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie a chargé l'Institut d'émission d'outre-mer d'établir, conjointement avec la Banque de France, une balance des paiements de la Polynésie française. Pour des raisons de collecte de données, la disponibilité des résultats de l'année 2001 sera postérieure à la publication de ce rapport annuel, celui-ci présentera, de ce fait, la balance des paiements 2000.

1. LE COMPTE DES TRANSACTIONS COURANTES

En 2000, la Polynésie française enregistre à nouveau un excédent du compte de transactions courantes, qui s'élève à 45.662 millions de F CFP, soit 10,2 % du PIB (25.978 millions de F CFP et 6,1 % du PIB en 1999). La progression de 75,8 % en un an du solde des transactions courantes est essentiellement imputable à la forte augmentation de l'excédent des échanges de services (+31.415 millions de F CFP, soit + 169 %).

Les échanges de biens enregistrent un déficit de 81.052 millions de F CFP, en hausse de 2.156 millions de F CFP par rapport à 1999. Cette évolution du déficit est essentiellement due à la progression des importations (constituées principalement de produits de grande consommation et de biens manufacturés), soutenues par l'orientation favorable de la conjoncture et amplifiées, en valeur, par des effets prix consécutifs au renchérissement de l'énergie et par la dépréciation de l'Euro face au dollar US. La Polynésie a également bénéficié d'une progression sensible de ses exportations de biens, lesquelles trouvent principalement leur origine dans la croissance des exportations de perles de Tahiti en 2000, et dans une moindre mesure de la filière pêche.

Le taux de couverture FAB/FAB des importations par les exportations passe, selon les données douanières, de 24 % en 1999 à 24,5 % en 2000.

Les échanges de services, qui ont largement contribué au solde positif du compte des transactions courantes, affichent un excédent de + 31.415 millions de F CFP en 2000 (+ 11.679 millions de F CFP en 1999). Reflétant le dynamisme du secteur touristique en Polynésie française cette année, un tel résultat s'explique principalement par la progression de la ligne "voyages", qui atteint + 24.751 millions de F CFP.

Le poste des revenus continue d'être largement excédentaire (+ 48.882 millions de F CFP), mais ressort en retrait de 600 millions F CFP par rapport à 1999 (+ 49.482 millions de F CFP). Comme pour les années précédentes, les salaires versés par l'extérieur à des résidents, principalement des fonctionnaires, contribuent pour une large part à cet excédent.

Constitués principalement des transferts publics à destination de la Polynésie française, les transferts courants présentent un excédent de 46.417 millions de F CFP, qui s'inscrit en hausse par rapport à 1999 où l'excédent s'élevait à 43.713 millions de F CFP.

2. LE COMPTE FINANCIER

En contrepartie de l'excédent du compte des transactions courantes et du compte de capital qui exprime la capacité de financement du Territoire vis-à-vis de l'extérieur, le compte financier, comme en 1999, enregistre des sorties nettes de capitaux de 23.827 millions de F CFP (9.932 millions de F CFP en 1999). L'augmentation du solde négatif observée en 2000, résulte essentiellement des lignes "investissements de portefeuille" et "Avoirs – secteur bancaire".

Les entrées nettes au titre des investissements directs sont en très légère hausse, à 784 millions de F CFP, la progression des investissements extérieurs en Polynésie ayant été presque compensée par l'accroissement des investissements de la Polynésie à l'extérieur

Le solde des investissements de portefeuille largement négatif pour l'année 2000 (- 3.286 millions de F CFP contre +1.956 millions de F CFP en 1999) s'explique par des achats nets de titres extérieurs par les résidents polynésiens.

Enfin, les autres investissements, qui retracent les variations nettes des avoirs et des engagements extérieurs de l'IEOM, du secteur bancaire, des administrations publiques et des autres secteurs, affiche un solde négatif beaucoup plus important qu'en 1999, à – 21.326 millions de F CFP (contre – 12.972 millions de F CFP en 1999).

Le poste "erreurs et omissions nettes" représente, en 2000, - 21.543 millions de F CFP, soit 4,5 % du total des montants (crédits et débits) recensés en balance des paiements, contre – 16.019 millions de F CFP en 1999 (3,3 % des montants recensés en balance des paiements). L'évolution est d'origine méthodologique et résulte de la difficulté d'appréhender certains flux au niveau du compte financier.

problèmes de disponibilités foncières par des mises à disposition de ces espaces. Ainsi, on peut se féliciter de la réalisation en cours du sommier des biens du Territoire, inventaire précis qui devrait être disponible en fin d'année 2000 pour 80% du domaine territorial privé.

L'utilisation optimale du domaine territorial requiert l'achèvement de cet inventaire pour les domaines privés et publics mais, surtout, la réforme complète des réglementations de gestion de ces domaines. La réforme devra chercher une simplification des procédures indispensable pour accroître l'utilisation foncière, améliorer et faciliter les relations avec les usagers et rendre plus efficace le travail de l'administration.

3. La gestion de nos ressources naturelles

Les ressources naturelles de la Polynésie figurent parmi les plus riches et recèlent un énorme potentiel économique. C'est pour elles que des milliers de touristes viennent la visiter, c'est grâce à elles que la pêche ou l'artisanat se développent, et que dire de la perle de TAHITI ! Cependant, ce potentiel repose sur des ressources fragiles. Leurs dégradations devenues irréversibles auraient des conséquences dramatiques, non seulement sur l'économie polynésienne mais, surtout, sur la qualité de la vie des Polynésiens.

La conversion d'espaces naturels en terres agricoles, industrielles, artisanales ou d'habitation, l'érosion, l'appauvrissement et la pollution agrochimique des sols, les terrassements et les remblais détériorent les réserves d'eau douce et les ressources côtières en aval et réduisent la diversité biologique, en particulier dans les plaines côtières. Si le point de non retour ne semble pas encore avoir été franchi, il convient d'agir au plus tôt.

Il s'agit de produire plus ou mieux avec moins - moins de ressources comme intrants, moins de déchets. On peut sensiblement améliorer la protection de l'environnement par un meilleur rendement énergétique, une meilleure utilisation de l'eau, la réduction au maximum des déchets et la prévention de la pollution.

Encore faut-il connaître le niveau de départ, les dégradations et les pressions qui sont infligées à notre environnement, pour mettre en place et appliquer les mesures nécessaires à une bonne gestion de ces ressources.

3.1. UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DE NOS RESSSOURCES NATURELLES

Le préalable et la base d'une bonne gestion de toute ressource repose sur son identification précise, les évaluations de son niveau et sa disponibilité.

Ainsi, un état de l'environnement a déjà été réalisé en 1995. Depuis, quelques études ponctuelles et non coordonnées ont permis la réactualisation de certaines données.

Sur la base de ces études et leur éventuelle réactualisation, *la Mission d'Évaluation et de Prospective* recommande qu'un bilan, avec un recensement environnemental précis et général, base décisionnelle en matière d'environnement, soit effectué.

Cette évaluation environnementale permettra de formuler et de sélectionner des solutions de rechange favorables au développement durable et d'introduire des mesures qui permettent d'éviter, ou tout au moins de réduire au minimum, les répercussions négatives que des décisions inopportunes pourraient avoir sur l'ordre social, écologique et économique.

Pour avoir une quelconque utilité, ce bilan devra faire l'objet d'un suivi. Aussi, *la Mission*

d'Évaluation et de Prospective suggère qu'une batterie d'indicateurs environnementaux soient instaurés et fassent l'objet d'observations régulières.

Ces indicateurs pourraient, autres que ceux existant sur la santé des lagons, être ceux habituellement retenus par les organismes internationaux.
Ils sont au nombre de 38 :

- Dépenses de protection de l'environnement (en pourcentage du PIB)
- Consommation d'eau par habitant pour les besoins domestiques
- Réserves en eaux souterraines
- Prélèvements en eaux souterraines et de surface en % des ressources en eau disponibles
- Accès à l'eau potable
- Accès à des installations appropriées d'évacuation des eaux usées
- Concentration en coliformes fécaux dans les eaux douces
- Demande Biochimique en Oxygène
- Traitement des eaux usées
- Densité des réseaux de mesures hydrologiques
- Déversements de pétrole dans les eaux côtières
- Rejets d'azote et de phosphore dans les eaux côtières
- Indice d'algues
- Evolution de l'utilisation des sols
- Changements de la condition des sols
- Indice de précipitations mensuelles
- Indice de végétation obtenu à partir d'images satellites
- Terres affectées par la désertification
- Dégradation des sols par la salinisation et l'engorgement
- Espèces menacées de disparition
- Espaces protégés
- Emissions de gaz responsables de l'effet de serre
- Emissions d'oxydes de soufre
- Emissions d'oxydes d'azote
- Consommation de substances détruisant la couche d'ozone
- Concentrations en polluants atmosphériques dans les zones urbaines
- Dépenses consacrées à la diminution de la pollution atmosphérique
- Production de déchets solides industriels et municipaux
- Elimination des déchets ménagers
- Réutilisation et recyclage des déchets
- Collecte et élimination des déchets municipaux
- Dépenses consacrées à la gestion des déchets
- Empoisonnements causés par les produits chimiques
- Produits chimiques interdits ou sévèrement réglementés
- Production de déchets dangereux
- Import et export de déchets dangereux
- Superficies occupées par des sites contaminés
- Dépenses consacrées au traitement des déchets dangereux

Pour la mise en place de ce suivi, *la Mission d'Évaluation et de Prospective* recommande le renforcement du Réseau Territorial d'Observation en relation avec un observatoire de l'environnement chargé du suivi permanent de l'Etat de l'environnement à mettre en oeuvre. Ces missions pourront être assumées par une Délégation à l'environnement renforcée.

