



**Echanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie  
et de la Polynésie française :  
identification des facteurs de frein  
et des éléments de soutien  
à l'aide d'un modèle de gravité**



## SYNTHESE

---

Depuis la fin des années 1990, une nouvelle impulsion au processus d'intégration régionale au sein du Pacifique a été donnée. En effet, en dépit de la grande atomisation des pays et territoires qui composent le Pacifique, continent largement maritime, et de leur forte hétérogénéité<sup>1</sup>, la signature des accords PACER (Pacific Agreement on Closer Economic Relations) et PICTA (Pacific Island Countries Trade Agreement), ainsi que du Plan Pacifique, au cours des années récentes ont marqué un intérêt renouvelé pour la coopération régionale. Toutefois, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française, de par leur rattachement à la métropole française, se situent largement en marge de ces accords de coopération.

Les deux collectivités françaises partagent avec leurs voisins un certain nombre de traits communs : éloignement des grands centres économiques mondiaux ; taille relativement petite ; degré d'ouverture faible pour de petites économies insulaires ; ultra-spécialisation dans un ou deux produits ; dépendance aux transferts courants extérieurs. De plus, comme les autres PEI (Petites Economies Insulaires) du Pacifique, elles échangent relativement peu avec leurs consœurs que cela soit en termes de biens, de services ou d'IDE (Investissements Directs Etrangers). Néanmoins, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française se distinguent des autres petites économies insulaires du Pacifique par un niveau de développement économique généralement supérieur et par des échanges économiques et financiers avec les puissances régionales que sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande beaucoup plus limités. De fait, en dépit d'un fort éloignement géographique, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont davantage intégrées avec l'Union Européenne qu'avec les pays de leur région.

**L'étude permet de mettre en évidence les principaux déterminants des échanges bilatéraux calédoniens et polynésiens à partir d'un modèle de gravité**, qui constitue la référence en économie internationale pour caractériser ce type de flux. Elle présente l'avantage de modéliser dans un cadre cohérent les échanges à la fois de biens, de services et d'IDE des deux collectivités. Ce faisant, les estimations conduites révèlent un certain nombre de freins mais aussi de facteurs potentiels de soutien au développement des échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec le reste du Pacifique. L'étude modélise également les échanges de biens des principales autres PEI du Pacifique afin de mettre en évidence des points communs ou au contraire des spécificités propres aux deux collectivités françaises.

Les principaux résultats obtenus sont les suivants :

- **la distance aurait un rôle ambivalent** : si elle complique, de façon générale, les échanges des deux collectivités françaises (comme ceux des autres PEI), elle devrait cependant, selon nos estimations, favoriser les échanges intra-Pacifique, compte tenu de l'éloignement de ces territoires vis-à-vis du reste du Monde, en particulier en termes de services. En effet, les échanges de services de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française ressortent particulièrement sensibles à la distance, qui peut être dans ce cas considérée comme une variable approchée de coûts culturels, informationnels, mais aussi du coût d'opportunité du temps de transport (pour les touristes), freinant ce type d'échanges. A noter que la Polynésie française se distinguerait en étant relativement moins sensible à la distance que ses consœurs, du fait d'un éloignement presque aussi fort de ses « voisins » que de certaines autres régions du Monde ;
- **la petite taille et un niveau de développement économique relativement limité de la plupart des territoires du Pacifique constitueraient des freins aux échanges calédoniens et polynésiens avec ceux-ci**, à l'exception toutefois de quelques pays comme Fidji par exemple. A contrario, un potentiel d'échanges conséquents avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande existe de ce point de vue, en particulier en termes d'IDE. La localisation géographique de ces flux ressort ainsi particulièrement sensible au niveau de développement économique des pays partenaires, garant de la qualité des institutions (politiques, droit des affaires), des infrastructures et de la main-d'œuvre, qui sont des déterminants clés pour ce type d'investissement ;
- **la faible participation des deux collectivités françaises aux accords régionaux existants paraît également un élément pesant sur leurs échanges intra-zone** ; en effet, l'importance du flux de commerce avec l'Union Européenne (même hors France métropolitaine) et, dans une moindre mesure, avec les autres COM (Collectivités d'Outre-Mer) traduit, au-delà de l'influence des variables gravitationnelles standards (distance, PIB), le rôle clé joué par les « accords de coopération ». Ainsi, la seule « norme gravitaire » justifierait des échanges de biens de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec la seule métropole française environ 30 fois inférieurs aux flux réellement observés et plus de 200 fois inférieurs s'agissant des échanges de services. *A contrario*, si les liens des PEI du Pacifique avec leur ancienne métropole (européenne) semblent s'être érodés, un effet positif significatif des accords SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement) et MSG (Melanesian Spearhead Group) sur leurs échanges de biens peut être mis en évidence.

---

<sup>1</sup> De grandes puissances comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande côtoient des territoires parmi les moins peuplés au Monde et qui pour une partie non négligeable ne sont pas indépendants.



**Echanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française :  
identification des facteurs de frein et des éléments de soutien à l'aide d'un modèle de gravité**

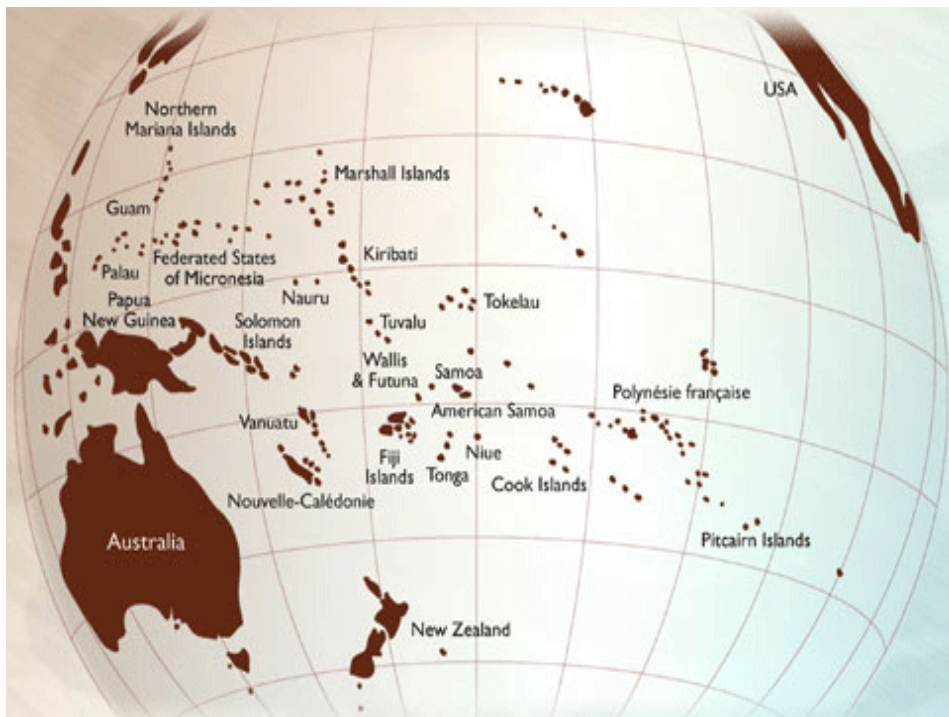


## SOMMAIRE

<b>I – CONTEXTE : UN PROCESSUS D'INTEGRATION REGIONALE FAVORISÉ.....</b>	<b>5</b>
1- Une accélération des projets de coopération régionale depuis les années 2000....	5
2- Un renforcement de la coopération régionale qui devrait favoriser, dans une certaine mesure, le développement des économies du Pacifique .....	7
3- Un intérêt croissant de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française pour leur environnement régional, mais un statut de PTOM qui les singularise des autres économies de la zone .....	8
<b>II – CARACTÉRISATION DES ÉCHANGES DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE ET DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE .....</b>	<b>9</b>
1- De petits territoires développés relativement peu ouverts aux échanges .....	9
2- Des comptes extérieurs façonnés par la dépendance à un ou deux produits et aux transferts courants, comme dans les autres PEI du Pacifique .....	11
3- Des échanges relativement limités avec les autres pays de la zone Pacifique .....	17
<b>III – IDENTIFICATION DES FACTEURS DE FREIN ET DES ÉLÉMENTS DE SOUTIEN AUX ÉCHANGES RÉGIONAUX DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE ET DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE A L'AIDE D'UN MODÈLE DE GRAVITÉ.....</b>	<b>25</b>
1- Préambule : le modèle de gravité, une référence en économie internationale pour expliquer les échanges bilatéraux.....	25
2- La distance : un rôle ambigu sur les échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec leurs « voisins » .....	28
3- La taille et le niveau de développement économique : des facteurs de frein aux échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les autres PEI du Pacifique, mais des éléments de soutien à leurs échanges avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande .....	31
4- Une faible participation de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française aux accords régionaux qui pèserait sur leurs échanges avec les pays et territoires de la région .....	32
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>34</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>35</b>
<b>SOURCES .....</b>	<b>37</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>38</b>



**La région Pacifique : un continent largement maritime et hétérogène**





## I – CONTEXTE : UN PROCESSUS D'INTÉGRATION RÉGIONALE FAVORISÉE

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française se situent dans une région qui, en dépit d'une atomisation des pays et territoires la composant, connaît un renouveau des projets de coopération régionale depuis les années 2000 (cf. section 1). Ce mouvement d'intégration est supposé favoriser la croissance et le développement régional (cf. section 2). Les deux collectivités françaises, de par leur rattachement à la métropole, sont toutefois largement en dehors des initiatives de coopération de la région ; elles aspirent toutefois à y prendre part (cf. section 3).

### 1- Une accélération des projets de coopération régionale depuis les années 2000

Les projets de coopération régionale dans le Pacifique ont connu une certaine accélération au cours des années récentes. Ils se distinguent des initiatives passées en associant un large nombre de pays et territoires du Pacifique et en posant comme règle le libre-échange. Ainsi, les pays membres du Forum des Iles du Pacifique (institution créée en 1971 qui réunit les principales petites économies insulaires (PEI) du Pacifique ainsi que l'Australie et la Nouvelle-Zélande) ont signé en 2001 un accord-cadre, dénommé le PACER (Pacific Agreement on Closer Economic Relations) prévoyant entre autres une libéralisation graduelle des échanges au sein de la région. Cet engagement s'est concrétisé par la conclusion d'un accord de libre-échange en 2002, le PICTA (Pacific Island Countries Trade Agreement), signé, sous les auspices du PACER, par 12 petites économies insulaires (voir tableau 1). Le PICTA prévoit, sur une période de 8 à 10 ans<sup>2</sup>, la libéralisation du commerce des marchandises entre les pays signataires. Il devrait à terme s'étendre aux échanges de services ainsi qu'à la mobilité des personnes. Cet accord prévoit également l'ouverture de négociations avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en vue d'élargir la zone de libre-échange à ces pays<sup>3</sup>. Initialement prévues à partir de 2011, ces négociations ont été entamées dès 2009 (« PACER plus ») sous l'effet de l'ouverture de négociations parallèles entre les petites économies insulaires du Pacifique et l'Union Européenne relatives à la mise en place d'un Accord de Partenariat Economique (cf. *infra*)<sup>4</sup>. Ces initiatives, à l'opposé d'accords sub-régionaux signés dans les années 1980 – 1990 (par exemple, accord dit MSG du groupe des pays mélanésiens « fer de lance »), associent plus largement une grande partie des pays et territoires du Pacifique. De plus, elles tranchent avec l'approche traditionnelle des PEI du Pacifique en termes de politique commerciale fondée jusqu'alors sur des tarifs douaniers importants et des accords préférentiels non-réciproques avec les grands centres économiques (Scollay, 2007 ; voir tableau 14 *infra*). La coopération dans le Pacifique, en termes de coordination des politiques économiques, a également connu récemment un nouvel élan avec l'adoption du Plan Pacifique en 2005. Ce plan, qui constitue une sorte de « feuille de route » évolutive, met l'accent sur les objectifs généraux de croissance économique, de développement durable, de bonne gouvernance et de sécurité des pays du Pacifique. Il concerne des domaines aussi variés que le transport, la pêche, l'éducation ou encore la santé (voir PIF, 2009).

Tableau 1 : Participation aux principaux accords régionaux de la zone Pacifique<sup>5</sup>

	Forum des Iles du Pacifique (PIF)	PACER	PICTA
<b>PEI indépendantes</b>			
Fidji	x	x	x
Iles Cook	x	x	x
Iles Marshall	x	x	
Iles Salomon	x	x	x
Kiribati	x	x	x
Micronésie	x	x	x
Nauru	x	x	x
Niue	x	x	x
Palau	x	x	
Papouasie-Nouvelle-Guinée	x	x	x
Samoa	x	x	x
Tonga	x	x	x
Tuvalu	x	x	x
Vanuatu	x	x	x
Australie	x	x	
Nouvelle-Zélande	x	x	

<sup>2</sup> Selon le niveau de développement économique des pays.

<sup>3</sup> Jusqu'à présent, les relations commerciales entre l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les petites économies insulaires du Pacifique sont principalement organisées dans le cadre de l'accord SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement). SPARTECA est un accord commercial non réciproque prévoyant une franchise de droits de douanes pour la quasi-totalité des produits des pays en développement et des pays les moins avancés du Forum des Iles du Pacifique exportés vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

<sup>4</sup> En effet, l'accord PACER prévoit l'ouverture de négociations avant 2011 en cas de négociations parallèles de ses membres avec une tierce partie.

<sup>5</sup> Ce tableau ne recense pas l'ensemble des accords régionaux ou sub-régionaux dans la zone, qui sont en revanche énumérés de façon plus exhaustive dans le tableau 14 (*infra*).



**La coopération régionale dans le Pacifique est également encouragée par l'Union Européenne au travers de la négociation des accords de partenariat économique initiée en 2002. Plusieurs difficultés sont toutefois venues ralentir cette initiative.** Parallèlement aux accords régionaux évoqués précédemment, l'Union Européenne (UE) a engagé depuis 2002 avec les pays dits Afrique, Caraïbes, Pacifique (ACP) des négociations devant déboucher sur des Accords de Partenariat Economique (APE) dans le cadre de l'accord de Cotonou (2000). Les APE sont des accords de coopération visant notamment à développer le libre-échange entre l'UE et les pays ACP et à favoriser l'intégration régionale entre partenaires ACP (voir encadré 1). Ils sont supposés avoir un effet catalyseur sur la coopération et l'intégration économique régionale, notamment en encourageant les pays ACP à négocier en tant que groupe avec l'UE (Commission Européenne, 2006). La négociation des APE, qui devait en principe être finalisée fin 2007, s'est toutefois heurtée à de nombreuses difficultés, en particulier en lien avec la fin du régime des « préférences commerciales non réciproques » prévu dans la Convention de Lomé (voir Sénat, 2009). Dans la zone Pacifique, plusieurs éléments sont venus freiner ces négociations : d'abord, pour la majorité des pays, les relations commerciales avec l'UE sont relativement limitées (voir *infra*), ce qui réduit les coûts liés au passage à un régime moins préférentiel ; ensuite, cinq pays de la zone bénéficient, au titre de leur statut de Pays les Moins Avancés (PMA), du dispositif « Tout sauf les Armes » (TSA), régime qui offre des conditions proches des accords de Lomé<sup>6</sup> ; enfin, certains pays du Pacifique craignent les effets indirects des APE sur leurs relations commerciales avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande (dans le cadre de PACER, cf. *supra*), voire avec les Etats-Unis, qui sont leurs partenaires clés. Dès lors, seules la Papouasie-Nouvelle-Guinée et Fidji ont signé un APE intérimaire en 2009, tandis que sept pays sont passés au schéma des préférences généralisées (SPG), régime moins préférentiel accordé à l'ensemble des pays en développement, notamment latino-américains<sup>7</sup>.

**Encadré 1 : Les accords de partenariat économique,  
une évolution difficile des relations commerciales de l'UE avec les pays ACP**

**Des années 1960 à 2000 : une politique de coopération de l'Union Européenne avec les pays ACP aux résultats mitigés.** Jusqu'en 2000, la politique communautaire de coopération entre l'Union Européenne et les pays ACP était définie par les Conventions de Yaoundé (1963 et 1969) et de Lomé (1975, 1979, 1984 et 1989 révisée en 1995), généralement conclues pour des périodes de cinq ans. Ces accords reposaient sur deux volets principaux : un volet commercial et un volet financier. Le volet commercial prévoyait que les relations commerciales entre l'UE et les pays ACP étaient organisées selon un régime de préférences non réciproques, en vertu duquel les produits originaires des pays ACP pénétraient en franchise (de droits de douanes) dans l'Union européenne, et ce sans réciprocité. Le volet financier reposait principalement sur le FED (Fond Européen de Développement), instrument financier de l'aide communautaire alimenté par une contribution des Etats membres. Néanmoins, le bilan de ces conventions est apparu mitigé (voir Sénat, 2002) ; en particulier, le poids des pays ACP dans le commerce international a diminué (en 2000, la part des pays ACP dans le commerce mondial était de 4% contre 6,7% en 1976) et leur situation économique s'est dégradée. De plus, ce système est devenu incompatible avec les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) à compter de 1994.

**Les accords de Cotonou : une rupture souhaitée dans la nature de la relation de l'UE avec les pays ACP fondée sur la promotion du libre-échange et l'encouragement à l'intégration régionale.** Face aux résultats en demi-teinte des précédentes conventions, des négociations ont été engagées dès 1998 par l'Union Européenne pour faire évoluer son système de coopération avec les pays ACP, débouchant en juin 2000 sur la signature des Accords de Cotonou. Complété par un protocole financier renouvelable tous les cinq ans, cet accord fait profondément évoluer le contenu du partenariat entre l'Union européenne et les pays ACP, en accentuant la dimension politique des relations entre les deux groupes de pays (ainsi, désormais les pays de l'Union européenne peuvent suspendre l'aide immédiatement, en cas de violation grave des droits de l'homme, des principes démocratiques et de l'état de droit), en plaçant la dimension commerciale dans la perspective d'intégration des pays ACP dans l'économie mondiale et en fixant la lutte contre la pauvreté comme objectif central de la coopération. Sur le plan commercial, le système des préférences non réciproques, dérogation aux règles de l'OMC, ne devait être maintenu que jusqu'en 2008. Parallèlement, les pays ACP ont été invités à entreprendre des négociations pour conclure des accords de libre-échange, dits « Accords de partenariat économique » (APE), plus conformes à la réglementation commerciale internationale, qui devaient en principe être mis en place à partir de 2008. Ces accords consistent à introduire la réciprocité dans les relations commerciales UE – ACP via la mise en place de zones de libre-échange entre l'UE et ses partenaires ACP (d'ici 2020) regroupés au sein de blocs régionaux.

**Des négociations difficiles qui ont débouché sur la signature à la hâte d'accords intérimaires.** Alors que la date butoir est aujourd'hui largement dépassée, seul un accord de partenariat régional complet a été signé dans la zone Cariforum (Caribbean Forum of States) en 2008. Par ailleurs, afin de préserver les flux commerciaux menacés par l'extinction du régime de Lomé, une solution a dû être trouvée pour les pays ne bénéficiant pas du dispositif TSA (« Tous sauf les Armes ») et qui auraient subi, de ce fait, un retrait de préférences en passant au schéma des préférences généralisées. Ainsi, huit accords intérimaires portant sur le seul volet tarifaire ont été signés (avec le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, cinq membres de la SADC (Communauté de Développement du Sud de l'Afrique), cinq pays de la CAE (Communauté d'Afrique de l'Est), six pays de l'AFOA (Afrique orientale et australe) et deux pays de la zone Pacifique (Fidji et la Papouasie-Nouvelle-Guinée)). Dix pays à moyens revenus (Nigeria, Gabon, Congo et 7 îles du Pacifique) sont passés au système des préférences généralisées, mais leur commerce vers l'Union européenne est peu affecté en raison de faibles flux ou de flux essentiellement pétroliers. Ces solutions temporaires trouvées à la hâte auraient fragilisé les processus d'intégration régionale que la Convention de Cotonou visait précisément à encourager, en créant des statuts commerciaux différenciés au sein de chaque zone (voir Sénat, 2009 et tableau 2 pour la région Pacifique).

<sup>6</sup> Régime qui n'est pas amené à évoluer à court terme.

<sup>7</sup> Le SPG est ainsi accordé depuis 1971 aux pays en voie de développement ne bénéficiant pas d'accords plus avantageux ; le tarif par rapport au NPF (clause de la Nation la Plus Favorisée, régime de droit commun) comporte un abattement de 20 % pour les produits sensibles et de 40 % pour les produits semi-sensibles, les autres produits pénétrant en exemption de droits.





Tableau 2 : Statuts commerciaux des 14 pays ACP de la région Pacifique vis-à-vis de l'UE en septembre 2010

Pays	Statut commercial
Fidji	APE Intérimaire (signé en décembre 2009)
Iles Cook	Standard SGP
Iles Marshall	Standard SGP
Iles Salomon	TSA
Kiribati	TSA
Micronésie	Standard SGP
Nauru	Standard SGP
Niue	Standard SGP
Palau	Standard SGP
Papouasie-Nouvelle-Guinée	APE Intérimaire (signé en juillet 2009)
Samoa	TSA
Tonga	Standard SGP
Tuvalu	TSA
Vanuatu	TSA

NB : pour mémoire, la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis et Futuna ne sont pas des pays ACP mais des PTOM (Pays et Territoires d'Outre-Mer) du point de vue de l'Union Européenne au titre de leur rattachement à la République française (voir *infra*).

## 2- Un renforcement de la coopération régionale qui devrait favoriser, dans une certaine mesure, le développement des économies du Pacifique

La coopération et l'intégration régionale sont généralement supposées favoriser la croissance économique (voir ODI, 2008). C'est d'ailleurs cette idée qui aurait notamment présidé aux APE initiées par l'Union Européenne (voir Sénat, 2009) : sur la base de l'expérience de l'intégration européenne, la constitution de grands marchés régionaux faciliterait l'intégration des marchés ACP dans l'économie mondiale, en créant des flux commerciaux et en permettant l'élaboration de politiques communes structurantes. Dans la littérature, c'est l'impact économique de l'intégration commerciale, via des accords de libre-échange, qui a fait l'objet de l'examen le plus approfondi. Ainsi, la libéralisation des échanges de marchandises permettrait de stimuler la croissance via différents canaux :

- une augmentation des échanges commerciaux (« création de trafic »<sup>8</sup> selon Viner, 1950) et / ou une réduction des coûts d'acheminement des marchandises (en cas de « détournement de trafic », i. e. lorsque un pays de la zone régionale se substitue à un partenaire tiers<sup>9</sup>) ;
- une hausse de la productivité économique (via notamment la recherche de gains de productivité par les entreprises domestiques pour rester compétitives ou via des transferts de technologies dans le cas de certaines importations de biens d'équipement) ;
- une hausse des investissements directs étrangers (IDE) entrants et sortants, notamment vis-à-vis de pays extérieurs à la zone (l'intégration des différents pays leurs permettant d'atteindre une masse critique) ; cette augmentation des IDE se traduisant à son tour par une augmentation du stock de capital et / ou par des transferts de technologies, sources de gains de productivité.

La coopération régionale en termes de politique économique œuvrerait également au développement économique, en favorisant une mutualisation des « moyens » des différents pays de la zone (par exemple, dans des domaines clés tels que les infrastructures de transports<sup>10</sup> ou de communication ou la gestion des ressources naturelles<sup>11</sup>, qui constituent des « biens publics régionaux ») et en permettant d'atteindre la masse critique (par exemple, dans le domaine de l'énergie afin de peser sur les prix auprès des fournisseurs).

Toutefois, les effets positifs attendus de l'intégration régionale sur la croissance ne bénéficient que d'une validation empirique lâche dans la littérature. En effet, plusieurs obstacles peuvent venir réduire les effets positifs escomptés : la taille trop faible des pays composant la zone régionale, qui peut venir limiter les possibilités d'échanges (par exemple, s'ils ne produisent qu'un faible nombre de produits échangeables), en particulier financiers (IDE ; voir Te Velde et Bezemer, 2006<sup>12</sup>) ; l'hétérogénéité des pays membres (en termes de PIB par tête ou de population), qui contraint les

<sup>8</sup> Ce terme désigne le fait qu'une augmentation des échanges intra-zone (à un meilleur coût), se substituant (ou venant compléter) à une production nationale, peut être constatée suite à la mise en place de la zone de libre-échange. Cet effet est supposé avoir un effet favorable sur le « bien-être » économique (en particulier du consommateur).

