

Cahiers du LARJE / Working papers / n° 2015-1

**Le Pacifique insulaire dans le cadre d'échange multilatéral :
quel accord de libre-échange pour les territoires français ?**

Auteur : Jérémy Ellero

Résumé : Le Système commercial multilatéral (SCM) connaît une mutation profonde et semble engagé dans un morcellement régional de ses sphères d'influence. Dans ce contexte, l'initiative des accords PICTA et PACER apparaît comme la première étape pour la construction d'un marché régional unique dans le Pacifique. L'Océanie compte sept millions de consommateurs répartis sur un tiers de la surface du globe. Mais l'éloignement, le faible degré d'ouverture et l'hétérogénéité des îles du Pacifique influent directement sur les politiques commerciales. Dès lors, seule l'adoption d'une union régionale sur mesure semble compatible avec le développement des économies de l'Océanie insulaire.

Mots-clés : Zone de libre échange, intégration régionale, PICTA, PACER

**The Pacific Islands and the multilateral trading system: finding a free
trade agreement for the French overseas territories in the Pacific?**

Summary: The Multilateral Trading System (MTS) is undergoing profound change and seems to be seeing a regional fragmentation of its spheres of influence. In this context, the initiative of the PICTA and PACER agreements would appear to be the first step towards the construction of a regional single market in the Pacific. Oceania represents a market of seven million consumers scattered over one-third of the surface area of the globe. Geographical isolation, lack of commercial openings and the heterogeneous nature of the Pacific Island economies have a direct influence on commercial policies. Thus, the development of the Pacific Island economies seems to be fundamentally compatible only with the establishment of a bespoke regional union.

Keywords: free-trade zone, regional integration, French Pacific Territories, PICTA, PACER

JEL code : F400

Le Pacifique insulaire dans le cadre d'échange multilatéral : quel accord de libre-échange pour les territoires français ?

Jérémy Ellero¹

LARJE, Université de la Nouvelle-Calédonie

Novembre 2014

Résumé : Le Système commercial multilatéral (SCM) connaît une mutation profonde et semble engagé dans un morcellement régional de ses sphères d'influence. Dans ce contexte, l'initiative des accords PICTA et PACER apparaît comme la première étape pour la construction d'un marché régional unique dans le Pacifique. L'Océanie compte sept millions de consommateurs répartis sur un tiers de la surface du globe. Mais l'éloignement, le faible degré d'ouverture et l'hétérogénéité des îles du Pacifique influent directement sur les politiques commerciales. Dès lors, seule l'adoption d'une union régionale sur mesure semble compatible avec le développement des économies de l'Océanie insulaire.

Cet article a bénéficié des relectures de Mathias Chauchat et de Samuel Gorohouna.

¹ jeremyellero@gmail.com

Sommaire

Introduction.....	5
1. Le Système commercial multilatéral (SCM)	6
1. 1. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le régionalisme	6
1. 2. La remise en question du Système commercial multilatéral (SCM)	7
1. 3. Quelle structure pour une Union régionale ?.....	8
1. 4. Zone de libre-échange : opportunité ou menace pour intégrer le cadre d'échange multilatéral ?.....	9
1. 5. Les bénéfices sur le long terme d'une zone de libre-échange.....	10
2. Le cadre d'échange au sein du Pacifique insulaire	10
2. 1. Le rôle des institutions et du Forum des îles du Pacifique (FIP).....	10
2. 2. Le Groupe mélanésien fer de lance : de la revendication identitaire à la création d'un accord de libre-échange	11
2. 3. Les accords commerciaux en Océanie	13
2. 4. Les enjeux de l'accord PACER.....	15
2. 5. Les enjeux de l'accord PICTA.....	16
3. Un modèle de mono-exportation inadapté à son environnement régional ...	18
3.1. Des économies néo-calédonienne et polynésienne peu orientées à l'export et présentant un faible taux d'ouverture	18
3. 2. L'intégration des territoires français dans les flux mondiaux et régionaux.....	19
3. 3. Les territoires français entre les petits Etats insulaires (PEI), l'Australie et la Nouvelle-Zélande	22
3. 4. La nature des flux commerciaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française.....	23
3. 5. Quel commerce extérieur pour une croissance durable	24
4. Les perspectives d'intégration régionale pour les territoires français du Pacifique.....	26
4. 1. La question de la libéralisation des services	26
4. 2. Quel schéma migratoire pour le Pacifique insulaire ?	27
4. 3. Quelle structure du commerce extérieur pour l'intégration à une union régionale Pacifique	30
4. 4. Une volonté politique soutenue par la France et l'Union européenne (UE)	31
Conclusion	32
Liste des sigles et abréviations.....	33
Annexes.....	35
Références	46

Introduction

Depuis les années 2000, les projets de coopération régionale en Océanie se sont multipliés afin d'introduire la règle du libre-échange. Avec l'ambition nouvelle d'associer la majorité des États du Forum des îles du Pacifique (FIP), la signature des accords PACER (Pacific Agreement on Closer Economic Relations) (2001), PICTA (Pacific Island Countries Trade Agreement) (2002) ainsi que du Plan Pacifique (2005) marquent une volonté d'intégrer étape après étape le Système commercial multilatéral (SCM).

Dans une optique de long terme les accords-cadres PICTA et PACER doivent mettre en place la structure d'un marché unique océanien. Ils ont pour objectif de créer une zone de libre-échange propre au Pacifique sud tout en rapprochant les économies insulaires des marchés internationaux. Dans un premier temps l'accord PACER doit établir la base juridique et institutionnelle qui permette la libéralisation progressive des échanges. L'accord PICTA prévoit d'intensifier la libéralisation du commerce des marchandises sur une période de 8 à 10 ans : à terme l'Australie et la Nouvelle-Zélande vont négocier les conditions de leur participation à cette zone de libre-échange. Cependant ni la libéralisation proposée par le protocole sur les services de l'accord PICTA (TIS) ni la libre circulation des personnes ne s'insèrent dans la structure du cadre d'échange multilatéral. Au regard de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) l'accord de libre-échange PICTA se situe hors de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Et ne prévoit pas non plus de mesures concernant les conditions d'admission, le séjour, et le traitement des travailleurs non nationaux.

Néanmoins, en raison de leur statut de Pays et territoires d'outre-mer (PTOM) et leur lien privilégié avec la métropole et l'Union européenne (UE), les territoires français sont peu intégrés dans les principaux flux commerciaux en Océanie.

La Nouvelle-Calédonie, Wallis et Futuna, et la Polynésie française présentent des réalités économiques hétérogènes et des aspirations d'intégration régionale divergentes. Avec l'évolution par étapes de leurs statuts, la Nouvelle-Calédonie² et la Polynésie française³ bénéficient progressivement d'un fort degré d'autonomie dans les choix en matière de coopération régionale. Cependant la vitalité de leur marché intérieur, combinée au soutien financier de l'État ainsi que de l'Union européenne (UE), n'a pas favorisé le développement d'une politique d'intégration économique régionale voire internationale. Cet article présente les perspectives d'intégration régionale dans le Pacifique insulaire et, plus particulièrement, les enjeux des accords-cadres PICTA et PACER. Nous prendrons d'abord en considération le processus de régionalisation de l'économie mondiale pour insister dans un deuxième temps sur la nécessité de faire converger les normes multilatérales. Enfin, si les bénéfices d'une ouverture commerciale sont largement admis pour les grands pays à économie de marché, nous soulignerons que les territoires français semblent s'être

² La compétence en matière de relations extérieures est partagée entre l'Etat français et la Nouvelle-Calédonie selon le point 3.2.1 de l'Accord de Nouméa du 5 mai 1998 et des articles 28 et suivants de la loi organique modifiée n° 99-209 du 19 mars 1999.

³ La Polynésie française a été inscrite sur la liste des territoires à décoloniser lors de l'assemblée plénière de l'Organisation des Nations unies (ONU) du 17 mai 2013.

développés à l'écart de toutes les normes économiques et ne peuvent pas se structurer pour intégrer les flux d'échanges internationaux.

1. Le Système commercial multilatéral (SCM)

1. 1. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le régionalisme

Avec la redéfinition des contours politiques et économiques au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le cadre de négociation des accords commerciaux tend à se régionaliser. La difficile mise en œuvre des accords multilatéraux, ainsi que les échecs successifs de négociation (cycle de Doha) ont abouti à la multiplication des accords bilatéraux. Cette alternative permet de traiter des sujets essentiels (les marchés publics, l'investissement) hors du cadre des négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (Crawford, Fiorentino, 2005).

Les accords de libre-échange sont définis dans l'article XXIV du GATT de 1947 :

« les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords ».

Le commerce mondial n'a cessé de croître depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le volume d'échange en 2000 était 27 fois supérieur à celui de 1950 (OMC, 2007). Le cadre multilatéral des échanges créé par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) semble favoriser la croissance, même si d'autres facteurs (reconstruction économique d'après-guerre, révolution technologique) peuvent expliquer le développement des échanges.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est organisée en Cycles de négociations dont le cœur des discussions reste la suppression des restrictions quantitatives à l'échange et l'abaissement des droits de douane. Huit Cycles (*Rounds*) se sont succédé (Genève, Ancey, Torquay, Genève, Dillon, Kennedy, Nixon, Uruguay puis Doha).

Par ailleurs l'Uruguay Round a été le plus difficile, le plus incertain, et aura duré près de 9 ans. C'est un cycle clé/fondateur, car il a abouti à un élargissement du cadre de négociation au-delà des échanges de marchandises. Le cadre multilatéral du commerce mondial s'est élargi aux services et à la propriété intellectuelle.

Près de 170 zones de libre-échange sont recensées. Parmi les plus importantes, nous comptons l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain), l'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est). On observe depuis peu une évolution de la structure multipolaire du cadre d'échange international avec la création d'ensembles transcontinentaux tels que le Partenariat transpacifique (PTP) ou le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP).

1. 2. La remise en question du Système commercial multilatéral (SCM)

Les perspectives d'accords de libre-échange entre les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) (Accord PICTA), les États-Unis et l'Union européenne (UE) (Accord TTIP), l'Union européenne (UE) et le Japon, sont autant d'indicateurs de l'érosion du cadre multilatéral des échanges.

Plus généralement, on observe depuis l'échec du dernier Cycle de négociations de Doha une perte de confiance dans la structure offerte par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). D'un côté, les pays développés espèrent que les pays en développement baissent leurs droits de douane sur les produits industriels, de l'autre les pays émergents attendent une baisse des subventions agricoles dans les pays développés afin de proposer leurs productions. C'est une opposition entre la Chine, l'Inde et les États-Unis quant aux importations agricoles qui a fait échouer le cycle de négociation en 2008.

Ainsi, la désillusion du cycle de Doha a été révélatrice des fissures profondes du Système commercial multilatéral (SCM). Ce Cycle a illustré l'incapacité de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à couvrir tous les domaines de l'échange, ainsi que la défaillance de son système de décision. Il aura mis en lumière la fracture entre les pays occidentaux et les pays émergents (Hoekman, 2011).

La prise de distance de grandes puissances commerciales telles que les États-Unis et l'Union européenne (UE) se justifie par une volonté affichée de contourner la réglementation multilatérale. Les négociations sur une base bilatérale apparaissent plus profitables, elles offrent un pouvoir de dissuasion supérieur, ainsi qu'une protection accrue des avantages nationaux.

Également, la dimension et le poids commercial de nouveaux ensembles, notamment le Partenariat transpacifique (PTP) et le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP), vont contribuer à marginaliser l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans son rôle d'instance de négociation.

Le Partenariat transpacifique (PTP) inclut l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Brunéi, le Canada, le Chili, les États-Unis, le Japon, la Malaisie, le Mexique, le Pérou, Singapour et le Vietnam. Il représente un marché de 792 millions de personnes pour un PIB de 27,5 milliards de dollars, soit 40 % de l'économie mondiale.

D'autre part, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP), en cours de négociation depuis 2012, est un accord bilatéral entre l'Union européenne (UE) et les États-Unis. Il couvrirait à terme 46 % du PIB mondial, 25 % des exportations et 32 % des importations.

Le Système commercial multilatéral (SCM) construit autour de l'enceinte historique du GATT connaît une mutation profonde. Les États occidentaux espèrent, grâce au processus de régionalisation, accéder aux marchés des pays émergents et imposer

des normes et standards d'échanges. Les pays en voie de développement aspirent à une meilleure autonomie en parallèle de l'adoption d'une discipline internationale.

1. 3. Quelle structure pour une Union régionale ?

Les zones de libre-échange régionales telles que proposées par les accords PICTA et PACER doivent respecter à terme les structures des accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), mais s'utilisent en parallèle de ces dernières.

Les accords régionaux permettent de trouver des consensus dans certains domaines tels que l'investissement, le tourisme, l'environnement. Ces accords préférentiels améliorent mais ne remplacent pas une adoption totale des principes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cependant, ils ont souvent plus d'impact car ils comportent des clauses précises et adaptées aux secteurs locaux.

Rappelons que l'intégration régionale peut prendre différentes formes en fonction de son degré d'union, à savoir la zone de libre-échange, l'union douanière, le marché commun, l'union économique et monétaire (Balassa, 1961). Les accords régionaux permettent à des pays géographiquement proches de favoriser les échanges dans divers domaines tout en modernisant leurs économies.

Citons l'exemple de l'Union européenne (UE) qui a franchi ces étapes par palier pour se rapprocher aujourd'hui d'une union politique et fédérale. Ainsi, la part du commerce intrazone a doublé en 50 ans : de moins de 30 % en 1957, il se situe aujourd'hui à un peu plus de 60 %⁴. Les accords régionaux apparaissent donc comme un premier pas vers le libre-échange et l'adoption du cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Si la régionalisation du commerce représente *de facto* une croissance des échanges à l'intérieur de la zone, elle peut constituer un frein aux échanges avec les pays situés hors de la sphère géographique. Dans le cas des territoires français du Pacifique, il conviendrait de mesurer quelles seraient les pertes liées au changement de statut de Pays et territoires d'outre-mer (PTOM) qui offre un accès privilégié à l'Union européenne (UE).

Il faut souligner que les enjeux des accords régionaux PACER et plus particulièrement PICTA se situent dans le domaine des services et de la mobilité de la main-d'œuvre, le renforcement des échanges de biens étant figé par la structure économique insulaire propre aux territoires français. Dans une approche classique, la négociation des services s'effectue par « liste descendante » où les secteurs non ouverts sont mis en concurrence selon un calendrier défini dans les différents États membres. Dans le domaine de la libre circulation de la main-d'œuvre, les accords régionaux ne définissent pas de standards, chaque pays définit le régime de circulation des différentes catégories de personnes.

⁴ Le travail de Messerlin (2001), *Measuring the costs of protection in Europe : european commercial policy in the 2000s*, met en évidence par le biais d'équilibres partiels le bénéfice d'une baisse des mesures de protection commerciale pour les consommateurs de l'Union européenne (UE).

Nous avons donc mis en avant la multitude de structures possibles lors de la mise en place de zones de libre-échange au niveau régional. Par conséquent les accords régionaux peuvent s'appliquer à des pays qui ne sont pas membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

1. 4. Zone de libre-échange : opportunité ou menace pour intégrer le cadre d'échange multilatéral ?

La tendance à la régionalisation du commerce a engendré une liberté de choix dans les domaines de négociations qui ont créé des convergences et des divergences vers une norme multilatérale.

Les accords régionaux qui s'inspirent ou reproduisent purement les schémas de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) harmonisent le cadre d'échange multilatéral. Les accords préférentiels régionaux complètent généralement des objectifs généraux du Système commercial multilatéral (SCM) grâce à la coopération et à l'assistance/l'harmonisation technique. En ce sens, les accords régionaux favorisent la convergence vers une unique norme d'échange multilatérale (Venables, 2000).

Néanmoins, la multiplication des accords régionaux depuis la fin des années 1990 a pu donner lieu à des frictions systémiques liées aux différences de contenu entre les accords⁵. L'harmonisation du cadre d'échange proposée par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est alors marginalisée.

Cette multiplication des contenus dans la signature des accords de libre-échange entre les nations a conduit à un phénomène décrit par la théorie du « bol de spaghetti » (Bhagwati, 1995). C'est une conception qui fait référence à la complication qui résulte de l'application des différentes règles internes d'origine⁶.

L'effet conduit à une politique commerciale discriminatoire parce que le même produit est soumis à des tarifs distincts et à des trajectoires de réduction tarifaire dans le but de préférences nationales. Avec l'augmentation des accords de libre-échange dans l'économie internationale, le phénomène a conduit à des politiques contradictoires entre les partenaires commerciaux bilatéraux et multilatéraux (Scollay, 2009).

En conclusion, les accords commerciaux régionaux complètent seulement les structures d'échange offertes dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La multiplication des accords régionaux souligne la nécessité de renforcer le

⁵ En 2013, 575 Accords commerciaux régionaux (ACR) sont référencés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) si l'on différencie les marchandises des services, 408 selon l'article XXIV du GATT et 38 selon la Clause d'habilitation. Enfin, on compte 129 accords selon l'article V de l'Accord général sur le commerce et les services (AGCS).

⁶ Au regard de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les règles d'origine se définissent par : « *les critères retenus en fonction du lieu de production d'un bien ou d'un service. Elles sont un élément fondamental en raison de la juridiction applicable qui peut entraîner une discrimination entre les pays exportateurs : contingents, droits de douane préférentiels, mesures antidumping, droits compensateurs.* »

cadre d'échange multilatéral. Il est néanmoins légitime de s'interroger sur la pertinence d'une uniformisation du système commercial qui ne prendrait pas en compte les spécificités géographiques, l'histoire, la politique commerciale...

1. 5. Les bénéfices sur le long terme d'une zone de libre-échange

Les pays membres d'une zone de libre-échange suppriment entre eux les droits de douane et les restrictions à l'importation, mais conservent une politique commerciale indépendante. Les accords régionaux sont principalement des accords préférentiels qui donnent le droit de bénéficier d'avantages réciproques et qui dérogent à la clause de la nation la plus favorisée. Par conséquent, les pays adhérents aux principes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont associés de facto à des accords préférentiels. Le cadre normatif des accords régionaux prend une place majeure dans les négociations (propriété intellectuelle, normes de travail). Le soutien aux échanges et l'adoption de normes communes tendent à devenir l'enjeu principal pour structurer des zones de libre-échange (Siroën, 2004).