3.2. UNE MEILLEURE GESTION DES RESSSOURCES EXPLOITABLES

Alors que cinq s interviennent en la matière, les administrations chargées de l'environnement n'assurent qu'une partie de leurs missions et interviennent trop souvent à posteriori par défaillance des autres administrations concernées.

La Mission d'Évaluation et de Prospective propose donc une révision de l'organisation administrative en matière d'environnement et de gestion de ressources naturelles.
Dans ce domaine, comme il a été précédemment préconisé (Chap. 2), le recours à un partenariat interministériel doit s'imposer ; le ministère de l'Environnement doit assurer un rôle de coordination et la Délégation à l'environnement, outre son rôle de contrôle, doit dynamiser sa fonction de sensibilisation et d'information préventive de tous les acteurs.

La Mission d'Évaluation et de Prospective propose, par ailleurs, d'intégrer les principes du développement durable dans les politiques, dans la planification et dans les décisions.
Il faudra donc tenir compte systématiquement des facteurs sociaux, économiques et environnementaux pour l'élaboration des politiques, des programmes et des projets et pour la prise de décision.

Il n'y a pas pour cela de recette uniforme que l'on puisse suivre étape par étape. Le guide de l'éco-gouvernement, recommande toutefois des techniques qui aident à mieux comprendre les considérations d'ordre social, environnemental et économique et à les intégrer en un même tout. Parmi les plus importantes, citons la comptabilisation du coût complet, l'évaluation environnementale et la gestion des écosystèmes.

LA COMPTABILISATION DU COÛT COMPLET

En général, pour élaborer des politiques bien fondées, il faut en comprendre les coûts et les avantages relatifs. Il est peut-être possible, dans certains secteurs d'activité, de déterminer et de soupeser objectivement les coûts de l'action par rapport aux coûts de l'inaction.
De plus, les questions relatives au développement durable nécessitent l'insertion des valeurs sociales et écologiques dans les calculs de coûts.
Comme ces valeurs ne font jamais, ou si rarement, l'objet d'échanges sur le marché, il faut tenter de les traduire en termes monétaires pour tendre vers une comptabilisation du coût complet et contribuer de façon importante au développement durable.

L'ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE

En plus de l'évaluation dont nous avons déjà parlé, l'ensemble des ministères doit étudier les répercussions écologiques des nouvelles propositions de politiques et de programmes qu'ils présentent.
Ainsi, les ministères doivent détecter très tôt dans la planification des projets les conséquences que ces projets peuvent avoir sur l'environnement, de sorte qu'ils puissent étudier d'autres possibilités et prendre, le cas échéant, des mesures propres à en atténuer les effets négatifs.

LA GESTION DES ÉCOSYSTÈMES

La gestion des écosystèmes repose sur le fait, que dans la nature, les éléments vivants et les éléments non vivants fonctionnent comme un tout. En raison des interactions des systèmes sociaux, économiques et environnementaux des écosystèmes, si un système change, les autres peuvent changer aussi. Cette façon de voir tient compte du fait que le potentiel de développement des écosystèmes et leur capacité d'appuyer le développement ne sont pas toujours uniformes.

Dans la conception des politiques et des programmes, et dans la gestion des opérations ministérielles, il faut tenir dûment compte des caractéristiques fondamentales et tout à fait

particulières des différents écosystèmes et bien prendre conscience de l'interdépendance des systèmes sociaux, économiques et environnementaux. Cette façon de travailler nécessitera donc une coopération intra-gouvernementale, mais également un partenariat avec les autres acteurs des projets.

3.3. RENFORCER L'EFFICACITÉ DES DISPOSITIFS COERCITIFS ET INCITATIFS

En dehors de la prise en compte des facteurs environnementaux dans la gestion publique, les comportements du secteur privé ou des populations doivent aussi faire l'objet d'adaptation ou d'obligation au respect de l'environnement contre une tendance trop fréquente où la dégradation de l'environnement est le comportement le plus rentable.

Il convient donc de faire prendre conscience à tous les acteurs publics, économiques, associatifs et à la population de l'impact négatif des activités humaines sur l'environnement. Sur le principe du pollueur-payeur généralement accepté par tous en théorie, mais dont l'application fait l'objet de nombreuses réticences ou oppositions, il convient d'instaurer des mesures, acceptées par tous, permettant de supprimer les impacts néfastes, de les limiter, ou le cas échéant, de les minimiser.

Ainsi, en dehors d'un cadre d'action limitant les comportements les plus dangereux pour notre écosystème, il faut aussi avoir recours aux dispositifs incitatifs obligeant les agents économiques à internaliser des coûts qu'ils ignorent la plupart du temps.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE : POUR UN CODE DE L'ENVIRONNEMENT ET SON APPLICATION

Actuellement en Polynésie, de nombreux textes régissent les mesures concernant l'environnement, relevant de délibérations locales, d'extension de législations nationales ou d'accords internationaux. Certaines d'entre elles sont d'ailleurs intégrées au code de l'aménagement de la Polynésie française. Constituée de législations d'origines et d'époques différentes, la réglementation concernant l'environnement est complexe.

La Mission d'Évaluation et de Prospective recommande donc la codification spécifique de ces réglementations. Cette codification permettra d'accroître la cohérence et la lisibilité de l'ensemble des textes. Elle en facilitera ainsi un meilleur respect.

Elle constitue, par ailleurs la nécessaire première étape de la modernisation du droit de l'environnement. Ce code de l'environnement devra être complété par les arrêtés d'application non encore rendus publics pour les textes existants et par les réglementations manquantes nécessaires. Ces compléments devront être basés sur le principe d'anticipation des crises et d'identification des problèmes et des incertitudes pesant sur l'environnement. Le code devra également évoluer avec les innovations technologiques et s'adapter lorsque la compréhension des aspects scientifiques de la biodiversité et de ses liens avec les activités humaines augmentera.

Par ailleurs, si la panoplie réglementaire paraît assez importante en Polynésie française, sa mise en œuvre et, surtout l'application des sanctions prévues sont loin d'être usitées.
Pour la réussite de la politique de développement durable préconisée, *la Mission d'Évaluation et de Prospective* recommande une application stricte des textes, notamment dans le traitement des contraventions. Cette application exige la mise à disposition des organes de contrôles de l'ensemble des moyens nécessaires à l'accomplissement de leur mission, notamment des moyens humains et financiers.

En parallèle des dispositifs coercitifs, le renforcement et la mise en œuvre d'instruments économiques incitatifs s'imposent.

LES DISPOSITIFS INCITATIFS : POUR UNE FISCALITÉ ÉCOLOGIQUE

En effet, comme nous l'avons déjà signalé, pour être économiquement efficace, tout entrepreneur doit assumer et répercuter dans ses prix l'ensemble de ses coûts de production.

Il est légitime que le pollueur paye pour un usage privatif de l'environnement qui, par la consommation-destruction qu'il implique d'une ressource naturelle, est facteur de production au même titre que le capital, le travail, l'énergie. Un pollueur profite d'un milieu naturel, au détriment des autres usagers qui seront privés de leur usage et subiront un dommage, ou vient en concurrence avec d'autres usages, dont certains peuvent être collectifs et ne pas impliquer d'altération de l'environnement.

Le problème - auquel tous les pays du monde sont aussi confrontés - est de trouver la procédure par laquelle l'arbitrage de cette concurrence de consommations et d'usages différents peut le mieux s'exercer sans entacher l'efficacité économique. En outre, si la capacité d'absorption d'un milieu est limitée (plafonnement des émissions de gaz à effet de serre par exemple), il faut alors réguler son usage et ses prix.

L'efficacité économique se joue sur les terrains de l'information et de l'incitation. L'information économique (sur les coûts, les possibilités d'agir, les techniques...) et l'incitation doivent se combiner au mieux pour conduire à une allocation économiquement efficace des efforts de lutte contre la pollution, comme partie intégrante de l'équilibre économique général.

Au cours de la dernière décennie, le recours aux instruments économiques pour la protection de l'environnement s'est considérablement développé dans les pays de l'OCDE aussi, *la Mission d'Évaluation et de Prospective* recommande de s'inspirer des organisations déjà mises en place et de leur évaluation pour instaurer le dispositif le plus performant et le plus adapté à la Polynésie.

Dans ce contexte, le recours aux instruments fiscaux constitue une voie royale pour injecter des signaux appropriés sur le marché et éliminer ou réduire des distorsions structurelles (telles que des tarifications inadaptées de l'énergie et des transports) et "internaliser les externalités". Tout en renforçant l'efficience des mesures prises les pays ont procédé ainsi à un véritable ajustement structurel des économies.

De nombreux pays dans le monde ont adopté différentes attitudes et mesures face à ce problème à partir d'un dosage des différents instruments économiques disponibles, dont on peut distinguer plusieurs catégories :

Les redevances
Elles se rapprochent d'une facturation des coûts d'un service rendu. C'est l'exemple des perceptions pour le traitement des ordures ménagères ou la fourniture d'eau ;

Les taxes
Elles ont de préférence un lien direct avec les effets négatifs que l'on veut réduire. Cependant, par réalisme, on peut être amené à déplacer la taxation des comportements à réguler (émissions de polluants) vers une taxation des produits auxquels les nuisances sont rattachées (une taxe sur l'énergie fossile en lieu et place d'une taxe sur les émissions de CO2 par exemple)

Les subventions
Agréables pour ceux qui les accordent et ceux qui les reçoivent, elles ont un coût économique, le plus souvent caché ou diffus, mais important au détriment des contribuables et de l'activité économique par la création de distorsions importantes ;

Les permis négociables d'émissions polluantes
Expérimentés aux USA depuis 1977, ces permis y sont maintenant utilisés à grande échelle pour organiser la lutte contre la pollution atmosphérique à longue distance.