<sup>9</sup> Ainsi, la suppression des barrières douanières peut entraîner une substitution des échanges au profit des partenaires régionaux au détriment du reste du Monde (supposé plus avantageux en termes de coûts puisque le courant d'échanges existait précédemment). Dans ce cas, l'effet sur le « bien-être » serait défavorable. Néanmoins, lorsque les coûts de transport sont pris en compte, cet effet serait limité.

<sup>10</sup> Par exemple, dans le Pacifique, le Pacific Islands Air Services Agreement (PIASA), entrée en vigueur en 2007, prévoit la mise en place d'un « ciel unique » et de favoriser l'accès des compagnies aériennes locales aux autres pays membres.

<sup>11</sup> Dans le Pacifique, on peut citer la Pacific Forum Fisheries Agency (FFA) dans le domaine de la pêche.

<sup>12</sup> L'étude porte sur des pays développés sur la période 1980 – 2000 (ACP et non-ACP).





possibilités d'échanges de type intra-branche (Balassa et Bauwens, 1988) et / ou se traduit par des effets de l'intégration asymétriques selon les pays. Ainsi, selon Mainguy (2006) les intégrations régionales sud-sud seraient génératrices de divergences aux dépens des économies les plus pauvres (effets d'agglomération des activités). L'éloignement par rapport aux grands centres économiques et entre les pays de la région eux-mêmes est également évoqué comme un facteur limitant le potentiel d'échanges par Te Velde et Bezemer (2006 ; cf. coûts de transport / communication). En outre, pour les investissements directs, l'harmonisation de l'environnement réglementaire serait un facteur clé de l'augmentation de ces flux (voir OCDE, 2006). Au total, si Te Velde (2008)<sup>13</sup> met en évidence un cercle vertueux entre intégration régionale, échanges commerciaux, IDE et croissance, Vamvakidis (1998)<sup>14</sup> en revanche conclut que les accords sud-sud entre de petites économies en développement seraient peu susceptibles de générer davantage de croissance. Néanmoins, l'intégration régionale va, comme évoqué, au-delà de la libéralisation des échanges commerciaux et il est probable que la coopération régionale dans des domaines plus larges comme les services (par exemple, le tourisme, secteur clé dans les économies du Pacifique) ou la politique économique génèrent des effets largement positifs, certes plus difficiles à mesurer (cf. ODI, 2008).

### 3- Un intérêt croissant de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française pour leur environnement régional, mais un statut de PTOM qui les singularise des autres économies de la zone

**Dans un contexte d'autonomie croissante, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française montrent un intérêt accru pour leur environnement régional.** La Nouvelle-Calédonie comme la Polynésie française, de par leur rattachement à la République française, étaient restées jusqu'aux années récentes plutôt en dehors des accords de coopération régionale. Néanmoins, depuis 1999 en Nouvelle-Calédonie, le Président du gouvernement calédonien peut recevoir mandat des autorités de la République pour négocier et signer des accords avec les Etats, les territoires, les organismes régionaux du Pacifique ou les organismes régionaux dépendant des Nations Unies. De même, depuis 2004 en Polynésie française, les autorités de la République peuvent confier au président de la Polynésie française les pouvoirs lui permettant de négocier et signer des accords avec un ou plusieurs Etats, territoires ou organismes régionaux du Pacifique. Dès lors, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont devenues membres associés du Forum des Iles du Pacifique en 2006<sup>15</sup> ; elles sont par ailleurs membres de nombreuses institutions régionales dont la Communauté du Pacifique<sup>16</sup>. Les deux collectivités ont également engagé des négociations pour une éventuelle adhésion au PICTA (depuis 2005). Enfin, la volonté d'accentuer les liens avec l'environnement régional s'est concrétisée en Nouvelle-Calédonie par la création de deux structures dédiées : la cellule de coopération régionale et des relations extérieures au sein du gouvernement de Nouvelle-Calédonie et l'Agence de Développement Economique de la Nouvelle-Calédonie (ADECAL).

**En revanche, la Nouvelle-Calédonie comme la Polynésie française, qui ont le statut de Pays et Territoire d'Outre-Mer (PTOM), n'ont pas vocation à court terme à intégrer un Accord de Partenariat Economique** (qui concerne uniquement les pays ACP). La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française, territoires rattachés à un pays membre de l'Union Européenne, bénéficient à ce titre d'accords d'association avec celle-ci. Elles bénéficient en particulier d'un régime commercial (non réciproque) similaire mais plus avantageux que celui dont bénéficiaient les pays ACP jusqu'en 2007<sup>17</sup>, ainsi que d'aides au développement (au titre du FED). En conséquence, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française n'ont pas vocation a priori à prendre part à un Accord de Partenariat Economique. A fortiori, dans la mesure où il s'agit d'un accord dépassant le seul cadre régional, une telle négociation relèverait plutôt de la compétence de l'Etat français. Toutefois, dans la mesure où la signature d'un APE serait particulièrement structurante pour la région Pacifique, il paraît difficile d'envisager que la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française restent durablement en dehors de cet accord. D'ailleurs, les deux collectivités ont demandé, à plusieurs reprises à être associées, à minima en tant qu'observateurs silencieux, aux négociations APE. De plus, la Commission Européenne a conduit en 2007 une étude d'impact des choix possibles pour les PTOM – du statu quo à l'intégration dans un APE.

**Dès lors, la protection douanière des deux collectivités françaises vis-à-vis de leurs « voisins » reste significative.** La Nouvelle-Calédonie et, dans une moindre mesure, la Polynésie française exhibent une politique commerciale relativement protectionniste caractérisée à la fois par des tarifs douaniers conséquents et par des restrictions quantitatives aux importations (cf. annexe 1 pour plus de détails). Ainsi, le niveau de protection tarifaire des deux collectivités françaises ressort relativement élevé par rapport à des PEI proches (cf. tableau 3), bien que les comparaisons en la matière soient délicates. En outre, selon la Commission Européenne (2007), les contingentements imposés par la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française concernent pour la plupart des produits précisément exportés par les pays du Pacifique (notamment produits agricoles et agro-alimentaires ; cf. *infra*). Cette situation tranche avec les autres petites économies insulaires qui, au travers de l'accord PICTA notamment, se sont engagées depuis la fin des années 1990 dans la

<sup>13</sup> L'étude porte notamment sur des pays ACP appartenant aux espaces régionaux suivants : COMESA, SADC, UEMOA et CEMAC.

<sup>14</sup> L'étude porte sur la période 1970-1990 et couvre les régions suivantes : ASEAN, Andean Pact, CACM, UDEAC et UE.

<sup>15</sup> Elles étaient auparavant membre observateur depuis 1999 pour la Nouvelle-Calédonie et 2004 pour la Polynésie française.

<sup>16</sup> Dont le siège se situe à Nouméa.

<sup>17</sup> Selon lequel les produits originaires des PTOM importés dans l'Union Européenne ne sont pas soumis aux droits de douanes ni aux restrictions quantitatives. La non-réciprocité signifie que dans certaines conditions, les produits d'origine communautaire peuvent être soumis à des droits ou taxes d'importation fixés par les PTOM.



voie d'une diminution de leurs tarifs douaniers (cf. *supra*), compensée par la mise en place, dans certaines géographies, d'une taxe sur la valeur ajoutée (Scollay, 2007).

Tableau 3 : Poids comparé des recettes douanières

	Recettes douanières / importations (2009)	Recettes douanières / recettes totales (2008)
Papouasie-Nouvelle-Guinée	-	6%
Samoa	6%	9%
Iles Cook	5%	11%
Fidji	-	16%
Polynésie française	15%	19%
Vanuatu	-	23%
Nouvelle-Calédonie	19%	26%
Tonga	-	28%

Sources : rapports annuels de l'IIEOM, Kaufmann (2009), PRISM

## II – CARACTÉRISATION DES ÉCHANGES DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE ET DE LA POLYNÉSIE-FRANÇAISE

Les deux collectivités françaises du Pacifique ont un degré d'ouverture aux échanges relativement plus faible que leurs voisins de petite taille, ce qui pourrait se justifier par une base de production domestique légèrement supérieure (cf. section 1). Toutefois, comme les autres PEI, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française exportent un nombre très limité de produits et sont largement dépendantes des transferts courants extérieurs (cf. section 2). Leur commerce intra-Pacifique est relativement limité tandis que l'Union Européenne, et surtout la France métropolitaine, domine les échanges des deux collectivités. Les autres PEI du Pacifique échangent également peu entre elles mais significativement plus avec les puissances régionales que sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande (cf. section 3).

### 1- De petits territoires développés relativement peu ouverts aux échanges

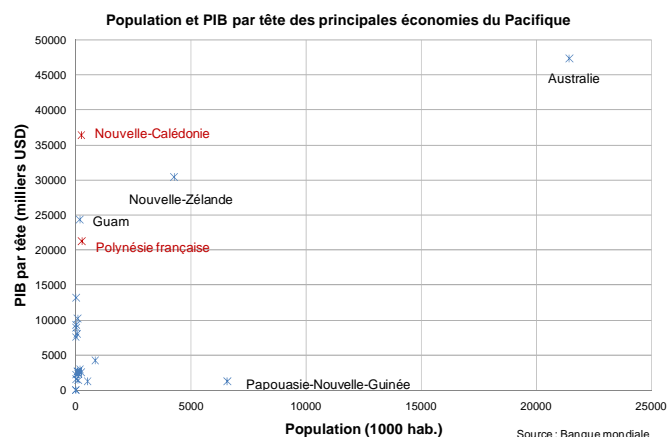
Les deux collectivités françaises du Pacifique sont de petits territoires en termes de population, comme beaucoup de pays de la zone ; toutefois, elles ont un niveau de développement économique plus proche de leurs grands « voisins » que sont l'Australie ou la Nouvelle-Zélande. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française, avec une population de l'ordre de 250 000 habitants, sont des économies de petite taille<sup>18</sup> ; toutefois, si l'on exclut la Papouasie-Nouvelle-Guinée qui, avec plus de 6,5 millions d'habitants, représente près de 70% de la population de la zone Pacifique (hors Australie et Nouvelle-Zélande), les deux collectivités comptent parmi les territoires les plus peuplés de la zone (ils viennent en 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> position après Fidji et les Iles Salomon<sup>19</sup>, cf. tableau 4). Par ailleurs, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française se distinguent de la plupart des autres PEI du Pacifique par un niveau de PIB par habitant parmi les plus élevés (proche de celui de la Nouvelle-Zélande et de Guam, territoire rattaché aux Etats-Unis, et dans une moindre mesure de l'Australie pour la Nouvelle-Calédonie ; cf. graphique 1).

Tableau 4 et graphique 1 : Population et PIB des principaux pays et territoires du Pacifique

	Population (1000 hab.)	% total PEI	PIB (Ms USD)	% total PEI	PIB / tête (1000 USD)
<b>PEI indépendantes</b>					
Fidji	844	9%	3 590	10%	4 253
Iles Cook	22	0%	207	1%	9 345
Iles Marshall	60	1%	158	0%	2 655
Iles Salomon	511	5%	645	2%	1 263
Kiribati	97	1%	137	0%	1 414
Micronésie (états fédérés)	110	1%	258	1%	2 334
Nauru	9	0%	20	0%	2 196
Niue	2	0%	13	0%	7 575
Palau	20	0%	181	1%	8 911
Papouasie-Nouvelle-Guinée	6 577	68%	8 239	23%	1 253
Samoa	179	2%	523	1%	2 926
Tonga	104	1%	278	1%	2 687
Tuvalu	10	0%	15	0%	1 564
Vanuatu	234	2%	590	2%	2 521
<b>PEI rattachées à une métropole</b>					
Guam	176	2%	4 280	12%	24 380
Iles Mariannes du Nord	85	1%	875	2%	10 248
Norfolk	2	0%	nd	nd	nd
Nouvelle-Calédonie	247	3%	8 979	25%	36 395
Polynésie française	266	3%	5 644	16%	21 244
Samoa américaine	66	1%	532	2%	8 048
Tokelau	1	0%	nd	nd	nd
Walls et Futuna	13	0%	177	1%	13 189
<b>Total PEI</b>	<b>9 634</b>		<b>35 341</b>		<b>3 668</b>
Australie	21 432		1 015 217		47 370
Nouvelle Zélande	4 269		129 940		30 439
<b>Total Pacifique</b>	<b>35 334</b>		<b>1 180 498</b>		<b>33 409</b>

NB : l'année la plus récente disponible a été choisie (généralement 2008).

Source : Banque mondiale



Source : Banque mondiale

<sup>18</sup> La population moyenne des PEI du Pacifique est de 438 000 habitants (136 000 hors la Papouasie-Nouvelle-Guinée).

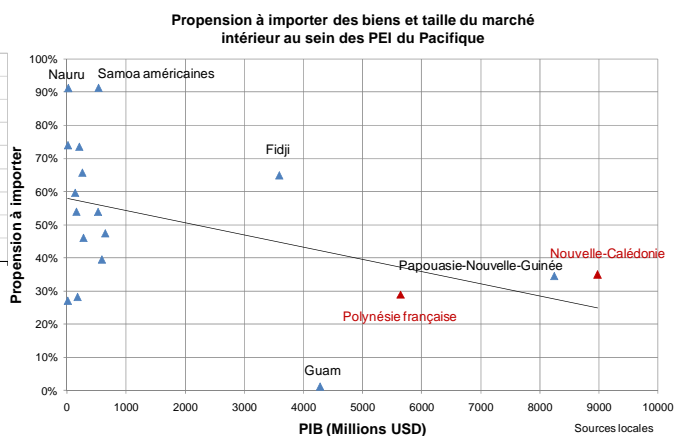
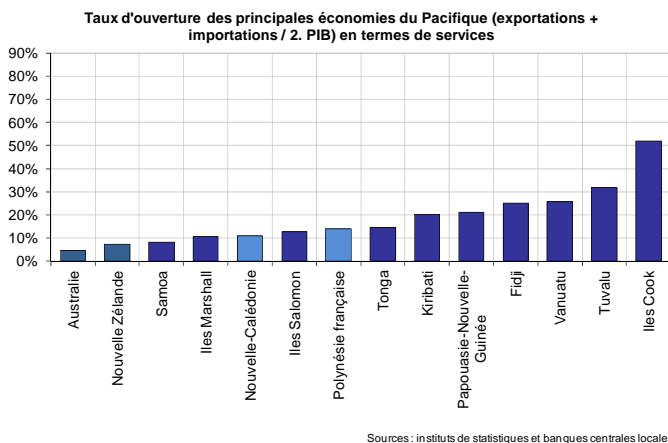
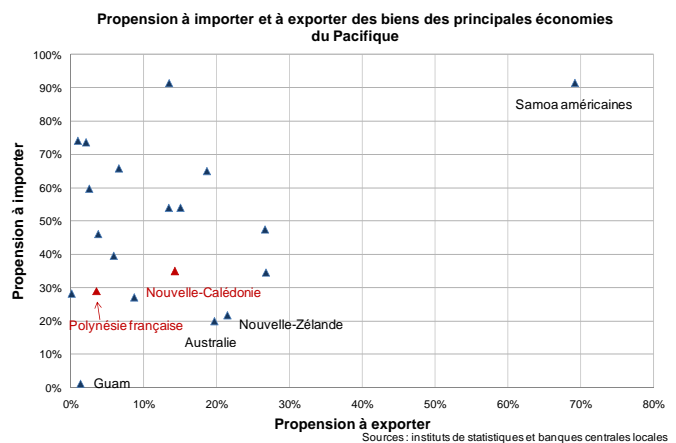
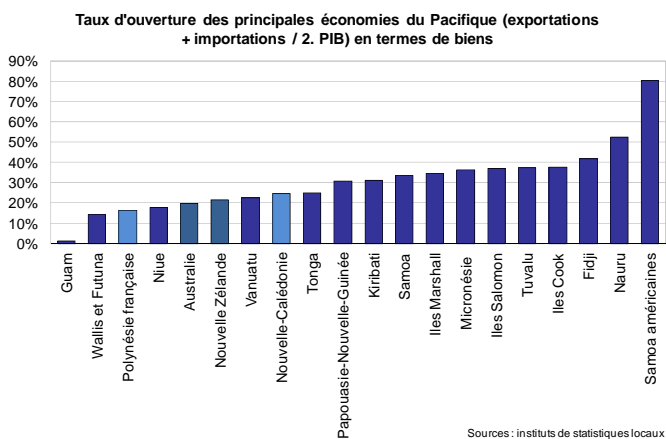
<sup>19</sup> Hors Australie, Nouvelle-Zélande et Papouasie-Nouvelle-Guinée.



## Echanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française : identification des facteurs de frein et des éléments de soutien à l'aide d'un modèle de gravité

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont des économies relativement peu ouvertes en termes d'échanges de biens et de services, comparées aux autres PEI de la zone. Cette moindre ouverture pourrait partiellement s'expliquer par une taille de marché (en termes de PIB) supérieure. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française ressortent comme des économies relativement peu ouvertes par rapport aux autres petites économies de la zone en termes d'échanges de biens : ainsi, le taux d'ouverture<sup>20</sup> de la Nouvelle-Calédonie s'établit autour de 25% et celui de la Polynésie française aux environs de 15%, alors qu'il ressort à 35% dans les autres PEI du Pacifique<sup>21</sup> (cf. graphique 2), niveau proche de celui établi par CEROM (2007a) sur le champ de l'ensemble des PEI (aux environs de 40%). En Nouvelle-Calédonie, cet écart s'explique uniquement par une propension à importer moindre (en revanche, sa propension à exporter est du même ordre que celle mesurée dans les autres PEI de la zone à environ 15% ; cf. graphique 3). En Polynésie française, on note une propension à exporter des biens particulièrement faible (à 3%). Sur le champ des services, le degré d'ouverture de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française est également inférieur à celui des autres PEI du Pacifique (à respectivement moins de 15% contre 22% ; cf. graphique 4). C'est cette fois la Nouvelle-Calédonie qui se distingue par une propension à exporter des services relativement faible (à 7%). La moindre propension à importer des deux collectivités pourrait partiellement s'expliquer par une taille de marché (en termes de PIB) supérieure à celle de la plupart des PEI du Pacifique comme le suggère le graphique 5. En effet, selon la Commission Européenne (2007), la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont parmi les rares PTOM à bénéficier d'un marché intérieur d'une taille suffisante pour développer une véritable stratégie de substitution de la production locale aux importations (cf. économies d'échelle)<sup>22</sup>.

### Graphiques 2 à 5 : Taux d'ouverture des principales économies du Pacifique



NB : les taux d'ouverture ont été calculés à partir des dernières données disponibles (sous la contrainte que les flux commerciaux et le PIB utilisés couvrent la même période).

<sup>20</sup> Rapport des importations et des exportations à deux fois la valeur du PIB.

<sup>21</sup> Hors Wallis et Futuna où il atteint 14 %.

<sup>22</sup> On peut toutefois noter que même les autres PEI du Pacifique se caractérisent par un degré d'ouverture relativement faible par rapport à d'autres petites économies insulaires du fait de l'éloignement de ces pays par rapport aux grands centres économiques (cf. Poirine, 2007).

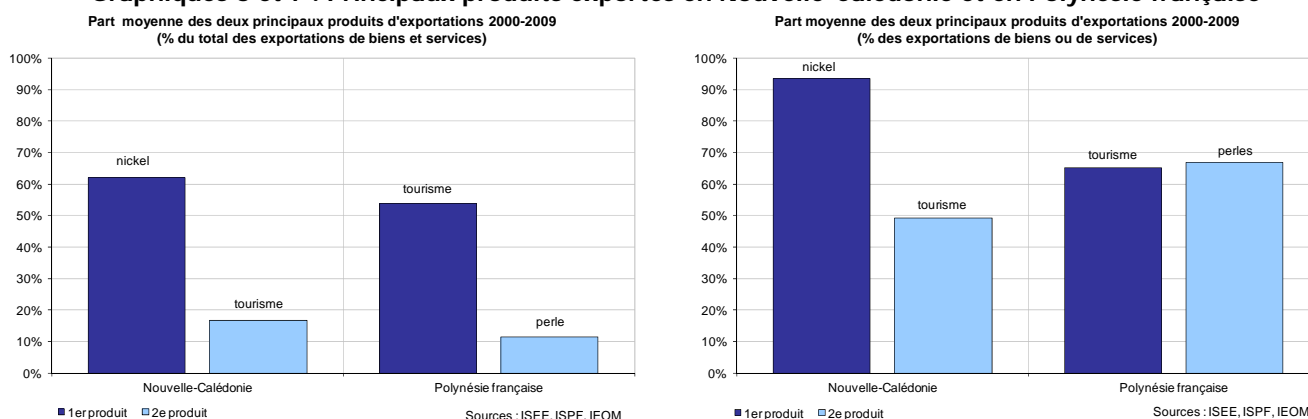


## 2- Des comptes extérieurs façonnés par la dépendance à un ou deux produits et aux transferts courants, comme dans les autres PEI du Pacifique

### Une forte dépendance à un ou deux produits dans les deux collectivités, en particulier en Nouvelle-Calédonie.

En Nouvelle-Calédonie, les exportations de nickel et, dans une moindre mesure, le tourisme constituent de loin les deux principales sources de recettes à l'exportation : ils en représentaient ainsi à eux-seuls 80 % sur la période 2000-2009 (respectivement plus de 60 % et près de 20 % des exportations de biens et services ; cf. graphique 6). La Polynésie française se caractérise également par le poids prépondérant du tourisme et des produits perliers dans ses exportations (environ 65 % de ses exportations totales sur la période 2000-2009 dont plus de 50 % pour le tourisme), même si elle bénéficie d'une diversification légèrement plus importante de ses produits d'exportation (poisson, noni<sup>23</sup>, etc.). Cette « ultra-spécialisation » est une source de vulnérabilité pour les deux collectivités, compte tenu de la volatilité des cours du nickel et de la perle ainsi que de la fréquentation touristique. En Polynésie française néanmoins, cette vulnérabilité serait limitée par la faible contribution directe apportée par les exportations à la croissance économique (cf. tableau 5). En Nouvelle-Calédonie en revanche, les exportations ont contribué à hauteur de 40 % en moyenne à la progression annuelle du PIB sur la période 1999-2007 (cf. tableau 6). En outre, le poids du secteur nickel dans l'économie est évalué autour de 10 % (sur la période 2000-2007).