Ainsi, les accords préférentiels soutiennent les échanges d'économies ouvertes qui ont déjà adopté les fondements du libre-échange. Les retombées en valeur sont donc relatives, mais elles sont cependant plus significatives en volume⁷. Si les gains sont difficilement mesurables dans une optique de court terme, les pertes de recettes douanières et l'ajustement des taux de change sont souvent source de difficultés. En effet, les coûts associés à la transition vers le libre-échange sont très visibles : délocalisations, licenciements. L'opinion publique est généralement réticente à l'ouverture des marchés, car les gains sont diffus et n'ont d'impacts que sur le très long terme. Cependant, nous pouvons affirmer que les flux commerciaux sont sensiblement stimulés à l'intérieur d'une zone de libre-échange⁸. Néanmoins, en raison des coûts de transport, le facteur distance reste la condition principale du succès d'une zone économique intégrée (Frankel, Romer, 1999).

2. Le cadre d'échange au sein du Pacifique insulaire

2. 1. Le rôle des institutions et du Forum des îles du Pacifique (FIP)

Les membres d'une zone de libre-échange ont pour obligation de partager certaines compétences avec une instance neutre qui sera plus apte à arbitrer : c'est le rôle du Forum des îles du Pacifique (FIP).

Le Forum des îles du Pacifique (FIP) naît en 1971 avec l'ambition de faire converger les orientations politiques et économiques : c'est la principale instance de

⁷ Pour Grossman et Helpman (1993), le lien entre ouverture et croissance n'est cependant pas incontestable, particulièrement dans le cadre d'échange Nord-Sud. Le progrès technique à l'échelle mondiale serait influencé par la spécialisation dans des activités peu porteuses de croissance sur le long terme (secteur primaire).

⁸ Voir les travaux de Viner (1950), *The Customs Union Issue*, pour une analyse de la distinction entre les effets de développement du commerce et les effets de diversion hors zone d'échange.

coopération dans la région Pacifique. Il regroupe 16 états océaniques, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française en sont devenues membres associés depuis 2006.

Le rôle grandissant des institutions supranationales est en partie dû à leur indépendance vis-à-vis des autorités des pays membres, ainsi qu'à leur implication dans les négociations commerciales. À ce titre, les négociations menées lors du sommet annuel du Forum des îles du Pacifique (FIP) ont souvent fait l'objet de vives critiques qui dénoncent l'influence ouverte de l'Australie ainsi que de la Nouvelle-Zélande dans la conclusion des débats. À la suite de chaque sommet une réunion est effectuée pour examiner les directives adoptées : ce sont les « Dialogues Post-Forum »⁹. Enfin, le Forum bénéficie depuis 1994 du statut d'observateur à l'Assemblée générale des Nations Unies.

Par ailleurs, un Mémoire d'accord d'une durée de cinq ans a été signé en 2012 entre le Forum des îles du Pacifique (FIP) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC) afin de fournir une assistance technique liée à la libéralisation des échanges des pays insulaires membres du Forum¹⁰.

Du point de vue des théories économiques, une institution est étudiée comme un résultat d'équilibre d'un jeu d'interaction stratégique (North, 1990). Ainsi, la création d'une institution fait donc partie des multiples équilibres possibles issus des négociations. Elle est choisie par les différents membres, car elle leur procure des avantages dont ils ne pourraient bénéficier seuls et assure aux membres un niveau de bien-être supérieur (Schotter, 1981).

2. 2. Le Groupe mélanésien fer de lance : de la revendication identitaire à la création d'un accord de libre-échange

Le Groupe mélanésien fer de lance (GMFL) a été créé en 1988 à Port-Vila et regroupe le Vanuatu, Fidji, les îles Salomon, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et le Front de libération nationale kanak socialiste (KLNKS) en Nouvelle-Calédonie. À l'origine, ce mouvement avait pour ambition de présenter un front mélanésien uni pour soutenir l'indépendance de la Nouvelle-Calédonie¹¹. Créé pour favoriser la reconnaissance et la promotion de l'identité mélanésienne, le Groupe mélanésien fer de lance (GMFL) a rapidement réorienté ses objectifs pour renforcer l'intégration économique régionale et mettre en place un accord de libre-échange.

La réinscription de la Nouvelle-Calédonie sur la liste des territoires à décoloniser de l'Organisation des Nations unies (ONU) en 1989, suite aux accords de Matignon-

⁹ Les partenaires des Dialogues Post-Forum sont : Canada, Chine, Corée, États-Unis, France, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Malaisie, Philippines, Royaume-Uni, Union Européenne.

¹⁰ Le Forum des îles du Pacifique (FIP) offre une assistance technique depuis 2010 pour accompagner les réformes induites par les accords PICTA et PACER Plus via le Bureau du conseiller supérieur chargé des questions commerciales (OCTA) à Port-Vila (Vanuatu).

¹¹ Fidji a obtenu son indépendance en 1970, la Papouasie-Nouvelle-Guinée en 1975, les îles Salomon en 1978 et le Vanuatu en 1980.

Oudinot (1988) et Nouméa (1998), a finalement ôté une partie de sa raison d'être au Groupe mélanésien fer de lance (GMFL). Cependant, le soutien de la principale organisation mélanésienne aux partis indépendantistes kanak n'a jamais été interrompu. En 1999, le Front de libération nationale kanak socialiste (FLNKS) est devenu un membre à part entière du Groupe mélanésien fer de lance (GMFL), aujourd'hui l'homme politique indépendantiste kanak M. Victor Tutugoro en assure la Présidence jusqu'à fin 2014. Par ailleurs, la question de la légitimité du Front de libération nationale kanak socialiste (FLNKS) pour représenter le territoire est aujourd'hui posée. Si l'Article 1 de la charte de 2007 stipule que le FLNKS est membre à part entière du GMFL, le parti indépendantiste Calédonien ne forme pas juridiquement un « État » (Mrgudovic, 2008).

Au fil du temps, les considérations politiques se sont atténuées et la réalité des difficultés économiques a imposé aux membres de se refocaliser sur un autre principe fondateur ; la mise en place d'un accord de libre-échange mélanésien.

L'Article 2 de la Charte 2007¹² du Groupe mélanésien fer de lance (GMFL), souligne que l'intégration économique mélanésienne puis la mise en place d'une zone de prospérité économique et de croissance restent l'objectif principal du mouvement. Malgré une réelle réticence, Fidji rejoint en 1996 l'accord de libre-échange créé en 1993 et transformé en zone de libre-échange en 2006. Les craintes de Suva et de la Papouasie-Nouvelle-Guinée se sont révélées tout à fait fondées et leurs poids économiques largement supérieurs aux autres membres ont rapidement déstabilisé les économies fragiles du Vanuatu et des îles Salomon. En outre, de nombreux contentieux ont entaché le développement des échanges commerciaux intramélanésiens. Régulièrement des désaccords profonds mettent en lumière de nouveaux obstacles aux échanges multilatéraux concernant par exemple la vente de kava, de biscuits secs...

Enfin, rappelons qu'en mars 2007, les pays membres du Groupe mélanésien fer de lance (GMFL) ont tous ratifié l'acte constitutif qui dote l'organisation d'une véritable personnalité morale et juridique. Par ailleurs, l'accord de libre-échange construit par le GMFL est compatible avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dont sont membres la Papouasie-Nouvelle-Guinée (1996), les Îles Salomon (1996), Fidji (1996) et le Vanuatu (2012).

Suite à l'isolement des anciens territoires colonisés en Océanie, le renforcement récent des liens culturels, économiques, et politiques avec l'environnement régional insulaire apparaît comme une étape naturelle indispensable pour construire une zone stable et accroître leur visibilité dans les institutions internationales.

¹² L'Article 2 stipule que « *le but du GMFL est de promouvoir et de renforcer entre ses membres le commerce, les échanges des cultures mélanésiennes, les traditions, les valeurs, la coopération économique et technique et l'alignement des politiques afin de servir les objectifs partagés par les membres du GMFL de croissance économique, de développement durable, de bonne gouvernance et de sécurité.* »

L'émergence d'un groupe de soutien à la revendication identitaire en Mélanésie (GMFL) a donc permis aux États de l'arc mélanésien de poser la première pierre d'un projet de coopération économique subrégional. Cependant, l'hétérogénéité et la fragilité de certaines économies sont telles que l'adhésion de la Nouvelle-Calédonie au pouvoir d'achat par habitant identique aux grands États océaniques (Australie et Nouvelle-Zélande) deviendra un facteur de déstabilisation économique pour les petits États insulaires.

2. 3. Les accords commerciaux en Océanie

La coopération dans le Pacifique a connu une impulsion récente avec l'adoption du Plan Pacifique en 2005. Il comprend des objectifs généraux de croissance économique, de développement durable, de bonne gouvernance et de sécurité des États d'Océanie.

L'intégration régionale en Océanie est également encouragée par l'Union européenne (UE) via les Accords de partenariat économique (APE). Ceux-ci favorisent le libre-échange entre l'Union européenne (UE) et les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et accompagnent depuis 2002 l'intégration régionale dans le Pacifique en introduisant une négociation de groupe avec la Commission Européenne. Pour de nombreuses raisons, les négociations d'Accords de partenariat économique (APE) ont été une désillusion.

En effet, les échanges avec l'Union européenne (UE) sont relativement faibles et cinq pays de la zone bénéficient déjà des conditions avantageuses des accords de Lomé 6 du fait de leur statut de pays les moins avancés. Ainsi, les petits États insulaires (PEI) du Pacifique appréhendent les effets indirects des Accords de partenariat économique (APE) sur leurs relations commerciales avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

L'étude d'une union régionale entre pays de l'Océanie insulaire remonte à la création du Forum des îles du Pacifique, dès 1971, mais c'est en 1999 que les dirigeants des pays membres approuvent l'élaboration d'un projet d'accord. L'objectif est de conceptualiser une future zone de libre-échange océanique tout en intégrant les économies aux flux mondiaux¹³. Avec une ouverture économique tardive sur le monde, les États et territoires de la région sont souvent restés isolés et tributaires des anciennes puissances coloniales (Gilbert, Pillon, 1995).

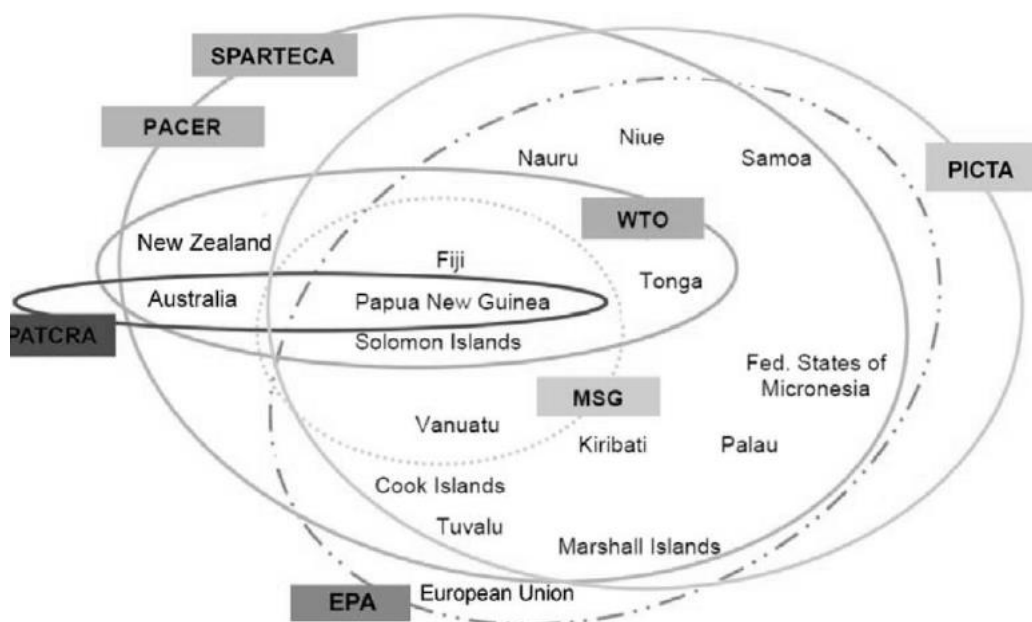
Les accords PICTA et PACER découlent de cette volonté de moderniser les économies insulaires tout en se rapprochant des marchés internationaux. Le PICTA est un accord de libre-échange qui inclut 14 des 16 pays membres du Forum des îles du Pacifique (FIP). Il prévoit, sur une période de 8 à 10 ans, la libéralisation du commerce des marchandises entre les pays signataires. Le PACER est également un accord régional qui comprend l'Australie et la Nouvelle-Zélande ; il est entré en vigueur en 2002. Rappelons que l'intégration des territoires français à l'accord de

¹³ Les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en Océanie sont : Australie (1995), Fidji (1996), Nouvelle-Zélande (1995), Papouasie-Nouvelle-Guinée (1996), Îles Salomon (1996), Tonga (2007), Samoa (2011) et Vanuatu (2012).

libre-échange PICTA reste en cours d'étude. Ils ne sont pas non plus associés à l'accord préférentiel du Groupe mélanésien fer de lance (GMFL) ni à l'accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (SPARTECA) avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande (voir graphique 1).

Cependant, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont historiquement plus assimilées à l'Union européenne (UE) qu'aux petites économies insulaires du Pacifique. Ainsi, via leur statut de Pays et territoires d'outre-mer (PTOM), elles font partie intégrante de la zone euro¹⁴. Enfin, elles ont adopté dans leurs échanges de nombreux accords préférentiels avec l'Union européenne (UE) et perçoivent des transferts publics dans le cadre du Fonds européen de développement (ISEE 2012).

Graphique 1 : principaux accords préférentiels incluant les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP).



Source : Oxfam Australie, Nouvelle Zélande, 2009.

EPA : Accord de partenariat économique (en négociation)

MSG : Groupe mélanésien fer de lance (1994)

PACER : Accord de renforcement des relations économiques dans le Pacifique (en place depuis 2002)

PATCRA : Accord commercial entre l'Australie et la Papouasie-Nouvelle-Guinée (1992)

PICTA : Accord commercial des pays insulaires du Pacifique (en place depuis 2002)

¹⁴ La monnaie ayant cours légal en Nouvelle-Calédonie, en Polynésie française, ainsi qu'à Wallis-et-Futuna est le Franc CFP. La parité du Franc CFP est déterminée depuis 1949 en fonction du seul Franc métropolitain (la parité avec le Dollar US est interrompue). Un euro correspond à 119 Francs CFP.

SPARTECA : Accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (1981)

WTO : Organisation mondiale du commerce (Australie 1995, Nouvelle-Zélande 1995, Fidji 1996, Papouasie-Nouvelle-Guinée 1996, îles Salomon 1996, Tonga 2007, Samoa 2011, Vanuatu 2012.)

2. 4. Les enjeux de l'accord PACER

Le PACER a été approuvé par la majorité des membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) en 2001¹⁵. Selon les termes de l'article 2(2)(a), l'accord stipule que le PACER a pour objectif de « *fournir un cadre général de coopération conduisant dans le temps à la mise en place d'un marché régional unique.* »

Peu d'avancées ont été accomplies concernant la mise en place d'une base juridique et institutionnelle formelle de marché régional unique depuis l'Accord de coopération économique et commerciale du Pacifique sud de 1980.

L'accord PACER prévoit que le libre-échange doit être mis en place progressivement entre les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) selon une approche de « *stepping stone* » préférée par les membres, soit selon le rythme approprié. Si l'accord n'inclut pas un engagement formel vers la libéralisation, les articles 5 et 6 prévoient que les pays membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) entameront des négociations avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en vue de la mise en place d'un accord de libre-échange conforme à l'article XXIV du GATT.

Également, le PACER contient de nombreuses dispositions relatives au calendrier des négociations pour le libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande. À ce titre, les négociations en cours sont particulièrement suivies dans les grands pays océaniques. Ces dispositions visent à assurer à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande qu'ils ne seront pas désavantagés dans leurs relations commerciales avec les îles du Pacifique.

Pourtant, bien qu'il ne traite que des questions commerciales, le PACER n'est pas lui-même un accord de libre-échange : il n'exige pas de réduction des droits de douane entre les parties. C'est le rôle de l'accord de libre-échange PICTA.

La relation juridique entre les accords PACER et PICTA est énoncée dans le PACER. Il prévoit que les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) puissent libéraliser les échanges entre eux et intégrer leurs économies avant qu'ils concluent des accords de libre-échange réciproques avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Cette disposition est globalement analogue à la façon dont l'Organisation mondiale du commerce (OMC) donne des indications sur le contenu des accords commerciaux régionaux.

En définitive, le PACER exige que toutes les parties doivent se tenir mutuellement informées sur les négociations tarifaires conclues entre elles. Ainsi, les membres du

¹⁵ L'accord Pacer a été signé le 18 août 2001 à Nauru par 10 Membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) pour une entrée en force le 3 Octobre 2002.

Forum des îles du Pacifique (FIP) doivent se tenir informés de la mise en œuvre du PICTA, tandis que l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont tenues de communiquer aux petits États insulaires (PEI) des développements au sein du Closer Economic Relations (CER)¹⁶.

De plus, le PACER prévoit expressément de ne pas affecter les engagements des membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) pris sous d'autres organisations régionales et internationales des accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à savoir : accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (SPARTECA), Groupe mélanésien fer de lance (GMFL), accord de Cotonou. Le PACER n'affecte pas les droits et obligations des accords existants.

D'autre part, les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont une obligation de respecter la réglementation internationale concernant les questions sanitaires et phytosanitaires. Ce qui signifie que de facto, l'accord PACER obligera tous les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) à harmoniser leurs standards¹⁷. Les territoires français seraient donc tenus en cas de ratification de se rapprocher des normes australiennes et néo-zélandaises.