LE VERDISSEMENT DE LA FISCALITÉ : LES ÉCO-TAXES
Dans le monde entier, et notamment dans les pays de l'OCDE, on parle également beaucoup de "verdissement" de la fiscalité.
Selon la définition donnée par l'OCDE, on appelle "fiscalité environnementale " les impôts, taxes et redevances dont l'assiette est constituée par un polluant, ou plus généralement par un produit ou un service qui détériore l'environnement ou qui se traduit par un prélèvement sur des ressources naturelles renouvelables ou non renouvelables.

Cette expression de "fiscalité écologique" est cependant ambiguë car elle recouvre deux types de fiscalité très différents. On peut plus précisément distinguer les "écotaxes" (taxes indirectes sur les produits) des taxes environnementales existantes, comme les redevances sur l'eau ou les taxes sur les déchets. Ces dernières sont en effet levées pour financer des travaux précis comme l'épuration des eaux ou le traitement des déchets avant mise en décharge : elles se rajoutent donc à l'ensemble des prélèvements publics. Les écotaxes sont au contraire destinées à lancer un signal-prix (comme les taxes sur le tabac par exemple).

Cette "fiscalité écologique" comporte trois approches complémentaires :

Supprimer les distorsions fiscales
La suppression des distorsions passe, par exemple par la réduction voire la suppression de subventions à l'agriculture dont les productions sont cause de surexploitation des sols et d'usage excessif d'engrais et pesticides, mais encore par la tarification réelle de l'eau; souvent tarifée au-dessous de son prix, voire gratuite, elle est gaspillée.

Les dispositions fiscales (modulations ou dégrèvements fiscaux) constituent une autre catégorie de distorsion à supprimer. Le secteur des transports, source majeure de pollutions et nuisances diverses, comporte de nombreuses dispositions de ce type telle que la sous-taxation quasi systématique du gazole qui, dans de nombreux pays, a entraîné une augmentation constante du parc de véhicules diesel, plus polluants et plus bruyants.

Restructurer les taxes existantes
De nombreuses taxes existantes peuvent également être modifiées dans un sens favorable à l'environnement. En l'occurrence, il s'agit de modifier les prix relatifs en taxant davantage les produits et les activités les plus polluants.

Ainsi, la plupart des pays de l'OCDE ont instauré un différentiel de taxe entre l'essence plombée et sans plomb. Dans 16 pays, on a modifié les taxes perçues sur les ventes de voitures ou l'impôt annuel sur les automobiles afin de stimuler le recours à des véhicules moins polluants. On assiste ainsi à une réduction progressive de l'essence la plus polluante. Par exemple, la taxe intérieure sur les produits pétroliers en métropole a su limiter un développement excessif des transports routiers dépassant largement leur utilité sociale réelle. Ainsi, la consommation de carburants routiers par habitant est 3,4 fois plus élevée aux USA qu'en France.

Introduire de nouvelles écotaxes
Depuis le début de cette décennie, on a vu une multiplication d'écotaxes sur des produits aussi divers que les emballages, les engrais, les pesticides, les piles, certaines substances chimiques (solvants), les lubrifiants, les pneumatiques, les rasoirs et appareils photo jetables.

Il peut aussi s'agir de taxes sur les émissions (par exemple sur les polluants atmosphériques ou la pollution de l'eau).

L'intérêt économique et social de tels redéploiements peut également avoir une grande importance politique en rendant plus acceptable une politique de l'environnement souvent perçue comme la source potentielle de contraintes économiques coûteuses.
Si les avantages théoriques (en particulier efficacité statique et dynamique) des écotaxes sont bien connus et solidement établis, les évaluations disponibles encore rares indiquent une efficacité environnementale certaine, même si l'on ne dispose pas de données sur l'efficience économique de ces taxes (réduction des coûts).

Les écotaxes ont un potentiel réel de protection de l'environnement et d'efficacité économique et, l'expérience des pays de l'OCDE l'atteste, on peut faire trois remarques :
- Les écotaxes, malgré toutes leurs vertus, ne sont pas une panacée. Les politiques de l'environnement comportent toute une panoplie d'instruments. C'est le plus souvent dans le contexte de systèmes "mixtes" où se combinent ces différents instruments que les écotaxes trouveront leur juste place ;
- Dans certains cas, tels que les produits toxiques, mieux vaut interdire que taxer.
Dans d'autres cas, la complexité des phénomènes rend l'écotaxe difficilement applicable ;
- Les écotaxes seront d'autant plus efficaces qu'elles s'inscriront dans le cadre de réformes propres à accroître la protection de l'environnement.

L'idéal est donc un impôt capable d'imputer aux agents économiques les conséquences extérieures liées à leur comportement. Lorsque tel est le cas, l'impôt permet le financement des opérations de protection de l'environnement, et suscite de surcroît une optimisation du comportement des assujettis.

Il est clair qu'une réforme "verte" de notre fiscalité devra d'abord passer par un inventaire systématique et une correction de ces dispositions fiscales (subventions et taxes) néfastes pour l'environnement. Ce toilettage devrait être accompli avant même d'introduire d'éventuelles écotaxes.

3.4. RENFORCER LA PROTECTION ZOOSANITAIRE ET PHYTOSANITAIRE

La gestion de nos ressources naturelles passe aussi par un renforcement des mesures de protection vis à vis de l'introduction de substances animales ou végétales extérieures.
En effet, le caractère insulaire de la Polynésie française l'a jusqu'alors préservée de nombreuses pestes et éléments pathogènes. Les conséquences environnementales, économiques et financières de la mouche des fruits devraient nous en convaincre.
Il est fondamental de prévenir l'introduction de végétaux, d'animaux, de micro-organismes et d'écotypes invasifs ou potentiellement invasifs compte tenu de la fragilité de l'environnement de nos îles et atolls.

Il faut donc chercher à en faciliter l'élimination ou à en contrôler le développement.

Dans ce contexte, *la Mission d'Évaluation et de Prospective* suggère une meilleure évaluation et maîtrise des dangers que les espèces allogènes représentent pour les espèces endémiques, le renforcement des services de mise en quarantaine des espèces animales et végétales afin de respecter les normes internationales régissant les importations et les exportations. Parallèlement à une information sur les risques encourus, le renforcement de la protection juridique est à inciter notamment par le raffermissement des sanctions pour les contrevenants.

CONCOURS EXTERNE, SUR EPREUVES, POUR LE RECRUTEMENT DE 18 ATTACHES D'ADMINISTRATION

-VOIE GENERALE -

CENTRE D'EXAMEN : PAPEETE

VENDREDI 22 JUIN 2001

EPREUVE N°3

REDACTION D'UNE NOTE A PARTIR D'UN DOSSIER

OPTION : ECONOMIE

DUREE : 5 heures (8 H à 13 H)

COEFFICIENT : 5

1 LE PRINCIPE DU BILAN FONCTIONNEL

Un **bilan fonctionnel** est un bilan organisé en vue d'expliquer le fonctionnement de l'entreprise. Dans un bilan fonctionnel, les **ressources** et les **emplois** :

- sont **évalués à leur valeur d'origine** ;
- sont **classés selon le cycle** (investissement, financement ou exploitation) auquel appartient leur recette ou leur dépense d'origine.

A LA VALEUR BRUTE

Dans un bilan fonctionnel, les immobilisations, les titres, les stocks et les créances figurent à leur **valeur brute**, avant déduction des amortissements et des provisions. En effet, la valeur brute représente la **valeur d'origine**, c'est-à-dire :

- la valeur d'acquisition des immobilisations, des titres et des stocks ;
- la valeur nominale des créances.

La dépréciation de ces éléments d'actif n'apparaît pas dans un bilan fonctionnel, car elle est postérieure à l'acquisition des éléments par l'entreprise.

B LES CYCLES FONCTIONNELS

Le bilan fonctionnel repose sur la distinction entre les **cycles longs** et le **cycle court**.

1. LES CYCLES LONGS D'INVESTISSEMENT ET DE FINANCEMENT

La décision de constituer le capital ou de contracter un emprunt assure le **financement** de l'entreprise pour *plusieurs années*. L'entreprise est engagée à long terme. Le capital et l'emprunt sont des *ressources stables*.

La réalisation d'un **investissement** fixe également pour longtemps l'équipement de l'entreprise. L'investissement est un *emploi stable*.

2. LE CYCLE COURT D'EXPLOITATION

Le cycle : Achats - Stockage - Production - Ventes est appelé *cycle d'exploitation* (fig. 1).

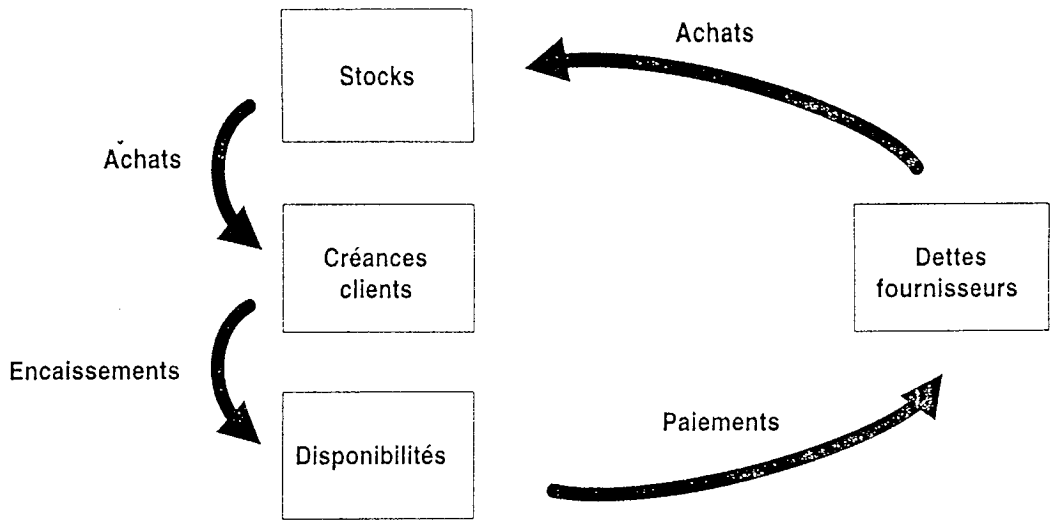


Fig. 1
Le cycle d'exploitation

Le cycle d'exploitation est un **cycle court**, de quelques semaines le plus souvent. Les décisions affectant le cycle d'exploitation (volume des stocks, durée du crédit consenti aux clients...) peuvent être limitées à la durée d'un cycle : elles n'engagent l'entreprise qu'à *court terme*.