Graphiques 6 et 7 : Principaux produits exportés en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française



Tableaux 5 et 6 : Contributions des principales composantes de la demande à la croissance du PIB

Polynésie française	
Taux de croissance annuel moyen	1996-2003
PIB (valeur)	4,0%
Contributions de	
Demande intérieure dont	5,9%
consommation des ménages	4,2%
consommation publique	0,7%
FBCF	1,0%
Solde extérieur dont	-1,9%
exportations	0,4%
importations	-2,2%

Sources : ISPF, calculs IEOM

Nouvelle-Calédonie	
Taux de croissance annuel moyen	1999-2007
PIB (valeur)	8,2%
Contributions de	
Demande intérieure dont	9,0%
consommation des ménages	3,5%
consommation publique	1,4%
FBCF	4,2%
Solde extérieur dont	-0,9%
exportations	3,3%
importations	-4,1%

Sources : ISEE, calculs IEOM

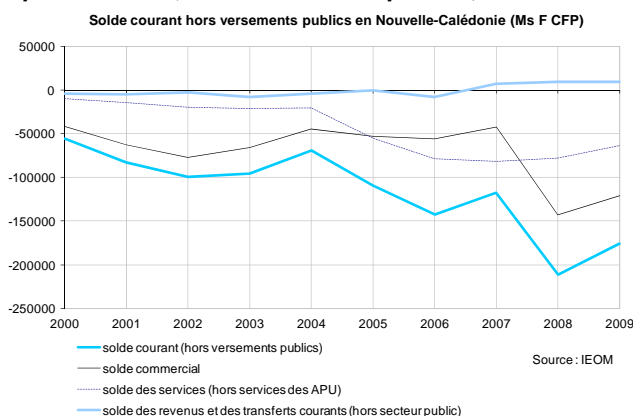
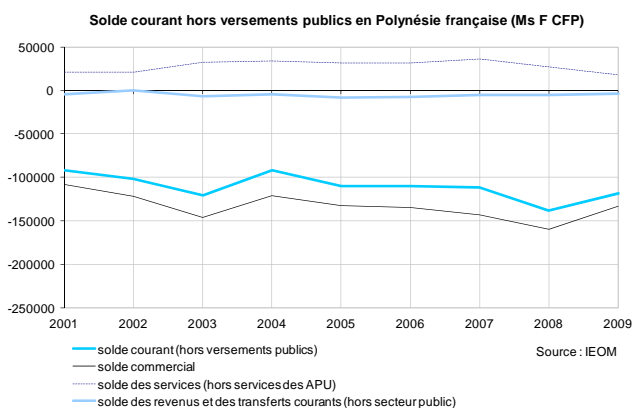
**Des comptes courants (hors versements publics) structurellement déficitaires.** Si la spécialisation dans le secteur touristique permet à la Polynésie française de dégager des excédents récurrents du solde des services, elle ne lui permet toutefois pas d'assurer l'équilibre de son compte courant (hors versements publics<sup>24</sup> ; cf. graphique 8). Celui-ci est en effet structurellement déficitaire en raison du poids des importations de biens (environ les deux tiers des dépenses de transactions courantes)<sup>25</sup>. De même, en Nouvelle-Calédonie, les exportations de nickel sont insuffisantes pour limiter le déficit commercial ; en outre, les besoins en équipement, en services aux entreprises et en services de construction suscités par l'industrie du nickel (avec notamment de nombreux projets de construction d'usines métallurgiques au cours des années récentes) contribuent à creuser le déficit courant (hors versements publics ; cf. graphique 9).

<sup>23</sup> Ces deux produits représentaient 10 % des exportations de biens en 2009.

<sup>24</sup> Les versements publics incluent les services des administrations publiques (y compris des forces armées), les rémunérations des salariés du secteur public et les transferts courants des administrations publiques (incluant notamment les prestations sociales dont les retraites).

<sup>25</sup> Les exportations de produits perliers constituant une source de revenus relativement marginale.

Graphiques 8 et 9 : Principaux soldes du compte courant (hors versements publics)



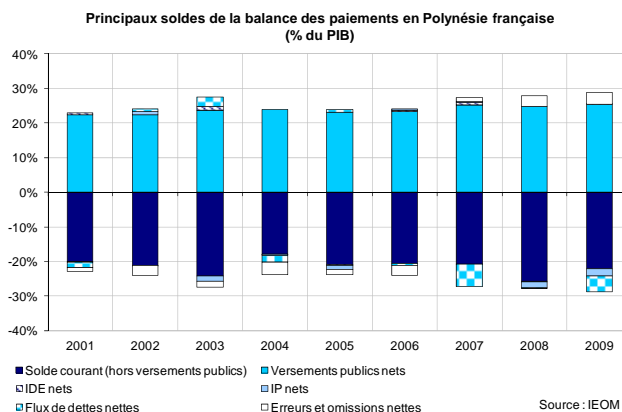
Ces déficits courants trouvent un financement « naturel » dans les versements publics en provenance de l'Etat métropolitain. Ces versements sont parfois même considérés comme un « secteur » économique (cf. Poirine, 2007). En Nouvelle-Calédonie, les investissements directs étrangers, en forte progression au cours des années récentes, constituent une seconde source de financement majeure. La principale source de financement du déficit courant (hors versements publics) polynésien est constituée par les transferts publics, essentiellement en provenance de l'Etat métropolitain (cf. tableau 7 et graphique 10). Les autres flux financiers (investissements directs, investissements de portefeuille (IP), autres flux de dettes) viennent seulement ponctuellement et de façon limitée compléter cette source de financement<sup>26</sup>. En outre, depuis 2006, les versements publics ont légèrement crû pour atteindre environ 25 % rapportés au PIB de 2006 (cf. graphique 11)<sup>27</sup>. En Nouvelle-Calédonie, les transferts publics métropolitains constituent également la première source de financement du déficit courant (cf. graphique 12) ; néanmoins, depuis 2006, les flux d'IDE ont atteint des montants très élevés (proche de 90 Mds de F CFP en 2007-2009). En outre, si depuis le début des années 2000 le niveau des versements publics nets a peu progressé, leur part dans le PIB a nettement reculé (à 13 % en 2009 contre près de 20 % en 2000).

Tableau 7 et graphiques 10 à 12 : Principaux soldes de la balance des paiements

Moyenne 2007-2009 (Mds F CFP)	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française
<b>Principaux soldes de la balance des paiements</b>		
Solde commercial (biens)	-102	-145
% du PIB	-14%	-27%
Solde des services (hors services des APU)	-74	27
% du PIB	-10%	5%
Solde des revenus et des transferts courants (hors secteur public)	8	-5
% du PIB	1%	-1%
Solde courant (hors versements publics*)	-168	-123
% du PIB	-22%	-23%
Versements publics nets	96	135
% du PIB	13%	25%
IDE nets	86	1
% du PIB	11%	0%
IP nets	7	-6
Flux nets de dette	-27	-20
Erreurs et omissions nettes	6	13
PIB (valeur)	773	536

\* Les versements publics incluent les services des APU, les rémunérations des salariés du secteur public et les transferts courants des APU.

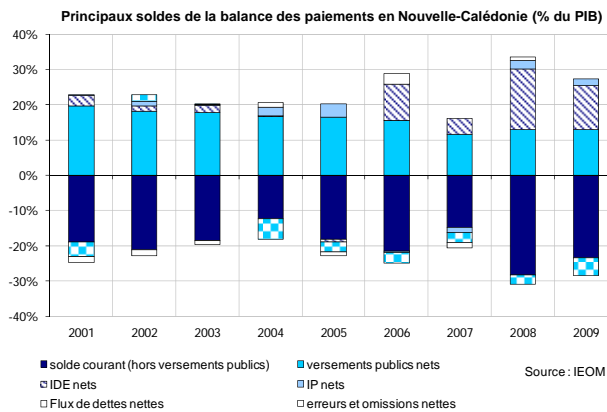
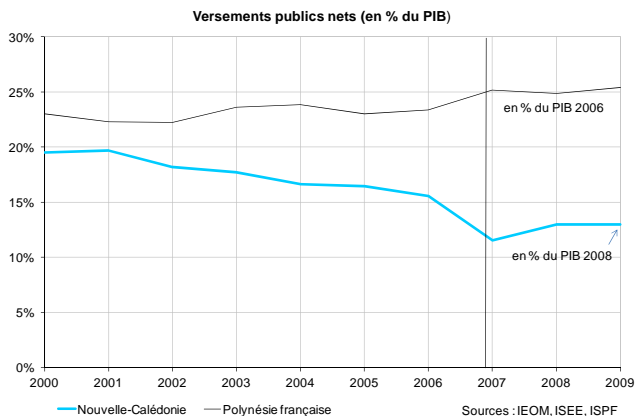
Sources : IEOM, ISEE, ISPF



<sup>26</sup> Le montant des IDE reçus enregistré en Balance des paiements est néanmoins vraisemblablement sous-estimé. En effet, celui-ci ressort significativement inférieur au montant des investissements en défiscalisation (métropolitaine ; voir rapport de l'IGF de 2006), dont une partie prend la forme de souscriptions au capital de sociétés basées outre-mer et d'investissements immobiliers à vocation locative (inclus dans le champ des IDE). La complexité des montages financiers associés rend en effet difficile leur déclaration par les intermédiaires financiers. Les flux d'IP, en particulier entrants, sont quant à eux nécessairement faibles dans la mesure où la Polynésie française (comme la Nouvelle-Calédonie) ne dispose pas d'un marché financier ; les flux recensés correspondent donc principalement aux achats et aux ventes de titres émis par des non-résidents (obligations, actions, OPCVM, etc.).

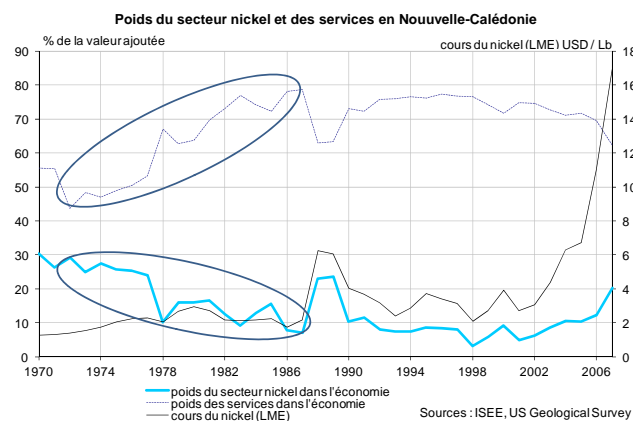
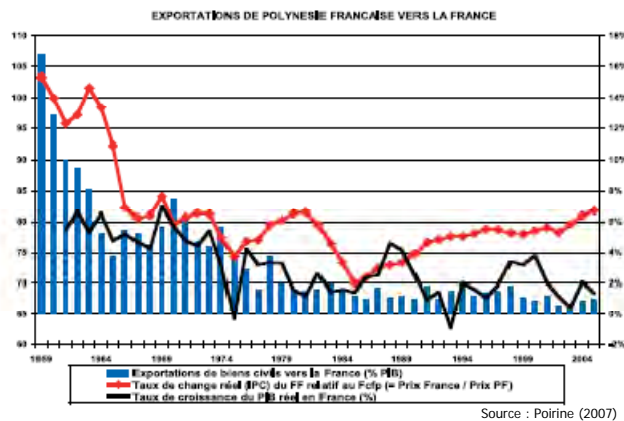
<sup>27</sup> Dernier PIB connu.





**Les versements publics métropolitains pourraient partiellement être à l'origine des déséquilibres des comptes courants de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française :** d'une part, en favorisant les importations de biens de consommation (en lien notamment avec la « sur-rémunération » des fonctionnaires, voir Bolliet *et al*, 2006) ; d'autre part, en nuisant au développement d'autres secteurs d'activité productifs (« syndrome hollandais »<sup>28</sup>). Poirine (2007) rappelle ainsi qu'en Polynésie française les exportations (de biens) équilibraient les importations (de biens) à la fin des années 1950. Néanmoins, le secteur exportateur s'est effondré avec l'arrivée, en 1962, du CEP (Centre d'Expérimentation du Pacifique) et de ses « retombées » économiques et financières en termes de transferts publics civils et militaires (cf. graphique 13). Selon CEROM (2007b), ces transferts de l'Etat représentaient en 1966 près de 70 % du PIB polynésien. Depuis l'arrêt des essais nucléaires, les transferts publics (civils) sont restés, comme on l'a vu, conséquents (notamment au titre de la Dotation Globale de Développement Economique (DGDE)). En Nouvelle-Calédonie, le poids des transferts métropolitains serait passé de 9 % du PIB en 1970 à 36 % en 1986 (Poirine, 2007). Ceci se serait traduit par une augmentation du rôle des activités abritées de la concurrence internationale (BTP, services) et corrélativement par une baisse de la contribution au PIB des activités exposées. Ce recul relatif aurait été particulièrement marqué dans le secteur du nickel dont le poids économique est passé de 30 % en 1970 à 8 % en 1986, sans que cela ne paraisse imputable à l'évolution du cours du nickel (cf. graphique 14).

Graphiques 13 et 14 : Evolution sectorielle sur longue période en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie



Cette « ultra-spécialisation » est relativement courante dans les PEI. En effet, plus une économie est petite, plus elle doit se spécialiser dans un petit nombre de produits d'exportation pour obtenir des économies d'échelle. Poirine (2007) note ainsi que les PEI sont généralement spécialisées dans quelques produits d'exportation, le plus souvent les services touristiques ou financiers ou encore certains produits primaires. Il évoque encore « l'exportation de main-d'œuvre » comme ultime ressource des économies les plus isolées. Parmi les cinq économies du Pacifique de référence que l'on peut retenir (à savoir pour les PEI les îles Samoa, le Vanuatu, Tonga et Fidji, ainsi que la Nouvelle-Zélande, pays « proches » en termes de distance, de PIB par tête et / ou de population et pour lesquels des données sont disponibles ; cf.

<sup>28</sup> Le « syndrome hollandais » désigne l'effet d'éviction de certains secteurs d'activité provoqué par l'apparition d'une « manne » (gaz naturel en Hollande, pétrole au Nigéria, etc.). Dans le cas de l'Outre-mer français, Poirine (2007) considère que le niveau élevé des rémunérations des agents du secteur public (« booming sector ») se transmet aux autres secteurs et en particulier aux secteurs « exposés » (tourisme, exportations de biens « traditionnels », produits concurrents d'importations, etc.). Ces derniers voient le coût de leurs entrants augmenter plus vite que leurs prix de vente (contraints par la concurrence mondiale). Ceci se traduit à son tour par une réallocation de la main-d'œuvre et du capital vers les secteurs protégés plus rentables (tels que le commerce, le BTP, les services).





encadré 2), on constate ainsi une prédominance des envois de fonds de travailleurs, de l'aide internationale (pour les PEI), des produits agricoles et du tourisme comme sources de revenus extérieurs (cf. tableau 8). Le nombre limité de biens produits localement se traduit par un déficit commercial considérable dans les économies insulaires du Pacifique examinées (de l'ordre de 35% de leur PIB), à l'exception de la Nouvelle-Zélande qui, compte tenu de sa taille, bénéficie d'une base de production domestique beaucoup plus large (cf. tableau 9 et graphique 15). De ce point de vue, le déficit commercial calédonien peut être considéré comme relativement limité (à 13 % de son PIB sur la période 2007-2009). Au sein de ces économies, les services, qui comprennent le tourisme, et les transferts courants ressortent comme les principales sources de recettes extérieures. Si le poids des revenus et des transferts courants en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française est du même ordre que celui mesuré chez leurs « voisins » (de l'ordre de 17 %), sa composition diffère nettement (cf. graphique 16) : dans les PEI du Pacifique, les transferts privés, qui recouvrent les envois de fonds de travailleurs, dominent (environ 90 % du total des transferts courants nets reçus dans les îles Samoa et à Tonga) ; dans les deux collectivités du Pacifique, ce sont en revanche les transferts publics qui sont majoritaires (cf. *supra*).

**Tableau 8 : Principales sources de revenus extérieurs de quelques pays ou territoires du Pacifique « proches » des deux collectivités**

Géographies	Principales sources de revenus extérieurs
Samoa	Aide étrangère Envois de fonds de travailleurs Tourisme Produits agricoles Pièces automobiles
Vanuatu	Aide étrangère Envoi de fonds de travailleurs Produits agricoles Tourisme
Tonga	Aide étrangère Envois de fonds de travailleurs Produits agricoles Tourisme
Fidji	Envois de fonds de travailleurs Tourisme Sucre Habillage
Nouvelle-Zélande	Produits agricoles Pétrole Tourisme
Nouvelle-Calédonie	Transferts publics Nickel Tourisme Crevettes
Polynésie française	Transferts publics Tourisme Perles

Sources : CIA World Factbook ; Scollay (2007) ; Poirine (2007)

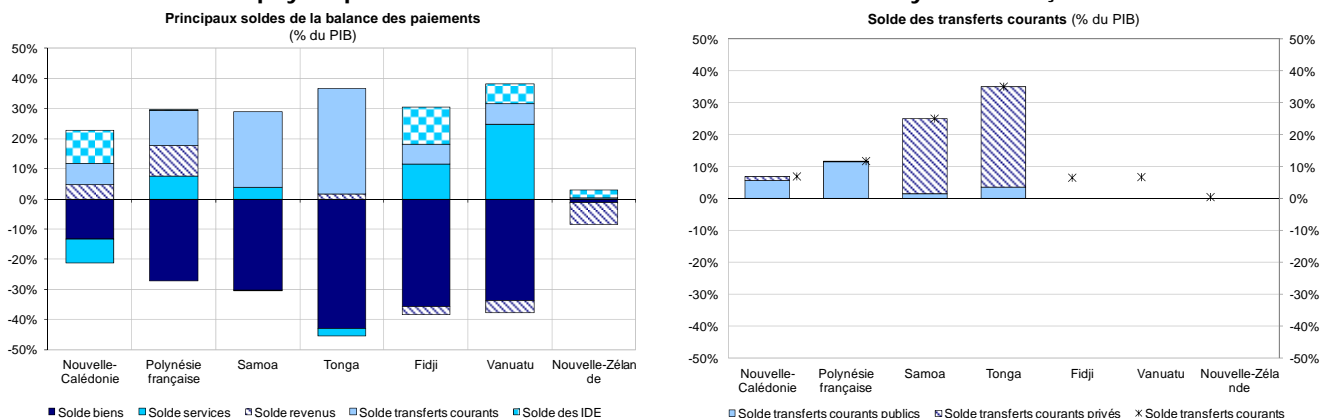
**Tableau 9 : Comparaison des principaux soldes des balances des paiements de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française par rapport à des pays « proches »**

	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française	Samoa	Tonga	Fidji	Vanuatu	Nouvelle-Zélande
<b>Transactions courantes</b>	-	+	- (faible)	-	-	-	-
Biens	-	-	-	-	-	-	-
Services	-	+	+	-	+	+	+
Dont voyages	-	+					+
Revenus	+	+	- (faible)	+	-	-	-
Transferts courants	+	+	+	+	+	+	+
Dont APU	+	+	+	+			
Dont travailleurs	-	-	+	+			
<b>IDE</b>	+	+	nd	nd	+	+	+
Années	2007-09	2007-09	2003-05	2004-06	2006-08	2007-09	2007-09

Sources : instituts de statistiques ou banques centrales locales



**Graphiques 15 et 16 : Comparaison des principaux soldes des balances des paiements de pays « proches » de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française**



Sources : instituts de statistiques ou banques centrales locales

**Encadré 2 : Quels sont les pays de la zone Pacifique les plus « proches » de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française ?**

Une vingtaine de pays ou territoires composent la zone Pacifique. Les pays de la zone Pacifique retenus a priori sont constitués des 14 pays ACP du Pacifique (cf. tableau 2), de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ainsi que de territoires rattachés à une « métropole » à savoir Guam (Etats-Unis), les Iles Mariannes du nord (Etats-Unis), les îles Samoa américaines (Etats-Unis) et Wallis-et-Futuna (France). Norfolk (territoire associé à l'Australie) et Tokelau (territoire sous souveraineté néo-zélandaise) ont en revanche d'emblée été exclus du champ de l'étude, en l'absence de données macroéconomiques (PIB)<sup>29</sup>. De plus, dans le reste de l'étude, certains pays ou territoires ont également dû être exclus faute de données douanières disponibles (dans la base de l'ONU utilisée).

Parmi les cinq pays les plus « proches » de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française (cf. tableau 10), on compte les îles Samoa, caractérisées par un niveau de population proche des deux collectivités à environ 180 000 habitants et une certaine « proximité » géographique à environ 2 400 km – ce qui représente approximativement la distance qui sépare Paris d'Athènes. Le Vanuatu vient en deuxième position en raison principalement de sa proximité géographique avec la Nouvelle-Calédonie (moins de 600 km) et d'une taille de population proche des deux collectivités (de l'ordre de 230 000 habitants). En revanche, ce pays en est éloigné en termes de PIB par tête. Viennent ensuite Tonga et Guam, en dépit pour cette dernière d'un fort éloignement avec la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française (près de 8 000 km avec la Polynésie française, près de 4 700 km avec La Nouvelle-Calédonie), en raison de son niveau élevé de PIB par habitant et d'une taille de population similaire (176 000 habitants). On trouve enfin les îles Samoa américaines dans ce quintet. Fidji n'arrive qu'en septième position, du fait d'un poids démographique nettement supérieur à celui des deux collectivités françaises du Pacifique (plus de 800 000 habitants). La Nouvelle-Zélande, si elle n'est évidemment pas comparable à la Nouvelle-Calédonie et à la Polynésie française en termes de taille (population supérieure à 4 millions d'habitants), l'est en termes de PIB par tête et peut-être considérée comme relativement proche géographiquement de la Nouvelle-Calédonie (distance d'environ 2 000 km). L'Australie, proche de la Nouvelle-Calédonie en termes de PIB par tête et de distance (2 240 km), est en revanche très éloignée de la Polynésie française quel que soit le critère retenu.

**Tableau 10 : Pays et territoires du Pacifique retenus dans le champ de l'étude (en plus des COM du Pacifique) classés en fonction de leur proximité moyenne avec la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française en termes de distance, population et PIB par tête**

Pays retenus	Participation à des accords régionaux	Rattachement actuel à une « métropole »	Proximité en termes de distance	Proximité en termes de population	Proximité en termes de PIB par tête	Disponibilité des données (données douanières ONU, balances des paiements)
Samoa	oui	non	6	2	9	oui
Vanuatu	oui	non	3	1	13	oui
Tonga	oui	non	2	5	11	oui
Guam	non	oui (Etats-Unis)	17	3	2	non
Samoa américaines	non	oui (Etats-Unis)	8	8	6	non
Iles Cook	oui	non (mais libre association avec la Nouvelle-Zélande)	9	10	4	oui (données douanières)
Fidji	oui	non	1	16	8	oui
Nouvelle-Zélande (hors PICTA)	Oui	-	7	17	1	oui

<sup>29</sup> C'est le cas également d'Hawaï qui, en tant qu'Etat américain, ne participe à aucun accord régional et pour lequel on ne dispose pas de données économiques facilement mobilisables.



**Echanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française :  
identification des facteurs de frein et des éléments de soutien à l'aide d'un modèle de gravité**

Pays retenus	Participation à des accords régionaux	Rattachement actuel à une « métropole »	Proximité en termes de distance	Proximité en termes de population	Proximité en termes de PIB par tête	Disponibilité des données (données douanières ONU, balances des paiements)
Niue	oui	non (mais libre association avec la Nouvelle-Zélande)	4	15	7	non
Iles Mariannes du nord	non	oui (Etats-Unis)	18	7	3	non
Tuvalu	oui	non	5	12	16	oui (données douanières)
Micronésie	oui	non	16	4	14	non
Iles Marshall	oui (hors PICTA)	non	14	9	12	non
Palau	oui (hors PICTA)	non	19	11	5	non
Kiribati	oui	non	13	6	17	oui (données douanières)
Nauru	oui	non	11	14	15	non
<b>Australie</b>	<b>oui (hors PICTA)</b>	<b>-</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>10</b>	<b>oui</b>
Iles Salomon	oui	non	10	13	18	oui (données douanières)
Papouasie-Nouvelle-Guinée	oui	non	15	18	19	oui (données douanières)

NB : le classement a été établi à partir des niveaux de population et de PIB par tête précédemment évoqués. La distance est une distance pondérée qui prend en compte la distribution de la population au sein des différents pays ; elle est issue de la base DISTANCE du CEPII.

**La notion de région doit évidemment être relativisée** dans la mesure où la distance moyenne entre la Nouvelle-Calédonie et les pays retenus dans le tableau 10 est de l'ordre de 2 250 km et de l'ordre de 6 250 km avec la Polynésie française ! (cf. tableau 11). En comparaison, la distance moyenne (pondérée) entre la France et les autres pays de l'Union Européenne s'élève à seulement 835 km. En outre, pour Poirine (2007), si le transport par mer est a priori moins cher que le transport terrestre à distance égale, les tarifs peuvent en réalité être très élevés sur les lignes maritimes peu fréquentées (par rapport aux routes où la concurrence est plus forte comme l'Atlantique nord par exemple). Ces coûts sont a fortiori accrus pour les îles ne disposant pas d'infrastructures portuaires suffisantes ou pour les archipels (cf. ruptures de charges). En conséquence, la distance physique ici mesurée sous-estime probablement l'éloignement réel entre les géographies examinées.

