Le modèle économique ultramarin : crise et perspectives de reprise

Olivier Sudrie
Maître de Conférences, Université Paris-Saclay
Chercheur au Centre d'études sur la mondialisation, les conflits, les territoires et les vulnérabilités (CEMOTEV)

Résumé **:**
Depuis le début de la décennie, les départements et collectivités d'outre-mer (DCOM) français ont été confrontés à un tassement, plus ou moins prononcé, de leur rythme de croissance. Ce ralentissement pourrait s'expliquer moins par des chocs conjoncturels affectant l'une ou l'autre de ces géographies que par l'épuisement progressif de leur modèle de croissance.
Une formalisation inspirée de celle de Kaldor (1957) montre que les imperfections de la concurrence au sein des DCOM associées à d'importants transferts métropolitains ont favorisé l'élévation des taux de marge et contribué ainsi à de fortes distorsions dans la répartition des revenus et de la consommation. Ce schéma de croissance s'est enrayé quand les inégalités de revenu sont devenues socialement insoutenables, engendrant un mouvement de contestation (à partir de 2009 aux Antilles et à La Réunion, de 2012 en Nouvelle-Calédonie).
Le modèle rend compte de l'amplification, dans les DCOM, des distorsions dans la répartition des revenus en phase de croissance. Il en montre les limites sociales et révèle la faible résilience des économies ultramarines après un choc. Celles-ci seraient placées aujourd'hui sur une trajectoire de croissance durablement faible et inférieure à leur potentiel.
Si les transferts publics métropolitains ont contribué historiquement aux distorsions dans la répartition des revenus, leur réduction ne constituerait pas pour autant une réponse à la crise. Le retour à une croissance forte passe par des gains de productivité et une meilleure allocation des revenus, notamment en faveur des salariés du secteur marchand. En raison des imperfections de la concurrence, ce rééquilibrage ne pourra probablement pas être obtenu par des procédures de marché. Il suppose l'intervention des pouvoirs publics qui doivent organiser le dialogue social nécessaire à l'émergence de nouvelles normes de partage.

Mots-clés : modèle de croissance, économies ultramarines, Kaldor, répartition, productivité.

Codes JEL : O11, O41, O43, O57, P52.

Abstract:
For a decade, French overseas departments and communities have had to face, each in its own way, considerably slower growth. This slowing down can partly be explained by given economic crises which have affected them to various extend; much more likely so, though, by the gradually downturn of their economic model.

A close analysis inspired by Kaldor (1957) shows that ineffective competition amongst DCOM, coupled with sizable transfers from France, have contributed to strong distortions in income distribution and in consumption.

This growth pattern began to jam when income inequality became socially unbearable and protest movements flared (from 2009 on in the West Indies and Reunion Island and 2012 in New Caledonia).

Bearing witness to the increase of distortions in distribution of growing income the economic model points out to social limits as well as the rather limited resilience of post-crisis overseas economies. The latter could face a growth becoming weaker and weaker and definitely inferior to what could possibly be.

Given the fact that metropolitan public fund transfers may have greatly contributed to distortions in income distribution, their reducing would not necessarily provide a response to the crisis. A return to stronger growth would imply productivity gains as well as a better revenue distribution particularly in favor of commerce employees.

Due to a flawed competition, rebalancing will probably not be possible by implementation of fast market procedures only. It will imply government intervention who will have to organize and monitor the necessary social dialog conducive to new wealth sharing standards.

Key words: growth model, overseas economies, Kaldor, wealth distribution, productivity/

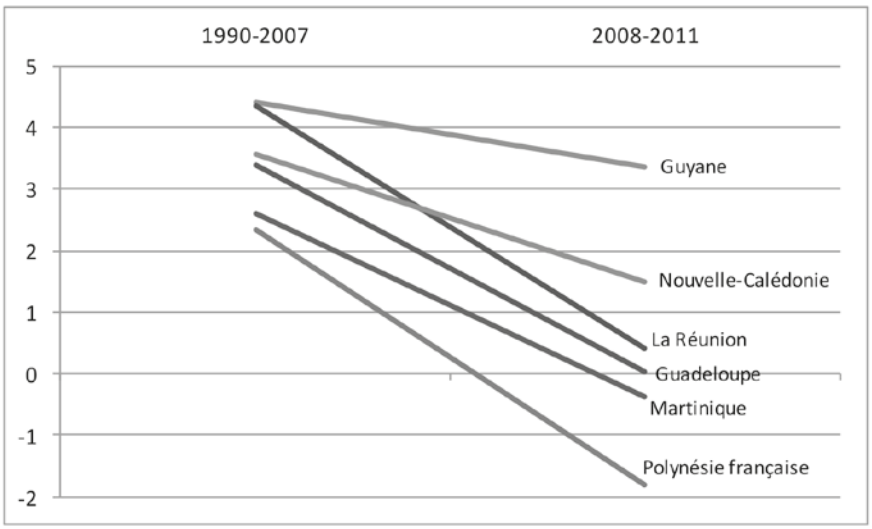
Codes JEL : O11, O41, O43, O57, P52.