2 LA STRUCTURE DU BILAN FONCTIONNEL

A LES GRANDES MASSES DU BILAN FONCTIONNEL

Quatre grandes masses partagent le bilan fonctionnel :

- deux d'entre elles correspondent aux **cycles longs** ; ce sont les *ressources stables* et les *emplois stables* ;
- les deux autres correspondent au **cycle d'exploitation** ; ce sont l'*actif circulant* et les *dettes circulantes*.

1. LES RESSOURCES ET LES EMPLOIS STABLES

a) Les ressources stables résultent des décisions de *financement* ayant engagé l'entreprise à long terme. Elles comprennent :

- les **ressources propres** (capitaux propres, amortissements, provisions) ;
- les **dettes financières** (à l'exception des soldes créditeurs de banques).

Elles figurent *en haut* du passif du bilan fonctionnel.

b) Les emplois stables résultent des décisions d'*investissement*. Ils correspondent à l'**actif immobilisé brut** et figurent en haut de l'actif du bilan fonctionnel.

2. LES ÉLÉMENTS CIRCULANTS

Les éléments circulants résultent du cycle d'exploitation. On distingue parmi eux :

a) l'actif circulant (montant *brut* des stocks, créances et disponibilités) ;

b) les dettes du passif qui ne sont *pas financières* (dettes fournisseurs, dettes diverses, soldes créditeurs de banques). On peut éventuellement les qualifier de *dettes circulantes* en l'absence de dénomination officielle.

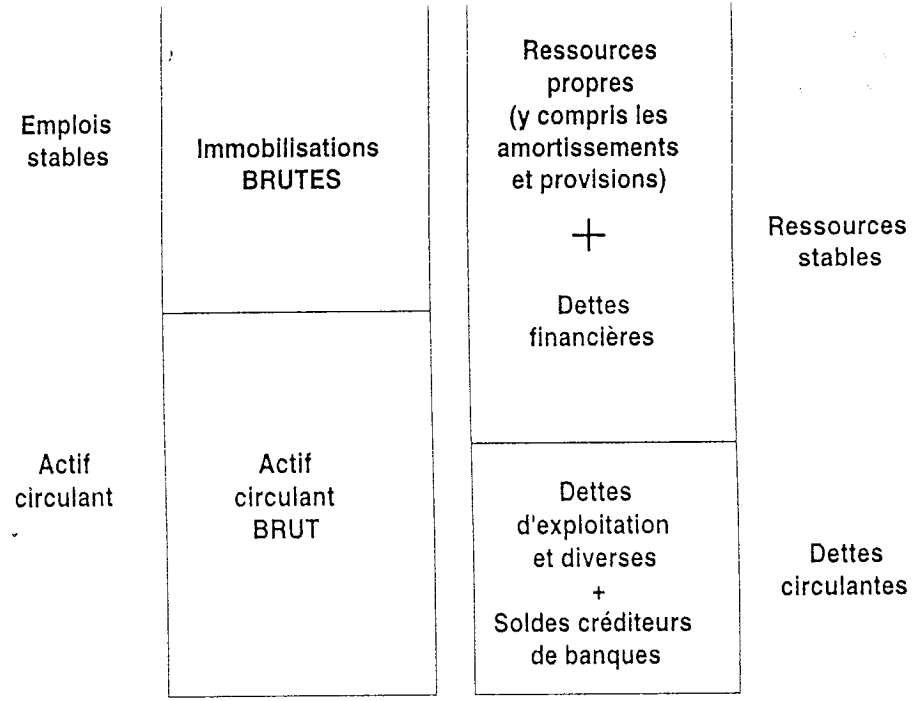


Fig. 2
Les grandes masses du bilan fonctionnel

B LES RECLASSEMENTS

Les rubriques du bilan prévues par le P.C.G. ne reproduisent que de façon imparfaite la classification fonctionnelle. Il faut donc procéder à des **reclassements** pour passer du **bilan normalisé** du P.C.G. à l'**instrument d'analyse** que constitue le bilan fonctionnel.

1. RECLASSEMENT DES AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS

Les amortissements et les provisions pour dépréciation sont :

- éliminés de l'actif soustractif ;
- ajoutés aux **ressources propres** du passif (avec les provisions pour risques et charges qui y figuraient déjà).

Les amortissements et les provisions représentent des capitaux épargnés pour financer le renouvellement des immobilisations ou de possibles dépréciations. À ce titre, ils constituent des ressources de financement.

Ressources propres = capitaux propres + amortissements et provisions

2. RECLASSEMENT DES SOLDES CRÉDITEURS DE BANQUES

Les concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques sont :

- retranchés des dettes financières ;
- ajoutés aux dettes circulantes.

Les concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques ne constituent certainement pas une

1 DÉFINITION ET CALCUL DU FONDS DE ROULEMENT

A DÉFINITION

Les ressources stables servent d'abord à financer les emplois stables. Dans la mesure où les ressources stables sont supérieures aux emplois stables, l'excédent des ressources stables finance l'actif circulant.

On appelle *fonds de roulement* la partie de l'actif circulant financée par des ressources stables[1].

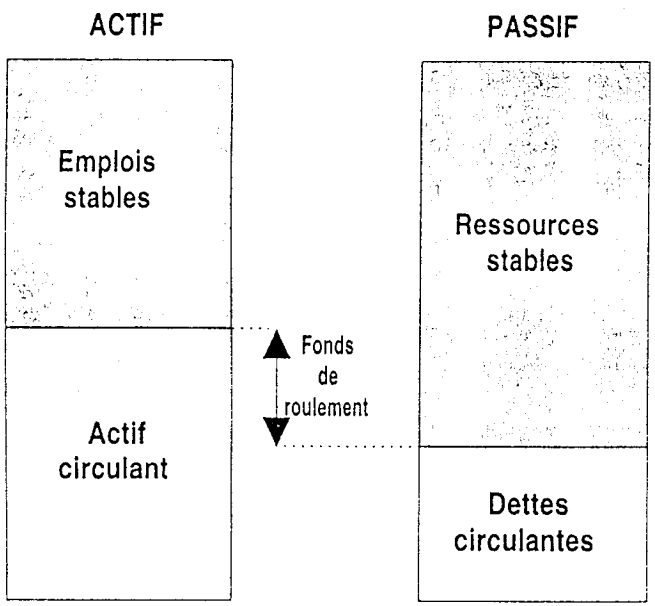


Fig. 1
Détermination du fonds de roulement

B CALCUL DU FONDS DE ROULEMENT

Le montant du fonds de roulement peut être calculé, soit par le haut, soit par le bas du bilan fonctionnel.

1. CALCUL PAR LE HAUT DU BILAN

Fonds de roulement = ressources stables – emplois stables

Cette formule a l'avantage de mettre en évidence la **stabilité** du fonds de roulement.

2. CALCUL PAR LE BAS DU BILAN

Fonds de roulement = actif circulant – dettes circulantes

Cette seconde formule est arithmétiquement équivalente à la précédente.

Remarque
Le PCG désigne le fonds de roulement sous l'appellation de **fonds de roulement net global (FRNG)**.
- Le mot **net** signifie que le fonds de roulement est égal à l'actif circulant *diminué* des dettes circulantes.
- Le mot **global** signifie que l'*ensemble* des ressources stables (ressources propres et dettes financières) concourt à financer l'actif circulant.

2 LES ÉLÉMENTS DU FONDS DE ROULEMENT

On distingue deux parties dans le fonds de roulement :

- le besoin en fonds de roulement ;
- la trésorerie.

A LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

1. LA NÉCESSITÉ DU FONDS DE ROULEMENT

Un fonds de roulement est nécessaire aux entreprises du fait des **décalages dans le temps** :

- décalages entre les achats et les ventes ; ces décalages entraînent la constitution de **stocks** ;

- décalages entre les produits comptables (*ex.* : les ventes) et les paiements correspondants (*ex.* : paiements des clients) qui donnent naissance à des **créances**.

Les stocks et les créances constituent l'actif circulant et ils entraînent un besoin en fonds de roulement pour financer cet actif circulant. Le besoin en fonds de roulement est cependant atténué par le décalage de sens opposé entre les charges (*ex.* les achats) et les paiements correspondants (*ex.* paiements aux fournisseurs). Les décalages entre les charges et

2. DÉFINITION DU BFR

Le besoin en fonds de roulement est égal à la différence entre les postes suivants du bilan fonctionnel :

- **stocks** et **créances de l'actif circulant** (1)
- *moins* **dettes circulantes** (2)

(1) Y compris les valeurs mobilières de placement et les charges constatées d'avance.
(2) Y compris les produits constatés d'avance.

3. CALCUL DU BFR

Le calcul du BFR de la société Saint-Yves est présenté dans le tableau suivant. Les éléments hors-exploitation y figurent sur fond grisé.