**Tableau 11 : Pays les plus proches et les plus éloignés de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française (y compris autres COM du Pacifique)**

	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française
<b>Distance</b>		
Distance moyenne avec PEI Pacifique <sup>1/</sup>	3 290 km	5 605 km
Distance avec Australie	2 240 km	6 565 km
Distance avec Nouvelle-Zélande	2 086 km	4 230 km
Pays le plus proche	Vanuatu (557 km)	Iles Cook (1 134 km)
Pays le plus éloigné	Palau (4 749 km)	Palau (8 782 km)
<b>PIB / tête</b>		
Ecart (absolu) moyen avec PEI Pacifique	29 658 USD	15 634 USD
Ecart avec Australie	-10 975 USD	-26 126 USD
Ecart avec Nouvelle-Zélande	+5 956 USD	-9 195 USD
Pays le plus proche	Nouvelle-Zélande (+5 956 USD)	Guam (-3 137 USD)
Pays le plus éloigné	Papouasie-Nouvelle-Guinée (+35 142 USD)	Australie (-26 126 USD)
<b>Population</b>		
Ecart (absolu) moyen avec PEI Pacifique	511 824 habitants	523 822 habitants
Ecart (absolu) moyen avec PEI hors Papouasie-Nouvelle-Guinée	188 586 habitants	202 306 habitants
Ecart avec Australie	-21 185 095 habitants	-21 166 098 habitants
Ecart avec Nouvelle-Zélande	-4 022 195 habitants	-4 003 198 habitants
Pays le plus proche	Vanuatu (+12 839 habitants)	Nouvelle-Calédonie (+18 997 habitants)
Pays le plus éloigné	Australie (-21 185 095 habitants)	Australie (-21 166 098 habitants)

<sup>1/</sup> Moyenne pondérée par le PIB de chaque PEI.

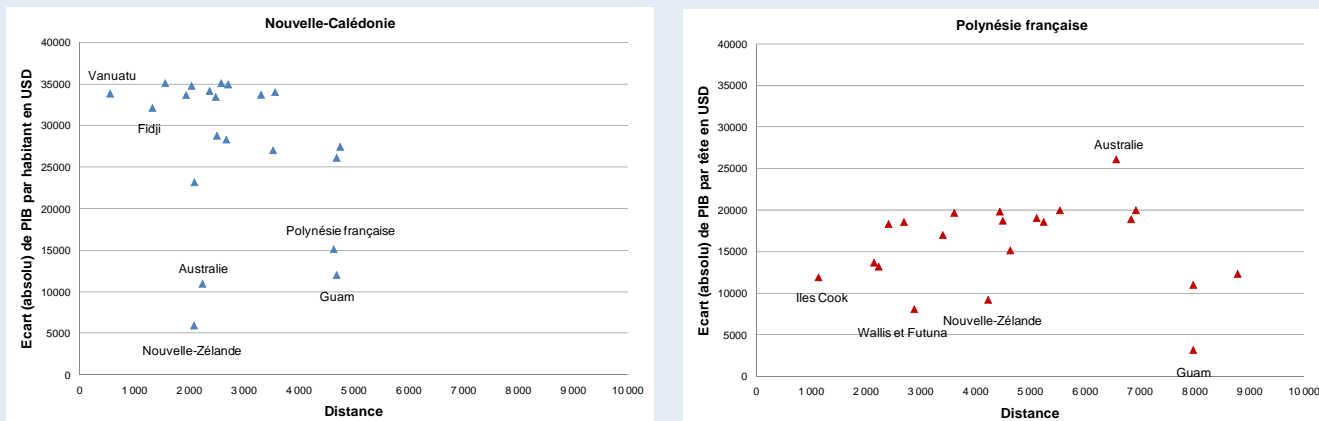
Sources : CEPII, Banque mondiale

**La Nouvelle-Calédonie est moins isolée géographiquement au sein du Pacifique que la Polynésie française ; elle se distingue néanmoins de ses « voisins » par un niveau de PIB par tête nettement supérieur (sauf avec l'Australie).** On remarque ainsi que la distance qui sépare la Nouvelle-Calédonie des autres pays ou territoires du Pacifique est environ moitié moindre que celle qui sépare la Polynésie française de ces géographies (cf. graphiques 17 et 18)<sup>30</sup>. En revanche, les écarts en termes de PIB par tête sont plus élevés pour la Nouvelle-Calédonie (environ 28 500 USD en termes absolu) que pour la Polynésie française (environ 16 200 USD).

<sup>30</sup> On verra toutefois ci-après que compte tenu de la plus grande « proximité » de la Polynésie française au marché américain, sa distance relative par rapport à l'ensemble des centres économiques mondiaux est du même ordre que celle de la Nouvelle-Calédonie.



Graphiques 17 et 18 : Proximité de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les pays ou territoires du Pacifique (en termes de distance et de PIB par tête)



### 3- Des échanges relativement limités avec les autres pays de la zone Pacifique

#### 3-1 Des échanges des deux collectivités françaises du Pacifique avec leurs « voisins » dans l'ensemble réduits

Quel que soit le champ retenu (biens, services, IDE), les échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les autres PEI du Pacifique sont très faibles. Côté recettes comme côté dépenses, les flux de transactions courantes de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les petites économies insulaires « voisines » représentent moins de 1 % du total de ces flux (cf. tableaux 12 et 13)<sup>31</sup> ; *a fortiori*, les flux financiers (IDE, IP) avec ces économies sont quasiment inexistants. Or, même si la distance moyenne entre les deux collectivités françaises du Pacifique et les autres PEI du Pacifique est relativement forte (cf. encadré 2), l'ensemble de la zone Pacifique est elle-même très éloignée des grands centres économiques mondiaux (cf. graphique 19). On pourrait donc s'attendre à ce que les échanges intra-pacifique soient relativement conséquents de ce point de vue (voir Trotignon, 2009)<sup>32</sup>.

Tableau 12 : Répartition par pays des échanges économiques et financiers de la Nouvelle-Calédonie (moyenne 2006-2008) classée des pays les plus proches vers les pays les plus éloignés géographiquement

% du total des crédits et des débits, moyenne 2006-2008	Transactions courantes			Revenus + transferts courants		
	Biens	Services	IDE	IP		
Région Pacifique	13%	29%	1,4%	7%	0,4%	
PEI du Pacifique <sup>1/</sup>	0,7%	0,7%	0,3%	0,3%	0,2%	
Australie	10%	25%	0,9%	6%	0,1%	
Nouvelle-Zélande	2%	3%	0,2%	0,2%	0,1%	
Asie	19%	4%	0,4%	0,4%	0,0%	
Amérique du nord	3%	4%	0,2%	16%	0,0%	
Union Européenne dont	58%	56%	97%	75%	100%	
France	47%	49%	97%	64%	100%	
Union Européenne hors France	11%	7%	0,4%	11%	0,0%	
Total des 10 principaux partenaires	93%	91%	99%	91%	100%	
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	
Total (Ms F CFP)	687 916	365 529	151 725	166 080	326 688	177 738

<sup>1/</sup> dont autres COM du Pacifique.

Source : IEOM

<sup>31</sup> Ce pourcentage monte toutefois à 3 % sur le champ des biens en Polynésie française côté exports.

<sup>32</sup> On s'attend ainsi à ce que la Polynésie française et les Samoa américaines échangent plus entre eux que l'Autriche et le Portugal dont l'éloignement géographique est pourtant similaire.



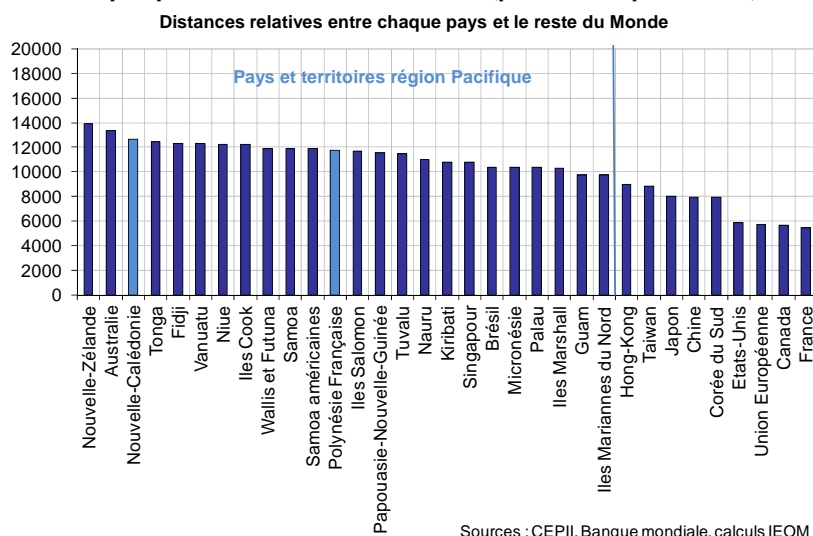
**Tableau 13 : Répartition par pays des échanges économiques et financiers de la Polynésie française (moyenne 2006-2008) classée des pays les plus proches vers les pays les plus éloignés géographiquement**

% du total des crédits et des débits, moyenne 2006-2008	Transactions courantes			Revenus + transferts courants	IDE	IP
	Biens	Services				
Région Pacifique	6%	10%	6%	1,2%	8%	0,2%
PEI du Pacifique <sup>1/</sup>	0,8%	0,7%	2%	0,3%	0,8%	0,0%
Australie	2%	3%	1,4%	0,2%	2%	0,1%
Nouvelle-Zélande	3%	6%	3%	0,7%	5%	0,1%
Amérique du nord	8%	11%	13%	2%	10%	0,2%
Asie	12%	29%	5%	0,8%	1,0%	0,1%
Union Européenne dont France	72%	42%	74%	96%	75%	99%
Union Européenne hors France	8%	13%	11%	0,8%	30%	0,1%
Total des 10 principaux partenaires	96%	89%	97%	99%	94%	100%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Total (Ms FCFP)	526 106	181 160	138 134	206 811	8 274	135 264

<sup>1/</sup> dont autres COM du Pacifique.

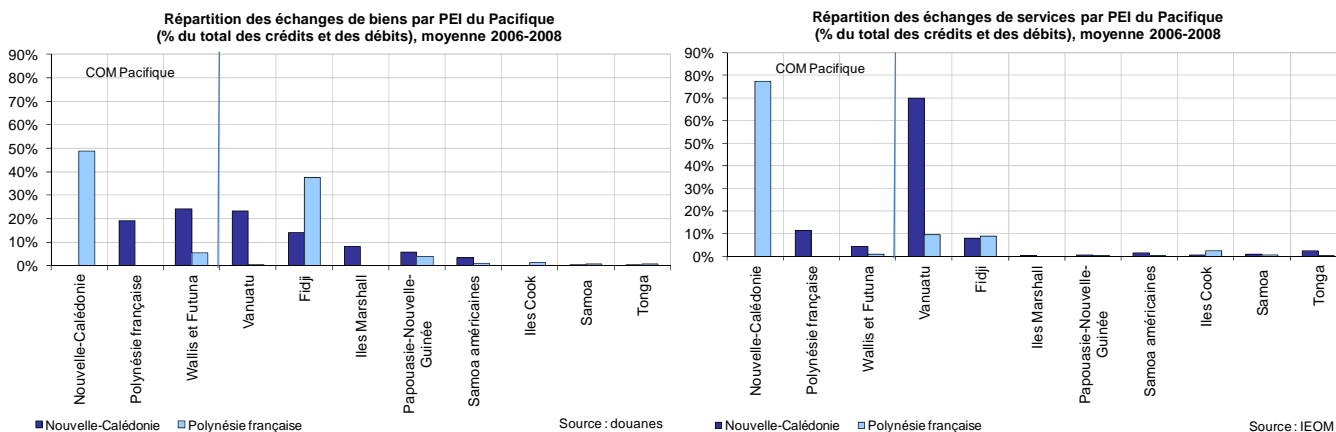
Source : IEOM

**Graphique 19 : Distances relatives (pondérées par le PIB)**



En outre, les échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les autres PEI du Pacifique se font en grande partie avec les deux autres collectivités françaises du Pacifique. Les échanges de transactions courantes de la Polynésie française avec la Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna représentent ainsi plus des deux tiers de ce type d'échanges avec les petites économies insulaires voisines. Pour la Nouvelle-Calédonie, le poids des deux autres collectivités françaises du Pacifique s'élève à plus de 40% sur le champ des biens (cf. graphique 20). Le Vanuatu et Fidji ressortent néanmoins comme les autres petites économies insulaires du Pacifique avec lesquelles la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française échangent le plus. Le Vanuatu représente ainsi 70% des échanges de services de la Nouvelle-Calédonie avec ses « voisins » de petite taille (cf. graphique 21) ; il s'agit principalement de services de transport et de voyages ainsi que de services aux entreprises. Fidji pèse pour sa part près de 40 % des échanges de biens de la Polynésie française avec les PEI du Pacifique (essentiellement côté imports).

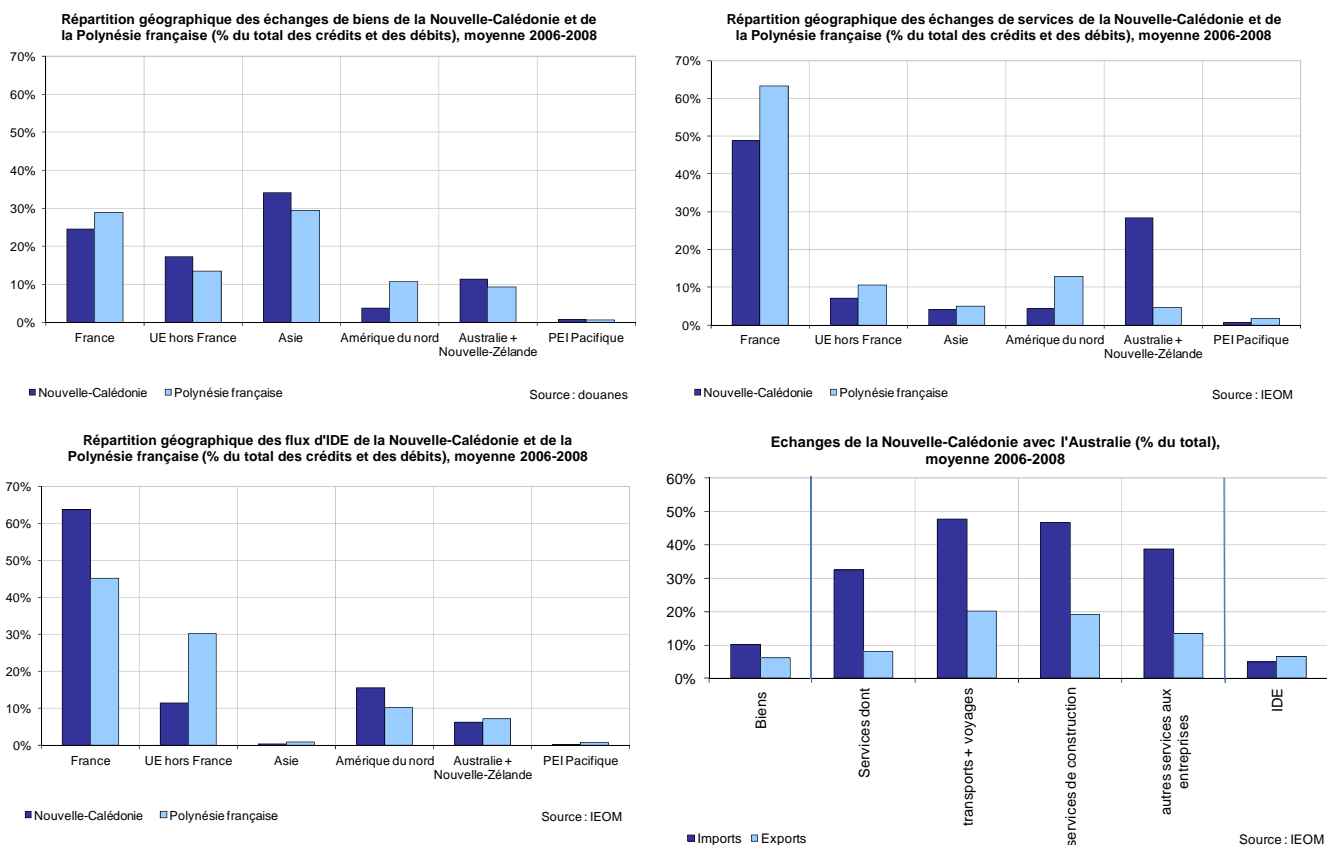
**Graphiques 20 et 21 : Focus sur les échanges de biens et de services de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les PEI du Pacifique**





Les échanges de la Polynésie française avec les deux puissances régionales que sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont relativement limités. En outre, si l'Australie est un fournisseur clé de services à la Nouvelle-Calédonie, les échanges de cette dernière avec la Nouvelle-Zélande ressortent également plutôt faibles. Les échanges courants comme financiers de la Polynésie française avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande apparaissent limités (5 % des flux de transactions courantes ; 7 % des flux d'IDE ; cf. graphiques 22 à 24). A titre d'illustration, les touristes australiens et néo-zélandais ne représentaient en 2009 que 7 % des touristes présents en Polynésie française cette année-là. De même, les échanges calédoniens courants et financiers avec la Nouvelle-Zélande sont plutôt faibles<sup>33</sup>. En revanche, l'Australie ressort comme le deuxième fournisseur de services de la Nouvelle-Calédonie (1/3 de ses importations de services ; cf. graphique 25). Ceci s'explique, d'une part, par la fourniture de services de construction et de services aux entreprises dans le cadre des projets métallurgiques ; d'autre part, l'Australie représente la première destination touristique des résidents calédoniens, devant la métropole<sup>34</sup>.

### Graphiques 22 à 25 : Répartition par pays des échanges de biens, de services et d'IDE de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française



La métropole française domine largement les échanges extérieurs de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française, en particulier s'agissant des échanges de services, de revenus et de transferts courants ainsi que de flux financiers. Ainsi, si l'on note une relative diversification à la fois des clients et des fournisseurs de biens de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française (la France représente « seulement » de l'ordre de 15% de leurs exportations de biens et environ un tiers de leurs importations de biens), les revenus et les transferts courants ainsi que les flux financiers (IDE<sup>35</sup> et surtout IP) sont majoritairement effectués avec la France métropolitaine (entièrement s'agissant des investissements de portefeuille<sup>36</sup>). Parmi les grands centres économiques, l'Asie constitue par ailleurs un client et un

<sup>33</sup> À l'exception peut-être des importations de services (3 % du total), ce pays étant la 3e destination touristique des résidents calédoniens (cf. ISEE, 2010a).

<sup>34</sup> Les flux d'IDE calédoniens ici représentés en termes globaux (ensemble des IDE entrants et sortants tous sens confondus) ressortent relativement limités avec l'Australie (6% en moyenne sur la période 2006-2008) ; toutefois, distingués entre IDE entrants et IDE sortants, ils peuvent ressortir plus importants : ainsi, en 2008, les IDE sortants à destination de l'Australie auraient représenté un tiers du total de ce type de flux (9 % côté IDE entrants).

<sup>35</sup> Les investissements directs couvrent les opérations effectuées par des investisseurs afin d'acquérir, d'accroître ou de liquider un intérêt durable dans une entreprise et de détenir (ou de liquider) une influence dans sa gestion ou la capacité de l'exercer. Selon la méthodologie définie au niveau international (cinquième manuel du FMI), les ventilations géographiques des IDE sont effectuées en fonction du pays de première contrepartie (et non de l'origine ou de la destination ultime de l'investissement).

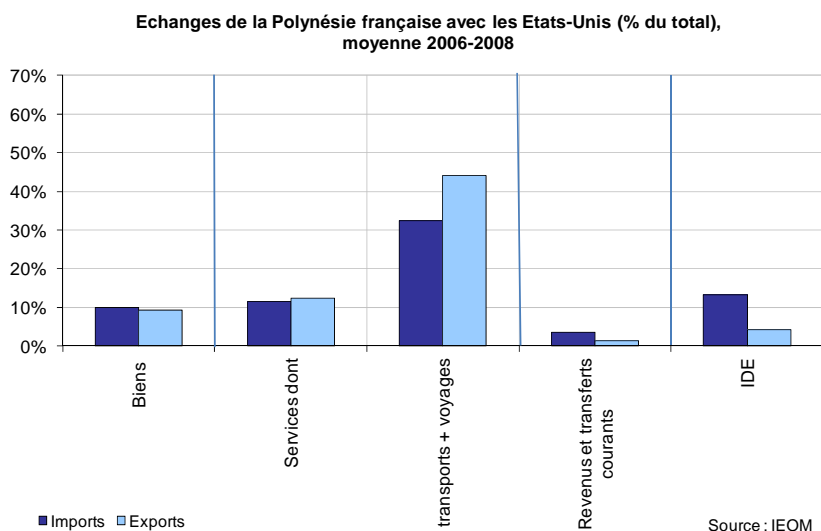
<sup>36</sup> Les investissements de portefeuille comprennent tous les achats / ventes de titres émis par des non-résidents (actions quand le seuil de détention est inférieur à 10%, obligations, titres d'OPCVM, etc.). En revanche, les dépôts et prêts (bancaires) en sont exclus.





fournisseur clé de biens des deux collectivités (notamment exportations de nickel vers la Chine et la Corée du sud ; exportations de produits perliers vers Hong-Kong et le Japon ; approvisionnement en hydrocarbures en provenance de Singapour). Les Etats-Unis représentent également un partenaire non négligeable de la Polynésie française, que cela soit en termes d'échanges de biens, de services ou d'IDE (de l'ordre de 10%). En particulier, les échanges de transport et de voyages avec les Etats-Unis représentent plus du tiers des importations polynésiennes de ce type et plus de 40% de ses exportations (cf. graphique 26). Selon l'ISPF (2010), le marché américain représentait ainsi le deuxième marché touristique polynésien en 2009 avec 28% des touristes et des recettes (derrière le marché européen). Enfin, les échanges des deux collectivités avec le reste de l'Union Européenne sont également conséquents, compte tenu de la distance qui les sépare, en particulier en termes d'IDE en Polynésie française.

Graphique 26 : Echanges de la Polynésie française avec les Etats-Unis



### 3-2 Les autres PEI du Pacifique: des échanges avec leurs « voisins » de petite taille également limités, mais dans une moindre mesure ; des liens sensiblement supérieurs avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande

**Les échanges de biens des autres petites économies insulaires avec leurs « voisins » de petite taille sont également relativement limités, même s'ils ressortent plus significatifs que ceux des deux collectivités françaises.** En 2006-2007, les échanges intra-pacifique (hors Australie et Nouvelle-Zélande) représentaient environ 6% des échanges de biens totaux des petites économies insulaires retenues<sup>37</sup> (contre moins de 1% pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française ; cf. graphiques 27 et 28). Côté exportations, ils représentaient 13% du total. **De plus, les échanges de ces PEI avec leurs grands « voisins » que sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont beaucoup plus développés** : ces deux pays fournissent en effet plus de 40 % des importations de biens des PEI du Pacifique (contre moins de 15 % pour les deux collectivités françaises) et absorbent environ 25 % de leurs exportations (contre de l'ordre de 5 % pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française). Ceci n'est pas surprenant notamment compte tenu des accords régionaux en place (SPARTECA). Réciproquement, l'Union Européenne, et a fortiori la France, sont un partenaire beaucoup moins important pour ces PEI du Pacifique : l'Union Européenne pèse en effet environ 5% des échanges de biens avec ces économies contre de l'ordre de 40% avec les deux collectivités françaises du Pacifique. La Commission Européenne (2006) et Scollay (2007) aboutissent à des conclusions similaires. Le poids des échanges intra-PEI y ressort néanmoins quelque peu inférieur (3 % estimée par la Commission Européenne (2006) pour l'année 2004), probablement du fait de la prise en compte de la Papouasie-Nouvelle-Guinée dans le champ de ces études (celle-ci représente en effet près de 60 % des échanges intra-PEI, or ses échanges avec les petites économies insulaires du Pacifique représentent seulement 0,5 % du total en 2004 ; cf. graphique 29)<sup>38</sup>. En revanche, on ne note pas de tendance à la hausse des échanges intra-PEI entre 2004 et 2006-2007 pour les trois économies dont les données sont disponibles aux deux dates (cf. graphique 30).