1. Introduction

Les départements et collectivités d'outre-mer (DCOM) français regroupent des petites économies insulaires (PEI) localisées dans la Caraïbe (Guadeloupe, Saint-Barthélemy, Saint-Martin, Martinique), en Amérique centrale (Guyane) et du nord (Saint-Pierre-et-Miquelon), dans l'océan indien (La Réunion et Mayotte), dans le Pacifique (Nouvelle-Calédonie, Polynésie française, Wallis-et-Futuna) ou encore dans l'Antarctique (Terres australes). En dépit de la diversité de leur situation géographique et de l'hétérogénéité de leur statut institutionnel (départements pour certains, collectivités jouissant d'une autonomie plus ou moins large pour les autres), ces territoires ultramarins partagent un modèle de développement, sinon totalement identique, du moins largement similaire (Sudrie, 2007). Ce grand dénominateur commun explique dans une large mesure l'harmonisation de leur dynamique économique de long terme. Du début des années 1990 jusque vers le milieu des années 2000, ces PEI ont enregistré une croissance soutenue leur permettant d'atteindre un niveau de développement économique et humain élevé (tableau 1). Mais la majeure partie d'entre elles connaissent depuis un tassement plus ou moins prononcé de leur rythme de croissance : crise sévère en Polynésie française, récession ou croissance atone aux Antilles, à La Réunion ou encore dernièrement en Nouvelle-Calédonie (graphique 1). Ce retournement pourrait s'expliquer moins par des chocs conjoncturels affectant l'une ou l'autre de ces zones géographiques[1], que par l'épuisement progressif de leur schéma d'accumulation et par les difficultés des modes de régulation historiques à enrayer les tendances baissières.

[1] Compte tenu de leur poids relatif dans l'ensemble des DCOM et de la couverture statistique, nous traiterons principalement dans cet article des économies domiennes (à l'exception de Mayotte) ainsi que des deux collectivités françaises du Pacifique (Nouvelle-Calédonie et Polynésie française).

Graphique 1 : Taux annuels moyens de croissance du PIB réel (%)



Sources : INSEE, CEROM, ISPF et ISEE.
Notes : Période 2008-2012 pour La Réunion (CEROM) et la Nouvelle-Calédonie (estimation GNC-Amédée pour 2011 et 2012). Période 2008-2010 pour la Polynésie française (estimation SPPE-MOREA pour 2009 et 2010).

Cet article cherche à caractériser le schéma de croissance historique des économies ultramarines au travers d'un modèle d'inspiration néo-cambridgienne (section 2). Puis nous montrerons, au moyen de ce modèle, que le schéma de croissance des DCOM a généré de profondes inégalités dans la répartition des revenus et de la consommation (section 3). Enfin, (section 4), nous verrons que ces distorsions ont fini par bloquer le schéma d'accumulation et de croissance et présenterons certains ajustements possibles du mode de régulation pour favoriser l'émergence d'un nouveau cycle de croissance à long terme.

Tableau 1 : Données de base sur les économies des DCOM

Notes		Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française	Métropole
	Population (2010) milliers	403	394	229	821	249	269	65 000
	PIB/hab (2010) :							
1	- en milliers € à PPA	18 600	19 200	12 000	16 100	18 700	11 000	30 000
	- écart par rapport à la métropole	-38%	-36%	-60%	-44%	-38%	-63%	
2	IDH :							
3	- rang mondial (2010)	38	39	73	54	50	75	20
4	- années de retard de développement humain par rapport à la métropole	12	13	27	21	18	28	
5	Écarts de prix (en %) par rapport à la métropole	+14,8	+6,9	+19,6	+12,4	+48,6	+51,2	
6	Taux de marge (%) :							
	- Secteur marchand	47,6	46,7	51,7	56,5	58,8	50,4	42,7
7	- Industries	24,7	28,0	23,2	40,0	47,0	37,0	28,3
	- BTP	50,6	44,6	42,5	56,2	64,8	34,0	34,6
	- Services marchands non financiers	47,9	50,3	51,4	57,0	54,3	53,3	44,7
	- Services aux entreprises	44,5	44,1	43,0	42,4	47,8	56,3	35,4
8	Contribution (%) du secteur abrité au total de la valeur ajoutée marchande	87,2	88,6	87,2	89,7	82,5	93,1	62,8
	Indice de Gini	0,42	0,41	0,42	0,39	0,43	0,41	0,29
9	Taux de pauvreté (%), 2008	17,0	15,7	21,1	10,7	17,0	18,9	7,1