Calcul du BFR

Plus (+) (a)		Moins (–)	
Stocks	3 940 000	Dettes d'exploitation	4 071 000
Créances d'exploitation	2 631 000	Dettes diverses	569 000
Créances diverses	0	Produits constatés d'avance	300
Valeurs mobilières de placement	60 000		
Charges constatées d'avance	1 000		
Total	6 632 000	Total	4 640 300
BFR = 6 632 000 - 4 640 300 = **1 991 700**			

(a) Dans la colonne des "plus", inscrire le montant **brut** des postes d'actif circulant (avant déduction des provisions pour dépréciation).

4. BFR D'EXPLOITATION ET HORS-EXPLOITATION

On distingue deux parties dans le BFR : le BFR d'*exploitation* et le BFR *hors-exploitation*.

a) Le BFR d'exploitation (BFRE)

Une partie des postes du bilan intervenant dans le calcul du BFR est liée au cycle d'exploitation. Ces postes (qui figuraient sur fond blanc dans le tableau du BFR) définissent le BFR d'exploitation.

Calcul du BFR d'exploitation

Plus (+)		Moins (–)	
Stocks	3 940 000	Dettes d'exploitation	4 071 000
Créances d'exploitation	2 631 000	Produits constatés d'avance (a)	300
Charges constatées d'avance (a)	1 000		
Total	6 572 000	Total	4 071 300
BFR = 6 572 000 - 4 071 300 = 2 500 700			

(a) Les charges et produits constatés d'avance sont généralement des charges et des produits d'exploitation.

Remarque
Les créances d'exploitation et les dettes d'exploitation sont des créances et des dettes liées à des produits d'exploitation (comptes 70 à 75) ou à des charges d'exploitation (comptes 60 à 65).

- Les **créances d'exploitation** comprennent notamment les créances clients et les fournisseurs débiteurs (emballages à rendre, RRR à obtenir...).
- Les **dettes d'exploitation** comprennent notamment les dettes fournisseurs (sauf les fournisseurs d'immobilisations), les clients créditeurs (emballages consignés, RRR à accorder...), la TVA à décaisser, les dettes envers le personnel et envers les organismes sociaux, les dettes fiscales (sauf les dettes d'impôts sur les bénéfices).

Le bilan **modèle développé** (voir page 253) distingue les créances d'exploitation des créances diverses et les dettes d'exploitation des dettes diverses.

Les montants des postes de stocks, de créances d'exploitation et de dettes d'exploitation varient dans le même sens que le chiffre d'affaires. **Le montant du BFRE est donc fonction du chiffre d'affaires.**

b) Le BFR hors-exploitation (BFRHE)

Les autres postes du bilan entrant dans le calcul du BFR sont indépendants du cycle d'exploitation, et donc du chiffre d'affaires. Ces postes (qui figuraient sur fond grisé dans le tableau du BFR) définissent le BFR hors-exploitation.

Calcul du BFR hors-exploitation

Plus (+) (a)		Moins (–)	
Créances diverses	0	Dettes diverses	569 000
Valeurs mobilières de placement	60 000		
Total	60 000	Total	569 000
BFRHE = 60 000 - 569 000 = **– 509 000** (négatif)			

Vérification :

BFR d'exploitation	2 500 700
BFR hors-exploitation	– 509 000
BFR total	1 991 700

Remarque
Les créances diverses et les dettes diverses sont des créances et des dettes qui sont sans relation avec des produits d'exploitation ou des charges d'exploitation, soit qu'elles concernent des charges ou produits financiers, exceptionnels ou autres, soit qu'elles ne concernent pas de produits ni de charges (telles que les dettes sur immobilisations).

- Les **créances diverses** comprennent notamment les créances sur cessions d'immobilisations ou de V.M.P.
- Les **dettes diverses** comprennent notamment les dettes envers les fournisseurs d'immobilisations et les dettes relatives aux impôts sur les bénéfices.

B LA TRÉSORERIE

1. L'AJUSTEMENT ENTRE LE FONDS DE ROULEMENT ET LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

• Le montant du **fonds de roulement** (différence entre des ressources *stables* et des emplois *stables*) est lui-même **stable**.

• La plus grande part du **besoin en fonds de roulement** est constituée par le BFR d'exploitation qui dépend du chiffre d'affaires. Le BFRE peut, notamment, varier de manière saisonnière (comme le chiffre d'affaires).

Le fonds de roulement et le BFR résultent donc de causes de natures différentes. Leur montant est généralement différent.

Exemple

Dans la société Saint-Yves, nous avons :

Fonds de roulement	*1 780 200*
Besoin en fonds de roulement	*1 991 700*
Différence (négative)	*- 211 500*

C'est la **trésorerie** qui équilibre cette différence et qui permet ainsi d'ajuster le BFR et le fonds de roulement.

Trésorerie = fonds de roulement – BFR

• Si le *fonds de roulement est supérieur au BFR*, la trésorerie est positive ; l'entreprise dispose de **disponibilités** *(fig. 2)*.

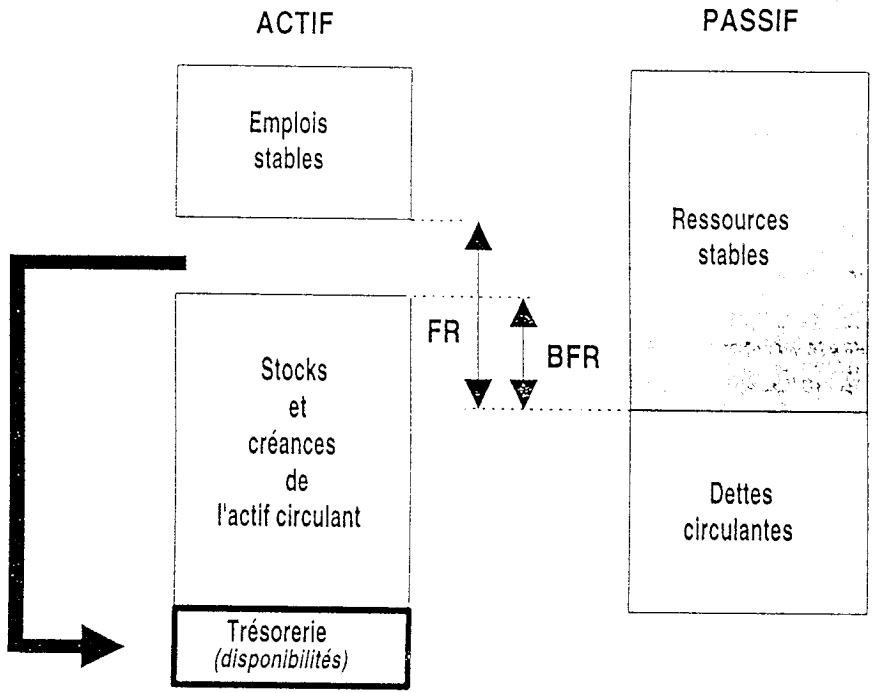


Fig. 2
L'ajustement entre le BFR et le fonds de roulement (cas où FR > BFR)

• Si le *fonds de roulement est inférieur au BFR*, la trésorerie est négative. L'entreprise fait appel aux **concours bancaires courants** et aux découverts bancaires (**soldes créditeurs de banques**) *(fig. 3)*.

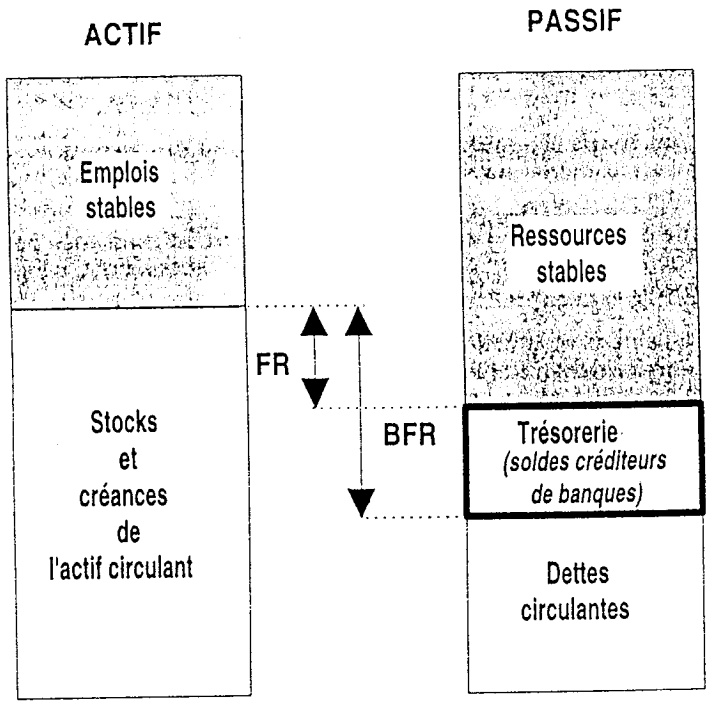


Fig. 3
L'ajustement entre le BFR et le fonds de roulement
(cas où FR < BFR)

2. LE CALCUL DE LA TRÉSORERIE

Le calcul de la trésorerie de la société Saint-Yves se présente ainsi :

Calcul de la trésorerie

Plus (+)		Moins (–)	
Disponibilités	114 100	Soldes créditeurs de banques	325 600
Trésorerie = 114 100 - 325 600 = – 211 500 (négative)			

Remarque
Les *concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques* figurent au bilan dans le poste *Emprunts auprès des établissements de crédit*, parmi les dettes financières. Un renvoi au bas du bilan permet cependant d'en distinguer le montant. Ce renvoi est essentiel, car les *concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques* sont un élément de la *trésorerie*, alors que les autres dettes financières appartiennent aux *ressources stables*.

II. — DEGRÉS DE FORMATION DU RÉSULTAT : SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Dans le décret du 29 novembre 1983 et le P.C.G., la formation du résultat net apparaît sur un unique **« Compte de résultat »** où charges et produits sont regroupés en fonction de leur caractère d'exploitation (autre que financier), financier et exceptionnel.