Enfin, l'accord PACER Plus, à l'étude depuis 2010, permet à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande de traiter avec les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) de la libéralisation des secteurs sensibles, tels que les migrations temporaires de travailleurs. Les territoires français qui favorisent une coopération régionale multilatérale et présentent des réalités socio-économiques parfois similaires aux grands États d'Océanie devraient observer, ou participer, à la conception de cet accord-cadre.

2. 5. Les enjeux de l'accord PICTA

Le PICTA est un accord de libre-échange mis en place en 2002, dont l'objectif affiché est la libéralisation du commerce et des marchandises entre les pays signataires sur une période de 8 à 10 ans.

L'élargissement de l'Accord PICTA au commerce des services ainsi que la migration temporaire des travailleurs (TMNP) est engagé depuis mars 2008. Après sept Cycles de négociations, le Protocole service de l'accord PICTA (TIS) a été proposé à la signature le 28 août 2012 pour une période initiale d'un an. Pour le moment, neuf pays (îles Cook, États fédérés de Micronésie, Kiribati, îles Marshall, Samoa, îles Salomon, Tonga, Tuvalu et Vanuatu) ont signé le protocole. Cependant le volet échange de services ne prend pas en compte la diversité des réalités économiques

¹⁶ Le Closer Economic Relations (CER) est un accord de libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui a conduit à la suppression totale des droits de douane et des restrictions quantitatives sur la majorité des marchandises depuis le 1^{er} juillet 1990.

¹⁷ Une étude est actuellement effectuée entre l'AFNOR (Association française de normalisation) et Standards Australia pour rapprocher les normes européennes et australiennes et trouver des équivalences et compatibilités via les normes ISO pour les territoires français du Pacifique.

insulaire, en termes de PIB et d'IDH. Il ne s'inscrit pas dans le cadre d'échange multilatéral de l'Accord général sur le commerce et les services (AGCS). Ainsi une expertise technique extérieure semble indispensable pour accompagner les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) dans leur transition vers le libre-échange.

En outre, le PICTA prévoit également l'ouverture de négociations avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en vue d'élargir la zone de libre-échange. Il doit aboutir à une meilleure protection des consommateurs dans les économies insulaires pour au final favoriser l'emploi. Le but de la création de ce marché régional est d'encourager l'accroissement des Investissements directs étrangers (IDE) à destination des îles isolées du Pacifique. Les échanges sont limités aujourd'hui en raison de l'étroitesse du marché intérieur (Anderson, Wincoop, 2003). La possibilité d'atteindre un marché régional harmonisé de sept millions de personnes peut encourager les investissements.

Cependant, le niveau des échanges commerciaux entre les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) demeure faible, en raison notamment de la contrainte de localisation géographique et de la mauvaise liaison de transport. Il sera toujours difficile de surmonter cet obstacle.

L'accord PICTA doit donc être considéré comme un « tremplin » vers une intégration plus complète dans l'économie internationale. Une étape préparatoire à une plus ample libéralisation dans l'avenir. Cet accord sera un premier pas pour une intégration plus poussée. Les entreprises devront s'habituer à l'idée de la concurrence extérieure et certains gouvernements devront commencer à mettre en œuvre les réformes nécessaires en vue d'une libéralisation du commerce.

De même, le PICTA n'affecte pas non plus les engagements des membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) en vertu d'autres accords commerciaux régionaux et internationaux tels que : accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (SPARTECA), Groupe mélanésien fer de lance (GMFL), accord de Cotonou, accord de libre association. Il n'affecte pas les droits et obligations des accords existants qui restent en vigueur.

L'enjeu du PICTA réside dans l'abandon progressif des tarifs douaniers sur les échanges d'ici à 2015-2017 pour les petits États insulaires (PEI) et les Pays les moins avancés (PMA). Les obstacles au commerce autres que les droits de douane, comme les quotas, doivent être éliminés immédiatement sur le commerce entre les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP).

En principe, les dispositions de l'accord pourraient permettre à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande de rejoindre le PICTA, mais seulement si tous les membres acceptent. Cela est cependant peu probable. L'entrée de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande impliquerait une obligation pour le PICTA d'être notifié à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en vertu de l'article XXIV du GATT¹⁸.

¹⁸ L'accord PICTA ne respecte pas les standards de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour pouvoir être noté au titre de l'Article XXIV du GATT. Pour le moment il s'inscrit au titre des « dispositions relatives au traitement spécial et différencié » soit « enabling

L'argument majeur du refus d'adhésion des îles du Pacifique reste la puissance commerciale et la forte valeur ajoutée des produits australiens qui déstabiliseraient naturellement les économies fragiles et isolées des îles d'Océanie.

Le défi réel apparaît avec les impacts sociaux négatifs qui peuvent provenir de « coûts d'ajustement » associés à l'élimination des barrières tarifaires. Les études empiriques démontrent que dans les zones de libre-échange, ces impacts sont plus faibles que d'autres aspects de l'évolution économique et technologique¹⁹.

L'accord PICTA a donc été conçu pour les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) en gardant à l'esprit d'inclure l'Australie et la Nouvelle-Zélande dans un second temps. Nous pouvons affirmer que l'hétérogénéité des économies insulaires d'Océanie est un frein à la conclusion d'un accord-cadre dans le Pacifique.

Il serait donc plus adapté d'avoir un accord sur mesure conçu directement sous l'expertise plus rigoureuse de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui intègre dans sa structure la diversité des besoins des 16 membres et traite directement des enjeux principaux dans le Pacifique, telle que la libre circulation de la main-d'œuvre.

3. Un modèle de mono exportation inadapté à son environnement régional

3. 1. Des économies néo-calédonienne et polynésienne peu orientées à l'export et présentant un faible taux d'ouverture

Les territoires français du Pacifique se caractérisent par une faible ouverture commerciale. En Nouvelle-Calédonie, le taux d'ouverture se place à 25 %, il est de 15 % en Polynésie française, alors qu'il se situe à 35 % en moyenne dans les autres petits États insulaires (PEI) du Pacifique (IEOM 2011)²⁰. La justification de ce protectionnisme réside dans la fragilité du tissu industriel et commercial qui ne peut entrer en compétition avec les flux de l'économie mondiale. Cependant, la capacité d'export de la Nouvelle-Calédonie (hors nickel) et de la Polynésie est quasiment inexistante et concerne peu de produits.

En Nouvelle-Calédonie, la faiblesse du taux d'ouverture est justifiée par une propension insuffisante à exporter des services (7 % en 2007), alors que la

clause ». Ainsi « ces dispositions spécifiques procurent des périodes plus longues pour l'application des accords et proposent un soutien pour mettre en place l'infrastructure indispensable pour s'associer aux travaux de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), gérer les différends et appliquer les normes techniques. »

¹⁹ Le rapport, *The Potential Impact of PICTA on Smaller Forum Island Nations*, de l'Institut pour le commerce international dans le Pacifique, souligne que les bénéfices directs de l'intégration à la zone de libre-échange sont faibles. Cependant, les États insulaires d'Océanie doivent s'insérer dans les flux d'échanges internationaux pour éviter un déclin graduel causé par l'isolement économique.

²⁰ Le taux d'ouverture mesure les échanges extérieurs d'une économie. Il correspond au rapport des importations et des exportations à deux fois la valeur du PIB [(Exportations + Importations)/2]/PIB x 100].

Polynésie française affiche une propension à exporter des biens extrêmement faible (3 %) ²¹. Le taux d'ouverture moyen des territoires français concernant les services est également inférieur à celui des autres petits États insulaires (PEI) du Pacifique (15 % contre 22 %) (IEOM, 2011).

Ainsi, le protectionnisme affiché par les territoires français a permis de se soustraire aux standards de productivité et a contribué à freiner leur intégration dans la division internationale du travail (Poirine, 2007). Le principal effet pervers sur le long terme reste l'absence de nouvelles spécialisations internationales permettant de diversifier les exportations.

Par conséquent, on observe une dépendance à un produit ou à une ressource naturelle unique dans beaucoup de petits États insulaires (PEI), alors que le tourisme de masse apparaît comme une spécialisation naturelle viable.

Les exportations de nickel et dans une plus faible proportion, le tourisme, représentent plus de 95 % des recettes à l'exportation en Nouvelle-Calédonie. Néanmoins, l'importance du secteur du nickel est très relative pour l'économie calédonienne (environ 10 % du PIB). La Polynésie française présente des caractéristiques sensiblement équivalentes : le poids du tourisme et des produits perliers dans ses exportations équivaut à 65 % des recettes à l'exportation. La limitation des exports dans un secteur unique est une source de vulnérabilité supplémentaire au vu de la volatilité des cours du nickel et de la perle (ISEE, 2012).

L'économie des territoires français du Pacifique s'est développée historiquement autour du marché intérieur via de solides mesures protectionnistes et ne semble pas adaptée à la concurrence internationale. La Nouvelle-Calédonie présente la plus forte densité artisanale de France : il faut garder en mémoire que 80 % du PIB est produit par le tissu de PME/PMI.

3. 2. L'intégration des territoires français dans les flux mondiaux et régionaux

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont peu insérées dans les flux d'échanges mondiaux. Néanmoins, il faut souligner que ni les petits États insulaires (PEI), ni l'Australie et la Nouvelle-Zélande ne sont intégrés dans les grands flux internationaux on observe une « périphérisation » générale de l'Océanie. Les échanges économiques et financiers des territoires français sont quasiment inexistantes avec les économies insulaires (PEI), mais présentent un potentiel réel avec l'Australie et encore davantage avec la Nouvelle-Zélande (voir cartes 1 et 1 bis).

Les petits États insulaires (PEI) ne sont pas industrialisés, la densité démographique y est excessivement faible et le niveau de PIB très inférieur à celui des territoires français. Ils ne sont pas pour le moment des partenaires commerciaux pertinents. Les flux de transactions courantes avec les économies insulaires représentent 0,3 % du total en 2011. Il faut noter que 70 % des échanges de services de la Nouvelle-

²¹ Les données sont tirées du rapport annuel de l'IEOM de 2012 et de la note conjoncturelle de janvier 2011 en Nouvelle-Calédonie.

Calédonie vers les petits États insulaires (PEI) sont orientés vers le Vanuatu (services aux entreprises, transports et voyages). Fidji représente 40 % des échanges de biens de la Polynésie française avec les petits États insulaires (PEI) du Pacifique (IEOM, 2011, 2012-a).

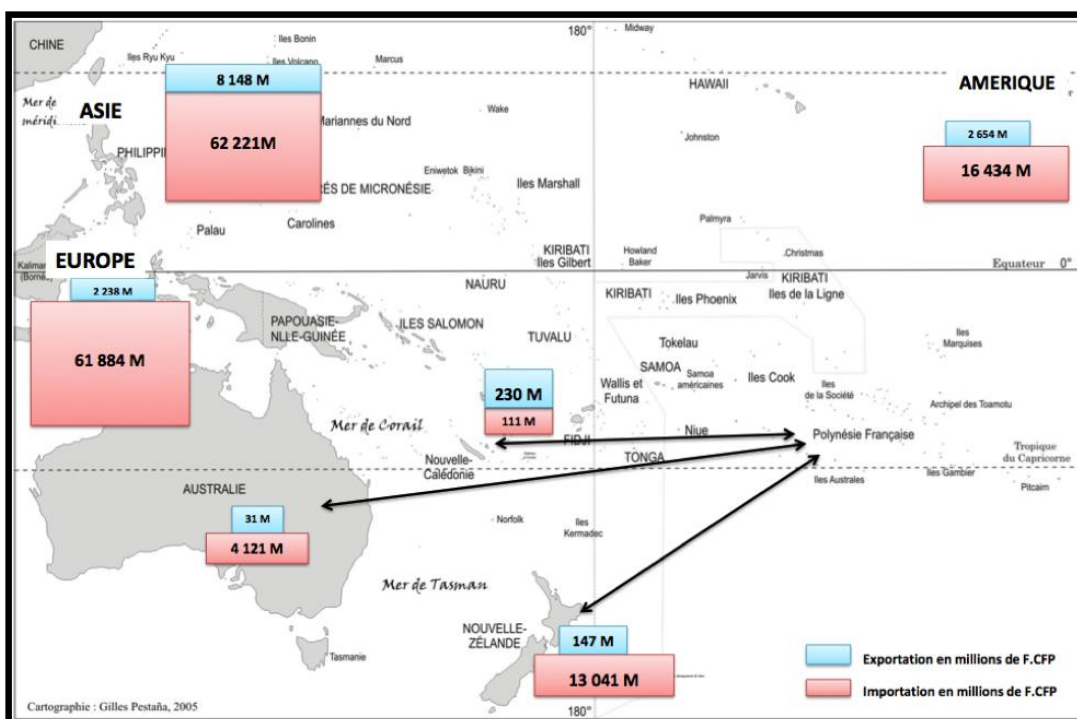
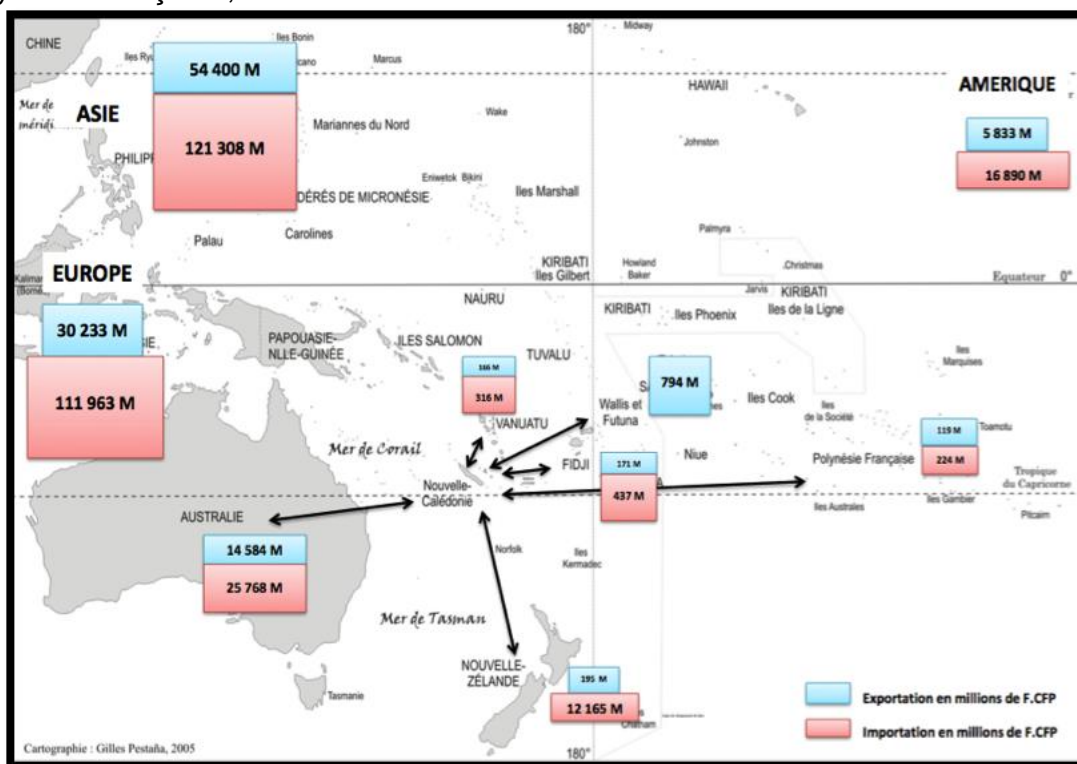
On assiste cependant à une sensible tendance au renforcement des échanges avec la région Asie Pacifique. L'Asie est devenue la première destination des produits d'exportation de la Nouvelle-Calédonie (46,1 % des exports en 2007). Cette tendance reste très relative dans la mesure où ces exports reposent uniquement sur le nickel et très peu sur les produits de la crevetticulture (Nouvelle-Calédonie 2025, 2009, Atelier 4 Mondialisation, 112-134).

L'Union européenne (UE) et la France restent sur la période 2006-2008 les premiers partenaires de la Nouvelle-Calédonie (58 %) et de la Polynésie française (72 %) pour les flux d'échanges²² (IEOM, 2011).

En raison de la montée en puissance des économies asiatiques, le potentiel de commerce avec les territoires français pourrait être stimulé, tant au niveau des importations de biens que des exportations de nickel. De plus, les volumes d'échanges actuels vers les pays membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) illustrent l'inadéquation de l'offre des territoires français avec la demande de leur environnement régional.

²² Selon le principe de non réciprocité, les produits originaires des Pays et territoires d'outre-mer (PTOM) importés dans l'Union européenne (UE) ne sont pas soumis aux droits de douanes ni aux restrictions quantitatives.

Cartes 1 et 1 bis : flux moyens d'investissements de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française, entre 2010 et 2013



Sources : Institut de la statistique et des études économiques, institut de la statistique de la Polynésie française, 2013.

3. 3. Les territoires français entre les petits États insulaires (PEI), l’Australie et la Nouvelle-Zélande

La taille des îles avoisinantes et leur niveau de PIB devraient avoir un effet sur le volume des échanges économiques et financiers des deux collectivités françaises²³.

Logiquement, une taille de marché élevée coïncide avec une production de masse et une consommation conséquente. Par ailleurs, le volume des flux d’Investissements directs étrangers (IDE) est particulièrement sensible au niveau de PIB par tête. La stabilité des institutions, des infrastructures, et la main-d’œuvre qualifiée, sont également un gage de confiance et influent directement sur le volume d’échange.

Bien que les territoires français présentent un niveau de PIB par habitant quasiment identique avec leurs proches voisins australiens et néo-zélandais, les volumes d’échanges sont marginaux. L’Australie représente 10 % des transactions courantes pour la Nouvelle-Calédonie et la Nouvelle-Zélande, 2 %. Cependant, l’Australie est le deuxième fournisseur de services de la Calédonie, en raison des projets miniers et du tourisme. Soulignons que les échanges de la Polynésie avec l’Australie (5 %) et la Nouvelle-Zélande (3 %) subissent une tendance à la baisse (IEOM, 2011).