Sources (sauf mention contraire) : INSEE, ISEE, ISPF.
Notes :
(1) PIB par habitant divisé par l'écart de prix entre la géographie concernée et la métropole (indice Laspeyre sur panier de consommation métropolitain). Source : Roubio-Collet (2012).
(2) Indice de développement humain. Source : Sudrie (2013).
(3) Sur 187 pays classés par le PNUD.
(4) Date à laquelle la France a atteint l'IDH de la géographie concernée exprimée en nombre d'années par rapport à 2010.
(5) Source : Roubio-Collet (2012).
(6) Excédent d'exploitation et revenu mixte en pourcentage de la valeur ajoutée brute. Données des comptes régionaux de l'année 2010 pour les DOM sauf La Réunion (2007), la Nouvelle-Calédonie (Modélisée, 2006) et la Polynésie française (2008).
(7) Y compris énergie.
(8) Valeur ajoutée du BTP, de l'énergie et des services marchands en pourcentage de la valeur ajoutée brute du secteur marchand. On peut considérer que le périmètre du secteur abrité en métropole est en fait plus faible que celui figurant dans la dernière colonne du tableau car un nombre important de services marchands font l'objet d'une concurrence internationale (ce qui est loin d'être le cas dans les DCOM).
(9) Proportion des ménages vivant sous le seuil de pauvreté relatif (50 % du revenu médian). Source : Hadj (2012).

2. Une formalisation du schéma de croissance des DCOM

2.1. Quelques *faits stylisés*

Le modèle doit pouvoir rendre compte de certaines caractéristiques les plus structurantes des économies des DCOM. Nous en privilégierons trois : la nature de la concurrence, les liens financiers avec la métropole et, par voie de conséquence, un niveau des prix élevé et de fortes inégalités dans la répartition des revenus.

2.1.1. Une concurrence très imparfaite

L'étroitesse du marché intérieur, les difficultés à trouver des débouchés à l'exportation en raison de la faible compétitivité de la production domestique, les positions dominantes détenues dans certains secteurs (comme la distribution) par des groupes familiaux parfois issus d'un lointain passé colonial, constituent autant de facteurs concourant à la réduction tant du nombre d'entreprises que de leur taille (Caupin et Savoye, 2012). Cette structuration de l'appareil productif favorise, dans de nombreux secteurs, une concurrence de nature oligopolistique (Autorité de la concurrence, 2011).

Les firmes locales disposent par ailleurs de plusieurs leviers pour réduire l'intensité de la concurrence internationale qui pourrait limiter les bénéfices attendus du système de prix d'oligopoles. Elles peuvent, en premier lieu, opter pour une spécialisation dans des activités non ou très faiblement échangeables (tableau 1). Elles peuvent, ensuite, bénéficier de la part des pouvoirs publics locaux d'une discrimination à l'entrée leur permettant de réduire le caractère « contestable » de leur marché (Baumol, 1982). Ces politiques commerciales peuvent revêtir plusieurs formes : (i) une double protection tarifaire consistant, d'une part, à majorer par des droits et taxes le prix coût, assurance, fret (CAF) des produits importés directement substituables à la production locale[2] et, d'autre part, à défiscaliser totalement ou partiellement les intrants importés pour la production domestique ; (ii) des protections non tarifaires (normes européennes ou locales, quotas à l'importation, voire prohibition).

2.1.2. Des transferts métropolitains qui soutiennent la demande

Les DCOM bénéficient de transferts publics provenant de la métropole. Ces mouvements financiers sont conséquents. Ils représentent environ 50 % du PIB marchand à la Martinique, 54 % à la Guadeloupe, 60 % à La Réunion[3] et près de 90 % du PIB marchand de la Guyane. Ces poids relatifs sont nettement plus faibles dans les COM (mais qui disposent d'un autre côté d'une plus grande autonomie fiscale) : un peu moins de 20 % du PIB total en Nouvelle-Calédonie et le quart environ en Polynésie française.

Comme dans les autres régions françaises, ces transferts financent les dépenses de fonctionnement et d'investissement des services de l'État (et des organismes divers d'administration centrale (ODAC). Ils couvrent aussi les dotations de compensation des compétences transférées dans le cadre des lois de décentralisation ou du processus d'autonomie dans les COM. Ils cofinancent d'autre part des investissements publics inscrits dans les contrats de projets (DOM) ou de développement (COM) avec les administrations locales.