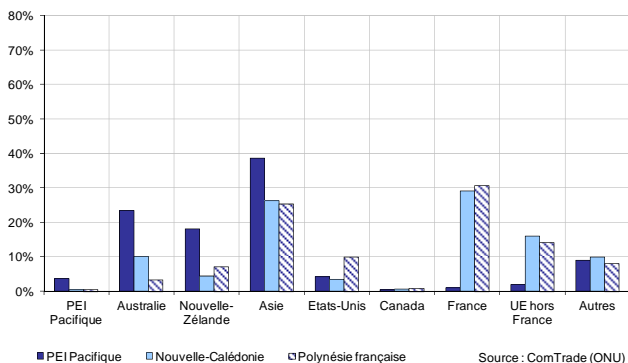
<sup>37</sup> A savoir Fidji, les îles Salomon, Samoa, Tonga et le Vanuatu, qui sont les économies pour lesquelles l'on dispose de données dans la base ONU à la fois en 2006 et en 2007.

<sup>38</sup> Cette économie n'a pas été privilégiée dans les graphiques 27 à 30 dans la mesure où elle est relativement distincte des économies calédoniennes et polynésiennes à la fois en termes de taille et de PIB par tête. En outre, dans la base ONU, l'on ne dispose pas de données d'échanges bilatéraux de la Papouasie-Nouvelle-Guinée pour les années 2006 et 2007.

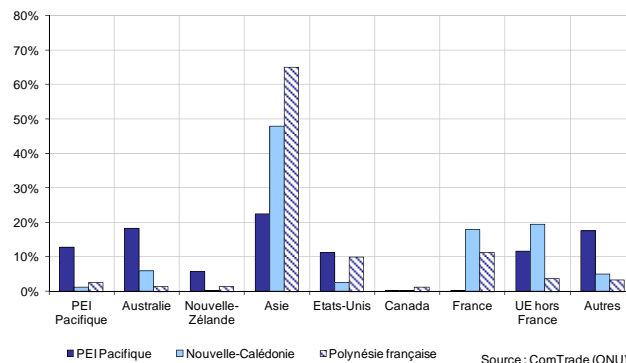


**Graphiques 27 à 30 : Répartition géographique des échanges de biens de quelques petites économies insulaires du Pacifique**

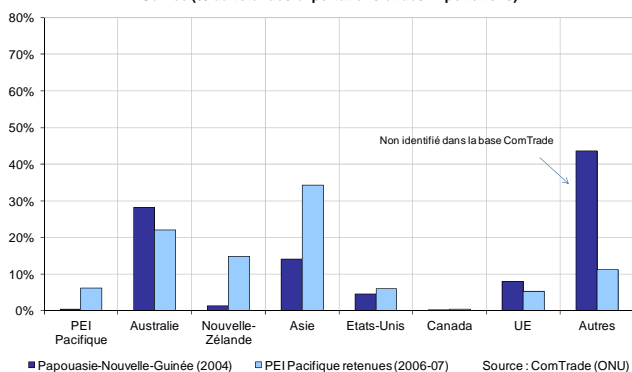
Répartition géographique des importations de biens des PEI (% du total des importations en 2006-2007)



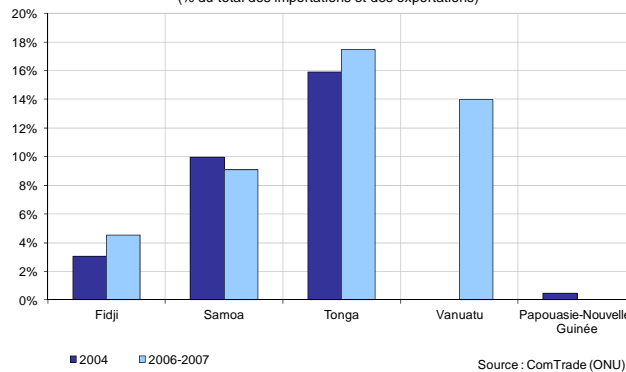
Répartition géographique des exportations de biens des PEI (% du total des exportations en 2006-2007)



Répartition géographique des échanges de biens de la Papouasie-Nouvelle-Guinée (% du total des exportations et des importations)



Echanges intra-PEI (% du total des importations et des exportations)



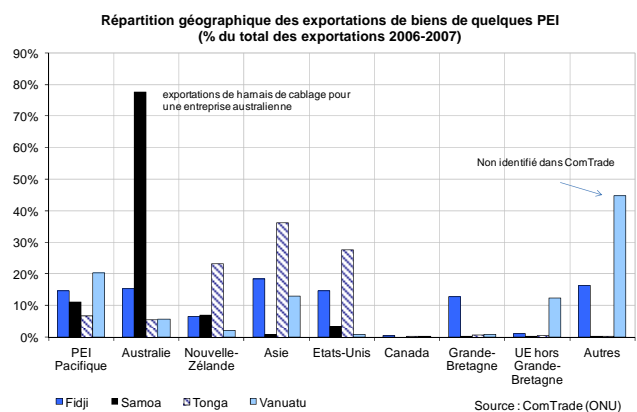
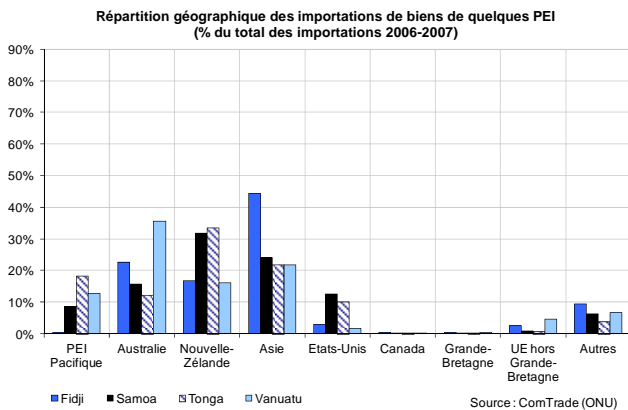
NB : 1/ les pays inclus dans les PEI du Pacifique à l'origine des importations ou des exportations sont Fidji, les îles Salomon, Samoa, Tonga et le Vanuatu. 2/ les pays inclus dans l'agrégat Asie sont la Chine, le Japon, Hong-Kong, Taiwan, Singapour et la Corée du sud.

**Les échanges intra-pacifique peuvent en outre être plus importants pour certaines économies « proches » de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française.** Si l'on se concentre sur quelques économies considérées comme « proches » de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française, on constate des échanges intra-pacifique qui peuvent être plus conséquents. Ainsi, les flux de biens échangés par Tonga et par le Vanuatu avec les autres PEI de la zone (y compris COM) pesaient en 2006-2007 de l'ordre de 15 % de leur commerce total ; cette proportion atteint près de 10 % pour les îles Samoa. Ce pourcentage relativement élevé s'explique toutefois par des échanges conséquents avec seulement un ou deux partenaires (Fidji ressort comme le premier partenaire intra-zone dans les trois cas ; la Nouvelle-Calédonie dans le cas du Vanuatu et les Samoa américaines dans le cas des îles Samoa sont un second partenaire régional significatif). Fidji exporte quant à elle à hauteur de 15% à destination des autres petites économies insulaires de la zone. Thomas (2004) note en effet que, contrairement aux autres PEI du Pacifique (hors COM) où l'industrie manufacturière est peu développée, Fidji et Samoa se caractérisent par un secteur textile et de pièces automobiles développé. Par ailleurs, on note que Fidji, membre du Commonwealth, exporte une part significative de biens vers la Grande-Bretagne (13 % en 2006-2007 contre moins de 1 % dans les îles Samoa, Tonga et le Vanuatu)<sup>39</sup>.

<sup>39</sup> Il s'agit essentiellement d'exportations de sucre (qui bénéficient d'un régime préférentiel ; voir *infra*).



**Graphiques 31 et 32 : Répartition géographique des échanges de biens de quelques petites économies insulaires du Pacifique**



**Encadré 3 : Sources des données utilisées et principaux retraitements**

Les données relatives aux échanges économiques et financiers de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française proviennent des balances des paiements établies chaque année par l'IEOM. En particulier, des états de règlements spécifiques des deux collectivités avec chaque PEI ont été spécialement extraits pour cette étude. Deux types de traitements principaux ont été réalisés par rapport aux données brutes déclarées dans ce cadre :

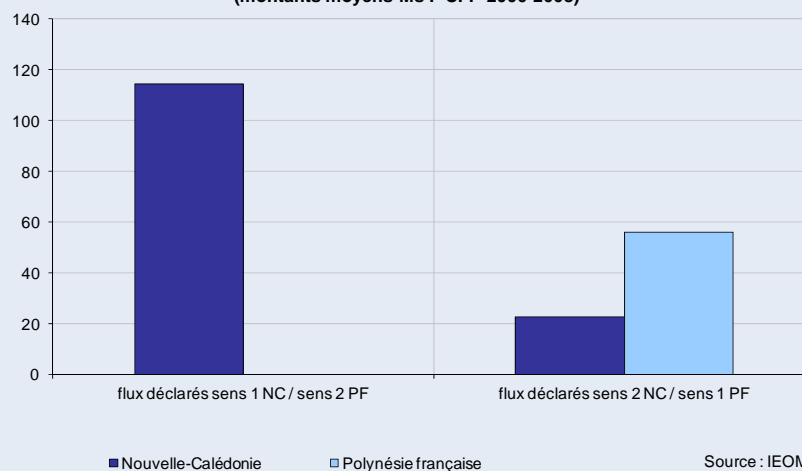
- une prise en compte des **données douanières** (en lieu et place des déclarations des banques et des entreprises) ; en revanche, les importations, enregistrées CAF (coûts assurance et fret) n'ont pas fait l'objet d'une correction pour les ramener à leur valeur FAB (franco à bord), faute d'information sur le taux de redressement à appliquer par pays<sup>40</sup> ;
- une correction de la ligne « voyages » à partir de l'enquête tourisme de l'ISEE et de l'ISPF ; en particulier, le taux de redressement habituellement utilisé au niveau global a été appliqué pour chaque pays ; cette méthode, certes fruste, a été employée faute de données de recettes et de dépenses complètes disponibles par pays dans l'enquête tourisme. Toutefois, les chiffres obtenus paraissent généralement cohérents avec la répartition géographique du nombre de touristes ou des voyages des résidents des deux collectivités.

De plus, pour les estimations économétriques (cf. infra), les **flux miroirs** entre les deux collectivités ont fait l'objet d'une correction. Ainsi, les échanges entre les deux COM sont à la fois déclarés par la Nouvelle-Calédonie et par la Polynésie française ; or, ces deux géographies ne déclarent pas le même montant pour le même flux. Afin de gommer ces écarts, le principe de la méthode utilisée par le CEPPI sur la base CHELEM a été adopté (Saint Vaulry, 2008). Celui-ci consiste, pour des déclarants de qualité égale, à retenir comme flux le montant suivant : 1/3 de la valeur du flux déclaré par l'exportateur + 2/3 de la valeur du flux déclaré par l'importateur. En effet, les importateurs connaîtraient généralement mieux le pays d'origine des produits importés (que les exportateurs n'en connaîtraient la destination finale). Toutefois, les exportateurs connaîtraient mieux la valeur des produits exportés. Cette méthode a été utilisée pour les échanges de biens et de services. En revanche, pour les flux d'IDE, les montants déclarés par la Nouvelle-Calédonie ont été retenus - en lieu et place des flux (miroirs) déclarés par la Polynésie française - en raison de la sous-déclaration probable de cette dernière.

Les données utilisées concernent les années 2006 à 2008 (les données pour l'année 2009 n'étant pas disponibles au moment de la réalisation de l'étude). Afin de lisser les éventuelles évolutions atypiques, seules les moyennes sur ces trois années sont commentées.

**Graphique 33 : Correction des flux miroirs dans le cas des IDE**

Exemple de confrontation des flux miroirs pour les IDE (montants moyens Ms F CFP 2006-2008)



<sup>40</sup> Le taux appliqué pour le total est de 5 % ; toutefois, il est fort probable qu'il diffère fortement de cette moyenne d'un pays à un autre.

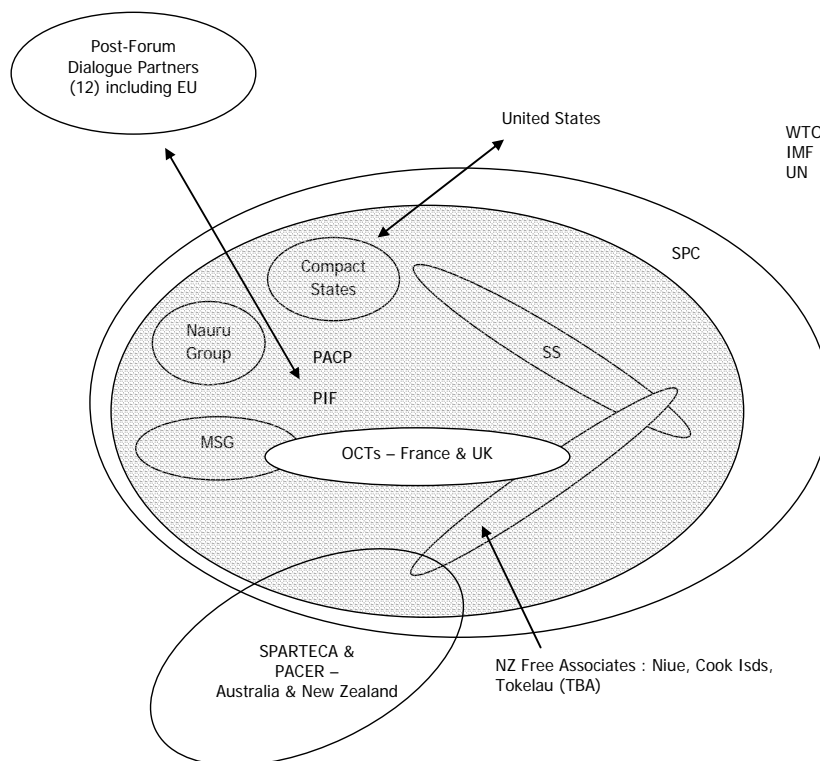


Les données relatives aux échanges de marchandises des autres petites économies insulaires du Pacifique sont issues de la base ComTrade de l'ONU. Pour les estimations économétriques (cf. *infra*), ces données ont également fait l'objet d'une correction des flux miroirs selon la même méthode que celle employée pour les COM du Pacifique.

Les variables de **distances** utilisées sont celles calculées par le CEPII (base Distance) : il s'agit d'une moyenne des distances entre les principales agglomérations de deux pays partenaires, pondérées par leurs populations. Cet indicateur est préféré à une distance « à vol d'oiseau » car il permet de prendre en compte la répartition de la population au sein des pays. Enfin, les données de **PIB et de populations** sont issues de la base de données de la Banque Mondiale intitulée « World Development Indicators ». Lorsque cela s'est avéré nécessaire (notamment pour les plus petites économies du Pacifique), celles-ci ont été complétées par les données disponibles sur les sites des divers organismes locaux de statistiques, notamment accessibles via le site du secrétariat de la communauté du Pacifique : « Pacific Regional Information System (PRISM) ».

**Au-delà des relations commerciales mises en évidence, les PEI du Pacifique entretiennent également des liens financiers non négligeables avec les grandes puissances économiques mondiales, en particulier au titre de l'aide au développement. Les échanges autres que commerciaux intra-PEI sont plus difficiles à appréhender.** Ainsi, l'Australie est le premier donateur de la région. De même, la Nouvelle-Zélande fournit une aide au développement substantielle aux îles Cook et à Niue, toutes deux en libre association avec ce territoire. Les Etats-Unis possèdent par ailleurs des accords économiques et militaires (Compacts of Free Association) avec Palau, la Micronésie et les îles Marshall. Le rôle de l'Asie dans la zone Pacifique est également important ; en particulier, la Chine et Taiwan sont très présentes par le biais d'investissements et de coopération au développement (Commission Européenne, 2006). Enfin, l'aide au développement de l'Union Européenne en faveur de la région est conséquente (l'aide totale accordée au titre des conventions de Lomé successives et de l'accord de Cotonou dépasse 1,8 Mds €). En revanche, Forsyth (2003) déplore une faiblesse des IDE reçus par les PEI du Pacifique. L'absence de données d'échanges de services et financiers bilatéraux des PEI limite toutefois les analyses en particulier intra-PEI.

**Graphique 34 : Principaux liens régionaux et extra-régionaux dans le Pacifique (Thomas, 2004)**





**Echanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française :  
identification des facteurs de frein et des éléments de soutien à l'aide d'un modèle de gravité**

**Tableau 14 : Les principaux accords de coopération régionale ou extra-régionale dans le Pacifique<sup>41</sup>**

	sub-régionaux		accords intra-régionaux				régionaux		accords extra-régionaux				
	MSG	SIS (Small Islands State Summit)	Libre association avec la Nouvelle-Zélande	SPC (South Pacific Community)	PIF (Pacific Islands Forum)	PICTA	SPARTECA (Australie + Nouvelle-Zélande)	PACER / PACER plus (Australie + Nouvelle-Zélande)	Compact of Free Association (Etats-Unis)	ACP (Union Européenne)	TSA (Tous sauf les armes ; Union Européenne)	APE intermédiaire (Union Européenne)	PTOM (Union Européenne)
Fidji	x			x	x	x	x	x		x			
Iles Cook		x	x	x	x	x	x	x					
Iles Marshall		x		x	x	x	x	x	x				
Iles Salomon				x	x	x	x	x		x			
Kiribati		x		x	x	x	x	x		x			
Micronésie (états fédérés)				x	x	x	x	x		x			
Nauru		x		x	x	x	x	x					
Niue		x	x	x	x	x	x	x					
Palau				x	x	x	x	x	x				
Papouasie-Nouvelle-Guinée				x	x	x	x	x				x	
Samoa				x	x	x	x	x		x			
Tonga				x	x	x	x	x					
Tuvalu		x		x	x	x	x	x					
Vanuatu				x	x	x	x	x					
<b>Nouvelle-Calédonie</b>	<b>observateur</b>			<b>x</b>	<b>membre associé</b>							<b>x</b>	
<b>Polynésie française</b>	<b>observateur</b>			<b>x</b>	<b>membre associé</b>							<b>x</b>	
Australie				x	x		x	x					
Nouvelle-Zélande			x	x	x		x	x					
<b>Type d'accord (date de création)</b>	accord de libre échange (1988)	1992	accord d'association (1965, 1974)	organisation internationale (1947)	institution politique (1971)	accord de libre échange (2002)	accord commercial non-réciproque (1981)	accord de libre échange à terme (2001)	accord d'association (1986)	accord réciproque jusqu'en 2007	accord non-réciproque (1963 - 2007)	accord commercial non-réciproque (2001)	accord commercial non-réciproque (1957)

<sup>41</sup> Il existe d'autres accords régionaux plus spécifiques tels que par exemple l'Organisation du Tourisme du Pacifique Sud ou le Programme Régional Océanien de l'Environnement (voir ISEE, 2010b).



### III – IDENTIFICATION DES FACTEURS DE FREIN ET DES ÉLÉMENTS DE SOUTIEN AUX ÉCHANGES RÉGIONAUX DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE ET DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE A L'AIDE D'UN MODÈLE DE GRAVITÉ

Les échanges économiques et financiers de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française peuvent être modélisés à l'aide d'un modèle de gravité, qui constitue la référence en économie internationale pour expliquer les flux bilatéraux (section 1). Au-delà de la distance, dont le rôle est ambivalent (section 2), les estimations économétriques indiquent que la petite taille, combinée au moindre niveau de développement, des PEI du Pacifique freine les échanges des deux collectivités françaises avec celles-ci (section 3). Le fait que la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française soient largement en dehors des accords régionaux participerait également à la faiblesse des échanges calédoniens et polynésiens intra-Pacifique (section 4).

#### 1- Préambule : le modèle de gravité, une référence en économie internationale pour expliquer les échanges bilatéraux

**Le modèle de gravité présente de nombreux avantages pour modéliser les flux d'échanges bilatéraux.** Depuis les travaux précurseurs de Tinbergen (1962), les échanges commerciaux entre pays sont le plus souvent modélisés à l'aide du modèle dit de gravité (voir également encadré 4). Selon ce modèle, qui s'inspire de la théorie newtonienne de la gravitation, les flux d'échanges bilatéraux sont positivement liés à la taille de chacun des partenaires (qui peut être mesurée par leur PIB) et négativement affectés par le niveau des « coûts de transferts » (le plus souvent appréhendés par la distance qui les sépare). Le modèle de gravité présente plusieurs avantages (Combes *et al*/ (2006) ; Mayer, 2001) : d'abord, il constitue l'une des relations empiriques les plus stables et les plus robustes en économie (selon Mayer (2001), il est fréquent que le PIB et la distance expliquent à eux seuls plus des trois quarts des échanges bilatéraux) ; ensuite, il bénéficie, depuis l'introduction de la concurrence imparfaite dans la théorie du commerce international, de fondements microéconomiques solides ; enfin, il aurait un caractère relativement « universel », comme en atteste l'application de l'approche gravitationnelle sur des flux de natures très diverses, au-delà des seuls échanges de biens, tels que les services, les investissements directs à l'étranger, les investissements de portefeuille ou la diffusion des technologies. Un autre avantage non négligeable d'un tel modèle est qu'il permet de mesurer les effets de facteurs structurels (propres à chaque pays ou couple de pays) au travers d'indicatrices (dummy) qui jouent le rôle de variables de contrôle au sein de la relation gravitaire de base (Trotignon, 2009). On peut ainsi déterminer, par rapport à la « norme gravitaire », quel est le surplus de commerce attribuable à tel ou tel facteur (par exemple, le rattachement à une « métropole », l'appartenance à une zone de libre-échange ou encore une monnaie ou une langue commune).

#### Encadré 4 : le modèle de gravité

Dans la version de base du modèle gravitationnel, les flux d'échanges entre deux pays  $i$  et  $j$  ( $T_{ij}$ ) sont définis par la relation suivante :

$$T_{ij} = \alpha \cdot \frac{Y_i^{\beta_1} \cdot Y_j^{\beta_2}}{d_{ij}^{\beta_3}} \quad (1)$$

où  $Y_i$  et  $Y_j$  représentent le PIB du pays  $i$  et du pays  $j$ ,  $d_{ij}$  la distance séparant ces deux pays et  $\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  et  $\beta_3$  sont des paramètres à estimer.

En utilisant le logarithme des différentes variables en présence, la relation (1) devient linéaire :

$$\ln(T_{ij}) = \alpha + \beta_1 \cdot \ln(Y_i) + \beta_2 \cdot \ln(Y_j) + \beta_3 \cdot \ln(d_{ij}) \quad (2)$$

Les différents coefficients à estimer s'interprètent alors comme des élasticités respectivement par rapport au PIB ( $\beta_1$  et  $\beta_2$ ) et à la distance ( $\beta_3$ ) : par exemple, si le coefficient relatif à la distance est de -1, une multiplication par deux de la distance entre deux pays induira une diminution des échanges bilatéraux de moitié, toutes choses égales par ailleurs.

L'équation (2) définit une « norme gravitaire » c'est-à-dire un niveau théorique d'échanges entre deux pays déterminé par leur PIB respectif et la distance les séparant.

L'équation de gravité peut être dérivée de plusieurs modèles, en particulier les modèles traditionnels Ricardien (avantages comparatifs) et Hecksher-Ohlin-Samuelson (dotations en facteurs de production), mais aussi d'approches plus modernes telles que le modèle de Krugman de concurrence monopolistique avec coûts de transport (fondés sur les rendements d'échelle croissants et la différenciation des produits). Face aux reproches de certains d'un trop-plein d'explications théoriques concurrentes du modèle de gravité (Mayer, 2001), pour Trotignon (2009), le modèle d'équilibre général développé par Bergstrand (1989) permet de montrer que le modèle de gravité s'adapte à un cadre d'analyse mêlant spécialisations traditionnelles et spécialisations intra-branche.





Pour autant, l'estimation économétrique de ce type de modèle n'est pas dénuée de difficultés techniques (voir encadré 5) pointées par Siröen (2008) et Combes *et al* (2006) et liées notamment à la présence fréquente d'endogénéité des variables explicatives dans les travaux empiriques et à la prise en compte insuffisante de l'hétérogénéité des données. En particulier, dans le cas présent, la taille insuffisante de notre panel ne nous permet pas aisément d'implémenter des méthodes d'estimation théoriquement plus satisfaisantes comme les modèles à effets fixes. Les estimations doivent donc être prises avec précaution dans la mesure où, même si plusieurs variables de contrôle sont introduites (métropole, PTOM, COM, langue), l'hétérogénéité des données, en particulier entre la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française, est certainement insuffisamment traitée. Ainsi, comme on l'a vu, la structure des échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française diffère en partie, surtout s'agissant des IDE (importants et dominés par le secteur nickel dans un cas, faibles et dominés par les investissements immobiliers dans l'autre).