Par conséquent, le faible niveau de développement et l’étroitesse des marchés des petits États insulaires (PEI) pénalisent le développement des échanges commerciaux avec les territoires français²⁴. Le niveau des PIB australien et néo-zélandais combiné à la stabilité de leurs économies constitue un potentiel d’échanges pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française²⁵. Cependant, la forte valeur ajoutée des biens australiens et néo-zélandais est de nature à déstabiliser les marchés des territoires français. Les perspectives de consolidation des échanges se situent au niveau des services, et plus particulièrement du tourisme, ainsi que des services professionnels et financiers.

²³ Les travaux de Taglioni (2004), *La coopération régionale dans l’Océanie insulaire : des processus polymorphes*, décrivent les défis des processus de coopération régionale dans les ensembles d’États insulaires. Il est à retenir que les mécanismes de coopération des Membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) ne recouvrent pas les mêmes réalités, leurs modalités de mise en œuvre sont différentes.

²⁴ Autant du côté recettes que du côté dépenses, les transactions courantes avec les petites économies insulaires représentent moins de 1 % de ces flux sur la période 2006-2008.

²⁵ Voir les études trimestrielles des flux commerciaux du Département statistique du secrétariat de la Communauté du Pacifique (CPS). Le nouveau système d’information PRISM (Pacific Regional Information System) permet des études sur des statistiques récentes et uniformes aux trois territoires français en Océanie. Il regroupe les bases de données régionales de l’Institut de la Statistique et des Etudes Economiques (ISEE), l’Institut de la Statistique de la Polynésie Française (ISPF), le Service Territorial de la statistique et des Etudes Economiques (STSEE).

3. 4. La nature des flux commerciaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française

Nous avons souligné la quasi-inexistence des échanges entre les petits États Insulaires (PEI) du Pacifique et les territoires français. À ce titre, la mise en place d'accords commerciaux propres à l'Océanie insulaire, Picta et Pacer, semblerait présenter de nouveaux débouchés pour les biens à l'export de Nouvelle-Calédonie et Polynésie Française ²⁶.

Les flux de transactions courantes de la Polynésie française avec la Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna sont équivalents aux deux tiers des d'échanges avec les économies insulaires en Océanie (voir annexes 1 et 1 bis). Pour la Nouvelle-Calédonie, les deux autres collectivités françaises représentent plus de 40 % des exportations de biens dans le Pacifique entre 2006 et 2008 (IEOM, 2011).

Par ailleurs, les échanges des petits États Insulaires (PEI) avec les grands pays développés à économie de marché d'Océanie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, sont beaucoup plus développés : ces deux pays fournissent en effet plus de 40 % des importations de biens des petits États Insulaires (PEI) du Pacifique (15 % pour les deux collectivités françaises) et accaparent environ 25 % de leurs exportations (5 % en Nouvelle-Calédonie et Polynésie française) (IEOM, 2011).

La stimulation requise des exportations de biens polynésiens et calédoniens semblerait obéir à une logique naturelle d'intégration économique au sein de leur environnement régional. Mais l'isolement historique des anciennes colonies françaises a abouti à un décalage avec les réalités insulaires océaniques. Le modèle économique mono exportateur a eu pour conséquence le développement du secteur de la ressource naturelle et des secteurs non exposés à la concurrence (bâtiment et secteur public) au détriment du secteur productif et agricole, dont la productivité se dégrade.

En outre, les exportations agricoles en Polynésie française (coprah, vanille) et en Nouvelle-Calédonie (café, aquaculture) (voir annexe V) sont délaissées en raison de la faible rentabilité d'exploitation : la hausse continue et généralisée des prix locaux ne se répercutant pas sur les prix aux producteurs (Poirine, 2007).

Les territoires français présentent de nombreuses caractéristiques du « syndrome hollandais »²⁷, ce qui justifie la faible capacité d'export de marchandises et plus particulièrement la place prépondérante du secteur des services dans l'économie. Pour autant, le tourisme seul service non naturellement protégé de la concurrence internationale, a tendance à régresser.

²⁶ Une étude de Jérôme Trotignon (2010), *L'intégration régionale et la multilatéralisation des flux commerciaux ? Un modèle de gravité utilisant des données de panel*, simule la progression des exportations de biens à l'intérieur d'une zone de libre échange.

²⁷ Le « syndrome hollandais » correspond aux effets pervers de la rente tirée de la différence entre le prix de vente et le coût d'exploitation des ressources naturelles. Le gonflement des exportations tire vers le haut le taux de change, réduisant d'autant la compétitivité internationale des produits locaux, et entraînant une désindustrialisation conséquente.

3. 5. Quel commerce extérieur pour une croissance durable

Tout d'abord, rappelons que le commerce mondial a été très impacté par la crise financière des « subprimes » de 2008, qui s'est diffusée à l'économie réelle et a engendré une récession qui perdure dans de nombreux pays. Ainsi, le taux de croissance des échanges de marchandises a été de 2 % en 2012, et reste bien inférieur au taux moyen de 6 % précédant la crise. Dans cet environnement dégradé, le taux de couverture²⁸ du commerce extérieur est de 37 % en Nouvelle-Calédonie et seulement 8 % en Polynésie française (voir annexes II et II bis). Le solde commercial²⁹ présente donc un déséquilibre chronique qui impose une réflexion sur les possibilités d'autorégulation des territoires français.

En Nouvelle-Calédonie, le déficit commercial se creuse pour atteindre 181 745 millions de Francs Pacifique en 2013. La baisse sensible des importations (- 4 %) se justifie en partie par une stabilisation de la consommation des ménages, et des besoins en produits énergétiques des grands projets miniers (voir annexe III). Parallèlement, les exportations en baisse (- 14 %) restent dépendantes de la filière du nickel, qui en représente 92 % en valeur (IEOM 2014).

Après avoir atteint un pic en 2011 (316 708 millions de Francs Pacifique), les importations stagnent en 2013 (290 989 millions de Francs Pacifique), principalement en raison de la hausse du coût de l'énergie, et de la mise en route des grands projets miniers au Nord et Sud qui ne nécessitent plus autant de ressources et matériaux qu'en phase de construction. Par ailleurs, les importations de produits alimentaires et de biens de consommation sont restées stables à un niveau historiquement élevé (environ 40 000 millions de Francs Pacifique en 2012 et 2013), témoignant de la vitalité de la consommation des ménages (voir annexe III).

En 2013, les exportations de métal en volume, liées au secteur du nickel, représentent 81 000 tonnes (il s'agit d'une estimation). Dans un contexte de stagnation de la demande mondiale, le ralentissement de l'appréciation du cours du nickel au London Metal Exchange (LME) a conduit à une attitude attentiste des principaux producteurs mondiaux qui ont ainsi accumulé des stocks. Les exportations des « Minerais, Scories, et Cendres », liées à la production de l'industrie minière subissent une baisse de 24 % en valeur. En outre, la montée en puissance de la production dans les usines du Nord et du Sud a contribué à équilibrer la baisse des exportations de mattes (sulfures de nickel) et permet une augmentation graduelle de la production de Nickel Hydroxyde Cake (NHC) (voir annexes 5 et 6). Ainsi les exportations en volume ont atteint un niveau de 81 000 tonnes (estimation)

²⁸ Le taux de couverture permet de comparer, pour une économie ou un secteur particulier, les exportations et les importations, celles-ci étant mesurées en valeur ou en volume. Il s'exprime en pourcentage. Taux de couverture = exportations/importations x 100. Dans le cas où le commerce extérieur est en équilibre, le taux de couverture est de 100 %, puisque les exportations et les importations sont égales.

²⁹ Le solde commercial représente la différence entre les exportations (ventes de produits nationaux à l'étranger) et les importations (achats de produits étrangers) de marchandises. Le solde est calculé en valeur, c'est-à-dire en Francs Pacifique courants.

de minerais de nickel (ferronickel 66 000 tonnes, matte 10 000 tonnes, NHC 3 000 tonnes, NiO 2 000 tonnes). Du reste, les deux nouvelles usines d'affinage de nickel aux technologies différentes, l'une pyro-métallurgique (SMSP-Xstrata) au Nord, hydro-métallurgique (Vale NC) au Sud, ont débuté leur mise en production. Ces usines ont une capacité annuelle de 60 000 tonnes d'oxyde de nickel et de 5 000 tonnes de carbonate de cobalt. Le poids des exportations de minerais va donc augmenter proportionnellement, essentiellement en Asie-Pacifique (Australie, Corée du Sud, Japon et Chine), cependant elles ne représentent aujourd'hui que 8 % des volumes de transactions du nickel au niveau mondial. Enfin, les produits de la crevetticulture, marginaux dans le total des exportations, baissent légèrement par rapport à 2012 (- 1 %), confirmant la fragilité du secteur (ISEE, 2013).

En Polynésie française, le déficit de la balance commerciale s'amplifie en 2013 pour atteindre 147 930 millions de Francs Pacifique. On observe une légère hausse du volume d'échange global marqué par une augmentation sensible de la valeur des importations (161 523 millions de Francs Pacifique) et une hausse plus mesurée de la valeur des exportations (13 593 millions de Francs Pacifique) (voir annexe II bis).

Le recul du volume d'échanges avec l'Océanie illustre une demande intérieure en retrait (voir annexe IV bis), entre les années 2012 et 2013, la part des imports subit une baisse de 12 %. Les biens intermédiaires et produits manufacturés restent le premier poste de biens importés. Plus généralement, la valeur de la majorité des produits importés diminue, à l'exception des produits de l'industrie automobile dont les importations locales progressent de 1,6 % entre 2012 et 2013 (ISPF, 2013).

Par ailleurs, la valeur des exportations régionales diminue sensiblement, passant de 631 millions en 2012 à 534 millions de Francs Pacifique en 2013 (voir annexe V bis). Ainsi, la perle de Tahiti, qui représente plus de 80 % des exportations locales n'a pas subi de variation majeure avec une baisse de 1 % du volume de ses commandes (ISPF, 2013). En outre, les ventes d'huile de coprah, de vanille et de monoï diminuent sensiblement et contribuent au recul des exportations polynésiennes en Océanie et dans le monde.

Sur la dernière décennie, la baisse des volumes d'importation reflète un ralentissement de la demande intérieure. De plus, le commerce extérieur de la Polynésie française présente un taux de couverture insuffisant avec ses partenaires régionaux. À l'image de la Nouvelle-Calédonie, la balance commerciale est structurellement déficitaire : les exportations de produits locaux, essentiellement composées de produits perliers, de poisson et de plantes (noni), ne couvrent pas les importations. La consommation ayant stagné et l'investissement s'étant contracté seul le commerce extérieur peut contribuer à la croissance.

4. Les perspectives d'intégration régionale pour les territoires français du Pacifique

4. 1. La question de la libéralisation des services

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le Bureau du conseiller supérieur chargé des questions commerciales (OCTA) du Forum des îles du Pacifique (FIP) ont mis en place le premier groupe de travail régional sur le commerce des services pour le Pacifique à Port-Vila en août 2013. Daniel Toara, ministre du commerce du Vanuatu, a ouvert l'atelier en présentant les enjeux de la zone de libre-échange en Océanie :

« Le commerce des services est devenu le principal moteur de la croissance économique pour de nombreux pays du monde, et en particulier pour les petits pays en développement vulnérables ayant une faible capacité d'exportation, tels que les pays insulaires du Pacifique ».

En effet, on observe depuis le début des années 2000 une transformation du modèle économique insulaire qui se tourne progressivement vers le secteur tertiaire. La part des services dans le total des exports a augmenté de 26,5 % entre 2000 et 2004 au sein des membres du Forum des îles du Pacifique (UNCTADstat, 2005)³⁰. En 2010, le secteur tertiaire représentait 56 % du P.I.B à Tonga et 75 % à Kiribati, au Vanuatu et en Polynésie française (CESAP, 2012)³¹.

Toutefois, le protocole sur les services du PICTA (TIS) n'est ouvert à signature que depuis le 28 août 2012. Si neuf pays ont signé le protocole, seuls Samoa et Nauru l'ont ratifié en août 2013. Malgré les sept cycles de négociation, il n'existe aucun calendrier concernant la mise en concurrence des secteurs clés tels que le tourisme, les transports, les communications, ainsi que les services financiers.

Les enjeux économiques sont réels et l'ouverture de monopoles de longue date est un processus sensible. La libéralisation des services s'étend donc sur une longue période en raison de la multitude des barrières institutionnelles, techniques et réglementaires existantes.

³⁰ UNCTADstat est la plateforme de diffusion des bases de données nationales lancée en octobre 2010 par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). Elle offre des séries statistiques couvrant plusieurs décennies, ce qui permet des analyses de politiques menées ou possibles sur le long terme. La CNUCED harmonise et diffuse des statistiques issues de différentes bases de données nationales ou internationales.

³¹ Le *rapport Economique et Social pour l'Asie et le Pacifique* du CESAP est une publication macroéconomique annuelle. Il permet de comparer les performances des pays membres du Forum des îles du Pacifique dans leur environnement régional. La Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) est une des cinq commissions régionales de l'Organisation des Nations unies pour l'Asie et l'Océanie. Elle a été créée en 1947 à Bangkok (Thaïlande), elle compte aujourd'hui 53 États membres et 9 États associés.

Selon les normes du Système commercial multilatéral (SCM) la notion d'exportation de services est segmentée en quatre « modes » : services transfrontaliers (mode 1), consommation à l'étranger (mode 2), présence commerciale à l'étranger (mode 3) et présence commerciale de représentants du pays d'origine (mode 4)³². Ainsi, la libéralisation des services aux particuliers et aux entreprises s'articule en fonction du pays de production et de consommation.

L'ouverture progressive de secteurs qui ont toujours été soumis à restriction, tels que les services financiers ou les services professionnels, offre de nouvelles perspectives d'échanges pour les territoires français du Pacifique.

L'Australie fournit déjà plus de 30 % des services de la Nouvelle-Calédonie. Elle intervient dans les prestations de construction des grands projets miniers. Également, l'Australie est devenue la première destination des résidents calédoniens, devant la métropole. Le secteur du tourisme représente plus de 50 % des exportations de la Polynésie française sur la période 2000-2009 (IEOM, 2011). Le potentiel de stimulation des échanges commerciaux est donc réel.

Soulignons que l'industrie du tourisme est intimement liée à la libéralisation des services : 542 millions de dollars ont été dépensés en 2009 par les visiteurs australiens et néo-zélandais dans les pays insulaires du Pacifique (Oxfam, 2009).

Pour autant, l'ouverture à la concurrence du secteur tertiaire ne fait pas consensus au niveau du Forum des îles du Pacifique (FIP). Au regard de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le protocole du PICTA sur le commerce des services (TIS) est une « zone hors AGCS ». Il comprend une clause de « traitement spécial » qui n'impose aucun délai pour l'application des obligations du cadre multilatéral.

4. 2. Quel schéma migratoire pour le Pacifique insulaire ?

Les petits États insulaires (PEI) affrontent de nombreux défis au niveau de la gestion des inégalités, de l'isolement, de l'accès aux services de la santé et de l'éducation. La pression des populations sur les ressources intérieures est réelle et favorise les migrations internationales.

La forte hétérogénéité des économies du Pacifique incite fréquemment la migration des populations des petits États insulaires (PEI) vers les pays développés d'Océanie tels que l'Australie et la Nouvelle-Zélande (CESAP, 2007).

³² Lors du cycle d'Uruguay en 1994, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a adopté l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). L'annexe 1B définit les services en quatre catégories :

- mode 1 : services transfrontaliers (seul le service franchit la frontière, par exemple un service de commerce en ligne)
- mode 2 : consommation à l'étranger (par exemple le tourisme)
- mode 3 : présence commerciale ou investissement à l'étranger (par exemple l'ouverture d'une filiale hors des frontières)
- mode 4 : présence commerciale de représentants du pays d'origine (par exemple un expatrié).

Selon l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), l'admission temporaire de personnes physiques étrangères en tant que fournisseurs de services sur leur territoire correspond au mode 4³³. La gestion des flux des travailleurs temporaires (TMNP) de l'accord PICTA est actuellement à l'étude au Forum des îles du Pacifique (FIP). Il n'existe aujourd'hui aucune mesure au niveau régional concernant les conditions d'admission, le séjour et le traitement des travailleurs non nationaux³⁴.

La politique migratoire reste donc une compétence nationale, adaptée aux exigences locales. Cependant, sous l'impulsion récente de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, de nouveaux accords-cadres ont pour ambition de réguler les flux migratoires en Océanie, particulièrement le travail saisonnier dans l'agriculture.

En effet, le Pacifique insulaire est caractérisé par une population jeune et relativement peu formée, donc encline à proposer sa force de travail dans les divers travaux saisonniers.

Ainsi, le gouvernement australien a introduit le Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme (PSWPS) en 2008 pour répondre au manque de main-d'œuvre dans l'horticulture. Pour le moment, cet accord pilote ne rencontre pas le succès espéré, seulement 1 100 travailleurs saisonniers du Pacifique insulaire ont participé au programme depuis sa création (voir Tableau 2). Le manque d'information et la peur de l'inconnu ont poussé les agriculteurs australiens à contourner ce schéma migratoire³⁵. La concurrence du programme de migration temporaire Working Holiday Visa (WHV) offrant une main-d'œuvre illégale d'environ 37 000 travailleurs en 2008 doit être remise en question (Hay, Howes, 2012).

À l'opposé, le programme migratoire proposé depuis 2007 par la Nouvelle-Zélande, Recognised Seasonal Employer (RSE), a permis à 7 000 travailleurs saisonniers du Pacifique insulaire de répondre aux besoins de l'industrie agricole. Le schéma a fait

³³ Au regard de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Mode 4 : « *ne se rapporte pas aux personnes qui demandent la citoyenneté, recherchent un emploi permanent ou souhaitent résider en permanence dans un pays* », il comprend par exemple les comptables, médecins, professeurs, ouvriers du bâtiment, ouvriers agricoles. A titre de comparaison, au niveau du droit communautaire, la libre circulation des travailleurs temporaires a été transcrite par l'Union européenne (UE) sous la directive du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, dite « directive Bolkestein ».