Enfin, les DCOM bénéficient de diverses dépenses fiscales, et notamment de la défiscalisation de certains investissements[4]. Ce mécanisme permet aux contribuables de diminuer leur revenu

[2] « Octroi de mer » dans les DOM, tarifs discrétionnaires dans les COM. En Nouvelle-Calédonie, le taux moyen apparent de protection à l'entrée est de l'ordre de 15 % (sources Douanes et ISEE), contre une moyenne de 3 à 4 % dans l'Union européenne et aux États-Unis (source CNUCED).
[3] Jean-Pierre (2007).
[4] Les dépenses fiscales en faveur de l'outre-mer (exonération de TVA, taux réduit de TVA, exclusion du champ de la taxe intérieure sur les carburants, réfaction de l'impôt sur le revenu…) s'élevaient à près de 4 milliards d'euros en 2012 et 2013 (et à 3,7 mds dans le projet de loi de finances (PLF) 2014), dont un milliard environ au titre de la défiscalisation de certains investissements.

imposable en participant au financement d'investissements dans les DCOM. Ce transfert contribue à réduire le montant des fonds propres engagés par les opérateurs ultramarins.

2.1.3. Des prix élevés et de fortes distorsions dans la répartition des revenus

Les économies ultramarines se sont développées historiquement à l'abri de la concurrence, tant internationale qu'intérieure. Cette concurrence imparfaite est à l'origine des taux de marge et donc des prix élevés (tableau 1). Mais ceux-ci auraient dû trouver rapidement leur limite haute dans la difficulté à écouler la production à un tel niveau de prix. Les transferts métropolitains ont desserré cette contrainte. Ils ont contribué à élargir la taille du marché intérieur solvable : (i) en assurant aux agents de la fonction publique un taux de salaire réel élevé (et plus important qu'en métropole, *cf. infra*) ; (ii) en procurant, dans les DOM, des revenus de transferts sociaux à certains ménages[5] ; (iii) en permettant aux entrepreneurs de conserver une propension à consommer élevée grâce aux apports d'épargne extérieure (défiscalisation). Même s'ils n'en sont pas à l'origine, ces transferts de toute nature ont participé grandement au phénomène de « vie chère » et ont conforté les inégalités dans la répartition des revenus.

Les inégalités (attestées par le niveau élevé de l'indice de Gini, *cf.* tableau 1) ont pu être longtemps masquées grâce à la forte croissance enregistrée dans les DCOM. Celle-ci s'est accompagnée d'une augmentation du revenu disponible des ménages salariés du secteur marchand en raison[6] : de la croissance de l'emploi (et notamment de l'emploi féminin qui a permis à un nombre de plus en plus important de foyers de disposer d'un double revenu d'activité) ; de l'indexation, plus ou moins parfaite, des salaires sur les prix ; de la croissance des revenus de transfert corrigeant partiellement les distorsions repérables au niveau de la répartition primaire des revenus. Dans ces conditions, les inégalités – ainsi que la pauvreté – ont eu plutôt tendance à se réduire, et ce au moins jusqu'à la fin des années 1990 : alors que le taux de bas revenus[7] diminuait de 1,5 point en métropole entre 1995 et 2001, il chutait de 4,6 points en Guadeloupe, de 1,9 point en Martinique et de 1,1 point en Guyane (INSEE, 2009). Une tendance similaire est repérable à La Réunion (Temporal, 2009).

Or, c'est à un mouvement strictement inverse auquel on assiste depuis le début des années 2000, date à partir de laquelle les inégalités ont eu tendance à croître de manière sensible (INSEE, 2009). Le taux de bas revenus a augmenté ainsi de 4,3 points en Guadeloupe entre 2001 et 2006, de 4,7 points en Martinique et de 1,5 point en Guyane (contre 1,2 point en métropole sur la même période). Les bas revenus concernent, en premier lieu, les agents exclus du marché du travail[8]. Mais pas seulement : ainsi, le taux de bas revenus parmi les employés du secteur privé en Guadeloupe a bondi, passant de 12,9 % à 21,8 % entre 2001 et 2006. Sur la même période, le taux de bas revenus chez les ouvriers martiniquais a augmenté de 43 % (et de 13 % chez les homologues guyanais). Dans les trois géographies, le taux de bas revenus chez les employés du secteur public a fortement progressé passant, en Guadeloupe, de 2,5 % en 2001 à 12,5 % en 2006 (multiplication par cinq). Une tendance similaire, mais cependant moins prononcée, est repérable aussi en Martinique (+44 %) et en Guyane (+24 %). Même si elles demeurent partielles, ces données révèlent l'ampleur des inégalités de revenu dans les DOM et, surtout, leur persistance sur longue période[9]. Comme nous le verrons, elles sont à l'origine du blocage de la croissance.

---

[5] Le poids des transferts sociaux augmentera de manière conséquente à partir du milieu des années 1980 suite à la mise en place des mesures visant la « parité sociale » avec la métropole.