La formation du résultat peut être fournie dans l'annexe. Le tableau des soldes intermédiaires de gestion en est une autre illustration, voir § ci-après 2761 s.

Soldes intermédiaires de gestion

Dans le cadre d'une étude sur l'évolution de la comptabilité et son utilisation comme moyen d'information de l'entreprise, le C.N.C. a réalisé une analyse critique des règles actuelles d'établissement des soldes intermédiaires de Gestion (voir Doc. C.N.C. n° 77, juin 1989).

2761 **Caractère facultatif.** – L'établissement des soldes intermédiaires de gestion n'est **pas obligatoire.**

En effet, le décret du 29 novembre 1983 n'en fait pas mention. En outre, le P.C.G. ne prévoit leur établissement que lorsque l'entreprise utilise le système développé (système facultatif).

Il en résulte l'absence d'obligation d'information des soldes intermédiaires de gestion dans **l'annexe.**

2762 **Définition.** – Le tableau des soldes intermédiaires de gestion (voir modèle détaillé page suivante) représente une cascade des soldes suivants (ou plus exactement des marges suivantes, car ils ne sont pas tirés en comptabilité) qui constituent autant de **paliers dans la formation du résultat** net de l'exercice ou de toute autre période comptable.

Nous présentons **page suivante** les soldes intermédiaires de gestion, tels qu'ils sont prévus par le P.C.G., **nos commentaires** éventuels apparaissant **en italiques.**

2765 **Solde n° 1 : Marge commerciale.** – La marge commerciale est la différence entre le montant des ventes de marchandises et leur coût d'achat (prix d'achat + frais accessoires d'achat).

707 Ventes de marchandises (reventes en l'état)		
— 7097 RRR sur ventes		
— Coût direct d'achat (1)	607	Achats de marchandises
	+ 6087	Frais accessoires d'achat de marchandises
	± 6037	Variation des stocks de marchandises
	— 6097	RRR sur achats
= Marge commerciale (solde n° 1)		

(1) Sous déduction des transferts de charges le concernant (voir § 2775)

Observations :

1. Si cette marge commerciale peut être tirée directement du « Compte de résultat » du système développé, il n'en est pas de même du « Compte de résultat » du système de base lorsqu'existent des **frais accessoires d'achat.** En effet, dans le système de base ces derniers sont compris dans les autres charges externes (ayant la nature de services) et non dans les achats.
2. Toutefois, même dans le système développé, la marge commerciale n'est pas exacte puisque les frais accessoires d'achat internes ne sont pas dans les comptes d'achat alors qu'ils le sont dans le coût des stocks.
3. Elle ne tient pas compte des **subventions d'exploitation** même lorsqu'elles ont le caractère de supplément de prix de vente des marchandises.

Sous ces réserves, la marge commerciale est **l'indicateur fondamental des entreprises commerciales (entreprises de négoce).**

Le taux de marge est égal au rapport marge commerciale sur prix d'**achat** hors T.V.A.

Le taux de marque, établi à partir des **ventes,** est différent selon qu'il est calculé hors T.V.A. ou T.T.C.

- le taux de marque (hors T.V.A.) = $\frac{\text{marge commerciale}}{\text{prix de vente hors T.V.A.}}$
- taux de marque (T.T.C.) = $\frac{\text{prix de vente T.T.C.} - \text{prix d'achat hors T.V.A.}}{\text{prix de vente T.T.C.}}$

Pour les entreprises productrices, voir § 2780.

2766 **Solde n° 2 : Production de l'exercice.** – Elle comprend la production vendue, la production stockée (ou le déstockage) et la production immobilisée.

Éventuellement, y sont ajoutés les produits nets partiels sur opérations à long terme.

Observations :

1. La production vendue ne tient compte ni des **subventions d'exploitation** ayant (parfois) le caractère de complément de prix de vente des produits, ni des **redevances** pour brevets, licences, marques...
2. La production de l'exercice n'est **pas homogène,** car la production vendue y est retenue au prix de vente alors que la production stockée et la production immobilisée le sont au coût de production.

Malgré cette hétérogénéité, et à condition d'y ajouter dans certains cas les subventions d'exploitation, la production mesure parfois mieux que le chiffre d'affaires l'activité de chaque exercice.

Production vendue	701 à 703	Ventes de produits
	704	Travaux
	705	Études
	706	Prestations de services
	708	Produits des activités annexes (1)
	— 709	RRR accordés (1)
± Variation de la production stockée	⟶ 713	(Stock final — stock initial)
+ Production immobilisée	⟶ 72	Production immobilisée
+ Produits nets partiels sur opérations à long terme	⟶ 73	Produits nets partiels...
= Production de l'exercice (solde n° 2)		

(1) A l'exception des éléments concernant les marchandises.

Solde n° 3 : Valeur ajoutée produite. – Elle exprime la création ou l'accroissement de valeur apportée par l'entreprise, dans l'exercice de ses activités professionnelles courantes, aux biens et services en provenance des tiers.

Elle est mesurée de deux manières :

a) C'est la **différence entre** la **production globale** de l'exercice (marge commerciale qui constitue la production des commerces et production proprement dite) et les consommations de biens et de services fournis par des tiers pour cette production.

Production	Solde n° 1 :	Marge commerciale
	Solde n° 2 :	Production de l'exercice
– Consommations (1)	601 à 606	Achats d'approvisionnements
	6031/6032	Variation des stocks d'approvisionnements
	608	Frais accessoires d'achat d'approvisionnements (le cas échéant)
	– 609 (sauf 6097)	RRR sur achats d'approvisionnements
	61/62	Autres charges externes
	– 619/629	RRR sur services externes
= Valeur ajoutée produite (solde n° 3)		

(1) Sous déduction des transferts de charges les concernant (voir § 2775)

Il s'agit d'une **valeur ajoutée brute,** la consommation des investissements par leur dotation aux amortissements n'ayant pas été prise en considération. Si elle avait été ajoutée à la consommation des biens autres que les immobilisations et des services, il en serait résulté une **valeur ajoutée nette.**

b) Elle peut également être obtenue par une approche additive : la valeur ajoutée est la **somme des rémunérations des facteurs de sa production :**

Déduction faite des transferts de charges affectés

Rémunération de l'État	63 Impôts, taxes et versements assimilés (subventions d'exploitation reçues déduites)
Rémunération du travail	64 Charges de personnel
Rémunération des prêteurs	66 Charges financières
Rémunération des investissements	68 Dotations aux amortissements
Transfert de revenu (Charges n'ayant pas le caractère de consommations)	65/75 Autres charges/produits de gestion courante
Rémunération des capitaux propres	12 Résultat (moins produits financiers et exceptionnels plus charges exceptionnelles, participation des salariés et impôts sur les bénéfices ainsi que corrections liées aux provisions)

c) Elle peut être **déterminée par branche d'activité ou par produit.**

d) Selon la brochure C.N.C./O.E.C.C.A. « La valeur ajoutée de l'entreprise » : « Mieux que le chiffre d'affaires, elle **traduit l'activité propre de l'entreprise,** celle qui correspond à sa vocation :
– « Analysée comme une différence entre les ventes et les achats extérieurs, elle fait apparaître les contraintes des marchés entre lesquels se situe l'activité de l'entreprise. Dans une optique prévisionnelle cette analyse amorce la mise au point de cadres budgétaires qui ménagent des possibilités d'action pour des améliorations de rentabilité et de productivité.
– « Analysée comme une addition de **coûts ajoutés** et d'un résultat, la valeur ajoutée donne une image de l'évolution de ces coûts. Le poids de chacun d'eux peut être apprécié par rapport au total de la valeur ajoutée et l'on peut en tirer de précieux enseignements pour la gestion.
– « Enfin, analysée comme une addition des rémunérations qui reviennent aux diverses parties prenantes à l'activité de l'entreprise, la valeur ajoutée fournit une base objective pour suivre et ajuster la part respective de chacune de ces rémunérations ».

Notons toutefois, à notre avis, l'**insuffisance de cette notion** pour des comparaisons inter-entreprises, suivant les modalités d'organisation, et la nécessité d'autres analyses supplémentaires, en particulier les analyses par fonction.

e) Ce solde est **différent** de la valeur ajoutée retenue pour le calcul de la **participation des salariés** (voir § 2965).

2768 **Solde n° 4 : Excédent brut d'exploitation (ou Insuffisance brute d'exploitation).**
– Il est constitué par la différence entre :
– d'une part, la valeur ajoutée produite, éventuellement augmentée des subventions d'exploitation accordées à l'entreprise.
– d'autre part, les frais de personnel et les impôts à la charge de l'entreprise (non compris les impôts sur le bénéfice) éventuellement diminués des transferts de charges les concernant.

Pour produire sa valeur ajoutée, l'entreprise a dû recourir à du personnel « rémunéré » sous forme de salaires et de charges sociales et elle a bénéficié des services rendus par la collectivité publique « rémunérés » sous forme d'impôts et taxes. Les éventuelles subventions d'exploitation reçues ou à recevoir viennent en diminution des impôts, la Comptabilité nationale leur accordant ce caractère.

Solde 3	Valeur ajoutée produite
+ Compte 74	Subventions d'exploitation
– Compte 63 (1)	Impôts, taxes et versements assimilés
– Compte 64 (1)	Charges de personnel
= Excédent brut d'exploitation (solde n° 4)	

(1) Sous déduction des transferts de charges les concernant (voir § 2775)

Son montant constitue la ressource tirée par l'entreprise de son exploitation pour, d'une part, maintenir et développer son outil de production et, d'autre part, rémunérer les capitaux engagés, tant capitaux propres que capitaux empruntés.