³⁴ Le Forum des îles du Pacifique (FIP) analyse les possibilités pour intégrer un schéma migratoire à l'accord PICTA, le Temporary Movement of Natural Persons (TMNP) doit respecter à terme les engagements du mode 4 de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

³⁵ Une étude réalisée par le centre d'étude sur l'Asie et le Pacifique de l'Australian National University sur un panel de 183 producteurs agricoles établit que plus de 50 % des exploitants ne connaissent pas le Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme (PSWPS), 4 % envisageraient de l'utiliser et 70 % sont satisfaits de la main d'œuvre temporaire disponible.

l'objet d'études (Gibson, McKenzie, 2010) qui ont mis en avant l'impact positif sur le développement du bien-être général des communautés du Pacifique³⁶. On observe un taux de scolarisation supérieur, ainsi qu'une augmentation annuelle des revenus par foyer de 30 % chez les participants du Vanuatu et de Tonga.

Tableau 2 : nombre annuel de travailleurs saisonniers en Australie et en Nouvelle-Zélande, de 2007 à 2011.

	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
New Zealand (RSE)	4,451	7,695	6,895	7,052
Australia (PSWPS)	-	56	67	392

Sources : Ministère australien de l'éducation, de l'emploi et des relations professionnelles, département néo-zélandais de l'immigration, 2011.

Néanmoins, en raison de leur statut de Pays et territoires d'outre-mer (PTOM) les territoires français ne sont pas intégrés dans les principaux flux migratoires d'Océanie. La métropole reste à l'origine de 80 % des arrivées et des départs en Nouvelle-Calédonie. Un flux conséquent (497 personnes en 2008) est constaté vers l'Australie selon le critère de séjour « 12 mois sans interruption », mais concerne principalement les Calédoniens hautement qualifiés (ISEE, 2011). En Polynésie, l'essentiel des flux migratoires est également concentré vers la métropole. Cependant, l'environnement insulaire polynésien morcelé favorise les mouvements de population vers Tahiti. On observe une désertification des îles de l'archipel au profit de Papeete et de sa zone urbaine (Hauteserre, 2004).

D'un côté, les migrations internationales apparaissent comme un élément structurel du système économique et social dans les petits États insulaires (PEI) d'Océanie. Elles représentaient une source de revenus équivalente à 12 % du PIB en 2005 (Connell, Brown, 2005). De l'autre, les pays développés du Pacifique ont un réel besoin de main-d'œuvre, particulièrement dans l'industrie agricole. Néanmoins, les tentatives de contrôle des flux migratoires sont récentes : Recognised Seasonal Employer (RSE) en Nouvelle-Zélande, Emploi local³⁷ en Nouvelle-Calédonie, et ne

³⁶ Cette analyse fait partie d'un projet du groupe de recherche sur le développement de la Banque Mondiale qui étudie les déterminants et les conséquences des migrations, des envois de fonds et étudie les impacts des programmes de migration saisonnière. Une évaluation prospective pluriannuelle a permis de mesurer l'impact de la participation à ce programme à Tonga et au Vanuatu. Ainsi, le Recognised Seasonal Employer (RSE) a augmenté le revenu et la consommation des ménages et a eu des effets bénéfiques sur le développement de la communauté et la scolarisation des enfants à Tonga. Il a été évalué comme étant le Programme d'emploi saisonnier le plus efficace à ce jour.

³⁷ La Loi n° 2012-9 du 27 juillet 2010 relative à la protection, la promotion et le soutien à l'emploi local est pleinement entrée en vigueur en février 2012. L'embauche d'un citoyen de la Nouvelle-Calédonie est la règle. Mais surtout, les dispositions de la Loi ne s'appliquent ni à la majorité des contrats à durée déterminée de moins de 3 mois, ni au travail temporaire pour des missions de moins de 3 mois et favorise ainsi l'immigrations liés au travail saisonnier.

font pas consensus au niveau régional. Les politiques migratoires restent donc une compétence nationale et ne sont pas pour le moment traitées au Forum des îles du Pacifique (FIP).

4. 3. Quelle structure du commerce extérieur pour l'intégration à une union régionale Pacifique ?

On observe un manque incontestable de recul sur les secteurs à soutenir à l'export et sur l'équilibre à espérer entre ce qui peut être importé ou produit localement. Les territoires français qui cherchent leur place comme États associés autonomes dans le Pacifique devraient être en mesure d'assumer seuls une réflexion de fond sur la politique économique propre à servir le bien-être général.

Tout d'abord, la structure du tissu industriel et commercial des territoires français n'est pas assez organisée en réseau. Le manque de visibilité des différentes filières freine considérablement les échanges au niveau international. La création en Nouvelle-Calédonie de l'Établissement de régulation des prix agricoles (ERPA) reste isolée, mais devrait être imitée par d'autres secteurs d'activités. Le regroupement des PME/PMI d'une filière permet la mise en commun des ressources et des savoir-faire techniques pour se tourner vers de nouveaux marchés. La Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie (FINC) ne possède pas pour le moment de structure dédiée à l'étude et à l'accompagnement des industriels tournés vers l'export. En outre, la capacité à exporter sa production se traduit également par la disposition de ses entreprises à se développer dans d'autres pays. Ainsi, la Société minière du Sud Pacifique (SMSP) reste l'une des rares sociétés calédoniennes ayant adopté une dimension internationale en ayant pris des participations dans l'usine sidérurgique de Posco en Corée du Sud (Nouvelle-Calédonie 2025, Atelier Mondialisation, 2009).

La Polynésie connaît un véritable déclin industriel, son faible tissu productif fondé sur le bâtiment et la construction navale reste orienté sur le marché intérieur. Le secteur industriel contribue à hauteur de 7 % à la formation du PIB en 2011 (IEOM 2012), les exports sont concentrés uniquement sur l'industrie de la perliculture. L'accompagnement de la chambre de commerce et d'industrie répond aux besoins des entreprises dans leurs démarches à l'export.

L'intégration régionale proposée par les accords PICTA et PACER implique naturellement une réflexion de fond sur les orientations économiques des territoires français du Pacifique. L'économie de rente combinée à une protection tarifaire soutenue par la métropole et l'Union européenne (UE) ont conduit à un manque total de réflexion sur la viabilité du système économique (Descombels, Lagadec, 2009). Si les gouvernements calédonien et polynésien souhaitent développer la coopération régionale, la structure des marchés insulaires ne se prête pas à l'adoption d'une zone de libre-échange locale. Les îles du Pacifique ont peu de compétences pour l'export, les flux d'échanges intra-océaniques sont quasiment inexistantes ou symboliques et ne peuvent pas être réellement stimulés.

Cependant, l'adoption des accords PICTA et PACER reste une première étape vers le libre-échange en Océanie : ils engagent un calendrier pour moderniser les économies insulaires et s'insérer dans la mondialisation. Ainsi, la question de la

structure du commerce extérieur va se poser naturellement, au même titre que l'ouverture à la concurrence des biens et des services.

4. 4. Une volonté politique soutenue par la France et l'Union européenne (UE)

Tout d'abord, le statut de la Nouvelle-Calédonie se caractérise par l'accord de Nouméa qui régit le territoire. Dans l'attente d'échéances entre 2014 et 2018, et plus particulièrement de nouvelles consultations sur l'autodétermination, la loi constitutionnelle n° 98-160 du 20 juillet 1998 et la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 ont doté la Nouvelle-Calédonie d'un cadre législatif et institutionnel unique. Pour accompagner l'émancipation du territoire, le Gouvernement, le Congrès, le Sénat coutumier, le Conseil Économique et social et trois provinces ont été créés ou renforcés.

Au 1^{er} janvier 2000, le pouvoir exécutif a été transféré au Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Le territoire est devenu compétent dans de nombreux domaines auparavant assurés par l'État, dès lors ces transferts de compétences sont irréversibles (Chauchat, 2011).

Concernant les relations extérieures et la coopération régionale qui sont une compétence partagée entre l'État français et le territoire, le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a créé une cellule de coopération régionale et des relations extérieures. D'autres structures ont vu le jour plus récemment pour accompagner les entreprises dans leurs projets d'exportation : l'agence de développement économique (ADECAL) et le programme européen de compétitivité des entreprises (COSME).

La création du statut de membre associé au Forum des îles du Pacifique (FIP) en 2006 marque une première étape vers la coopération régionale. Pour la première fois, les États du Forum étudient l'ouverture d'un processus formel d'accession de la Nouvelle-Calédonie au statut de membre à part entière. En septembre 2013, au 44^e sommet du Forum des îles du Pacifique (FIP) des îles Marshall, la Calédonie a donc fait un pas supplémentaire vers son accession au statut de membre. La conclusion du président du gouvernement, M. Martin, à l'issue du sommet synthétise parfaitement la période de transition qui s'opère en Nouvelle-Calédonie :

« Cette décision constitue une avancée sans précédent pour la démarche de la Nouvelle-Calédonie. Les conclusions du rapport sont très ambitieuses, elles engagent sans réserve le secrétariat du Forum des Îles du Pacifique (FIP) et la Nouvelle-Calédonie dans un processus collaboratif devant permettre de déterminer précisément les conditions institutionnelles et juridiques de cette évolution statutaire alors que nombre des secteurs d'intervention du Forum relèvent aujourd'hui de la compétence de l'État qui prendra lui-même toute sa part dans ce processus ».

Enfin, la Polynésie française est également membre associé du Forum des îles du Pacifique (FIP) depuis 2006 sans pour autant demander une révision de ce statut. La réflexion sur l'intégration régionale semble cristallisée par la décision de l'assemblée générale de l'Organisation des Nations unies (ONU) qui a inscrit cette dernière sur la liste des territoires à décoloniser lors de son assemblée plénière du 17 mai 2013.

Conclusion

La création d'une zone de libre-échange commune aux États d'Océanie, par le biais des accords PICTA, PACER et PACER Plus, se heurte à l'hétérogénéité des niveaux de développement économique et au manque de vision pour une intégration économique régionale.

La majorité des membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) remet en question la structure même des accords qui ne respectent pas pour le moment le cadre d'échange de l'Article XXIV du GATT. Aujourd'hui, les véritables enjeux de l'intégration régionale dans le Pacifique n'ont pas été traités. Ni l'ouverture à la concurrence des secteurs du tourisme, services professionnels et financiers, ni la libre circulation des travailleurs temporaires n'ont pu faire consensus pour être insérés dans l'architecture de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (Hay, Howes, 2012).

Par ailleurs, la structure économique des territoires français semble inadaptée à l'adoption d'une zone de libre-échange proposée par les accords PICTA et PACER. En Nouvelle-Calédonie, sur 23 170 entreprises en 2008, 97,6 % ont moins de 10 salariés. Comme dans la majorité des îles du Pacifique, le modèle économique n'est orienté que vers le marché intérieur et présente peu de compétences pour l'export (Scollay, 2001).

Une première étape vers l'intégration régionale conduirait vers un renforcement du cadre institutionnel (Forum des îles du Pacifique, Groupe mélanésien fer de lance) et une harmonisation des normes et standards techniques.

Le cadre d'échange océanien caractérisé par le diktat de la distance et une forte hétérogénéité des économies semble donner tout son sens à un processus de régionalisation sur mesure et consensuel. Il est néanmoins à craindre que la redéfinition du Système commercial multilatéral (SMC) en zones d'influence locales ne favorise la « périphérisation » du Pacifique insulaire.

Pour éviter de s'inscrire dans un ostracisme de long terme, les territoires français doivent favoriser une ouverture vers l'Australie et plus particulièrement la Nouvelle-Zélande compatible aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Liste des sigles et abréviations

ACP : Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ADECAL : Agence de développement économique de Nouvelle-Calédonie
AGCS : Accord général sur le commerce des services
ALENA : Accord de libre-échange nord-américain (North American Free Trade Agreement)
APE : Accords de partenariat économique
ASEAN : Association des nations du Sud-Est asiatique (Association of Southeast Asian Nations)
CEROM : Comptes économiques rapides de l'outre-mer
CESAP : Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CNUCED : Conférence des nations unies sur le commerce et le développement
CPF : Classification des produits français
CPS : Communauté du Pacifique
COSME : Programme européen de compétitivité des entreprises
DIMENC : Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie
ERPA : Établissement de régulation des prix agricoles
FEE : Fonds européen de développement
FIP : Forum des îles du Pacifique
FLNKS : Front de libération nationale kanak et socialiste
GATT : Accords généraux sur les tarifs douaniers et le commerce (General Agreement on Tariffs and Trade)
GMFL : Groupe mélanésien fer de lance
ICA : Indicateur du climat des affaires
IDE : Investissements directs étrangers
IEDOM : Institut d'émission des départements d'outre-mer
IEOM : Institut d'émission d'outre-mer
ISEE : Institut de la statistique et des études économiques
ISPF : Institut de la statistique de la Polynésie française
NES : Nomenclature économique de synthèse
OCTA : Bureau du conseiller supérieur chargé des questions commerciales (Office of the Chief Trade Adviser)
OMC : Organisation mondiale du commerce
ONU : Organisation des nations unies
PACER : Accord de renforcement des relations économiques dans le Pacifique (Pacific Agreement on Closer Economic Relations)
PATCRA : Accord commercial entre l'Australie et la Papouasie-Nouvelle-Guinée (Papua New Guinea-Australia Trade and Commercial Relations Agreement)
PEI : Petites économies insulaires
PICTA : Accord commercial des pays insulaires du Pacifique (Pacific Island Countries Trade Agreement)

PICTA TIS : Protocole sur le commerce des services de l'accord commercial des pays insulaires du Pacifique (Pacific Island Countries Trade Agreement Trade in Services)

PMA : Pays les moins avancés

PRISM : Système d'information régional du Pacifique (Pacific Regional Information System)

PSWPS : Programme pilote des travailleurs du Pacifique (Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme)

PTOM : Pays et territoires d'outre-mer

RSE : Emploi saisonnier reconnu (Recognised Seasonal Employer)

SCM : Système commercial multilatéral

SPARTECA : Accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement)

STSEE : Service territorial de la statistique et des études économiques

TMNP : Schéma de migration temporaire des travailleurs (Temporary Movement of Natural Persons Scheme)

TTIP : Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (Transatlantic Trade Investment Partnership)

TPP : Partenariat transpacifique (Trans-Pacific Partnership)

UE : Union européenne

WHV : Visa vacances travail (Working Holiday Visa)

Annexes

Annexe I : commerce extérieur de la Nouvelle-Calédonie en 2013.

<i>En millions de F CFP</i>	Importations		Exportations	
Allemagne	10 936,58	3,76%	79,59	0,07%
Belgique	3 525,39	1,21%	6 145,83	5,63%
Espagne	4 166,31	1,43%	4 009,19	3,67%
France	68 094,97	23,40%	17 402,62	15,93%
Grande-Bretagne	3 765,67	1,29%	340,14	0,31%
Italie	7 024,16	2,41%	1 190,63	1,09%
Pays-Bas	2 170,81	0,75%	131,86	0,12%
Total UE (27)	108 737,64	37,37%	30 165,36	27,61%
Europe Divers	3 165,84	1,09%	0,88	0,00%
TOTAL EUROPE	111 903,48	38,46%	30 166,24	27,61%
Afrique du Sud	632,45	0,22%	2 700,61	2,47%
Afrique Divers	1 099,25	0,38%	117,16	0,11%
TOTAL AFRIQUE	1 731,70	0,60%	2 817,77	2,58%
Etats-Unis	12 687,26	4,36%	5 650,43	5,17%
Amérique Divers	4 202,18	1,44%	142,32	0,13%
TOTAL AMÉRIQUE	16 889,44	5,80%	5 792,75	5,30%
Chine	23 675,56	8,14%	11 165,97	10,22%
Corée du Sud	11 685,34	4,02%	12 664,30	11,59%
Inde	1 201,01	0,41%	2 525,62	2,31%
Indonésie	1 814,80	0,62%	24,35	0,02%
Japon	5 721,25	1,97%	16 198,85	14,83%
Philippines	504,93	0,17%	0,05	0,00%
Singapour	56 718,66	19,49%	250,18	0,23%
Taiwan	1 423,29	0,49%	9 652,31	8,84%
Thaïlande	7 569,94	2,60%	7,72	0,01%
Vietnam	1 309,60	0,45%	1 143,27	1,05%
Asie Divers	9 677,30	3,33%	691,05	0,63%
TOTAL ASIE	121 301,69	41,69%	54 323,66	49,73%
Australie	25 768,26	8,86%	14 584,49	13,35%
Nouvelle-Zélande	12 164,59	4,18%	195,50	0,18%
Fidji	437,34	0,15%	170,70	0,16%
Polynésie-Française	224,28	0,08%	119,04	0,11%
Wallis et Futuna	5,55	0,00%	793,78	0,73%
Vanuatu	316,33	0,11%	166,23	0,15%
Océanie Divers	171,03	0,06%	102,90	0,09%
TOTAL OCÉANIE	39 087,39	13,43%	16 132,63	14,77%
Autres pays	75,57	0,03%	10,81	0,01%
TOTAL	290 989,28	100,00%	109 243,86	100,00%

Sources : Institut d'émission d'outre mer de Nouvelle-Calédonie, institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, 2013.

Note : pour une analyse des données de la balance commerciale l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM) produit un indicateur synthétique du climat des affaires (ICA) propre aux territoires français. Cet indicateur, développé à partir de données économiques quantitatives provenant de plusieurs sources administratives (INSEE, ISEE, Douanes...) est réalisé au moyen d'une analyse en composante principale sur une base trimestrielle.