[6] Le revenu médian par unité de consommation a augmenté plus vite dans les DOM qu'en métropole : le rapport entre les deux revenus est passé de 55,4 % en 1995 à 62,1 % en 2006 (Michel et Theulière, 2010).

[7] Le taux de bas revenus mesure ici le nombre de ménages (en pourcentage du total) disposant d'un revenu disponible net inférieur à 60 % du revenu médian.

[8] En 2006, le taux de bas revenus chez les agents se déclarant sans profession était de 40 % en Guadeloupe, de 55 % en Martinique et de 63 % en Guyane.

[9] Les séries longues concernant l'évolution des revenus et leur répartition font défaut dans les COM. En Polynésie française, le taux de pauvreté monétaire est passé de 18,6 % des ménages en 2001 à 19,7 % en 2009 (mais à 32 % en

2.2. Un modèle représentatif des dynamiques de court et de long termes

Le modèle retenu pour rendre compte des dynamiques des économies ultramarines est celui formulé par Kaldor (1957), complété par des développements spécifiques pour intégrer les faits stylisés présentés à grands traits à la section précédente.

2.2.1. La formation de l'équilibre de courte période

Le revenu réel à la période t (Y_t) se répartit entre salaires (W_t) et profits (P_t) :

[1] $$Y_t = W_t + P_t$$

Le montant total de l'épargne (S_t) dépend des propensions (exogènes) à épargner les profits (s_p) et les salaires (s_w) :

[2] $$S_t = s_p P_t + s_w W_t \quad \text{avec } 0 \leq s_w < s_p < 1$$

Le taux d'épargne de l'économie peut s'écrire alors :

[2.1] $\frac{S_t}{Y_t} = (s_p - s_w)\pi_t + s_w$ où Π_t représente la part des profits dans le revenu de la période t (taux de marge).

Le stock de capital que les entreprises souhaitent détenir à la période suivante (K_{t+1}) dépend du niveau de la demande de la période t (Y_t) ainsi que du taux de profit de la période t (ρ_t) :

[3] $$K_{t+1} = \alpha Y_t + \beta \rho_t Y_t \qquad \text{où } \alpha > 0 \text{ ; } \beta > 0 \text{ et } \rho_t = P_t / K_t$$

Les investissements que les entreprises souhaitent réaliser à la période t (I_t) pour disposer du stock de capital désiré à la période suivante se déduit, par différence, de l'équation précédente :

[3.1] $$I_t = K_{t+1} - K_t = (Y_t - Y_{t-1}) + (\alpha + \beta \rho_{t-1}) + \beta(\rho_t - \rho_{t-1})Y_t$$

Partant du constat (*cf.* [3] ci-dessus) que $+\beta\rho_{t-1} = \frac{K_t}{Y_{t-1}}$, le taux d'investissement est alors donné par :

[3.2] $$\frac{I_t}{Y_t} = g_t k_t + \beta(\rho_t - \rho_{t-1})$$

Où g_t représente le taux de croissance du revenu réel (entre *t-1* et *t*) et k_t le coefficient de capital (K_t / Y_t) de la période t.

L'équation [3.2] peut s'écrire encore :

[3.2.1] $$\frac{I_t}{Y_t} = (g_t k_t - \beta \rho_{t-1}) + \beta \frac{\pi_t}{k_t}$$

utilisant le seuil de pauvreté ancré à son niveau de 2001 et corrigé de l'inflation. Herrera et Merceron, 2010). En Nouvelle-Calédonie (ISEE, 2012), malgré une augmentation de 25 % du niveau de vie médian entre 1991 et 2008, le taux de pauvreté est resté stable (16 % en 1991 et 17 % en 2008).

Les équations [2.1] et [3.2.1] déterminent simultanément le niveau du revenu d'équilibre de court terme ainsi que la norme de partage des revenus compatible avec cet équilibre.

La formation de l'équilibre de courte période est représentée sur le schéma 1 où l'on fait figurer, sur l'axe des abscisses, la part de profits dans la valeur ajoutée (Π) et, sur l'axe des ordonnées, à la fois le taux d'investissement désiré par les entreprises (éq. 3.2.1) ainsi que le taux d'épargne (éq. 2.1). Le point A placé à l'intersection de ces deux fonctions affines en Π représente le taux d'investissement et la part des profits dans la valeur ajoutée à l'équilibre statique[10]. Cette « norme de profit » (exprimée ici en proportion du revenu total) peut s'écrire encore :

$$[4] \qquad \pi_t^* = \frac{g_t k_t - \beta \rho_{t-1} - s_w}{s_p - s_w - \frac{\beta}{k_t}}$$