#### Encadré 5 : Variables utilisées, stratégie d'estimation adoptée et limites méthodologiques

##### Variables utilisées et forme générale de l'équation estimée

Les flux d'échanges de **biens**, de **services** et d'**IDE** de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française sont successivement modélisés (en revanche, les flux de revenus et de transferts courants tout comme les investissements de portefeuille sont quasi-exclusivement effectués avec la France métropolitaine et n'ont donc pas été modélisés). Les données utilisées sont celles extraites des balances des paiements pour les années 2006 à 2008 (cf. encadré 3) et présentent l'avantage de la cohérence. Les pays partenaires considérés sont les suivants : ensemble des PEI du Pacifique identifiables ; Australie ; Nouvelle-Zélande ; Japon ; Chine ; Hong-Kong ; Taiwan ; Corée du sud ; Singapour ; Etats-Unis ; Canada ; Brésil ; France (hors COM) ; autres pays de l'Union Européenne. Les échanges avec ces partenaires représentent plus de 90% des échanges des deux collectivités avec l'extérieur quel que soit le champ retenu (cf. tableaux 12 et 13). Au total, l'on dispose d'environ 150 points pour chaque type de flux (un peu plus de 60 lorsque le modèle est estimé en coupe, cf. infra).

Le modèle estimée (modèle « pooled » ou modèle en coupe, cf. infra) prend la **forme générale suivante** (à la date t pour un couple de pays i, j) :

$$\ln(T_{ijt}) = \alpha + \beta_1 \cdot \ln(y_{it}) + \beta_2 \cdot \ln(N_{it}) + \beta_3 \cdot \ln(y_{jt}) + \beta_4 \cdot \ln(N_{jt}) + \beta_5 \cdot \ln(d_{ij}) + \beta_6 \cdot \ln(dr_{ijt}) + \beta_7 \cdot I_{met} + \beta_8 \cdot I_{COM} + \beta_9 \cdot I_{PTOM} + \beta_{10} \cdot I_{langue} + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

où  $T_{ijt}$  représente la somme des importations et des exportations (ou des flux entrants et sortants pour les IDE),  $y_{it}$  le PIB par tête en valeur de la Nouvelle-Calédonie ou de la Polynésie française,  $y_{jt}$  le PIB en valeur d'un pays partenaire  $j^{42}$ ,  $N_{it}$  la population de la Nouvelle-Calédonie ou de la Polynésie française,  $N_{jt}$  la population d'un pays partenaire  $j$ ,  $dr_{ijt}$  la distance relative entre le pays  $i$  et le pays  $j$  (définie ci-après),  $I_{met}$  une indicatrice qui prend la valeur 1 lorsque l'origine ou la destination des échanges est la France métropolitaine,  $I_{COM}$  une indicatrice qui prend la valeur 1 lorsque les flux concernent les collectivités d'outre-mer entre elles (Polynésie française, Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna),  $I_{PTOM}$  une indicatrice qui prend la valeur 1 lorsque le pays partenaire est l'Union Européenne (hors France) ;  $I_{langue}$  un indicatrice qui prend la valeur 1 lorsque le pays partenaire a le français comme langue officielle (c'est le cas du Vanuatu où le français est l'une des deux langues officielles).

Le choix de modéliser la somme des importations et des exportations (au lieu des importations ou des exportations comme parfois dans la littérature) a été fait notamment en raison de la qualité moindre des données s'agissant des services et des IDE. L'addition des deux flux, qui fournit une mesure de l'intensité des échanges entre deux pays, permet de gommer d'éventuelles erreurs (de sens) de déclarations. D'autres études modélisent également le flux total d'échanges comme Frankel et Rose (2000) par exemple.

Afin de mesurer l'impact distinct de la taille et du niveau de développement économique, le PIB est introduit dans l'équation (3) décomposé entre PIB par tête et population. Cette spécification présente en outre l'avantage d'instrumenter le PIB par la population (Kimura et Lee, 2004). En effet, sous sa forme traditionnelle (équation (2)), l'équation de gravité présente potentiellement un problème d'endogénéité du PIB dans la mesure où les importations et les exportations participent comptablement à sa formation.

La variable de distance relative ( $dr_{ijt}$ ) permet de tenir compte de la distance séparant un couple de pays de leurs autres pays partenaires. Elle se définit comme suit (comme dans Trotignon, 2009) :

$$dr_k = \sum_l d_{kl} \cdot \frac{PIB_l}{PIB_{Total}} \quad (4)$$

où  $d_{kl}$  est la distance absolue séparant le pays  $k$  d'un partenaire  $l$ ,  $PIB_l$  le PIB en valeur du pays partenaire  $l$  et  $PIB_{Total}$  le total des PIB des pays partenaires. La variable de distance relative associée à un couple de pays  $i$  et  $j$  utilisée dans nos équations sera donc la moyenne des distance relatives des deux pays  $i$  et  $j$ .

Les signes attendus pour les différents coefficients de (3) sont : positif pour  $\beta_1$  et  $\beta_3$  (et proche de 1) ; négatif pour  $\beta_5$  (et proche de -1) ; positif pour  $\beta_6$  à  $\beta_{10}$ . En revanche, les signes des coefficients  $\beta_2$  et  $\beta_4$  sont ambigus dans la littérature.

<sup>42</sup> L'ensemble des flux d'échanges et des PIB sont exprimés en USD courants. Le choix du PIB en valeur courante a été fait faute de disposer de PIB en parité de pouvoir d'achat pour la totalité des géographies étudiées.



### Stratégie d'estimation

Trois « types » de modèles différents ont été utilisés afin de s'assurer de la robustesse des résultats obtenus (voir Cheng et Wall, 2005) :

- d'abord, le modèle (3) a été estimé par les moindres carrés ordinaires (MCO) sur le **pool** des données, c'est-à-dire en ne prenant pas en compte la structure de panel des observations (dimensions individus x temps) ;
- ensuite, le modèle (3) a été estimé en **coupe** sur la moyenne des flux observés entre 2006 – 2008. Dans ce cas, on élimine ainsi la dimension temporelle des données pour uniquement exploiter leur dimension « individus ». La dimension temporelle relativement limitée de notre échantillon permet d'estimer un tel modèle sans grande perte d'information. A fortiori, cette méthode permet de lisser les points atypiques ou les potentielles erreurs (et de réduire par là le « bruit » des données).

On note que dans ces deux cas, même si les indicatrices introduites dans l'équation (métropole, COM, PTOM, langue) jouent le rôle de variables de contrôle et permettent de prendre en compte une partie de l'hétérogénéité des individus (ici les couples de pays), les modèles utilisés reviennent à postuler que le comportement d'échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française est largement identique, et cela avec l'ensemble de leur pays partenaires. Par conséquent, l'omission probable de variables (hétérogénéité non aisément observable) implique des biais dans les estimations. En outre, dans ce cas, la présence d'hétéroscédasticité est probable (variance des résidus différant d'un individu à un autre, cf. *infra*), ce qui ne biaise pas les estimateurs mais leur variance (et donc leur t de Student). Ce problème peut toutefois être corrigé par la procédure de White.

- enfin, dans un troisième temps, un modèle à **effets fixes** est estimé, qui permet de prendre en compte l'ensemble de l'hétérogénéité à la fois individuelle et temporelle. En pratique, cette méthode consiste à introduire une indicatrice par couple de pays et par année dans l'équation de base du modèle de gravité :

$$\ln(T_{ijt}) = \gamma_1 \cdot \ln(y_{it}) + \gamma_2 \cdot \ln(N_{it}) + \gamma_3 \cdot \ln(y_{jt}) + \gamma_4 \cdot \ln(N_{jt}) + \gamma_5 \cdot \ln(dr_{ijt}) + \delta_{ij} + \delta_t + \varepsilon_{ijt} \quad (5)$$

où  $\delta_{ij}$  représente l'indicatrice individu (effet fixe individu) et  $\delta_t$  l'indicatrice temporelle (effet fixe temps).

Cette méthode, bien que théoriquement plus satisfaisante, présente plusieurs inconvénients : d'une part, elle est plus consommatrice en termes de données ; or, notre échantillon est relativement petit ; d'autre part, elle ne permet pas de modéliser directement la distance absolue entre le pays i et le pays j ainsi que certaines variables d'intérêt (effet métropole, COM, PTOM, langue). Une mesure de ces effets ne peut être obtenue que de façon indirecte, en régressant en 2<sup>e</sup> étape les effets fixes individuels de l'équation (5) sur l'ensemble de ces variables d'intérêt (cf. équation (6) ci-dessous) comme proposé par Cheng et Wall (2005). En d'autres termes, l'équation gravitationnelle de base ne peut pas être directement estimée avec ce modèle.

$$\hat{\delta}_{ij} = \alpha + \phi_1 \cdot \ln(d_{ij}) + \phi_2 \cdot I_{met} + \phi_3 \cdot I_{COM} + \phi_4 \cdot I_{PTOM} + \phi_5 \cdot I_{langue} + \varepsilon_{ij} \quad (6)$$

Or, selon Sevestre (2002), les coefficients estimés dans l'équation (6) correspondent à une « contribution » des différentes variables (distance, indicatrices) aux effets fixes mais ne représentent pas l'influence de ces variables sur les échanges. En outre, il est hautement probable que dans cette régression (6), les variables explicatives (observables) soient corrélées avec les résidus (caractéristiques non observables), ce qui se traduit par des estimations biaisées.

En pratique, les résultats obtenus à l'aide d'un modèle à effets fixes n'ayant pas été probants (quel que soit le type de flux), seuls les résultats obtenus à l'aide des modèles pooled et en coupe sont présentés dans cette étude.

### Limites

Outre certaines limites déjà évoquées (relativement peu de points ; dimension pays i et dimension temporelle limitées), les spécifications adoptées présentent l'inconvénient de ne pas prendre explicitement d'**effets-prix** (ce qui est au demeurant souvent le cas dans la littérature). En effet, des tentatives à partir de taux de change réels (Trotignon, 2009) n'ont pas été probantes. Ceci n'est pas surprenant dans la mesure où les taux de change réels (calculés à partir des indices de prix à la consommation) traduisent davantage l'évolution de la compétitivité-prix des pays que des écarts de niveaux de prix. Or, la dimension temporelle de notre panel étant très limitée (et compte tenu des délais d'ajustement des volumes), il n'est pas étonnant que cette variable ne soit pas significative dans les estimations. Par ailleurs, les estimations ont été faites à partir des flux d'échanges non-nuls entre pays. En effet, en pratique, le modèle log-linéaire ne permet pas de traiter des valeurs nulles (log(0)). Or, pour Siroën (2008) notamment, l'omission de ces **flux d'échanges nuls** conduit à biaiser la valeur des estimations (par exemple, si l'on ne prend pas en compte des flux d'échanges nuls avec des pays géographiquement proches, l'élasticité sur la distance sera biaisée à la hausse). Une solution technique proposée est d'estimer  $\log(1 + T_{ijt})$  afin de prendre en compte ces valeurs nulles. Toutefois, des tentatives en la matière n'ont pas été probantes, avec une valeur des coefficients fortement accrue (peu réaliste). Ceci provient du fait que les observations alors rajoutées (environ une vingtaine pour les biens) concernent des pays partenaires très faiblement peuplés (uniquement du Pacifique) par rapport aux autres pays du panel (Union Européenne, Etats-Unis, Chine, etc.) et disposant également d'un PIB par tête moins élevé.

Des estimations parallèles ont été menées à partir de la base **ComTrade** de l'**ONU** (qui concerne exclusivement les échanges de biens, cf. encadré 3). Cette base présente l'avantage de recenser dans un seul cadre l'ensemble des flux bilatéraux de plus de 200 pays du Monde (y compris des petites économies insulaires du Pacifique). En revanche, les flux qui y sont recensés sont bruts (ils n'ont pas fait l'objet de retraitements comme par exemple dans la base CHELEM du CEPII<sup>43</sup>). Ces flux ont donc été préalablement retraités (correction des flux miroirs) selon la même méthode que celle employée pour les COM du Pacifique. A partir de cette base, on peut donc modéliser les échanges commerciaux des autres PEI notamment afin de mettre en évidence d'éventuels points communs ou au contraire des spécificités vis-à-vis des deux collectivités françaises. En raison du nombre plus important d'observations disponibles dans ce cas (près de 1 300 après correction des flux miroirs), plusieurs méthodes d'estimation alternatives ont pu être testées (modèle pool, modèle à effets fixes temporels, modèle à effets fixes individus et temporels). Afin de faciliter les comparaisons avec les COM du Pacifique et en raison des fragilités liées dans le cas du modèle de gravité à des estimations (en 2 étapes) avec modèles à effets fixes individus, les résultats obtenus avec un modèle à effets fixes temporels sont privilégiés (voir section 4).

<sup>43</sup> Cette base ne couvre malheureusement pas les PEI du Pacifique et en particulier les COM.



## 2- La distance : un rôle ambigu sur les échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec leurs « voisins »

### 2-1 La distance absolue : un facteur de frein important aux échanges des deux collectivités françaises, en particulier pour les services

**La distance (absolue) aurait une influence négative particulièrement élevée sur les échanges économiques et financiers bilatéraux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française, une fois contrôlés les effets des liens avec la métropole française et l'Union Européenne.** Quel que soit le champ considéré (biens, services, IDE), l'élasticité des échanges par rapport à la distance (absolue) est significative. En outre, sa valeur est relativement élevée (de l'ordre de -1,4 pour les biens et les IDE et de -2,1 pour les services ; cf. tableau 15). Elle correspond à la fourchette haute fréquemment mise en avant dans la littérature (-1,5 selon Siroën, 2008), voire la dépasse pour les échanges de services. Ce niveau relativement élevé tient à plusieurs éléments : d'abord, il traduit probablement la spécificité des pays à l'origine des flux d'exportations et d'importations considérés (Nouvelle-Calédonie et Polynésie française) par rapport aux autres travaux empiriques qui portent généralement sur des pays développés ou en développement moins isolés géographiquement. Ensuite, ce résultat tient à une possible sous-estimation de l'éloignement réel des deux collectivités françaises vis-à-vis des autres pays par la variable de distance physique. Ainsi, comme évoqué précédemment, cette variable est probablement un proxy imparfait des coûts de transport supportés par ces économies relativement en dehors des grands circuits de transport internationaux et constituées pour partie d'archipels (induisant des ruptures de charges). De façon connexe, Disdier et Head (2008) observent ainsi que l'impact de la distance est plus marqué dans les pays peu développés du fait d'une moindre qualité de leurs infrastructures de transport. Aussi, il n'est pas étonnant que les deux collectivités françaises apparaissent plus sensibles que d'autres pays à l'éloignement – à distance égale – du fait de cette relative carence de structures de transport. Enfin, le niveau élevé de l'élasticité des échanges calédoniens et polynésiens à la distance pourrait pour partie refléter certaines fragilités économétriques de nos estimations. En effet, les échecs d'estimations d'un modèle à effets fixes (faute de données suffisantes) ainsi que le caractère déséquilibré de notre panel (deux pays *i* et une vingtaine de pays *j*) conduisent probablement à sur estimer la valeur de certains coefficients (voir Cheng et Wall, 2005)<sup>44</sup>.

**L'impact défavorable de la distance serait maximum pour les échanges de services.** Ce résultat, bien que déjà mis en avant dans d'autres travaux (voir par exemple Kimura et Lee, 2004 sur un panel de pays développés), n'est pas nécessairement intuitif au premier abord. Ainsi pour Combes *et al* (2006), les échanges de produits immatériels devraient en principe être moins sensibles à la distance. Néanmoins, pour les échanges de services (et les flux financiers), la distance peut être considérée comme une variable approchée d'autres « coûts de transferts » que ceux liés stricto sensu aux transports. Il s'agit notamment de coûts culturels (la proximité géographique favorisant a priori la proximité culturelle – par exemple, le partage d'une langue commune – favorable à ce type d'échanges) et de coûts informationnels (la distance favorisant des asymétries informationnelles également peu propices aux échanges, par exemple en « masquant » certaines opportunités). Dans le cas de la région Pacifique, le développement encore insuffisant des technologies de communication rend ces coûts particulièrement importants. Selon le PIF (2010), l'accès à Internet reste ainsi relativement limité dans les petites économies insulaires du Pacifique<sup>45</sup>, même si des progrès ont été accomplis au cours des années récentes avec la mise en place de plusieurs câbles sous-marins<sup>46</sup>. La distance peut également être un proxy du coût d'opportunité du temps de transport (Poirine, 2007) particulièrement important dans le secteur touristique pour les voyageurs ayant les plus hauts revenus (dont le coût d'opportunité – ou le manque à gagner - du temps libre est le plus élevé) et le moins de jours de vacances par an. Or, en Polynésie française, les « voyages » (y compris le prix du transport aérien) représentent 60% des échanges de services (contre 30% « seulement » en Nouvelle-Calédonie). Enfin, les flux d'IDE ressortent également très sensibles à la distance, en lien notamment avec les coûts de coordination entre maison-mère et filiales suscités par l'éloignement géographique. En effet, pour Combes *et al* (2006), la distance peut compliquer les tâches de contrôle des opérations des filiales à l'étranger. Ces coûts de coordination sont a fortiori accrus lorsque la filiale opère dans un pays situé dans un fuseau horaire différent. Stein et Daude (2001) concluent ainsi qu'une heure de décalage horaire réduit le stock bilatéral d'investissements directs d'environ 24%.

Corrélativement, il n'est pas surprenant qu'une variable spécifique à la langue (Vanuatu), qui traduit la proximité « culturelle » avec ce territoire, ait une influence positive significative sur les échanges calédoniens et polynésiens de services et d'IDE (pour la Nouvelle-Calédonie).

**Au total, l'éloignement géographique entre les pays et territoires au sein même de la région Pacifique constituerait donc un frein important aux échanges intra-zone.** La Commission Européenne (2006) parle d'ailleurs de « tyrannie de la distance » dans cette région.

<sup>44</sup> On trouvera en annexe 2 une présentation d'estimations alternatives (modèle en coupe) et une discussion plus technique sur les biais.

<sup>45</sup> Pour exemple, en 2008, seuls environ 5 % des ménages y avaient accès à Samoa, de l'ordre de 7-8 % à Tonga et au Vanuatu, environ 12 % à Fidji. De ce point de vue, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française apparaissent relativement mieux loties avec un taux de l'ordre de 50 % en 2009 (contre toutefois plus de 60 % des ménages en métropole selon Eurostat ; seule Niue a un taux supérieur). A fortiori, l'Internet à haut débit est encore moins diffusé.

<sup>46</sup> En particulier, depuis 2008, le câble Gondwana relie la Nouvelle-Calédonie à l'Australie et depuis 2010, le câble Honotua relie la Polynésie française à Hawaii.



**Tableau 15 : Résultats des estimations sur le pool des observations  
(équation (3) ; Nouvelle-Calédonie et Polynésie française, années 2006 à 2008)**

<i>Variables explicatives</i>	<b>Biens (log(T<sub>ijt</sub>))</b>	<b>Services (log(T<sub>ijt</sub>))</b>	<b>IDE (log(T<sub>ijt</sub>))</b>
Constante	-60,52 (-3,30)	-26,50** (-1,56)	5,60** (0,99)
PIB par tête Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(y <sub>it</sub> ))	ns	ns	ns
PIB par tête pays partenaire (log(y <sub>it</sub> ))	1,30 (9,57)	1,86 (10,53)	1,81 (5,62)
Population Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(N <sub>it</sub> ))	ns	ns	ns
Population pays partenaire (log(N <sub>it</sub> ))	1,09 (10,87)	0,84 (12,99)	0,47 (3,01)
Distance absolue (log(d <sub>ij</sub> ))	-1,39 (-3,82)	-2,14 (-6,07)	-1,44 (-2,30)
Distance relative (log(dr <sub>ijt</sub> ))	6,35 (3,67)	3,06 <sup>1</sup> (1,88)	ns
Indicatrice Métropole (I <sub>met</sub> )	3,45 (10,15)	5,39 (17,15)	4,85 (4,23)
Indicatrice COM (I <sub>COM</sub> )	1,07 (1,99)	2,25 (6,00)	ns
Indicatrice PTOM (I <sub>PTOM</sub> )	0,97 (3,71)	2,16 (7,23)	2,73 (2,32)
Indicatrice Langue (I <sub>langue</sub> )	ns	3,49 (4,61)	3,98 (2,65)
Nombre d'observations	131	139	69
R <sup>2</sup> ajusté	0,81	0,81	0,51
DW	0,89	1,40	0,47

Notes : 1/ les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White. 2/ ns : non significatif ; <sup>1</sup> Coefficient significatif au seuil de 10 % ; \*\* Coefficient non significatif.

## 2-2 Un éloignement géographique des deux collectivités françaises et de leurs « voisines » vis-à-vis des grands centres économiques qui devrait au contraire, selon nos estimations, favoriser les échanges intra-Pacifique en particulier de la Nouvelle-Calédonie

Pour Trotignon (2009), au-delà de la distance absolue qui sépare deux pays, il convient aussi de tenir compte de leur distance relative, c'est-à-dire de celle les séparant de leurs autres partenaires. Ainsi, de ce point de vue, **l'éloignement du Pacifique vis-à-vis des grands centres économiques mondiaux est un facteur qui devrait au contraire favoriser les échanges intra-zone** (cf. graphique 19 *supra* et tableaux 16 et 17). Les estimations menées sur la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française confirment l'influence positive de la distance relative sur leurs échanges de biens et de services<sup>47</sup>.

**Tableaux 16 et 17 : Distances de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française vis-à-vis des principaux pays du Monde classées par ordre croissant**

	<b>Nouvelle-Calédonie</b>	<b>Polynésie française</b>
Nouvelle-Zélande	2 086	4 230
Australie	2 240	5 605
PEI Pacifique	3 290	6 565
Japon	7 080	8 358
Taiwan	7 092	9 469
Singapour	7 243	9 673
Corée du sud	7 681	10 558
Chine	8 239	10 745
Etats-Unis	12 200	11 367
Canada	12 867	11 414
UE	16 401	11 813
France	16 868	15 908
		15 918

Source : CEPII

<sup>47</sup> La magnitude du coefficient obtenu pour cette variable (qui paraît élevée) selon le type d'échanges n'est toutefois pas ici interprétée en raison du manque de robustesse des estimations obtenues pour cette variable (voir annexe 2).



### 2-3 La Polynésie française, isolée géographiquement au sein même de la région Pacifique, serait moins sensible à la distance que la Nouvelle-Calédonie

Sur le seul champ des biens, des estimations effectuées sur une période temporelle plus longue (1999-2008), distinctes pour chaque collectivité (à partir de la base ComTrade de l'ONU), indiquent que **les échanges de la Nouvelle-Calédonie seraient plus sensibles à la distance que ceux de la Polynésie française** (cf. tableau 18 et graphiques 35 et 36). Ainsi, alors que les variables de PIB par tête et de population des pays partenaires auraient sensiblement le même impact sur les échanges de biens de chacune des collectivités, la distance serait un facteur plus discriminant pour la Nouvelle-Calédonie. Ceci résulte du fait que la Nouvelle-Calédonie, significativement plus proche des pays du Pacifique (y compris l'Australie et la Nouvelle-Zélande) que des autres régions du Monde (écart de 1 à 3 avec l'Asie, de 1 à 5 avec l'Amérique du nord et de 1 à 7 avec l'Europe) exhibe des échanges non négligeables avec cette zone (surtout en termes de services avec l'Australie) – bien que, comme on l'a évoqué, moindres qu'attendu. En revanche, la distance qui sépare la Polynésie française de ses « voisins » n'est finalement pas significativement plus faible que celle qui la sépare de certaines autres régions du Monde (écart de 1 à 1,5 seulement avec l'Amérique du nord, écart de 1 à 2 avec l'Asie). Aussi, il n'est pas surprenant que la localisation géographique des flux de biens de la Polynésie française, très isolée au sein même de sa région, soit relativement moins affectée que celle de la Nouvelle-Calédonie par la distance (même si le coefficient obtenu reste élevé par rapport aux résultats obtenus dans la littérature)<sup>48</sup>.