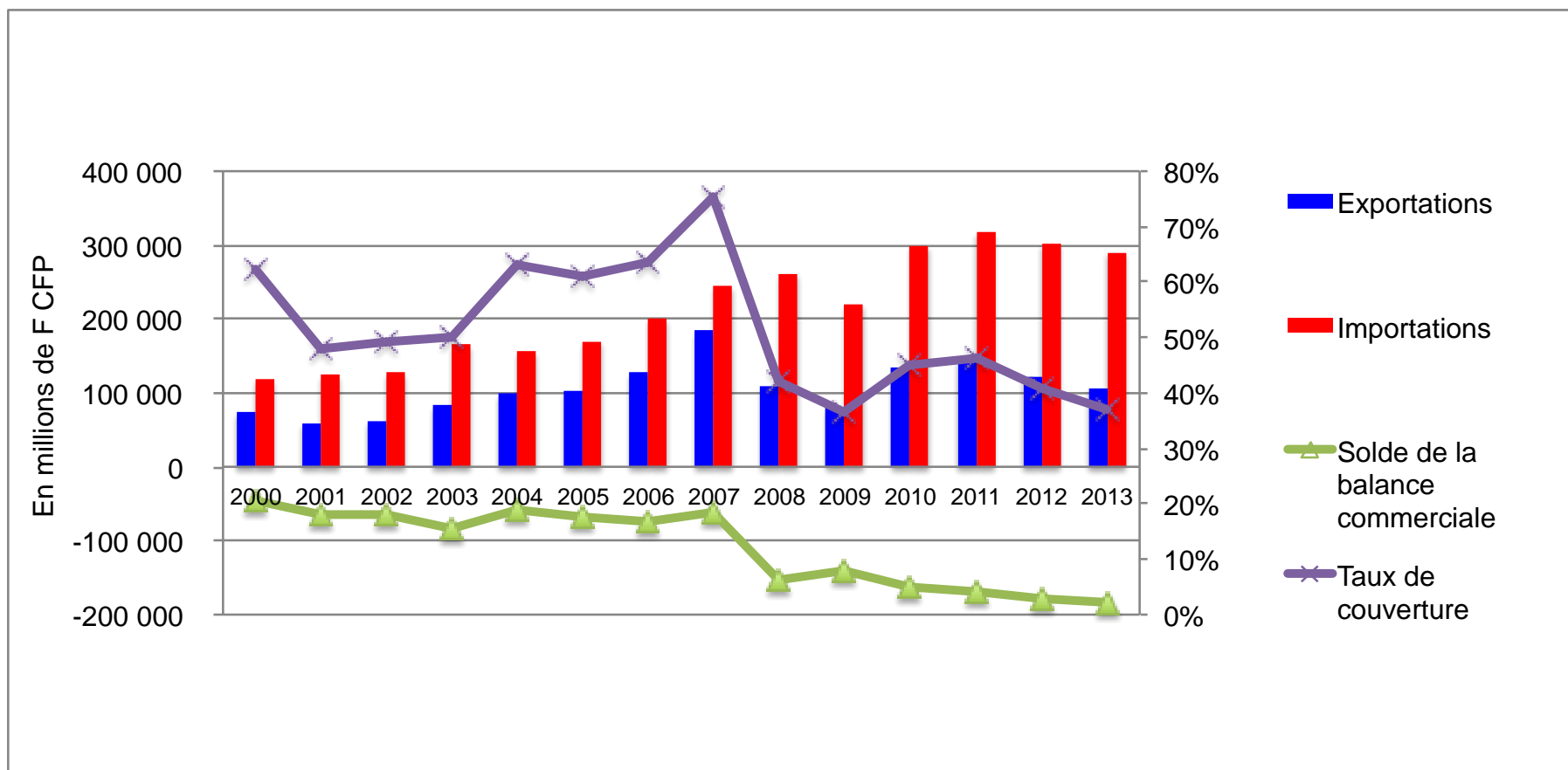
Annexe I bis : commerce extérieur de la Polynésie française en 2013.

<i>En millions de F CFP</i>	Importations		Exportations	
Allemagne	5 163,24	3,20%	122,98	0,90%
Belgique	2 803,85	1,74%	12,67	0,09%
Espagne	2 187,64	1,35%	1,41	0,01%
France	38 964,06	24,12%	1 900,06	13,98%
Grande-Bretagne	1 630,52	1,01%	12,59	0,09%
Italie	3 860,46	2,39%	34,25	0,25%
Pays-Bas	1 738,32	1,08%	16,27	0,12%
Europe Divers	5 536,32	3,43%	137,46	1,01%
TOTAL EUROPE	61 884,41	38,31%	2 237,69	16,46%
Afrique Divers	655,84	0,41%	19,38	0,14%
TOTAL AFRIQUE	655,84	0,41%	19,38	0,14%
Etats-Unis	15 588,40	9,65%	1 981,64	14,58%
Amérique Divers	2 845,65	1,76%	672,73	4,95%
TOTAL AMÉRIQUE	18 434,05	11,41%	2 654,37	19,53%
Chine	15 969,30	9,89%	211,61	1,56%
Corée du Sud	17 732,90	10,98%	18,50	0,14%
Inde	489,35	0,30%	5,80	0,04%
Indonésie	1 185,84	0,73%	12,31	0,09%
Japon	2 517,51	1,56%	3 989,40	29,35%
Philippines	4 224,88	2,62%	2,81	0,02%
Singapour	11 327,66	7,01%	4,80	0,04%
Taïwan	910,66	0,56%	19,62	0,14%
Thaïlande	4 140,06	2,56%	20,11	0,15%
Vietnam	759,98	0,47%	114,08	0,84%
Asie Divers	2 962,65	1,83%	3 748,99	27,58%
TOTAL ASIE	62 220,79	38,52%	8 148,03	59,94%
Australie	4 721,49	2,92%	31,00	0,23%
Nouvelle-Zélande	13 040,98	8,07%	147,22	1,08%
Îles Cook	0,54	0,00%	16,74	0,12%
Nouvelle-Calédonie	110,66	0,07%	229,58	1,69%
Wallis et Futuna	-	0,00%	57,49	0,42%
Vanuatu	2,93	0,00%	0,94	0,01%
Océanie Divers	449,38	0,28%	50,55	0,37%
TOTAL OCÉANIE	18 325,98	11,35%	533,52	3,92%
Autres pays	1,44	0,00%	-	0,00%
TOTAL	161 522,51	100,00%	13 592,99	100,00%

Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, institut d'émission d'outre mer de la Polynésie française, 2013.

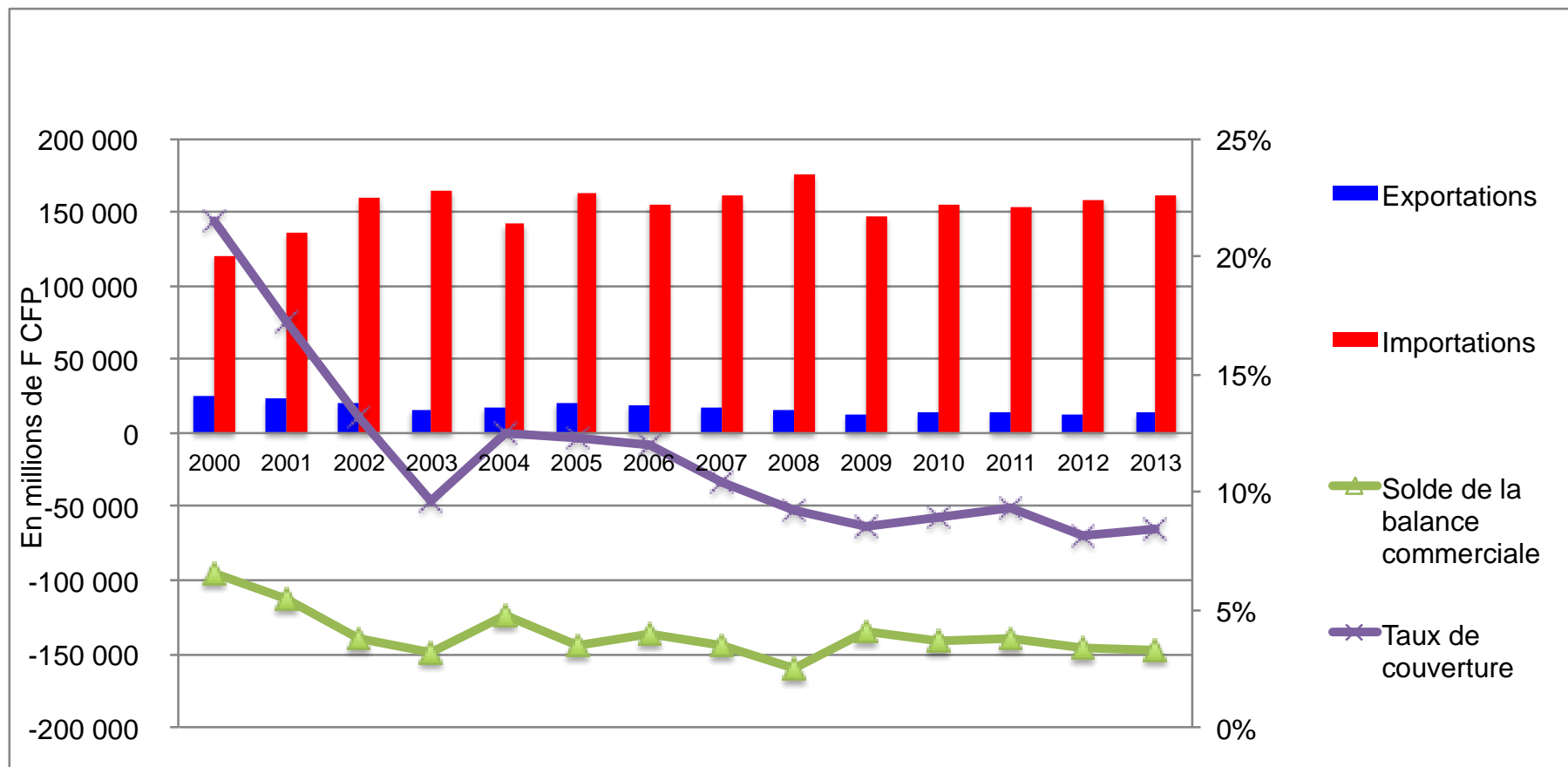
Note : les données représentées dans cette étude sont corrigées des variations saisonnières (CVS). Le traitement a été effectué à l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM) (méthode ARIMAX-12) ; la série est présentée sous sa forme brute et sous sa forme CVS dans le bulletin conjoncturel trimestriel de l'IEDOM/IEOM.

Annexe II : balance commerciale et taux de couverture en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013.



Sources : Institut d'émission d'outre mer de Nouvelle-Calédonie, institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, 2013.

Annexe II bis : balance commerciale et taux de couverture en Polynésie française, de 2000 à 2013.



Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, institut d'émission d'outre mer de la Polynésie française, 2013.

Annexe III : importations par catégories de produits en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013.

En millions de F CFP	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
Marchandises d'avitaillement	167,47	0,14%	219,61	0,18%	245,10	0,19%	288,44	0,17%	188,51	0,12%	-	0,00%	-	0,00%
Produits alimentaires	18 559,97	15,60%	19 557,66	15,72%	19 873,20	15,63%	20 494,47	12,41%	21 803,77	13,93%	22 944,36	13,44%	24 684,25	12,29%
Produits minéraux	17 844,63	14,99%	18 143,89	14,58%	16 996,73	13,36%	18 041,28	10,92%	19 626,48	12,54%	27 989,49	16,40%	31 372,36	15,62%
Produits chimiques	9 472,37	7,96%	9 654,71	7,76%	10 678,35	8,40%	11 444,45	6,93%	12 260,27	7,83%	13 144,79	7,70%	14 029,93	6,99%
Produits plastiques	5 034,45	4,23%	5 112,44	4,11%	5 175,52	4,07%	5 267,49	3,19%	5 929,92	3,79%	7 401,79	4,34%	8 270,64	4,12%
Bois	1 450,57	1,22%	1 538,20	1,24%	1 432,98	1,13%	1 680,48	1,02%	1 742,51	1,11%	1 887,87	1,11%	2 114,99	1,05%
Papier	3 468,18	2,91%	3 727,94	3,00%	3 590,55	2,82%	3 742,25	2,27%	3 752,07	2,40%	3 849,92	2,26%	4 256,90	2,12%
Textiles	3 961,17	3,33%	4 239,34	3,41%	4 355,41	3,42%	4 465,29	2,70%	4 604,02	2,94%	4 911,29	2,88%	5 650,18	2,81%
Métaux	7 736,06	6,50%	7 611,59	6,12%	8 145,84	6,41%	8 758,64	5,30%	11 074,53	7,07%	12 536,85	7,34%	15 590,41	7,76%
Matériel électrique	22 331,16	18,76%	23 530,85	18,91%	23 139,61	18,20%	26 786,16	16,21%	32 827,94	20,97%	34 871,44	20,43%	42 868,20	21,34%
Matériel de transport	17 519,22	14,72%	19 556,83	1,00%	19 381,98	15,24%	46 985,10	28,44%	27 435,94	17,53%	25 323,81	14,84%	32 776,45	16,32%
Autres produits	11 461,32	9,63%	11 526,72	9,26%	14 158,84	11,13%	17 242,07	10,44%	15 299,01	9,77%	15 830,71	9,27%	19 226,42	9,57%
TOTAL	119 006,57		124 419,78		127 174,08		165 196,10		156 544,98		170 692,32		200 840,74	

En millions de F CFP	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Marchandises d'avitaillement	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	90,40	0,03%
Produits alimentaires	26 504,18	10,86%	30 117,95	11,49%	30 209,64	13,72%	33 652,53	11,27%	37 624,94	11,88%	40 265,76	13,36%	40 083,57	13,77%
Produits minéraux	35 749,56	14,65%	50 744,35	19,35%	33 578,66	15,25%	50 175,66	16,81%	60 881,06	19,22%	71 968,33	23,88%	80 171,12	27,55%
Produits chimiques	14 971,84	6,13%	16 127,81	6,15%	17 221,37	7,82%	19 735,43	6,61%	19 549,51	6,17%	21 344,28	7,08%	22 008,18	7,56%
Produits plastiques	7 788,27	3,19%	8 580,56	3,27%	8 299,31	3,77%	10 811,80	3,62%	11 248,08	3,55%	11 682,35	3,88%	11 408,09	3,92%
Bois	2 010,60	0,82%	2 178,53	0,83%	2 358,60	1,07%	2 854,97	0,96%	2 658,61	0,84%	3 514,07	1,17%	3 011,18	1,03%
Papier	4 496,76	1,84%	4 606,58	1,76%	4 605,00	2,09%	4 555,58	1,53%	4 749,42	1,50%	4 902,64	1,63%	4 645,13	1,60%
Textiles	5 554,58	2,28%	6 017,93	2,30%	5 815,29	2,64%	6 460,32	2,16%	6 902,16	2,18%	7 043,08	2,34%	6 755,45	2,32%
Métaux	15 380,58	6,30%	16 267,63	6,20%	15 335,15	6,96%	21 982,94	7,36%	16 131,84	5,09%	17 384,71	5,77%	15 882,81	5,46%
Matériel électrique	47 783,79	19,58%	48 673,63	18,56%	40 347,00	18,32%	49 001,25	16,42%	45 560,19	14,39%	47 809,81	15,87%	46 410,97	15,95%
Matériel de transport	35 501,52	14,54%	38 874,86	14,83%	36 289,05	16,48%	34 861,43	11,68%	35 139,03	11,10%	35 857,99	11,90%	30 246,13	10,39%
Autres produits	48 354,68	19,81%	39 997,59	15,26%	26 164,32	11,88%	64 406,96	21,58%	76 263,34	24,08%	39 559,44	13,13%	30 276,24	10,40%
TOTAL	244 096,37		262 187,54		220 223,39		298 498,94		316 708,18		301 332,47		290 989,27	

Sources : Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie, 2013.

Note : la Nouvelle-Calédonie étant uniquement associée à l'Union européenne (UE), les règles de libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux ne s'appliquent pas. Elle est régie par le principe statutaire de l'Autonomie fiscale et douanière qui contrôle l'importation dans chaque secteur d'activité afin de protéger l'économie locale. Cependant, la Nouvelle-Calédonie a adhéré à la classification internationale du système harmonisé (SH) par délibération n° 268 du 22 décembre 1987 (JONC du 29/12/87).

Annexe III bis : importations par catégories de produits en Polynésie française, de 2000 à 2013.