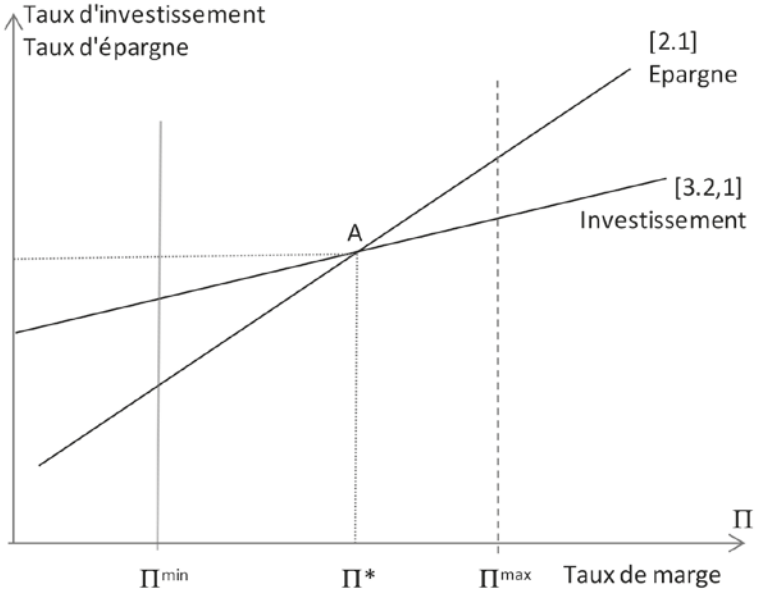
À la suite de Kaldor (1956, 1957), on introduit deux contraintes supplémentaires dans la formation de l'équilibre de courte période :

- 1) La première exprime la possibilité d'une résistance salariale à la compression des taux de salaire réel[11]. Cette résistance fixe le taux de marge maximal (Π^{max}) auquel peuvent prétendre les entrepreneurs. Soit $\pi_t^{max} = 1 - \omega_t^{min}$ où ω^{min} représente la part minimale des salaires dans la valeur ajoutée. Cette limite supérieure du taux de marge figure en ligne pointillée sur le schéma 1. Cette borne est mobile dans le temps. Elle se déplace (en direction de l'origine) en fonction de la perception qu'ont les salariés de leur niveau de vie relatif et de leur capacité à mener à bien des actions revendicatives (Hirschman, 1970). Si cette limite supérieure venait à se déplacer à gauche du point A, l'équilibre de courte période serait contraint alors par le niveau de l'épargne disponible et se fixerait à l'intersection de la droite [2.1] et de la ligne pointillée Π^{max} ; les investissements réalisés par les entreprises étant ainsi inférieurs à ceux qu'elles auraient souhaités ;
- 2) La seconde contrainte, inverse de la précédente, exprime le taux de marge minimal (Π^{min}) exigé par les entrepreneurs. Cette borne base est représentée par la ligne continue figurant sur le schéma 1 (à gauche ici du point A). Cette limite inférieure du taux de marge est mobile aussi dans le temps. Son positionnement dépend notamment de l'intensité de la concurrence prévalant dans les économies ultramarines (et donc, partant, de leur taux d'ouverture). Une fixation du taux de marge d'équilibre (Π^*) à un niveau inférieur au minimum requis par les entreprises entraîne une baisse du niveau du revenu d'équilibre (Y) jusqu'à ce que le niveau du taux d'épargne (S/Y) égalise le taux d'investissement désiré des entreprises (à l'intersection de la droite [3.2.1] et de la ligne représentative du taux de marge minimum).

[10] Cet équilibre est stable à condition que la pente de l'équation (2.1) soit supérieure à celle de la (3.2.1), soit encore : $(s_p - s_w) > \frac{\beta}{k_t}$ (ce que l'on supposera ici).

[11] Ce sont sur ces revendications salariales de « lutte contre la vie chère » (contre la *pwofitasyon* aux Antilles) qu'est venue buter la croissance à partir de 2009 (voire dès le début des années 2000 en Polynésie française).

Schéma 1 : Formation de l'équilibre de courte période



2.2.2. L'équilibre dynamique de long terme

On suppose, toujours à la suite de Kaldor, que le taux de croissance du revenu réel est fonction du taux de croissance du capital. Cette « fonction de progrès technique » peut s'écrire :

[5] $g_{t+1} = \gamma + \delta \frac{I_t}{K_t}$ avec $\gamma>0$ et $0<\delta<1$

Les rythmes de croissance (g_t) convergent vers un niveau d'équilibre de long terme (g). Le régime permanent est atteint quand le taux de croissance de l'économie égalise celui du capital (I/K) :

[5.1] $g = \frac{\gamma}{1-\delta}$

Ce régime permanent est stable[12]. En régime permanent, et dans l'hypothèse simplificatrice où $s_w = 0$, le taux d'investissement d'équilibre (I/Y), le taux de marge d'équilibre (Π) ainsi que le taux de profit d'équilibre (ρ) sont donnés par :

[3.2.2] $\frac{I}{Y} = \frac{1}{s_p} \frac{g(\alpha s_p + \beta g)}{1+g}$

[4.1] $\pi = \frac{1}{s_p} \frac{I}{Y}$

[6] $\rho = \frac{1}{s_p} g$

[12] Pour une démonstration de la stabilité de l'équilibre de longue période, voir Kaldor (1970).