L'excédent brut d'exploitation constitue le **« cash-flow » d'exploitation avant charges financières et impôt sur le résultat.**

C'est la **ressource fondamentale** que l'entreprise tire régulièrement du cycle de son exploitation. Il exprime donc la capacité de celle-ci à engendrer des ressources de trésorerie et, à ce titre, il sert de charnière entre les résultats de l'entreprise et le tableau des ressources et des emplois (tableau de financement de l'exercice).

2769 **Solde n° 5 : Résultat d'exploitation (hors charges et produits financiers).** – Il est égal à l'excédent brut d'exploitation corrigé des charges et produits calculés d'exploitation ainsi que des charges et produits de gestion courante.

Solde 4	Excédent brut d'exploitation
+ Compte 781	Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation
– Compte 681	Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation
+ Compte 75	Autres produits de gestion courante (sauf 755)
– Compte 65 (1)	Autres charges de gestion courante (sauf 655)
+ *Compte 791*	*Transferts de charges d'exploitation (2)*
= Résultat d'exploitation (avant charges et produits financiers) (solde n° 5)	

(1) Sous déduction des transferts de charges les concernant (voir § 2775).
(2) Transferts non affectables (voir § 2775).

Ce résultat n'incorpore pas les charges et produits financiers de façon à lier étroitement les flux d'exploitation générateurs de résultats aux créances et aux dettes d'exploitation, à l'exclusion des flux de caractère purement financier. Il mesure la performance industrielle et commerciale de l'entreprise, indépendamment de toute politique financière, fiscale, d'investissement, de distribution.

Solde n° 6 : Résultat courant avant impôts. – Il permet de dégager le résultat courant qui provient de l'activité normale et habituelle de l'entreprise. 2770

Solde 5	Résultat d'exploitation (avant charges et produits financiers)
+ Compte 755	Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun
– Compte 655	Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun
– Compte 76/786/796	Produits financiers
– Comptes 66/686	Charges financières
= Résultat courant (solde n° 6)	

Il s'agit d'un résultat courant avant impôt sur ce résultat; mais la fourniture dans l'annexe de la répartition du montant global de l'impôt sur les bénéfices entre résultats courant et exceptionnel permet de déterminer le **résultat courant après impôt.**

Il n'est pas tiré de **résultat financier** dans le compte de résultat présenté sous forme de compte, vu l'hétérogénéité des charges financières (intérêts) et des produits financiers (revenus de titres et intérêts)... mais il existe dans le compte de résultat en liste.

Les redevances de crédit-bail sont considérées comme constituant des services extérieurs alors qu'elles se décomposent en deux éléments correspondant à l'amortissement du bien et à la rémunération de l'organisme financier.

C'est pourquoi certains guides comptables professionnels préconisent l'éclatement de ces redevances en partie en exploitation et en partie en financier (voir § 816).

Solde n° 7 : Résultat exceptionnel. – Il est déterminé à partir des opérations effectuées à titre exceptionnel par l'entreprise. 2771

Comptes 77/787/797	Produits exceptionnels
– Compte 67/687	Charges exceptionnelles
= Résultat exceptionnel (solde n° 7)	

Solde n° 8 : Résultat net comptable de l'exercice. – Il est établi à partir des résultats d'exploitation (ou courant) et exceptionnel, sous déduction de la participation des salariés aux fruits de l'expansion de l'entreprise et des impôts sur les bénéfices. 2772

Solde 6	Résultat d'exploitation (ou résultat courant)
± Solde 7	Résultat exceptionnel
– Compte 691	Participation des salariés aux résultats de l'entreprise
– Compte 695/697	Impôts sur les bénéfices
= Résultat net comptable (solde n° 8)	

En fait, le résultat de l'exercice avant impôt sur les bénéfices (résultat d'exploitation + ou – résultat exceptionnel) est réparti entre les salariés (participation), l'État (impôt sur les bénéfices) et les associés (résultat net); mais juridiquement, seule la part de ces derniers constitue le bénéfice net, la participation et l'impôt sur les sociétés ayant le caractère de charges hors exploitation.

Solde n° 9 : Résultat sur cessions d'éléments d'actifs immobilisés. – Les plus-values ou moins-values de cession ne sont pas explicitées dans le résultat exceptionnel où figurent séparément les deux éléments de la cession : produits des cessions d'éléments d'actif et valeurs comptables des éléments d'actif cédés. 2773

+ Produits des cessions d'éléments d'actif immobilisés	
– Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	
= Résultat sur cessions d'éléments d'actif immobilisés (solde n° 9)	

Ces deux éléments sont reproduits à la fin du tableau des soldes intermédiaires de gestion, pour mémoire (ils sont déjà compris dans le résultat exceptionnel). Ils fournissent ainsi une information complémentaire qui n'est pas dénuée d'intérêt; en particulier elle est reprise dans le tableau de financement.

2775 **Transferts de charges et soldes intermédiaires de gestion.** – Les soldes intermédiaires de gestion sont calculés directement à partir des comptes de résultat. Or, ces comptes ont pu être ajustés, modifiés ou transférés par le biais de comptes de transferts de charges. Aussi, si ces derniers ne sont pas rattachés aux comptes concernés pour le calcul des différents soldes, les soldes présentés ne sont pas homogènes.

Le P.C.G., pour sa part, regroupe **l'ensemble** des transferts au niveau **d'un seul solde :** « Résultat d'exploitation ».

Deux questions se posent alors : Peut-on affecter les transferts de charges à chaque solde concerné et comment?

a) **Possibilité d'affectation.** – L'affectation n'est possible que si le transfert ne concerne qu'une catégorie de charges (c'est-à-dire un même compte à deux chiffres : Achats, Autres charges externes, etc.).

En effet, les transferts de charges (à des comptes de bilan ou entre deux catégories de charges) peuvent être décomposés en deux types :

– **transferts de charges touchant plusieurs catégories de charges par nature** (exemples : refacturation d'une quote-part de frais généraux, charges différées, répartition de la sous-activité entre charge courante et charge exceptionnelle, etc.). – Dans ce cas, la répartition par catégorie de charges n'est pas possible;

– **transferts de charges ne concernant qu'une catégorie de charges,** soit éventuellement plusieurs comptes, mais au sein d'un même compte à deux chiffres (exemples : charges à étaler, frais d'acquisition d'immobilisations..., avantages en nature, charges de personnel supportées pour le compte d'un tiers, etc.). – Dans ce cas, l'affectation est possible.

Ainsi, les transferts de charges affectables peuvent-ils être intégrés dans le calcul des différents soldes intermédiaires de gestion, les autres étant regroupés, en fin de calcul, au niveau du solde « Résultat d'exploitation ».

b) **Moyen pratique d'affectation.** – Afin de préparer, au cours de l'exercice, cette répartition selon les différents soldes, il peut être envisagé de créer des **sous-comptes** du compte 791 (« Transferts de charges d'exploitation ») qui se termineraient par un chiffre correspondant au **numéro du solde intermédiaire de gestion,** comme le présente le tableau suivant :

Transferts affectant les soldes suivants	N° du solde	N° du compte
Marge commerciale	1	7911
Production	2	– *
Valeur ajoutée	3	7913
Excédent brut d'exploitation	4	7914
Résultat d'exploitation	5	7915**

* Pas de charges.
** Pour les transferts non affectables.

Remarque : il semble également possible de subdiviser le compte 791 en fonction de la nature de la charge transférée.

***Exemple** : comptes 7910, 7911, 7912, 7913, 7914, 7915 pour les transferts provenant respectivement des comptes 60, 61, 62, 63, 64, 65 et 7919 pour les transferts ne pouvant être affectés à un compte particulier.*

2780 **Soldes intermédiaires de gestion complémentaires** (Entreprises productrices). – Une adaptation des comptes du P.C.G. permet l'obtention de soldes intermédiaires complémentaires. Le P.C.G. (p. II.98) en fournit des exemples pour les entreprises productrices.

Il s'agit de la marge sur coût de production, du coût ajouté et d'une valeur ajoutée par addition de cette marge et de ce coût :

– une écriture de virement interne, au moment de la vente, permet de débiter un compte de « Coût des produits vendus » par le crédit du compte « Production vendue » qui se trouve ainsi évalué en coût de production et non plus en prix de vente;

– la **marge sur coût de production** est obtenue par différence entre les ventes de produits et le coût de production de ces produits;

3717

3717-1 **Capacité d'autofinancement**

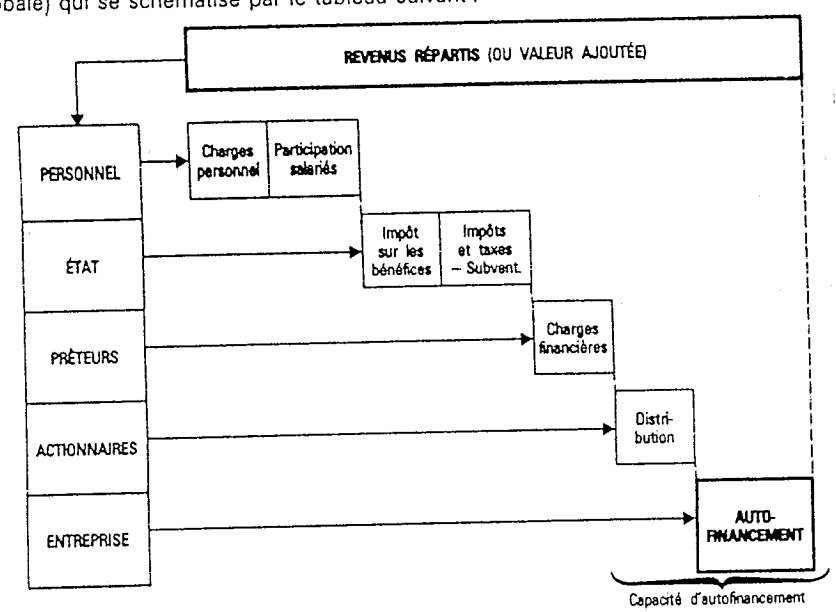
	n° de compte
Excédent (ou insuffisance) **brut(e) d'exploitation**	(1)
+ Transferts de charges (d'exploitation)	+ 7915 (2)
+ Autres produits (d'exploitation)	+ 75 (sauf 755)
– Autres charges (d'exploitation)	– 65 (sauf 655)
+ Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun	± (755-655)
+ Produits financiers *(a)*	+ 76 et 796
– Charges financières *(b)*	– 66
+ Produits exceptionnels *(c)*	+ 77 (sauf 775 et 777) et 797
– Charges exceptionnelles *(d)*	– 67 (sauf 675)
– Participation des salariés aux résultats	– 691
– Impôts sur les bénéfices	– 695
= CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT DE L'EXERCICE.	