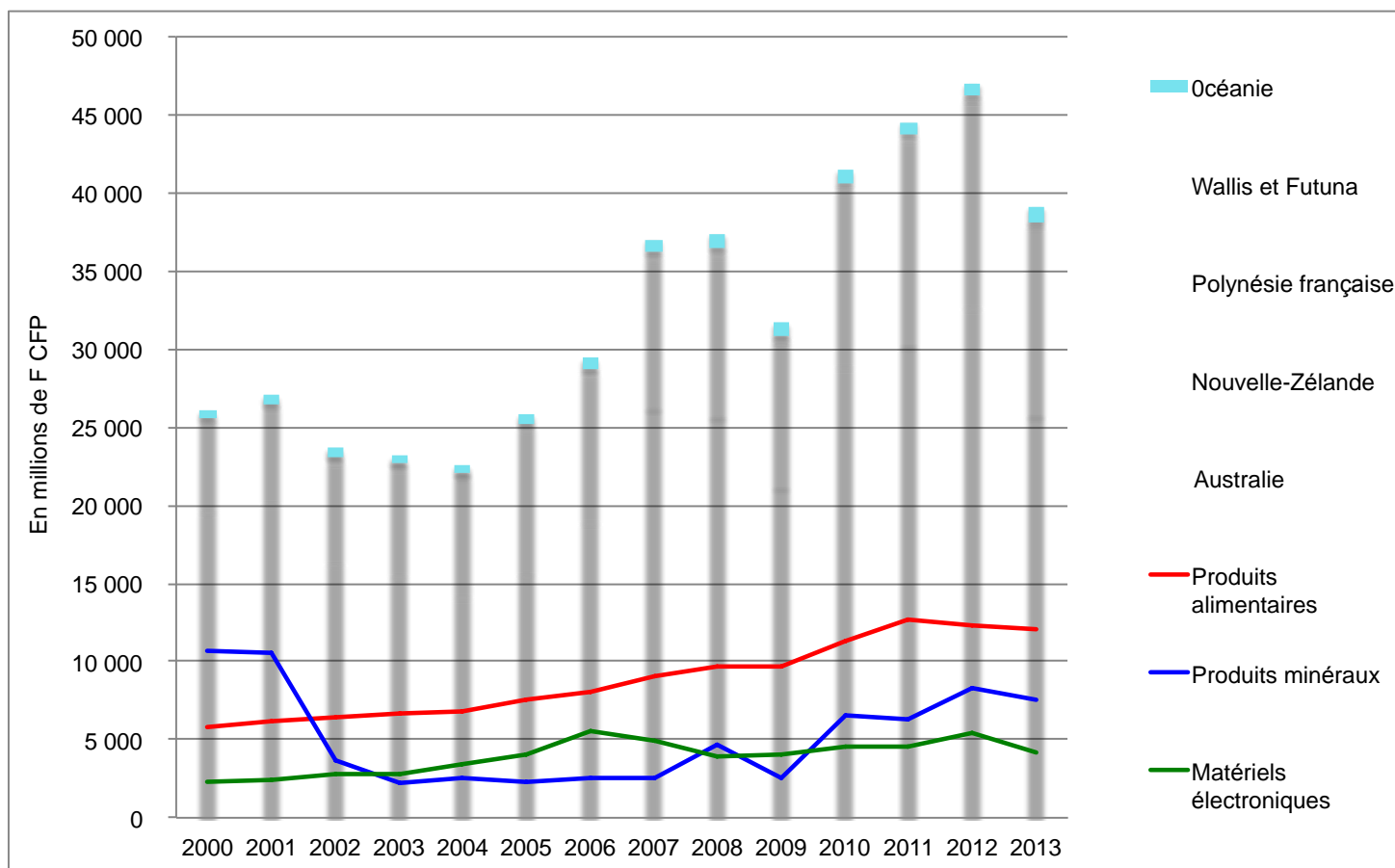
En millions de F CFP	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
Marchandises d'avitaillement	2 398,68	1,99%	274,00	0,20%	263,16	0,16%	12 313,21	7,46%	246,99	0,17%	292,53	0,18%	288,00	0,19%
Produits alimentaires	20 057,12	16,61%	25 544,53	18,84%	26 432,21	16,50%	26 701,35	16,19%	27 283,39	19,24%	28 832,06	17,62%	28 379,41	18,25%
Produits minéraux	6 375,98	5,28%	13 139,76	9,69%	11 475,00	7,16%	12,49	0,01%	12 817,25	9,04%	17 337,19	10,60%	21 451,63	13,80%
Produits chimiques	7 733,56	6,40%	9 823,92	7,25%	10 383,17	6,48%	10 677,43	6,47%	10 940,57	7,72%	11 769,75	7,19%	12 729,02	8,19%
Produits plastiques	4 310,19	3,57%	5 217,87	3,85%	5 085,37	3,18%	5 430,59	3,29%	5 363,78	3,78%	5 716,88	3,49%	5 935,75	3,82%
Bois	2 999,71	2,48%	3 387,90	2,50%	3 361,78	2,10%	3 124,45	1,89%	3 144,14	2,22%	3 139,61	1,92%	3 587,34	2,31%
Papier	3 567,79	2,95%	4 248,52	3,13%	4 360,66	2,72%	4 257,52	2,58%	4 291,19	3,03%	4 414,77	2,70%	4 633,61	2,98%
Textiles	4 636,01	3,84%	5 321,19	3,92%	5 550,70	3,47%	5 435,18	3,29%	5 204,80	3,67%	5 892,89	3,60%	5 669,48	3,65%
Métaux	7 672,83	6,35%	9 188,54	6,78%	9 925,45	6,20%	9 992,31	6,06%	10 332,01	7,29%	10 850,33	6,63%	10 041,25	6,46%
Matériel électrique	18 680,11	15,47%	26 723,00	19,71%	27 203,65	16,99%	34 540,22	20,94%	28 642,92	20,20%	30 241,57	18,49%	27 324,19	17,58%
Matériel de transport	17 488,66	14,48%	22 908,97	16,90%	42 577,43	26,58%	46 601,94	28,25%	21 706,70	15,31%	31 624,94	19,33%	19 448,61	12,51%
Autres produits	24 836,72	20,57%	9 803,13	7,23%	13 539,05	8,45%	5 872,62	3,56%	11 814,63	8,33%	13 481,70	8,24%	15 973,44	10,27%
TOTAL	120 757,36		135 581,33		160 157,63		164 959,31		141 788,37		163 594,22		155 461,73	

En millions de F CFP	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Marchandises d'avitaillement	273,88	0,17%	240,94	0,14%	265,88	0,18%	255,00	0,16%	248,67	0,16%	251,02	0,16%	255,67	0,16%
Produits alimentaires	31 072,59	19,34%	31 916,02	18,15%	33 913,02	23,05%	35 447,41	22,82%	37 260,04	24,20%	36 372,13	22,94%	26 701,35	16,53%
Produits minéraux	20 664,67	12,86%	18 153,62	10,32%	21 573,75	14,66%	25 948,02	16,70%	29 039,13	18,86%	29 526,33	18,62%	12 070,02	7,47%
Produits chimiques	13 230,81	8,24%	14 146,56	8,04%	13 682,01	9,30%	14 095,20	9,07%	13 695,06	8,89%	13 911,86	8,78%	10 677,43	6,61%
Produits plastiques	6 134,20	3,82%	5 287,78	3,01%	5 710,77	3,88%	5 715,72	3,68%	6 065,97	3,94%	5 835,75	3,68%	5 430,59	3,36%
Bois	3 401,46	2,12%	2 104,57	1,20%	2 575,88	1,75%	2 261,95	1,46%	2 207,31	1,43%	2 221,74	1,40%	3 124,45	1,93%
Papier	4 486,15	2,79%	4 125,74	2,35%	4 269,02	2,90%	4 099,63	2,64%	3 320,16	2,16%	3 236,55	2,04%	4 257,52	2,64%
Textiles	5 802,87	3,61%	5 006,40	2,85%	5 066,46	3,44%	5 010,80	3,23%	5 123,52	3,33%	5 134,19	3,24%	5 435,18	3,36%
Métaux	11 496,22	7,16%	8 541,58	4,86%	9 123,88	6,20%	8 972,40	5,78%	8 659,87	5,62%	8 393,50	5,29%	9 992,29	6,19%
Matériel électrique	29 063,20	18,09%	26 086,90	14,83%	31 461,07	21,38%	27 242,54	17,54%	27 495,63	17,85%	30 312,59	19,12%	34 540,22	21,38%
Matériel de transport	20 209,31	12,58%	15 309,06	8,70%	16 339,13	11,11%	11 537,01	7,43%	13 028,23	8,46%	16 330,20	10,30%	46 601,94	28,85%
Autres produits	14 802,62	9,21%	44 951,69	25,56%	3 144,80	2,14%	14 747,45	9,49%	7 850,56	5,10%	7 011,65	4,42%	2 435,81	1,51%
TOTAL	160 637,98		175 870,86		147 125,67		155 333,13		153 994,15		158 537,52		161 522,51	

Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, direction régionale des douanes de Polynésie française, 2013.

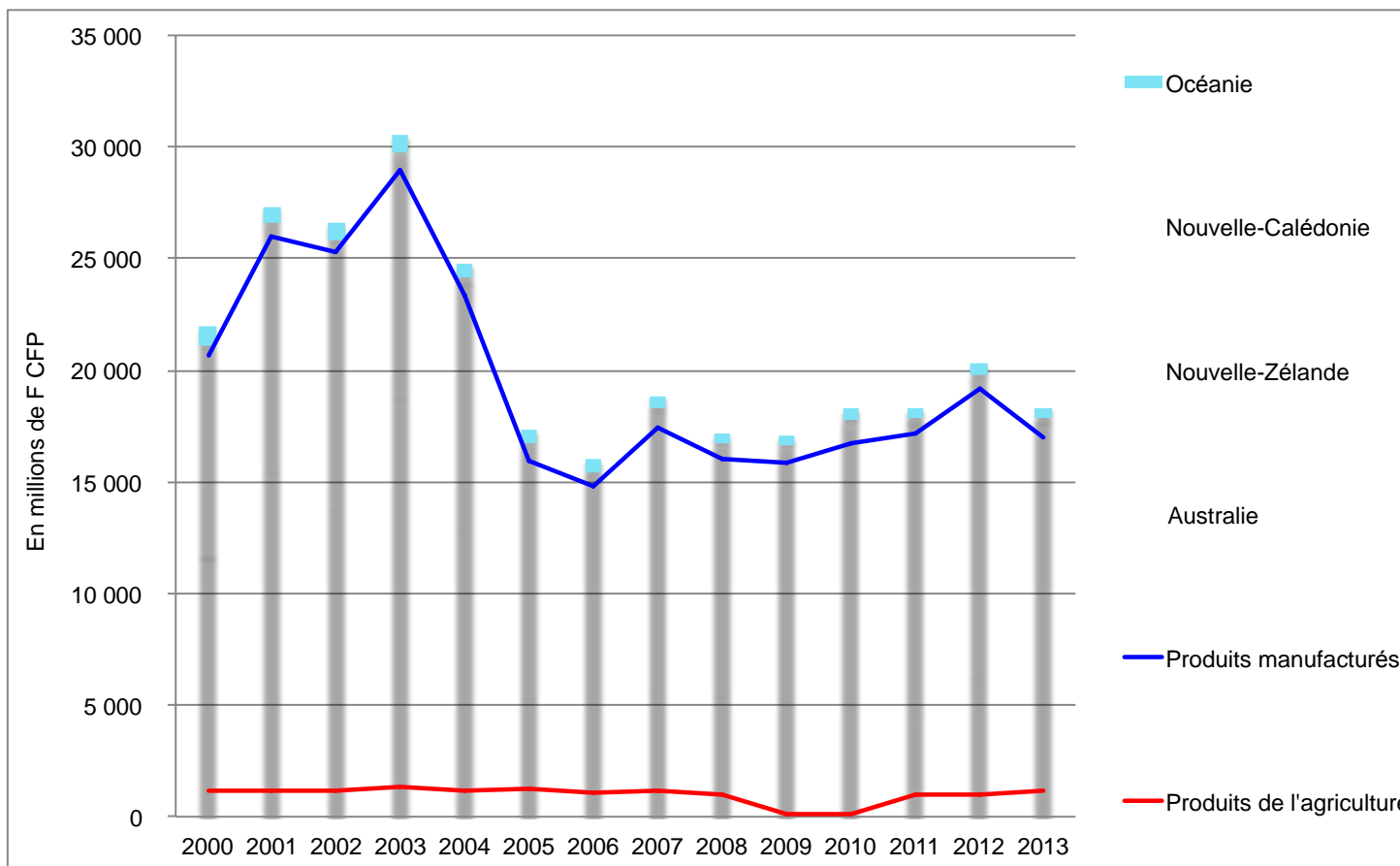
Note : la Polynésie française a adopté par délibération n° 88-136 AT du 13 octobre 1988, le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises dit "tarif S.H." En parallèle, les produits sont déclinés en deux autres nomenclatures économiques, la NES (nomenclature économique de synthèse) et la CPF (classification des produits français).

Annexe IV : importations régionales en Nouvelle-Calédonie par catégories de produits, de 2000 à 2013.



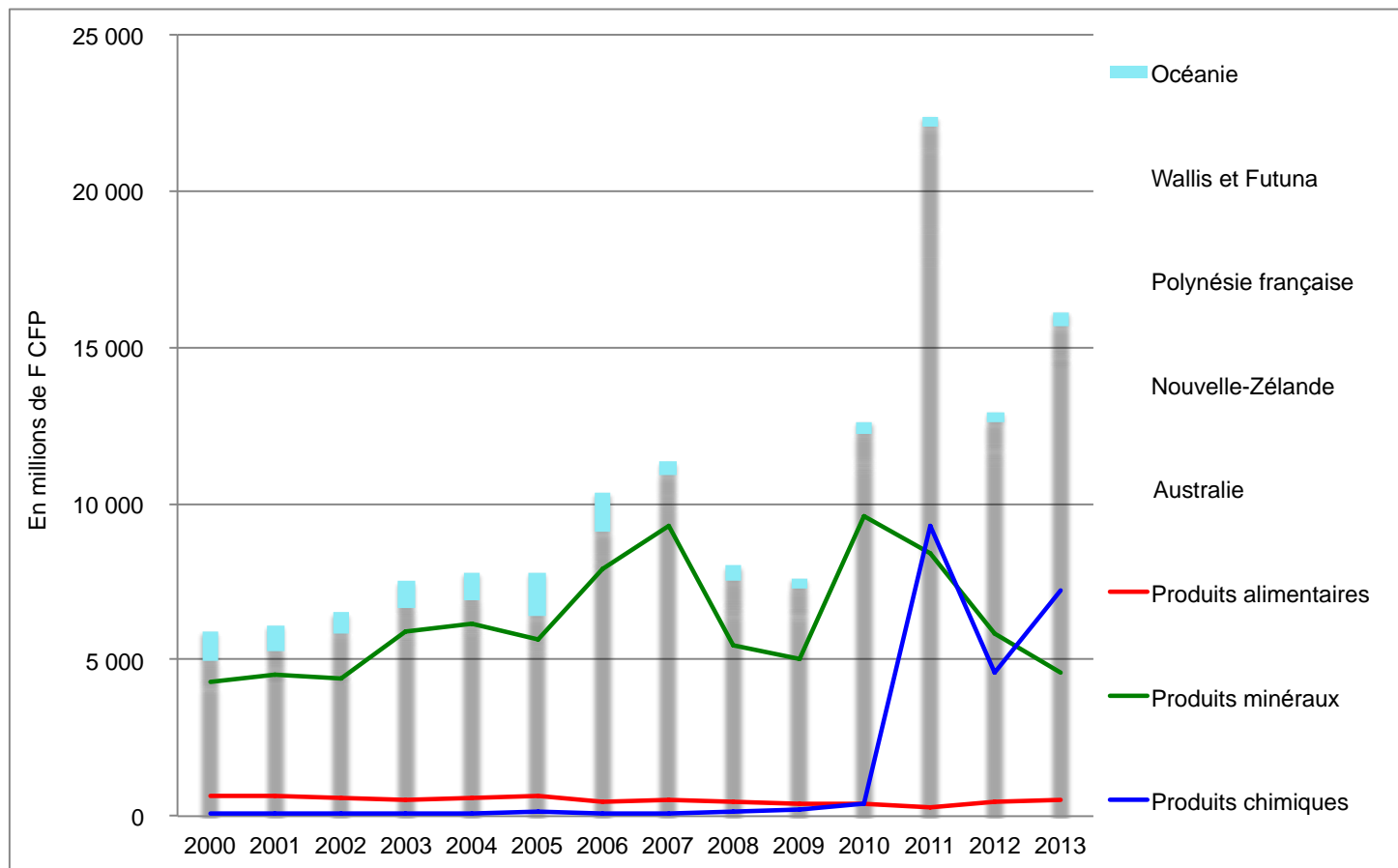
Sources : Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie, 2013.

Annexe IV bis : importations régionales en Polynésie française par catégories de produits, de 2000 à 2013.



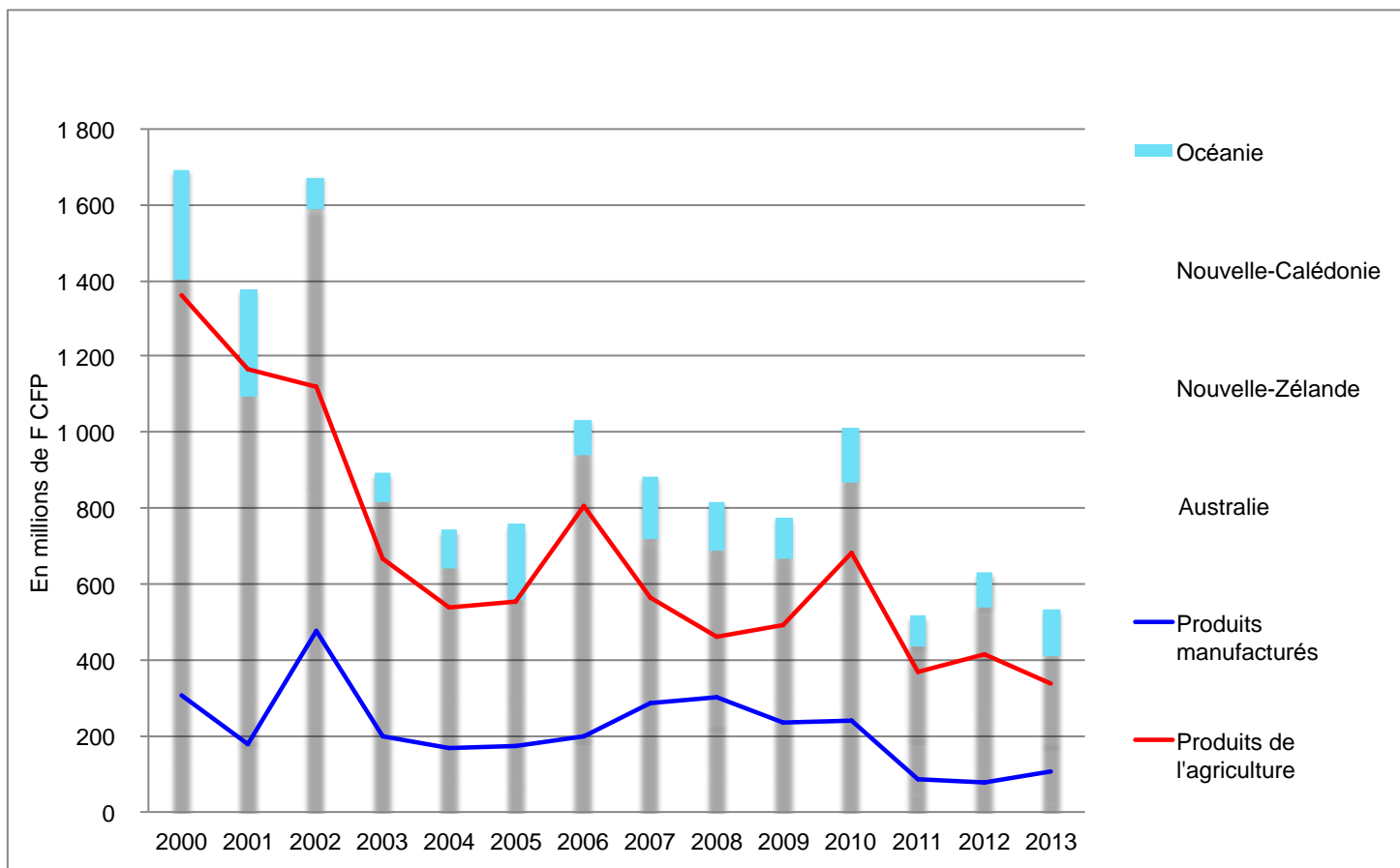
Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, institut d'émission d'outre mer de la Polynésie française, 2013.