3. Un schéma de croissance générateur de distorsions dans la répartition des revenus

En dépit de son caractère schématique, le modèle de Kaldor permet, en l'état, de mettre en évidence l'un des facteurs concourant à la déformation dans la répartition des revenus primaires dans les DCOM et imputable au comportement d'épargne et de consommation des entrepreneurs ultramarins (section 3.1). Le modèle doit être toutefois complété pour tenir compte du rôle des autres facteurs de distorsion que sont les transferts publics métropolitains (section 3.2) ou encore la défiscalisation des investissements (section 3.3).

3.1. Une élévation des taux de marge imputable au comportement de consommation des entrepreneurs

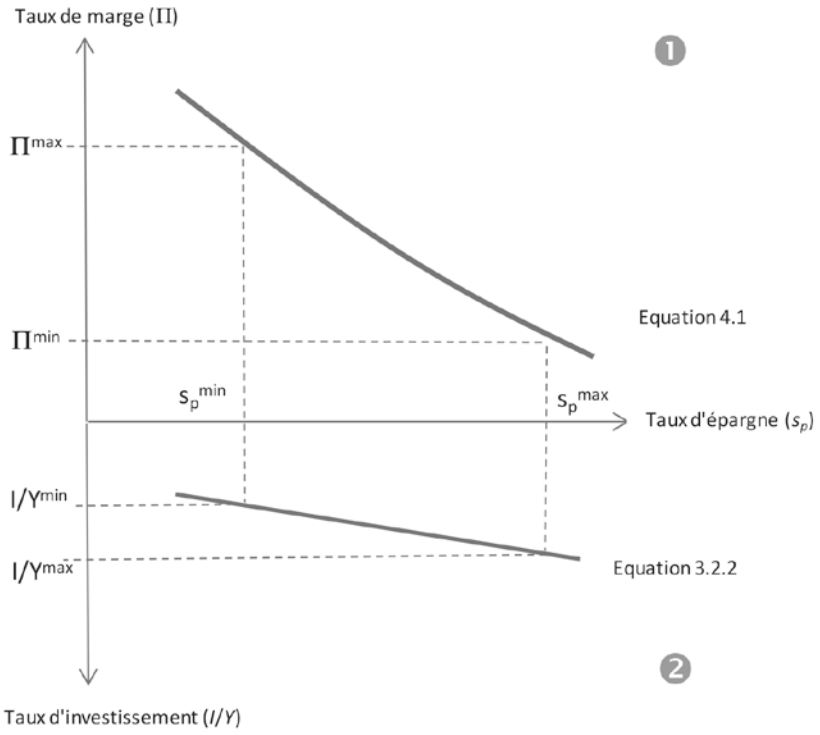
3.1.1. Une profitabilité du capital qui dépend du niveau de consommation de ses détenteurs

Les entrepreneurs (considérés ici pour simplifier comme un groupe homogène) peuvent accroître leur taux de marge (Π) ainsi que leur taux de profit (ρ) en augmentant les prix à un rythme supérieur à celui des salaires (et ce d'autant plus facilement que l'économie est en situation de concurrence oligopolistique). La baisse des salaires réels – qui trouve sa limite au seuil w^{min} – entraîne alors une diminution de la consommation des travailleurs mais qui peut être compensée par une augmentation à due concurrence de celle des entrepreneurs, à condition que ces derniers diminuent leur propension à épargner (s_p). Le cadran ❶ du schéma 2 fait part de la relation (décroissante) entre le taux d'épargne des entrepreneurs et leur taux de marge (*cf.* équation 4.1). Il illustre la parabole de la « jarre de la veuve » décrite par Keynes (1930)[13] ou encore la célèbre proposition de Kalecki (1942) selon laquelle, alors que les travailleurs dépensent ce qu'ils gagnent, les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent. Une réduction de la propension à épargner des entrepreneurs se traduit par un taux d'investissement légèrement plus faible (*cf.* équation 3.2.2 et cadran ❷ du schéma 2) et, partant, par un niveau de PIB un peu moins élevé[14] ; en revanche, elle n'a pas d'incidence sur le rythme de croissance à long terme (éq. 5.1).