(1) Solde intermédiaire de gestion n° 4, voir § 2768.
(2) Il s'agit uniquement des transferts non affectables, voir § 2775.

(a) Sauf reprises sur provisions.
(b) Sauf dotations aux amortissements et aux provisions financiers.
(c) Sauf : – produits des cessions d'immobilisations;
– quote-part des subventions d'investissement virée au résultat de l'exercice;
– reprises sur provisions exceptionnelles.
(d) Sauf : – valeur comptable des immobilisations cédées;
– dotations aux amortissements et aux provisions exceptionnels.

Remarque : La capacité d'autofinancement peut également être obtenue de la manière suivante (dite additive), en pratique plus rapide (mais déconseillée par certains car elle n'est pas « pédagogique ») : Résultat net + Charges calculées (hors transfert de charges) – Reprises sur charges calculées ± Résultat sur cessions d'éléments d'actif (plus-value et moins-value) – Subventions d'investissement rapportées au résultat.

Le calcul ci-dessus s'appuie sur la notion fondamentale (développée par la Centrale de bilans de la Banque de France) de **« revenus répartis »** (ou répartition de la valeur ajoutée globale) qui se schématise par le tableau suivant :



Dans ce concept, **l'autofinancement représente ce qui reste à l'entreprise, une fois rémunéré l'ensemble des partenaires** (Personnel, Etat, Prêteurs et Actionnaires).

Selon la centrale des bilans BdF : « L'autofinancement doit tout d'abord permettre à l'entreprise de se maintenir en couvrant, notamment, la consommation de capital (amortissements) et les risques réels de pertes et de charges (provisions); il doit également lui permettre de financer une part de sa croissance. Toute baisse prolongée de la marge d'autofinancement (autofinancement / revenus répartis) est dangereuse car elle place l'entreprise dans l'incapacité de financer à terme sa croissance, dans la nécessité de ralentir pour commencer puis de réduire de plus en plus ses investissements et, enfin, de les arrêter ».

Pour le calcul de la capacité d'autofinancement tel qu'il résulte du tableau ci-dessus, ne sont pas retenus :

– les éléments ne comportant pas de contrepartie financière : charges calculées (dotations aux amortissements des immobilisations et des charges à répartir; dotations aux provisions pour risques et charges, pour dépréciation et réglementées; reprises de provisions; subventions d'investissement rapportées au résultat);

En effet, comme indiqué ci-dessus, le montant d'autofinancement dégagé pendant l'exercice doit être en mesure de couvrir la consommation de l'outil de production (amortissements) et les risques réels de pertes et charges (provisions).

Cette approche conduit, d'une part, à raisonner (pour l'établissement du tableau de financement) sur les variations des montants bruts des postes de l'actif et à ne pas tenir compte des provisions figurant au passif (cette position est critiquée par certains qui estiment que la capacité d'autofinancement devrait être diminuée des provisions destinées à couvrir un risque ou une charge, mais telle n'est pas l'optique retenue).

– les plus- (ou moins-) values de cession;

Ceci pour éviter un double emploi, le produit des cessions figurant sur une ligne spécifique (en effet, si on part de l'égalité valeur nette comptable + plus-value = prix de cession, la prise en compte du prix de cession dans les ressources revient à traiter en même temps la valeur nette comptable et la plus-value).

La mise en évidence du produit des cessions permet d'en montrer l'impact financier (trésorerie).

En ce qui concerne l'impact des abandons de créances comptabilisées en immobilisations financières, voir § 3717-2.

L'on notera enfin :

– que cette capacité d'autofinancement comprend à la fois des éléments courants et des éléments exceptionnels (il nous paraît possible de faire une distinction entre les deux, afin de pouvoir apprécier l'évolution de la capacité d'autofinancement courante sur plusieurs exercices);

– qu'il n'est pas tenu compte des distributions de dividendes (celles-ci étant considérées comme un emploi, voir § 3718-1).

Dossier 2 :

La société ALARM a un département chargé de la production des systèmes d'alarmes pour véhicules.
A la fin de l'année N son atelier dispose d'un matériel qui n'est pas totalement amorti.
La direction envisage cependant d'investir dans des machines plus productives.

La situation actuelle du département est présentée en annexe 10.
Une proposition a été faite par le fournisseur PROMECA sélectionné pour la qualité de son matériel (annexe11).
Cet investissement devrait entraîner de nouvelles conditions d'approvisionnement, de fabrication et de commercialisation, dont les paramètres de gestion sont présentés en annexe 12.

On vous demande de présenter un dossier de synthèse sur cet investissement, vous devrez notamment :

- **Déterminer s'il est opportun de se séparer de l'ancien matériel pour acquérir ce nouvel équipement, en utilisant le critère de la rentabilité économique nette avant impôt (habituellement égale à 25% dans l'entreprise).**
  (Rappel : ratio de rentabilité économique nette = résultat d'exploitation / capitaux investis *
  *** en matériel et besoin en fonds de roulement)**

- **Déterminer le besoin en fonds de roulement d'exploitation de la décision d'investir (calcul en nombre de jours de chiffre d'affaires).**
  Calculer la valeur de ce besoin pour les années N+1 à N+5.

- **Présenter le calcul des flux nets de trésorerie prévisionnels (de N+1 à N+5).**

- **Calculer le taux interne de rentabilité du projet d'investissement.**

Remarque : Tous les calculs seront effectués en tenant compte d'un taux d'imposition de 33 1/3 %.
Par ailleurs, en cas de résultat déficitaire, on suppose que l'entreprise réalise des profits dans les autres départements qui lui permettent de compenser en totalité le déficit.

ANNEXE 10 : Situation du département des alarmes pour véhicules au 31/12/N

L'équipement actuel est détenu depuis 3 ans. Sa valeur d'origine est de 3 000 000 F.
La durée de vie retenue pour pratiquer l'amortissement linéaire est de 5 ans.
Si le matériel n'est pas changé, l'entreprise conservera sa structure actuelle avec, pour les années N+1 et N+2, des frais de maintenance respectivement de 200 000 F et 500 000 F l'an.

Le marché risquant de stagner au cours des 2 années à venir, les dirigeants estiment souhaitable de raisonner à partir d'un chiffre d'affaires HT de 70 000 000 F par an.
Par contre, pour les années N+3 à N+5, il est prévu une augmentation du chiffre d'affaires HT de 2 000 000 F chaque année.
La structure des coûts est actuellement la suivante :
- Marge sur coût variable de production : 40%
- Charges fixes hors amortissements : 25 600 000 F.

Il n'y a pas de coût variable de distribution.
Pour le fonctionnement du département, le besoin en fonds de roulement d'exploitation est estimé à 6% du chiffre d'affaires HT.

ANNEXE 11 : Projet d'investissement

Le renouvellement des installations techniques devrait être réalisé dès le début de l'année N+1 et aurait un coût global de 9 500 000 F HT.
La valeur vénale de l'ancien matériel est nulle.

La durée d'utilisation du nouveau matériel serait de 5 ans et un amortissement dégressif serait pratiqué.

Ce nouveau matériel entraînerait :
- Une augmentation du taux de marge sur coût variable de production de 10 points.
- Une augmentation des charges annuelles de structure, hors amortissements de 6 400 000 F, comprenant les frais de maintenance des installations.

Pour financer ce projet, la société prévoit d'emprunter, début N+1, une somme de 5 500 000 F au taux de 10% l'an, remboursable annuellement en 5 fractions égales, les intérêts étant calculés sur le capital restant dû.
Le premier remboursement interviendrait le 31/12/N+1.

Pour apprécier ce projet, la société choisit le critère du taux de rentabilité interne de l'investissement en tenant compte du financement.

ANNEXE 12 : Paramètres de gestion pour le calcul du besoin en fonds de roulement d'exploitation

Les nouveaux équipements vont entraîner des modifications importantes dans le choix des approvisionnements, des conditions de fabrication et de commercialisation.

Une étude a fixé les objectifs suivants pour le département :
- Un taux de marge brute (ou marge sur coût d'achat des matières et approvisionnements utilisés) de 80% du chiffre d'affaires HT.
- Un taux de marge sur coût variable de production des produits vendus de 50% du chiffre d'affaires HT.
- Une durée de stockage des matières premières et approvisionnements de 10 jours.
- Une durée de stockage des produits finis de 36 jours.
- Une durée moyenne des crédits fournisseurs de 45 jours.
- Une durée moyenne des crédits clients de 30 jours.
- Les charges fixes décaissables sont en général payées comptant.

L'activité du département est répartie sur 12 mois. Et il n'y a pas d'en-cours de production.

Le taux de TVA applicable aux matières premières, approvisionnements et produits finis est de 20,60% et la TVA est réglée le 20 de chaque mois. On négligera la TVA sur les charges fixes décaissables.

D'autre part, l'influence des charges de personnel est négligée pour le calcul du besoin en fonds de roulement d'exploitation.