Annexe V : exportations régionales de la Nouvelle-Calédonie, par catégories de produits, de 2000 à 2013.



Sources : Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie, 2013.

Annexe V bis : exportations régionales de la Polynésie française, par catégories de produits, de 2000 à 2013.



Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, institut d'émission d'outre mer de la Polynésie française, 2013.

Annexe VI : exportation de produits minéraux en Nouvelle-Calédonie, de 2008 à 2013.

	<i>F CFP millio</i>	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
SEL, SOUFRES, PLÂTRE, CHAUX, CEMENTS	Europe	0,07	0,00%	0,07	0,00%	0,13	0,00%	0,28	0,00%	0,91	0,00%	1,26	0,01%
	Afrique	-	0,00%	-	0,00%	0,02	0,00%	-	0,00%	0,01	0,00%	-	0,00%
	Amérique	0,03	0,00%	0,00	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
	Asie	0,08	0,00%	0,01	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	0,08	0,00%
	Océanie	12,71	0,08%	2,51	0,02%	0,62	0,00%	1,03	0,00%	159,30	0,70%	513,72	2,84%
	Total	12,88	0,09%	2,58	0,02%	0,77	0,00%	1,31	0,01%	160,22	0,71%	515,06	2,85%
MINERAIS, SCORIES ET CENDRES	Europe	4,63	0,03%	0,61	0,00%	11,72	0,05%	10,03	0,04%	0,03	0,00%	0,16	0,00%
	Amérique	-	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,10	0,00%	-	0,00%	0,00	0,00%
	Asie	9 608,63	63,60%	9 275,24	64,84%	15 937,62	62,42%	16 389,48	66,00%	16 898,00	74,40%	13 540,24	74,88%
	Océanie	5 467,46	36,19%	5 018,55	35,08%	9 496,87	37,19%	8 418,56	33,90%	5 643,53	24,85%	4 010,58	22,18%
	Total	15 080,72	99,82%	14 294,40	99,93%	25 446,21	99,66%	24 818,18	99,94%	22 532,57	99,21%	17 550,99	97,06%
COMBUSTIBLES, HUILES MINÉRALES ET DISTILLÉES, MATÉRIELS BUTIMINEUSE,	Europe	0,59	0,00%	0,62	0,00%	1,24	0,00%	1,54	0,01%	2,59	0,01%	1,93	0,01%
	Afrique	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	0,05	0,00%	0,66	0,00%	-	0,00%
	Amérique	-	0,00%	-	0,00%	3,26	0,01%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
	Asie	0,10	0,00%	0,01	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
	Océanie	13,51	0,09%	6,47	0,05%	82,36	0,32%	12,90	0,05%	16,56	0,07%	13,71	0,08%
	Total	14,20	0,09%	7,10	0,05%	86,85	0,34%	14,50	0,06%	19,81	0,09%	15,64	0,09%
TOTAL	15 107,81		14 304,08		25 533,83		24 833,98		22 712,59		18 081,69		
Europe	5,29	0,04%	1,30	0,01%	13,08	0,05%	11,85	0,05%	3,54	0,02%	3,36	0,02%	
Afrique	-	0,00%	-	0,00%	0,02	0,00%	0,05	0,00%	0,66	0,00%	-	0,00%	
Amérique	0,03	0,00%	0,01	0,00%	3,26	0,01%	0,10	0,00%	-	0,00%	0,00	0,00%	
Asie	9 608,81	63,60%	9 275,25	64,84%	15 937,62	62,42%	16 389,48	66,00%	16 898,00	74,36%	13 591,65	75,17%	
Océanie	5 493,68	36,36%	5 027,52	35,15%	9 579,85	37,52%	8 432,49	33,96%	5 819,39	25,62%	4 620,08	25,55%	

Sources : Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie, direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie, 2013.

Note : pour une étude approfondie sur la teneur exacte de nickel et carbonate de cobalt contenue dans les volumes d'export de ferronickel, matte, NHC, NiO et CoCO₃, la Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie fournit des données et statistiques mensuelles sur la nature de la production minière (sapolites et laterites).

Références

Anderson, J.E., Wincoop E.V., 2003, « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », *American Economic Review*, vol. 93, n° 1, American Economic Association, 170-192.

Balassa B., 1961, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 304 p.

Bhagwati, J., 1995, « U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas », *Columbia University Discussion Paper Series* n° 726, Claude Barfield (ed.), *The Dangerous Obsession with Free Trade Areas*, AEI.

CESAP, 2007, « Migration internationales et développement dans les pays les moins avancés et les pays en développement sans littoral : enjeux et perspectives », Conférence Huitième Session, Almaty (Kazakhstan), 15 au 16 mai, Publication des Nations Unies, Conseil économique et social E/ESCAP/69/21.

CESAP, 2012, « Economic and Social Survey of Asia and the Pacific: Pursuing Shared Prosperity in an Era of Turbulence and High Commodity Prices », Publication des Nations Unies, N°E.12.II.F.9, 236 p.

Chauchat M., 2011, *Les institutions en Nouvelle-Calédonie : Institutions politiques et administratives*, Centre de documentation pédagogique, Nouméa, Nouvelle-Calédonie, 306 p.

Connell J., Brown R., 2005, *Remittance in the Pacific. An Overview*, Asian Development Bank, Manila, Philippine, 73 p.

Crawford J. À, Fiorentino, R., 2005, « The Changing Landscape of Regional Trade Agreements », *Discussion Paper* n° 8, *World Trade Organisation*, Geneva Switzerland.

Descombels A., Lagadec G., 2009, *L'ombre de la crise - La Nouvelle-Calédonie sera-t-elle épargnée par la crise économique ?* Munich, Personal Repec Archive, n° 17871, 228 p.

Forum des îles du Pacifique, 2009, « Study on the PICTA Temporary Movement of Natural Persons (TMNP) Scheme », Eco-Consult Pacific, Suva, Fiji, Rapport, 90 p.

Frankel J., Romer D., 1999, « Does Trade Cause Growth? », *American Economic Review*, vol. 89, n° 3, American Economic Association, 379-399.

Gibson J., McKenzie D., 2010, « The Development Impact of a Best Practice Seasonal Worker Policy: New Zealand's Recognised Seasonal Employer (RSE) Scheme », *Working Papers in Economics*, University of Waikato.

Gilbert D, Pillon P., 1995, « Le Pacifique insulaire, périphérisation et recompositions spatiales », Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération, Communication au colloque : *vivre dans une île, géopolitique des insularités en Europe et dans le monde*, Minorque, 19 au 22 septembre, Fonds Documentaire ORSTOM, Cote BX 17081.

Grossman G., Helpman E., 1993, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT press, Cambridge (Mass.), American Economic Association, 359 p.

Hauteserre A.M., 2004, « Planification économique et migration en Polynésie française », *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 20, Université de Poitiers, numéro ouvert, 119-139.

Hay D., Howes S., 2012, « Australia's Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme: why has take-up been so low? », *Development Policy Centre, Discussion Paper 17*, Canberra: Crawford School of Public Policy, Australian National University.

Hoekman B., 2011, « Proposals for WTO reform : a synthesis and assessment », *Policy Research Working Paper Series 5525*, The World Bank.

Kaufmann U., 2010, « Pacific trade liberalisation and tariff revenues: a comment », *The Pacific Economic Bulletin*, vol. 25, n° 3, Institute for International Trade, University of Adelaide, 245-260.

Institut d'Émission d'Outre Mer, 2011, « Échanges 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 », édition IEOM STP Multipress, 45 p.

Institut d'Émission d'Outre Mer, 2012-a, « Déterminants des échanges de biens et compétitivité dans une économie monoexportatrice : le cas de la Nouvelle-Calédonie », édition IEOM Paris, imprimerie Chaumont, 29 p.

Institut d'Émission d'Outre Mer, 2012-b, « Rapport annuel Nouvelle-Calédonie », édition IEOM Paris, 79 p.

Institut de la Statistique et des Études Économiques, 2012, « Bilan économique et social : Nouvelle-Calédonie », publication ISEE, Nouméa, Nouvelle-Calédonie, 40 p.

Messerlin P.A., 2001, *Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Peterson Institute for International Economics, Washington, DC., 408 p.

Mrgudovic, N., 2008, « La France dans le Pacifique Sud. Les enjeux de la puissance », L'Harmattan, Paris, 2008, 440 p.

Nouvelle-Calédonie 2025, 2009, « Les rapports des 9 ateliers du diagnostic », *Schéma d'Aménagement et de Développement de la Nouvelle Calédonie*, Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Nouméa, Cote R0795-EG7, 302 p.

North, D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, 159 p.

Organisation mondiale du commerce, 2007, *Les 60 ans du GATT/OMC : le Rapport sur le commerce mondial de l'OMC examine six décennies de multilatéralisme dans le domaine du commerce*, publication OMC, Centre William Rappard, Genève, Suisse, 468 p.

Oxfam Australia and New Zealand, 2009, « PACER Plus and its Alternatives: Which way for trade and development in the Pacific? », Oxfam Briefing Paper, Published by Oxfam Australia and Oxfam New Zealand, 38 p.

Poirine B., 2007, « Éloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer », Agence Française de Développement, Document de travail, n° 52, Publication Afd Paris, ISSN : 1954-3131, 34 p.

Scollay R., 2001, « Regional Trade Agreements and Developing Countries: the Case of the Independent Pacific Island States », Agence Française de Développement, Working Paper 54, Publication Afd Paris, ISSN : 1954-3131, 33 p.

Scollay, R., 2009, November 2nd, 3rd, "The WTO in the 'Noodle Bowl' World", Trade Growth in Times of Crisis, Asia Pacific Trade Economists, The University of Auckland.

Schotter, A., 1981, *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, New York, ISBN-13: 9780521067133, 192 p.

Siroën J.-M., 2004, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Paris, La Découverte, 2° édition, Collection : Repères n° 288, ISBN : 9782707144294, 128 p.

Taglioni F., 2004, « La coopération régionale dans l'océanie insulaire : des processus polymorphes », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 225, Presses Universitaires de Bordeaux, pp. 53-74.

Trotignon J., 2009, *L'intégration régionale favorise-t-elle la multilatéralisation des échanges ?*, *Revue française d'économie*, vol. 23, pp. 213-246.

Venables A.J., 2000, « Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ? », *Revue d'Économie du Développement*, n° 1-2, Presses Universitaires de France, Paris, 227-246.

Viner J., 1950, *The customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Division of International Law, New York, 221 p.

Présentation du LARJE (EA 3329)

Le Laboratoire de Recherches Économique et Juridique est le principal centre de recherche calédonien se concentrant sur le droit et l'environnement humain, économique et social insulaire. Le processus d'émancipation progressive du pays place la recherche juridique dans un contexte institutionnel inédit et soulève, pour l'analyse économique, des questions spécifiques en termes de viabilité des activités, comme de mesure des inégalités.

La problématique humaine a une importance essentielle en Nouvelle-Calédonie, au vu de l'histoire de son peuplement et de l'instabilité de ses statuts successifs. L'égalité des différents statuts civils, le rapport juridique complexe au sol, l'adaptation du droit du travail à la société océanienne, l'enchevêtrement des normes et des compétences juridiques, la question du droit constitutionnel calédonien, la citoyenneté ou encore le statut des peuples autochtones, forment des pistes de recherche particulières à la Nouvelle-Calédonie. Il est également temps de faire un bilan des Accords de Matignon (1988) et de Nouméa (1998). L'optique est de mesurer le rééquilibrage, qui est le critère essentiel d'évaluation de l'action publique.

La voie d'un développement soutenable nécessite d'assurer l'intégration de l'ensemble des communautés au système d'échanges économiques, afin d'assurer une répartition des bénéfices de la croissance et de la rente minière. En raison de l'existence des grandes réalisations industrielles, les problématiques de la mine, du nickel, de la protection de la biodiversité terrestre et maritime comme du droit de l'urbanisme et de la construction sont fortement privilégiées.

L'autre champ d'analyse proposé concerne les relations économiques de la Nouvelle-Calédonie avec la Métropole. La question des transferts financiers, au travers de l'étude des finances publiques et de la fiscalité, est essentielle. L'émancipation prévue par l'Accord de Nouméa pose la question des ressources propres que la Nouvelle-Calédonie devra générer. L'étude des réformes fiscale et monétaire découle de ce questionnement.

L'équipe entend favoriser une recherche non seulement fondamentale, mais aussi appliquée, sur les aspects économiques et juridiques des politiques locales liées aux activités humaines et industrielles en Nouvelle-Calédonie. Dans cette optique, les membres de l'équipe favorisent les ouvertures internationales par des collaborations avec les universités anglo-saxonnes de la zone, les institutions régionales (AUF, CPS, PROE) ou les agences de moyens (CNRT, GOPS).

Le LARJE édite une série de *Working-Papers* (*Les Cahiers du LARJE*), et organise régulièrement des séminaires et des manifestations nationales et internationales (*Colloque sur le droit constitutionnel calédonien, colloque sur le transfert de la compétence normative en droit civil et en droit commercial, colloque sur le patrimoine naturel et culturel de la Nouvelle-Calédonie, colloque sur le Droit de la santé récemment*). Le site Web (<http://larje.univ-nc.nc>) est une source de documentation très riche, qui offre, par mots-clés, le libre accès aux résultats de la recherche, comme aux débats de société qui traversent la Nouvelle-Calédonie et l'Outre-mer.

Le LARJE constitue désormais un centre de réflexion incontournable dans le débat public et ses travaux participent pleinement à l'analyse et à la compréhension de l'évolution institutionnelle du pays, des enjeux de son développement humain et économique, comme des nécessités de réduire les inégalités pour en garantir la stabilité sociale et politique.

Les membres de l'équipe

- **Guy Agniel**, Professeur des universités en droit public
- **Jean-Marc Bascouret**, Maître de conférences en sciences de gestion (en délégation)
- **Jocelyn Bénéteau**, Maître de conférences en droit public
- **Christine Bidaud Garon**, Maître de conférences HDR en droit privé et sciences criminelles (en délégation)
- **Mathias Chauchat**, Professeur des universités en droit public
- **Étienne Cornut**, Maître de conférences HDR en droit privé et sciences criminelles
- **Isabelle Dauriac**, Professeur en droit privé (en délégation)
- **Carine David**, Maître de conférences HDR en droit public
- **Marc Dumas**, Maître de conférences HDR en sciences de gestion (en délégation)
- **Jean-Florian Eschylle**, Maître de conférences HDR en droit privé et sciences criminelles
- **Samuel Gorohouna**, Maître de conférences en sciences économiques
- **Bernard Grand**, Professeur en sciences de gestion (en délégation)
- **Gaël Lagadec**, Maître de conférences HDR en sciences économiques
- **Nadège Meyer**, Maître de conférences en droit privé et sciences criminelles
- **Catherine Ris**, Maîtresse de conférences HDR en sciences économiques, **directrice de l'équipe**
- **Nancy Tagliarino-Vignal**, Maître de conférences HDR en droit privé et sciences criminelles (en délégation)
- **Manuel Tirard**, Maître de conférences en droit public (en délégation)

Précédents numéros des Cahiers du Larje

- Mathias Chauchat et Yoann Toubhans, 2013, « Urbanisme et immobilier : enjeux juridiques et économiques », [Cahier du Larje n° 2013-1](#), mars, 49 pages.
- Florence Huart et Gaël Lagadec, 2012, « La Nouvelle-Calédonie entre dépendance et indépendance. La question de l'équilibre du compte courant », [Cahiers du Larje n°2012-3](#), novembre, 25 pages.
- Catherine Ris, 2012, « Les inégalités d'accès aux diplômes : principal facteur d'inégalités d'insertion professionnelle en Nouvelle-Calédonie », [Cahiers du Larje n°2012-2](#), novembre, 20 pages.
- Mathais Chauchat, Gaël Lagadec et Olivier Sudrie, 2012, « Nickel et solidarité intergénérationnelle », [Cahiers du Larje n°2012-1](#), mars, 44 pages
- Gaël Lagadec, 2011, « Insularité et vie chère : faut-il produire ou importer ? – Analyse politique du débat en Nouvelle-Calédonie », [Cahiers du Larje n°2011-1](#), février, 19 pages.
- Gaël Lagadec & Catherine Ris, 2010-c, « Les grands enjeux économiques de la réforme fiscale en Nouvelle-Calédonie », [Cahiers du Larje n° 2010-4](#), décembre, 63 pages.
- Gilles Harbulot & Mathias Chauchat, 2010, « Le service public, un outil de la desserte aérienne et maritime intérieure à la Nouvelle-Calédonie ? L'exemple de la province des Îles Loyauté », [Cahiers du Larje n° 2010-3](#), novembre, 18 pages.
- Gaël Lagadec & Catherine Ris, 2010, « Les territoires français du Pacifique face à la crise des subprimes : des réponses différenciées », [Cahiers du Larje n° 2010-2](#), novembre, 29 pages.
- Gaël Lagadec & Catherine Ris, 2010, « Reform of indirect taxation and VA-based employer contribution – New Caledonia on its way to social VAT? – », [Cahiers du Larje n°2010-1](#), septembre, 18 pages.