**Tableau 18 : Résultats des estimations sur le pool des observations  
(équation (3) ; Nouvelle-Calédonie et Polynésie française, années 1999 à 2008 ; données ONU)**

<i>Variables explicatives</i>	<b>Biens (log(T<sub>ijt</sub>)) Nouvelle-Calédonie</b>	<b>Biens (log(T<sub>ijt</sub>)) Polynésie française</b>
Constante	-58,64 (-3,01)	-73,31 (-6,34)
PIB par tête Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(y <sub>it</sub> ))	ns	ns
PIB par tête pays partenaire (log(y <sub>jt</sub> ))	1,13 (10,53)	1,19 (13,89)
Population Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(N <sub>it</sub> ))	ns	ns
Population pays partenaire (log(N <sub>jt</sub> ))	1,18 (20,35)	1,04 (18,20)
Distance absolue (log(d <sub>ij</sub> ))	-2,03 (-7,06)	-1,39 (-4,51)
Distance relative (log(dr <sub>ijt</sub> ))	6,70 (3,48)	7,94 (7,00)
Indicatrice Métropole (I <sub>met</sub> )	4,94 (7,98)	3,87 (7,28)
Indicatrice COM (I <sub>com</sub> )	2,59 (4,19)	1,20 (2,37)
Indicatrice PTOM (I <sub>ptom</sub> )	2,25 (3,57)	1,34 (2,56)
Indicatrice Langue (I <sub>langue</sub> )	0,86* (1,86)	ns
Nombre d'observations	194	194
R <sup>2</sup> ajusté	0,82	0,86
DW	0,61	0,63

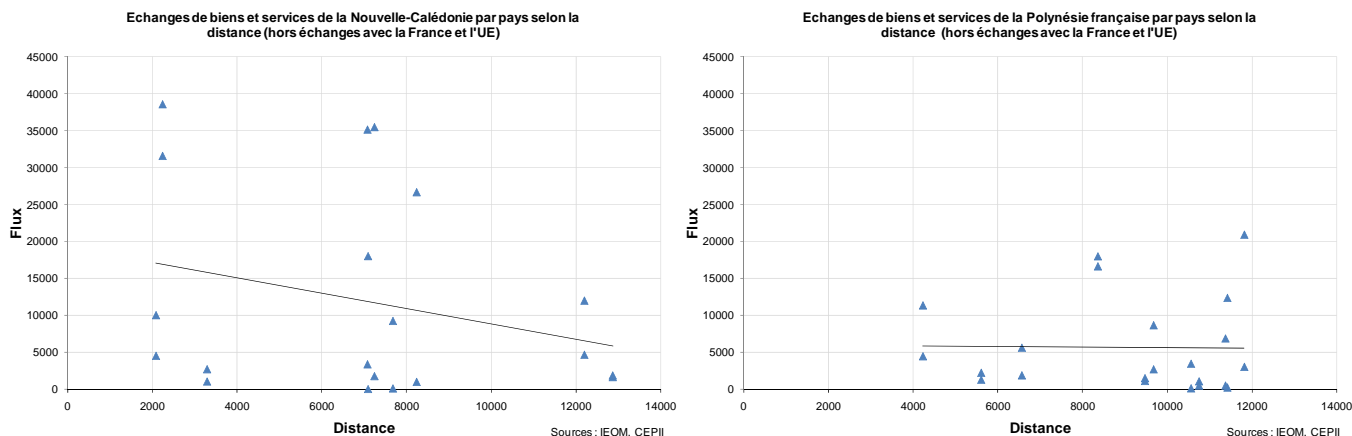
Notes : / les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White.  
2/ ns : non significatif ; \* Coefficient significatif au seuil de 10% ; \*\* Coefficient non significatif.

<sup>48</sup> Le coefficient plus fort sur la distance relative est en revanche plus délicat à interpréter, dans la mesure où il traduit probablement un effet valeur. En effet, au cours de la période examinée, la distance relative de la Polynésie française a eu tendance à croître (hausse du poids économique de l'Union Européenne particulièrement éloignée de la Polynésie française par rapport à celui des Etats-Unis ou du Japon) ; or, dans le même temps, la valeur de ses échanges avec l'Asie a fortement crû en lien avec la hausse du cours du pétrole (en grande partie importé de Singapour).





**Graphiques 35 et 36 : Echanges de biens et services des deux collectivités françaises en fonction de la distance (hors échanges avec l'Union Européenne)**



### 3- La taille et le niveau de développement économique : des facteurs de frein aux échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec les autres PEI du Pacifique, mais des éléments de soutien à leurs échanges avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande

La taille des pays partenaires (mesurée par leur population) aurait un impact favorable sur les échanges économiques et financiers des deux collectivités françaises, résultat assez conforme à la littérature. Ainsi, plus un pays est fortement peuplé, toutes choses égales par ailleurs, et plus la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française échangent avec ce pays. La valeur estimée de l'élasticité de leurs échanges à la taille des pays partenaires est en outre légèrement plus élevée pour les échanges de biens et de services (inférieur à 1,0) que pour ceux des IDE (autour de 0,5). Kimura et Lee (2004) estiment également un effet de la population des pays partenaires assez proche pour les échanges de biens et de services (coefficient de l'ordre de 0,7). Cet effet favorable est relativement intuitif dans la mesure où une taille de marché élevée va *a priori* de pair avec une base de production échangeable (et un besoin de consommation) important(e). Dans la littérature toutefois, les effets de la taille ne sont pas toujours tranchés dans la mesure où les grands pays sont généralement plus introvertis que les petits pays (Cheng et Wall, 2005).

Les échanges économiques et financiers calédoniens et polynésiens seraient également très sensibles au niveau de développement économique des pays partenaires. Cette variable serait particulièrement cruciale pour les flux d'IDE. L'élasticité des échanges de biens des deux collectivités françaises au PIB par tête ressort proche de 1 (1,3), qui est la norme en la matière dans la littérature. En revanche, le coefficient estimé ressort plus élevé pour les flux de services et d'IDE (autour de 1,8). Stein et Daude (2001) concluent également à un impact fort du niveau de développement économique des pays partenaires sur les flux d'IDE. Ce résultat traduit à la fois les opportunités d'investissement plus grandes mais aussi la qualité des institutions (institutions politiques, droit des affaires, etc.), des infrastructures et de la main d'œuvre, qui sont associées à un niveau de développement élevé. Or, ces derniers éléments sont reconnus comme particulièrement importants dans le choix de localisation des IDE, qui sont des investissements de moyen-long terme. On note a fortiori que le PIB par tête serait la variable « gravitationnelle » qui aurait l'impact le plus fort sur les flux d'IDE (supérieur à celui de la distance et de la population). Par ailleurs, les arguments qui justifient des échanges de biens et de services plus importants avec les pays les plus riches sont multiples parmi lesquels on compte un goût pour la diversité accrue, de meilleures infrastructures de transports, une protection douanière généralement moindre.

Au total, l'étroitesse de la plupart des marchés des PEI du Pacifique, combinée à un niveau de développement souvent relativement faible, constitue un frein aux échanges des deux collectivités françaises avec ces territoires<sup>49</sup>. Quelques pays ou territoires font toutefois exception : la Papouasie-Nouvelle-Guinée et, dans une moindre mesure, Fidji en termes de taille ; Guam et les îles Mariannes du nord en termes de PIB par tête. A l'opposée, la taille importante des marchés australiens et néo-zélandais tout comme leur niveau élevé de développement économique signalent un potentiel d'échanges conséquents pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française avec ces pays.

<sup>49</sup> A noter qu'en théorie, les écarts de PIB par tête entre les deux collectivités françaises (en particulier, la Nouvelle-Calédonie) et les autres PEI du Pacifique limitent les possibilités d'échanges intra-branches, mais favorisent les possibilités d'échanges inter-branches. Toutefois, en pratique, la plupart des PEI du Pacifique sont spécialisées dans des produits assez similaires (produits agricoles notamment ; Scollay, 2007).



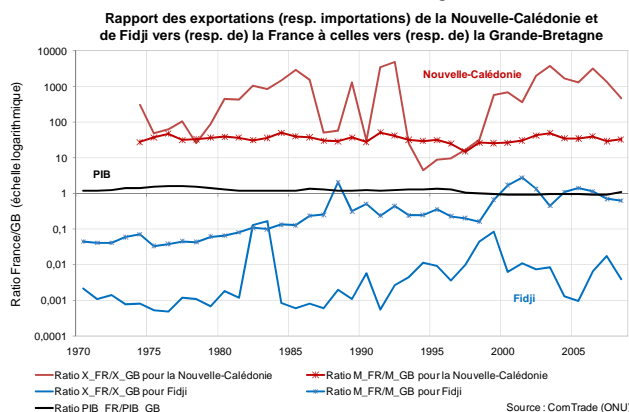


#### 4- Une faible participation de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française aux accords régionaux qui pèserait également sur leurs échanges avec les pays et territoires de la région

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont de facto davantage intégrées avec l'Union Européenne qu'avec les pays de leur région. Ainsi, comme évoqué dans la partie I, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française exhibent une protection tarifaire et non-tarifaire relativement soutenue vis-à-vis des autres pays de la région. Elles ne bénéficient pas de l'accord préférentiel SPARTECA avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande ; elles ne sont pas non plus signataires de l'accord de libre-échange intra-PEI PICTA en cours d'application (ni de l'accord du groupe des pays mélanésiens « fer de lance » s'agissant de la Nouvelle-Calédonie). A contrario, via leur statut de collectivité française et de PTOM, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont de fait davantage « intégrées » avec l'Union Européenne qu'avec les pays de leur région. Cette relation étroite prend différentes formes : d'abord, des liens institutionnels, historiques et culturels forts avec la métropole française. En particulier, même si ces collectivités bénéficient d'une large autonomie, de nombreuses compétences – dont la plupart des fonctions régaliennes telles que la défense ou la gestion de la monnaie – sont dévolues à –ou partagées– avec l'Etat métropolitain. Ensuite, les deux collectivités françaises forment avec la métropole et la zone euro une zone monétaire (le franc pacifique, dont la convertibilité est garantie par le Trésor public français, est à parité fixe inchangée avec le franc puis l'euro depuis 1949). La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française bénéficient également d'un régime commercial très préférentiel avec l'Union Européenne (cf. également partie I). Enfin, elles reçoivent d'importants transferts courants publics (largement en provenance de la métropole mais aussi dans le cadre du FED), eux-mêmes potentiellement sources d'échanges commerciaux (Gorohouna, 2005).

Ce faisant, une « prime métropole » et, dans une moindre mesure, Union Européenne (indiatrice PTOM) élevée est estimée, en particulier pour les échanges de services. Compte tenu des liens privilégiés qui unissent la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française à l'Union Européenne, il n'est pas surprenant que les indicatrices spécifiques à la métropole et à l'Union Européenne (hors métropole française) soient significatives quel que soit le type d'échanges considérés. L'impact du lien que les deux collectivités entretiennent avec la métropole et l'Union Européenne est particulièrement élevé pour les échanges de services, résultat qui va de pair avec l'effet (néгатif) de la distance fort mis en évidence pour ce type de flux. Ainsi, selon ces estimations, la seule « norme gravitaire » justifierait des échanges de biens de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec la métropole française environ 30 fois inférieurs aux flux réellement observés et plus de 200 fois inférieurs s'agissant des échanges de services. Ces chiffres, même s'ils doivent être pris avec précaution compte tenu de la relative fragilité des estimations économétriques, sont corroborés dans la littérature. Ainsi, Mayer *et al* (2008) estiment que La Réunion échange 50 fois plus de biens avec la métropole que ce qui est justifié par les variables traditionnelles de distance et de PIB. Par contraste, alors que la « prime métropole » était estimée à un facteur de 200 en 1968 pour l'île Maurice (vis-à-vis de la Grande-Bretagne), elle a progressivement disparu au cours du temps. Un constat proche peut être fait en comparant l'évolution des échanges de la Nouvelle-Calédonie et de Fidji par exemple avec leur actuelle et ancienne métropole (cf. graphique 37). Ainsi, la distance qui sépare ces deux territoires de la France et de la Grande-Bretagne est sensiblement la même (environ 16 000 km) ; de même, la taille des deux marchés européens (en termes de PIB) est très proche. Or, l'on constate que si le ratio des échanges de la Nouvelle-Calédonie avec la France relativement à ceux avec la Grande-Bretagne est significativement supérieur à 1 depuis le milieu des années 1970<sup>50</sup>, la « prime métropole » a quasiment disparu s'agissant des importations de Fidji, indépendant de la Grande-Bretagne depuis 1970 (en revanche, l'écart persistant côté exportations correspond au régime préférentiel dont bénéficient toujours les exportations de sucre de Fidji). Enfin, il ressort des estimations que l'effet lié au rattachement à la métropole est, sans surprise, plus important que celui découlant du statut d'association de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française à l'Union Européenne (quel que soit le type d'échanges).

Graphique 37 : Commerce de la Nouvelle-Calédonie et de Fidji avec leur métropole actuelle et passée



<sup>50</sup> Dans cette évaluation plus fruste que les précédentes estimations, la prime métropole serait d'un facteur 45.



**Les échanges intra collectivités françaises du Pacifique bénéficient par ailleurs d'un effet propre lié à leur relative intégration.** Ainsi, une influence spécifique propre au statut de COM est mesurée : les collectivités françaises échangeraient avec les autres COM au-delà de ce qui est justifié par leur relative proximité géographique (surtout vrai pour Wallis-et-Futuna), la taille de leur population (en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française) et leur niveau relativement élevé de développement économique. Cette variable traduit probablement à la fois l'effet d'éléments culturels (même langue), institutionnels (même cadre réglementaire) et économiques (même monnaie, barrières douanières parfois moindres<sup>51</sup>). Cet effet serait plus important pour les échanges de services que de biens (résultat cohérent avec celui obtenu sur la distance).

**Un effet positif propre à la participation des PEI du Pacifique à des accords régionaux (SPARTECA, MSG) peut être mis en évidence** (cf. tableau 19). En effet, les estimations menées sur les échanges de biens des PEI du Pacifique révèlent la présence d'un flux d'échanges avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande (capté par l'indicatrice SPARTECA), ainsi qu'entre les pays participant à l'accord « Fer de lance » (indicatrice MSG), qui va au-delà de ce qui est expliqué par les variables gravitationnelles traditionnelles (distance, PIB). En revanche, un effet propre à l'appartenance passée à une métropole européenne (dans le cas de Fidji, Kiribati, les îles Salomon, Tonga, Tuvalu et le Vanuatu) ne peut être mis en évidence (distinct d'un effet « langue commune »). Cela traduit probablement l'érosion des liens coloniaux après les indépendances obtenues généralement dès les années 1970 et évoquée par Mayer *et al* (2008). Toutefois, dans ces derniers travaux, cette érosion est très graduelle et une prime métropole, même faible, est observée dans certains pays même après plus de 40 ans d'indépendance (par exemple, au Ghana ou en Côte d'Ivoire). Ici, c'est probablement la combinaison indépendance et éloignement géographique qui explique ce résultat.

Au total, **la faible participation de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française aux accords régionaux du Pacifique est un facteur limitant probablement leurs échanges à la fois avec les autres PEI de la région, mais aussi avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.**

**Tableau 19 : Résultats des estimations pour les petites économies insulaires du Pacifique  
(années 1999 à 2008 ; données ONU)**

<i>Variables explicatives</i>	<b>Biens (log(T<sub>ijt</sub>)) modèle à effets fixes temps</b>
Constante	-66,73 (-10,16)
PIB par tête PEI du Pacifique (log(y <sub>it</sub> ))	1,69 (11,96)
PIB par tête pays partenaire (log(y <sub>jt</sub> ))	0,92 (15,56)
Population PEI du Pacifique (log(N <sub>it</sub> ))	1,32 (14,57)
Population pays partenaire (log(N <sub>jt</sub> ))	1,04 (23,15)
Distance absolue (log(d <sub>ij</sub> ))	-2,09 (-22,60)
Distance relative (log(dr <sub>ijt</sub> ))	4,71 (7,68)
Indicatrice Langue (I <sub>langue</sub> )	1,38 (7,25)
Indicatrice SPARTECA (I <sub>SPARTECA</sub> )	1,28 (5,67)
Indicatrice MSG (I <sub>MSG</sub> )	0,68 (5,11)
Indicatrice ACP (I <sub>ACP</sub> )	1,43 (5,80)
Nombre d'observations	1011
R <sup>2</sup> ajusté	0,70
DW	0,73
Test de Fisher sur nullité jointe des effets fixes temps	5,25 (présence d'effets fixes temps)

Notes : 1/ les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White. 2/ ns : non significatif ; \* Coefficient significatif au seuil de 10% ; \*\* Coefficient non significatif. 3/ les PEI du Pacifique (i) sont les îles Cook, Fidji, Kiribati, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, les îles Salomon, Tonga, Tuvalu, le Vanuatu. 4/ Comme d'usage, les coefficients associés à chaque indicatrice temps ne sont pas présentés pour ne pas alourdir le tableau. 5/ L'indicatrice Langue traduit le partage d'une langue commune ; l'indicatrice SPARTECA prend la valeur 1 pour les échanges des PEI retenues avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande ; l'indicatrice MSG prend la valeur 1 pour les échanges entre la Papouasie-Nouvelle-Guinée, Fidji, les îles Salomon et le Vanuatu ; l'indicatrice ACP prend la valeur 1 pour les échanges des PEI retenues avec les pays de l'Union Européenne (hors France et Grande-Bretagne). Deux indicatrices alternatives ont été testées : une indicatrice métropole pour les échanges entre les îles Cook et la Nouvelle-Zélande et une indicatrice métropole européenne « ancienne » (mais après 1945) qui prend la valeur 1 pour les échanges des îles Cook, Fidji, Kiribati, îles Salomon, Tonga, Tuvalu et Vanuatu avec la Grande-Bretagne et pour ceux entre le Vanuatu et la France.

<sup>51</sup> Voir annexe 1.



## CONCLUSION

L'étude permet de mettre en évidence les principaux déterminants des échanges bilatéraux calédoniens et polynésiens à partir d'un modèle de gravité, qui constitue la référence en économie internationale pour caractériser ce type de flux. Elle présente l'avantage de modéliser dans un cadre cohérent les échanges à la fois de biens, de services et d'IDE des deux collectivités. Ce faisant, les estimations conduites révèlent un certain nombre de freins mais aussi de facteurs potentiels de soutien au développement des échanges de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec le reste du Pacifique. L'étude modélise également les échanges de biens des principales autres PEI du Pacifique afin de mettre en évidence des points communs ou au contraire des spécificités propres aux deux collectivités françaises.

Les principaux résultats obtenus sont les suivants :

- **la distance aurait un rôle ambivalent** : si elle complique, de façon générale, les échanges des deux collectivités françaises (comme ceux des autres PEI), elle devrait cependant, selon nos estimations, favoriser les échanges intra-Pacifique, compte tenu de l'éloignement de ces territoires vis-à-vis du reste du Monde, en particulier en termes de services. En effet, les échanges de services de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française ressortent particulièrement sensibles à la distance, qui peut être dans ce cas considérée comme une variable approchée de coûts culturels, informationnels, mais aussi du coût d'opportunité du temps de transport (pour les touristes), freinant ce type d'échanges. A noter que la Polynésie française se distinguerait en étant relativement moins sensible à la distance que ses consœurs, du fait d'un éloignement presque aussi fort de ses « voisines » que de certaines autres régions du Monde.
- **La petite taille et un niveau de développement économique relativement limité de la plupart des territoires du Pacifique constitueraient des freins aux échanges calédoniens et polynésiens avec ceux-ci**, à l'exception toutefois de quelques pays comme Fidji par exemple. A contrario, un potentiel d'échanges conséquents avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande existe de ce point de vue, en particulier en termes d'IDE. La localisation géographique de ces flux ressort ainsi particulièrement sensible au niveau de développement économique des pays partenaires, garant de la qualité des institutions (politiques, droit des affaires), des infrastructures et de la main d'œuvre, qui sont des déterminants clés pour ce type d'investissement.
- **La faible participation des deux collectivités françaises aux accords régionaux existants paraît également un élément pesant sur leurs échanges intra-zone** ; en effet, l'importance du flux de commerce avec l'Union Européenne (même hors France métropolitaine) et, dans une moindre mesure, avec les autres COM (Collectivités d'Outre-Mer) traduit, au-delà de l'influence des variables gravitationnelles standards (distance, PIB), le rôle clé joué par les « accords de coopération ». Ainsi, la seule « norme gravitaire » justifierait des échanges de biens de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française avec la seule métropole française environ 30 fois inférieurs aux flux réellement observés et plus de 200 fois inférieurs s'agissant des échanges de services. A contrario, si les liens des PEI du Pacifique avec leur ancienne métropole (européenne) semblent s'être érodés, un effet positif significatif des accords SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement) et MSG (Melanesian Spearhead Group) sur leurs échanges de biens peut être mis en évidence.

Tableau 20 : Principaux coefficients obtenus (échanges de biens)

Variables explicatives	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française	PEI du Pacifique
Distance (absolue)	-2,0	-1,4	-2,1
Population (pays partenaire)	1,2	1,0	1,0
PIB / tête (pays partenaire)	1,1	1,2	0,9
(Ancienne / actuelle) Métropole	4,9	3,9	ns
PTOM / ACP	2,3	1,3	1,4
COM	2,6	1,2	-
Langue commune	0,9	ns	1,4
SPARTECA	-	-	1,3
MSG	-	-	0,7

Sources : ONU, calculs IEOM

Tableau 21 : Principaux coefficients obtenus COM du Pacifique

Variables explicatives	Biens	Services	IDE
Distance (absolue)	-1,4	-2,1	-1,4
Population (pays partenaire)	1,1	0,8	0,5
PIB / tête (pays partenaire)	1,3	1,9	1,8
Métropole	3,5	5,4	4,9
PTOM	1,0	2,2	2,7
COM	1,1	2,3	ns
Langue commune	ns	3,5	4,0

Source : IEOM



## BIBLIOGRAPHIE

---

- Balassa, B. et Bauwens, L., 1988, « Changing trade patterns in manufactured good : an econometric investigation », Amsterdam-New York : North-Holland.
- Bergstrand, J., 1989, « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Facrot-Proportions Theory in International Trade », *Review of Economics and Statistics*, vol. 67.
- Bolliet, A., Bougrier, G. et Tenneron, J., 2006, « Rapport sur l'indemnité temporaire de retraite des fonctionnaires de l'Etat outre-mer, Inspection générale des finances, no. 2006-M-054-02.
- CEROM, 2007a, « L'ultrapéripéricité définit-elle un modèle de croissance ? ».
- CEROM, 2007b, « L'économie polynésienne post CEP, une dépendance difficile à surmonter 1995-2003 », *Bilans macro-économiques de territoire*, décembre.
- Chambas, G., Calipel, S., Laporte, B. et Djofack, C., 2008, « Impact de la réforme de la fiscalité indirecte sur l'économie calédonienne », rapport du CERDI, mars.
- Cheng, I-H. et Wall, H., 2005, « Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration », *Federal Reserve Bank of St Louis Review*, janvier / février.
- Combes, P-P., Mayer, T. et Thisse, J-F., 2006, « Economie géographique – l'intégration des régions et des nations », CorpusEconomie, Economica.
- Commission Européenne, 2006, « Relations de l'Union Européenne avec les îles du Pacifique – stratégie pour un partenariat renforcé », *Communication de la Commission au Conseil, au Parlement Européen et au Comité économique et social européen*, mai.
- Disdier, A. C. et Head, K., 2008, « The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade », *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 90 (1).
- DRN / Commission Européenne, 2007, « Etude d'impact de l'intégration régionale des PTOM », juillet.
- Forsyth, D., 2003, « Framework for EPA negotiations with the European Union : investment study », report for Pacific Islands Forum Secretariat.
- Frankel, J. et Rose, A., 2000, « An estimate of the effects of currency unions on trade and growth ».
- Gorohouna, S., 2005, « L'impact d'une union monétaire sur les économies insulaires : une application à la Nouvelle-Calédonie », mémoire de DEA.
- IGF – IGA, 2006, « L'évaluation de l'impact socio-économique du dispositif de défiscalisation des investissements outre-mer », rapport, juillet.
- ISEE, 2010a, « Bilan économique et social 2009 », Fiche Voyages des Calédoniens.
- ISEE, 2010b, « Tableau de l'Economie Calédonienne », Fiche 1.6 Pacifique (2), Environnement mondial.
- ISPF, 2010, « L'impact économique du tourisme international sur l'économie polynésienne », *Points forts de la Polynésie française*, no. 6, juillet.
- Kaufmann, U., 2009, « Pacific trade liberalisation and tariff revenues », *Pacific Economic Bulletin*, volume 24, numéro 3, octobre.
- Kimura, F. et Lee, H-H., 2004, « The gravity equation in international trade in services », *European Trade Study Group Conference*, University of Nottingham.
- Mainguy, C., 2006, « L'intégration régionale: un thème phare de la politique de coopération européenne ».
- Mayer, T., Head, K. et Ries, J., 2008, « The erosion of colonial trade linkages after independence », *CEPII Working Papers*, no. 2008-27.



**Echanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française :  
identification des facteurs de frein et des éléments de soutien à l'aide d'un modèle de gravité**

- Mayer, T., 2001, « Les frontières nationales comptent... mais de moins en moins », *Lettre du CEPII*, no. 207, décembre.
- OCDE, 2006, « Analysis of the economic impact of investment provisions in regional trade agreements », *OECD Trade Policy Working Paper*, no. 36.
- ODI / Commission Européenne, 2008, « Regional integration in African, Caribbean and Pacific countries, a review of the literature », septembre.
- Pacific Island Forum secretariat (PIF), 2009, « Pacific Plan annual progress report ».
- Pacific Island Forum secretariat (PIF), 2010, « Review of Pacific Regional Digital Strategy Part A: Technological Capacity », *Network Strategies Report*, no. 29029, juin.
- Poirine, B., 2007, « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer », *Document de travail de l'AFD*, novembre.
- Saint Vulry, 2008, « Chelem international trade, building methods of the CEPII database », présentation, août.
- Scollay, R., 2007, « Regional trade agreements and developing countries : the case of the independent Pacific Island States », *Document de travail de l'AFD*, novembre.
- Sénat, 2009, « Les accords de partenariat économique entre l'Union européenne et les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique », *Rapport d'information du Sénat*, no. 2133.
- Sénat, 2002, *Rapport législatif du Sénat*, no. 202 (P. Briseperrière)
- Sevestre, P., 2002, « Économétrie des données de panel », Edition Dunod.
- Siroën, J-M., 2008, « Les modèles de gravité dans l'analyse empirique du commerce international », cours de Master 2 de l'Université Paris-Dauphine.
- Siroën, J-M., 2004, « Evolution récente des accords régionaux », Les rencontres économiques, septembre.
- Stein, E. et Daude, C., 2001, « Longitude matters : time zones, the location of FDI, and trade », may.
- Te Velde, D. W., 2008, « Regional integration, growth and convergence », Analytical techniques and preliminary results.
- Te Velde, D. W. et Bezemer, D., 2006, « Regional integration and foreign direct investment in developing countries », *Transnational Corporations*, vol. 15, no. 2, août.
- Thomas, S., 2004, « A regionally integrated Pacific : the challenge of the Cotonou agreement to Pacific regionalism », *thesis*, National Centre for Research on Europe, University of Canterbury.
- Tinbergen, J., 1962, « Shaping the world economy : suggestions for an international economic policy », New York, NY : Twentieth Century Fund.
- Trotignon, J., 2009, « L'intégration régionale favorise-t-elle la multilatéralisation des échanges? Un modèle de gravité en données de panel », *Revue Française d'Economie*, XXIII, 3.
- Vamvakidis, A., 1998, « Regional integration and economic growth », *The World Bank Economic Review*, 12 (2).



## SOURCES

---

ONU (base ComeTrade)

Banque Mondiale (base World Development Indicator)

CEPII (base Distance)

PRISM (<http://www.spc.int/prism/Country/PG/PGindex.html> )

Instituts de statistiques locaux (liens sur <http://www.insee.fr/fr/insee-statistique-publique/default.asp?page=sites-statistiques/instituts-nationaux-statistiques.htm#F>)

Banques centrales locales





## ANNEXES

### ANNEXE 1

#### La protection douanière dans les COM du Pacifique

##### ■ Nouvelle-Calédonie

**Des barrières tarifaires importantes.** Selon la Commission Européenne (2007), les recettes douanières en Nouvelle-Calédonie représentent ainsi environ 20% de la valeur totale des importations, ce qui en comparaison avec les autres PTOM est plutôt élevé et témoigne d'un niveau de protection tarifaire assez soutenu. Chambas *et al* (2008) observent également que les barrières tarifaires en Nouvelle-Calédonie sont supérieures à celles appliquées dans la plupart des pays qu'ils soient développés ou non (cf. tableau 22). Elles ont pour objectif de soutenir la production locale mais aussi d'alimenter le budget en l'absence de TVA. Il faut toutefois noter qu'il n'existe pas de fiscalité douanière sur l'exportation et que les droits de douanes proprement dits, dont les taux varient de 5% à 20%, ne s'appliquent pas aux marchandises importées de l'Union Européenne, territoires d'Outre-mer associés et Etats ACP ayant avec l'Union Européenne des échanges préférentiels. D'autres taxes sont en revanche applicables à savoir :

- pour toutes les marchandises importées : la taxe générale à l'importation (TGI), dont le taux varie de 0% (pour les biens de première nécessité) à 31% et qui est ramené à 4% pour certains produits s'ils sont originaires de Polynésie française ; la taxe de base à l'importation (TBI) ; la taxe de péage (TP) et la taxe sur le fret aérien (TFA) ;
- pour certaines catégories de marchandises seulement : la taxe de consommation sur les produits importés (TCI), la taxe sur les énergies renouvelables (TER), la taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale (TCPPL), la taxe de soutien à la production agricole (TSPA), la taxe sur les alcools et les tabacs en faveur du secteur sanitaire et social (TAT), la taxe de soutien aux actions de lutte contre les pollutions (TAP).

De plus, en 2006, deux changements majeurs sont intervenus : la mise en place d'un régime d'exonération des droits et taxes pour les sous-traitants participant aux chantiers de construction des usines ; une réforme de la fiscalité des produits pétroliers avec la création de la taxe sur les produits pétroliers (TPP) et la taxe additionnelle sur les produits pétroliers (TAPP)<sup>52</sup>.

Tableau 22 : Comparaison internationale des taux moyens des tarifs douaniers

	Taux moyen	Année
<b>Nouvelle-Calédonie</b>	<b>18,5</b>	<b>2006</b>
Nouvelle-Zélande	4,1	2002
Australie	3,6	2006
Philippines	7,4	2004
Indonésie	9,5	2006
Papuasie-Nouvelle-Guinée	9,0	2000
Union Européenne	6,5	2006
Etats-Unis	4,9	2004

Source : Chambas *et al* (2008)

**Des mesures non tarifaires également non négligeables.** La Nouvelle-Calédonie impose un certain nombre de restrictions quantitatives selon la nature, l'origine ou la provenance des produits afin de protéger les productions locales, mais aussi pour des raisons sanitaires ou d'ordre public. Les biens importés sont ainsi classés en quatre catégories :

- les marchandises entrant sans restriction quantitative ;
- les marchandises soumises à des restrictions quantitatives (suspension ou contingentement), destinées à protéger les productions locales ; la liste de ces marchandises est votée chaque année par le gouvernement calédonien et constitue le « programme annuel des importations » (PAI).
- les marchandises dont l'importation est soumise à la présentation préalable d'une autorisation administration d'importation (AAI) pour des raisons de santé ou de sécurité publique, de protection de l'environnement ou du consommateur ou du respect de normes réglementaires ou techniques ;
- les marchandises dont l'importation est interdite à titre absolu pour des raisons de santé, de sécurité ou de protection de l'environnement et du consommateur.

Ces restrictions quantitatives visent principalement, mais pas seulement, des productions agricoles ou agro-alimentaires. Les licences demandées ou les suspensions faites sont distinguées entre UE / hors UE / Nouvelle-Zélande et Australie / toutes origines et provenances selon les produits concernés<sup>53</sup>.

<sup>52</sup> Voir site des douanes : [www.douane.gouv.nc](http://www.douane.gouv.nc).

<sup>53</sup> Voir [http://www.douane.gouv.nc/portal/page/portal/douane/textes/pai\\_2010.pdf](http://www.douane.gouv.nc/portal/page/portal/douane/textes/pai_2010.pdf) pour le PAI 2010.



## ■ Polynésie française

**Un niveau de protection tarifaire douanière moyennement soutenu.** Plusieurs taxes à l'importation se superposent en Polynésie française :

- le droit de douane à proprement dit, dont le taux est compris entre 0 % et 15 %, mais dont les produits communautaires sont exemptés ;
- la taxe de développement local, prélevée sur 147 produits, dont le taux est compris entre 2 % et 82 % ; cette taxe est destinée à protéger les productions locales.

De très nombreuses taxations sont possibles en sus (parmi lesquelles la taxe sur les grands travaux routiers, la taxe pour l'environnement et la pêche, la taxe statistique, le péage portuaire, le péage aéroportuaire ou la participation informatique douanière), ainsi que des taxes spécifiques sur les alcools, le tabac et les hydrocarbures. Il existe également des taxes à l'exportation, destinées principalement au financement des groupements interprofessionnels en charge de la promotion des produits polynésiens. Elles sont principalement composées de la Contribution à l'organisation de la perliculture (qui a remplacé le Droit spécifique sur les perles exportées en 2010) et de la taxe parafiscale assise sur les exportations de monoï et d'huile de coprah raffinée. Toutefois, les recettes douanières constituent une source de financement public moins importante que les recettes liées à la TVA (respectivement 33 % des recettes fiscales totales contre 57 % en 2009). Selon la Commission Européenne (2007), elles représentent environ 11% des importations.

**Des barrières non tarifaires également notables.** Comme la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française établit un programme annuel d'importation mettant en œuvre une protection contingente, afin de protéger les activités domestiques les plus sensibles. Cette protection va de l'interdiction d'importation de certains produits quelle qu'en soit l'origine à la nécessité de l'obtention d'une licence individuelle en fonction de la part de marché de l'importateur (Commission Européenne, 2007). En outre, selon la Commission Européenne (2007), parmi les marchandises relevant de ce régime interdisant ou restreignant les importations, la plupart concerne des produits dont la concurrence potentielle en provenance des pays du Pacifique pourrait être substantielle.



## ANNEXE 2

### Résultats économétriques alternatifs et problèmes de biais

Les colonnes grisées dans les tableaux reprennent les résultats déjà présentés dans la section III de la note.

#### 1) Résultats économétriques alternatifs pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française

##### ■ Biens

**Tableau 23 : Résultats des estimations sur le pool des observations versus en coupe (équation (3) ; Nouvelle-Calédonie et Polynésie française, années 2006 à 2008)**

<i>Variables explicatives</i>	Biens (log( $T_{ijt}$ )) Pool 2006-2008 (3)	Biens (log( $T_{ijt}$ )) Coupe ((4), moyenne 2006-2008)
Constante	-60,52 (-3,30)	-60,04** (-1,68)
PIB par tête Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log( $y_{it}$ ))	ns	ns
PIB par tête pays partenaire (log( $y_{jt}$ ))	1,30 (9,57)	1,23 (5,02)
Population Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log( $N_{it}$ ))	ns	ns
Population pays partenaire (log( $N_{jt}$ ))	1,09 (10,87)	1,20 (7,59)
Distance absolue (log( $d_{ij}$ ))	-1,39 (-3,82)	-1,52 (-2,62)
Distance relative (log( $dr_{ijt}$ ))	6,35 (3,67)	6,30 (1,87)
Indicatrice Métropole ( $I_{met}$ )	3,45 (10,15)	3,53 (6,03)
Indicatrice COM ( $I_{COM}$ )	1,07 (1,99)	3,54 (2,72)
Indicatrice PTOM ( $I_{PTOM}$ )	0,97 (3,71)	0,84 (1,68)
Indicatrice Langue ( $I_{langue}$ )	ns	1,25 (1,85)
Nombre d'observations	131	50
R <sup>2</sup> ajusté	0,81	0,80
DW	0,89	1,14

Notes : 1/ les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White.  
2/ ns : non significatif ; \* Coefficient significatif au seuil de 10% ; \*\* Coefficient non significatif.



## ■ Services

**Tableau 24 : Résultats des estimations sur le pool des observations versus en coupe (équation (3) ; Nouvelle-Calédonie et Polynésie française, années 2006 à 2008)**

<i>Variables explicatives</i>	Services (log(T <sub>ijt</sub> )) Pool 2006-2008 (3)	Services (log(T <sub>ijt</sub> )) Coupe ((4), moyenne 2006-2008)
Constante	-26,50** (-1,56)	5,18** (1,54)
PIB par tête Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(y <sub>it</sub> ))	ns	ns
PIB par tête pays partenaire (log(y <sub>jt</sub> ))	1,86 (10,53)	1,58 (6,97)
Population Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(N <sub>it</sub> ))	ns	ns
Population pays partenaire (log(N <sub>jt</sub> ))	0,84 (12,99)	0,89 (8,60)
Distance absolue (log(d <sub>ij</sub> ))	-2,14 (-6,07)	-2,31 (-4,62)
Distance relative (log(dr <sub>ijt</sub> ))	3,06* (1,88)	ns
Indicatrice Métropole (I <sub>met</sub> )	5,39 (17,15)	5,08 (8,84)
Indicatrice COM (I <sub>COM</sub> )	2,25 (6,00)	2,53 (3,96)
Indicatrice PTOM (I <sub>PTOM</sub> )	2,16 (7,23)	1,82 (3,76)
Indicatrice Langue (I <sub>langue</sub> )	3,49 (4,61)	3,96 (2,71)
Nombre d'observations	139	53
R <sup>2</sup> ajusté	0,81	0,79
DW	1,40	2,67

Notes : 1/ les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White.  
2/ ns : non significatif ; \* Coefficient significatif au seuil de 10% ; \*\* Coefficient non significatif.

## ■ IDE

**Tableau 25 : Résultats des estimations sur le pool des observations versus en coupe (équation (3) ; Nouvelle-Calédonie et Polynésie française, années 2006 à 2008)**

<i>Variables explicatives</i>	IDE (log(T <sub>ijt</sub> )) Pool 2006-2008 (3)	IDE (log(T <sub>ijt</sub> )) Coupe ((4), moyenne 2006-2008)
Constante	5,60** (0,99)	6,70** (0,79)
PIB par tête Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(y <sub>it</sub> ))	ns	ns
PIB par tête pays partenaire (log(y <sub>jt</sub> ))	1,81 (5,62)	1,82 (3,62)
Population Nouvelle-Calédonie et Polynésie française (log(N <sub>it</sub> ))	ns	ns
Population pays partenaire (log(N <sub>jt</sub> ))	0,47 (3,01)	0,80 (2,99)
Distance absolue (log(d <sub>ij</sub> ))	-1,44 (-2,30)	-2,23 (-2,17)
Distance relative (log(dr <sub>ijt</sub> ))	ns	ns
Indicatrice Métropole (I <sub>met</sub> )	4,85 (4,23)	5,33 (2,48)
Indicatrice COM (I <sub>COM</sub> )	ns	2,70 (2,30)
Indicatrice PTOM (I <sub>PTOM</sub> )	2,73 (2,32)	3,10* (1,93)
Indicatrice Langue (I <sub>langue</sub> )	3,98 (2,65)	3,90* (1,86)
Nombre d'observations	69	27
R <sup>2</sup> ajusté	0,51	0,53
DW	0,47	1,55

Notes : 1/ les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White.  
2/ ns : non significatif ; \* Coefficient significatif au seuil de 10% ; \*\* Coefficient non significatif.



2) Résultats économétriques alternatifs pour les autres PEI du Pacifique (biens, données ONU)

**Tableau 26 : Résultats des estimations pour les petites économies insulaires du Pacifique  
(années 1999 à 2008 ; données ONU)**

<i>Variables explicatives</i>	Biens (log( $T_{ijt}$ )) modèle en pool (3)	Biens (log( $T_{ijt}$ )) modèle en coupe ((4), moyenne 1999-200)	Biens (log( $T_{ijt}$ )) modèle à effets fixes temps	Biens (log( $T_{ijt}$ )) modèle à effets fixes (5) et (6)
Constante	-53,40 (-5,03)	-52,51 (-2,43)	-66,73 (-10,16)	6,21 (3,47)
PIB par tête PEI du Pacifique (log( $y_{it}$ ))	1,33 (13,40)	0,93 (4,37)	1,69 (11,96)	ns
PIB par tête pays partenaire (log( $y_{it}$ ))	0,81 (10,68)	0,86 (5,38)	0,92 (15,56)	0,71 (2,08)
Population PEI du Pacifique (log( $N_{it}$ ))	1,24 (26,64)	0,96 (10,23)	1,32 (14,57)	ns
Population pays partenaire (log( $N_{it}$ ))	1,02 (25,98)	0,93 (11,61)	1,04 (23,15)	0,71 (2,08)
Distance absolue (log( $d_{ijt}$ ))	-2,04 (-18,91)	-1,95 (-7,35)	-2,09 (-22,60)	-1,38 (-6,94)
Distance relative (log( $dr_{ijt}$ ))	3,78 (3,56)	4,48 (2,09)	4,71 (7,68)	ns
Indicatrice Langue ( $I_{langue}$ )	1,32 (7,80)	0,68 (1,99)	1,38 (7,25)	1,26 (3,31)
Indicatrice SPARTECA ( $I_{SPARTECA}$ )	1,53 (6,17)	1,57 (3,38)	1,28 (5,67)	2,68 (6,45)
Indicatrice MSG ( $I_{MSG}$ )	0,71 (3,26)	0,95 (2,50)	0,68 (5,11)	3,44 (9,41)
Indicatrice ACP ( $I_{ACP}$ )	1,13 (2,80)	1,19** (1,50)	0,68 (5,11)	ns
Nombre d'observations	1011	234	1011	1192 (1 <sup>ère</sup> étape)
R <sup>2</sup> ajusté	0,68	0,69	0,70	0,90 (1 <sup>ère</sup> étape)
Test de Fisher sur nullité jointe des effets fixes individus	-	-	-	25,32 (présence d'effets fixes individus)
Test de Fisher sur nullité jointe des effets fixes temps	-	-	5,25 (présence d'effets fixes temps)	3,06 (présence d'effets fixes temps)

Notes : 1/ les statistiques de t de Student (entre parenthèses) sont calculées à partir des écart-types corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White.  
2/ ns : non significatif ; \* Coefficient significatif au seuil de 10% ; \*\* Coefficient non significatif. 3/ les PEI du Pacifique (i) sont les îles Cook, Fidji, Kiribati, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, les îles Salomon, Tonga, Tuvalu, le Vanuatu.

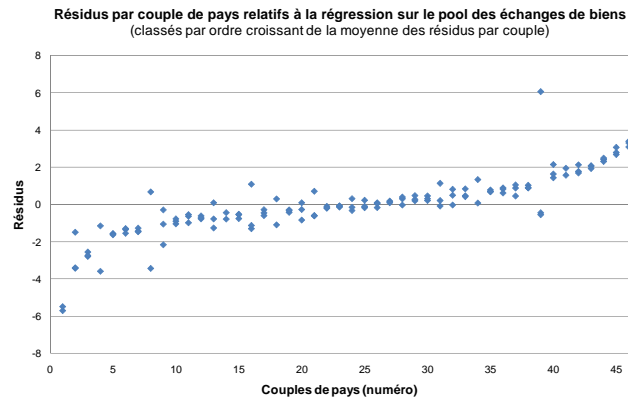
3) Problèmes de biais dans les estimations en pool ou en coupe

Comme on l'a évoqué, la taille relativement petite de notre échantillon ne nous permet pas d'estimer (de façon probante) un modèle à effets fixes. Or, celui-ci serait a priori plus performant dans la mesure où il permettrait de mieux prendre en compte l'hétérogénéité inhérente à nos données (en particulier entre la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française). Il est donc à craindre que les coefficients estimés soient dans une certaine mesure biaisés.

L'analyse des résidus de nos estimations révèle ainsi des biais systématiques à la hausse ou à la baisse pour certains couples de pays. Ainsi, par exemple sur le champ des biens, on constate que pour un couple de pays donné, les résidus ont souvent le même signe (positif ou négatif) indiquant que l'estimation du niveau d'échange pour ce couple est systématiquement biaisée à la hausse (lorsque les résidus sont de signe négatif) ou à la baisse (lorsque les résidus sont de signe positif ; cf. graphique 38). Or, si les estimations n'étaient pas biaisées, les résidus par couple de pays seraient distribués aléatoirement autour de zéro.

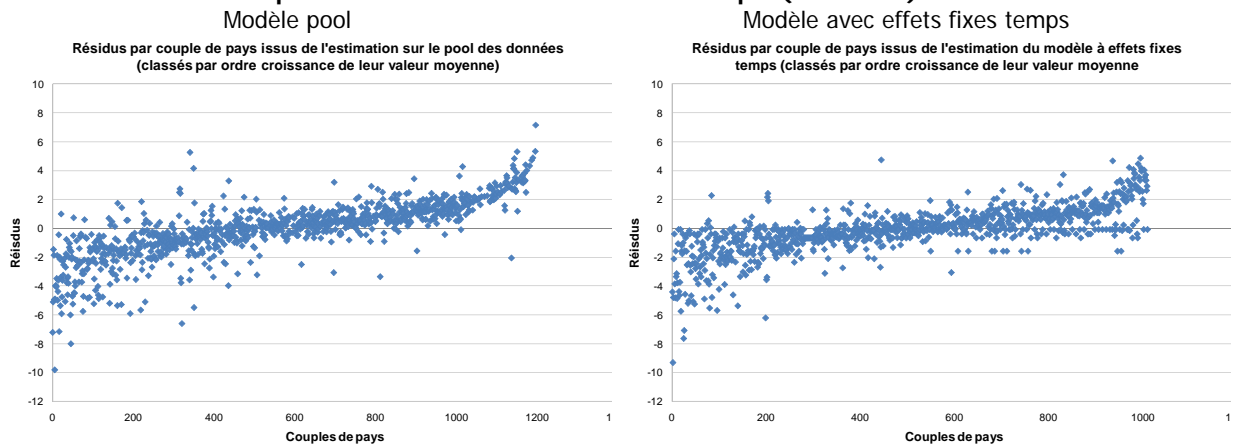


**Graphique 38 : Résidus classés par couple de pays issus de la régression sur le pool des échanges de biens de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française**



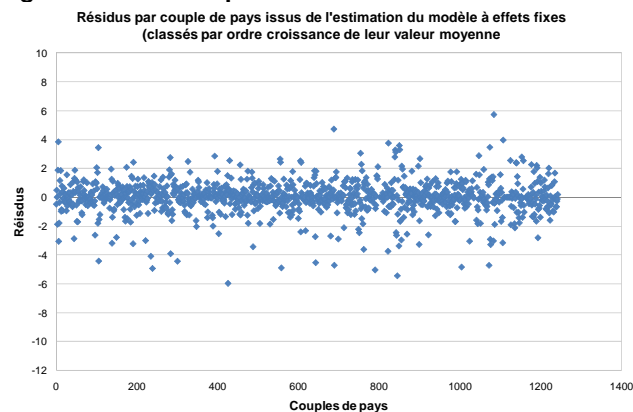
Le même type de biais est observé sur les estimations en pool à partir des données de l'ONU pour les petites économies insulaires du Pacifique.

**Graphiques 39 et 40 : Résidus classés par couple de pays issus de la régression des échanges de biens des petites économies insulaires du Pacifique (hors COM)**



En revanche, l'estimation d'un modèle à effets fixes à partir des données de l'ONU pour les petites économies insulaires du Pacifique conduit à réduire significativement la présence de tels biais.

**Graphique 41 : Résidus classés par couple de pays issus de l'estimation d'un modèle à effets fixes (temps et individus) des échanges de biens des petites économies insulaires du Pacifique (hors COM)**







Toutes les publications de l'IEOM sont accessibles et téléchargeables gratuitement  
sur le site [www.ieom.fr](http://www.ieom.fr).