[13] « *Si les entrepreneurs choisissent de consommer une partie de leurs profits (et rien, bien sûr, ne les empêche de le faire), l'effet est d'augmenter le profit qu'ils tirent de la vente des biens de consommation disponibles d'un montant exactement égal au montant des profits qu'ils ont, ainsi, dépensés… Ainsi, quelle que soit la part de leurs profits que les entrepreneurs dépensent en les consommant, l'accroissement de leur richesse sera la même qu'avant. Ainsi, les profits, en tant que source de l'accroissement du capital des entrepreneurs, sont comme une cruche de la veuve qui ne se vide jamais quelle que soit la part qui en est dissipée dans une vie de débauche. Quand, au contraire, les entrepreneurs font des pertes et cherchent à les rattraper en réduisant leurs dépenses de consommation, c'est-à-dire en épargnant davantage, la cruche devient un tonneau des Danaïdes qui ne se remplit jamais ; car l'effet de cette diminution des dépenses est d'infliger aux producteurs de biens de consommation une perte d'un montant égal.* » (Keynes, 1930, t. 1, p.125, traduit par Béraud (2011).

[14] La fonction dérivée de l'équation 3.2.2 montre qu'une variation à la baisse de la propension à épargner (s_p) provoque une réduction marginale du taux d'investissement (pour des valeurs plausibles de g, α et β).

Schéma 2 : Effets de la variation du taux d'épargne des entrepreneurs sur leur taux de marge et d'investissement



3.1.2. Une distribution de la consommation plus inégalitaire dans les DCOM qu'en métropole

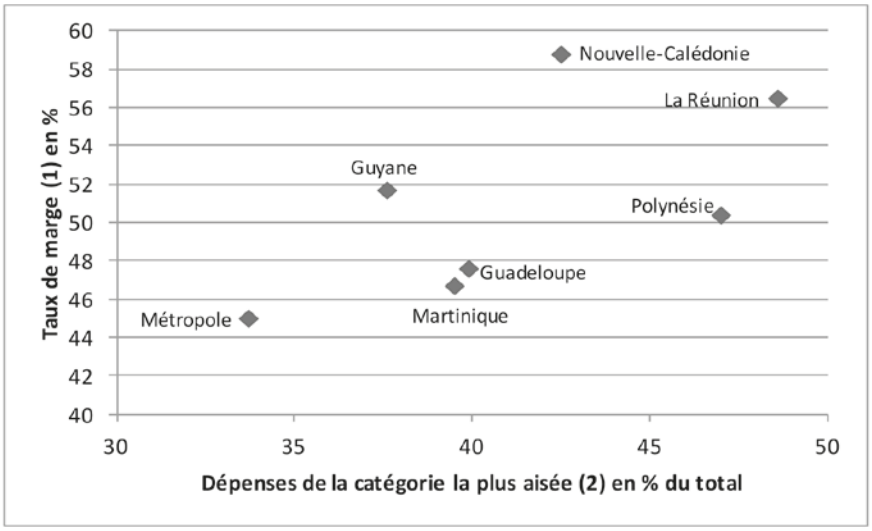
On ne dispose pas des informations statistiques permettant d'évaluer la propension à épargner (ou à consommer) des entrepreneurs ultramarins. En revanche, les enquêtes budget des familles réalisées au niveau de chacune des géographies renseignent sur la répartition de la consommation des ménages par quintile (ou quartile) de revenu (tableau 2).

Tableau 2 : Contribution des catégories les plus aisées au total des dépenses de consommation

Dates	Géographies	Catégorie concernée	Dépenses de la catégorie en %	
			du total des dépenses des ménages	du total de la consommation
2006	Métropole	5ème quintile	33,7	29,6
2006	Guyane	5ème quintile	37,6	33,6
2006	Martinique	5ème quintile	39,5	36,8
2001	Guadeloupe	4ème quartile	39,9	37,7
2008	Nouvelle-Calédonie	4ème quartile	42,5	nd
2009	Polynésie française	5ème quintile	47,0	nd
2006	La Réunion	4ème quartile	48,6	42,4

Ces enquêtes révèlent ainsi que la consommation des ménages les plus aisés (5ème quintile ou 4ème quartile) contribue plus fortement dans les DCOM qu'en métropole au total de la consommation des ménages. Les agents disposant des revenus les plus élevés expriment une « disposition à payer » d'autant plus importante qu'ils peuvent – au moins pour ce qui concerne les entrepreneurs entrant dans cette catégorie – accroître leur revenu en augmentant leur taux de marge. Cette relation entre l'importance relative de la consommation des plus riches et le taux de marge est illustrée sur le graphique 1. Comme le suppose l'équation 4, cette liaison (ici en statique comparative) est globalement positive. Elle demeure néanmoins imparfaite en raison : (i) de biais affectant les indicateurs quantifiables (par rapport aux variables figurant dans le modèle)[15] et, (ii) de l'existence d'autres facteurs expliquant la formation des marges dans chaque géographie (*cf. infra*).

Graphique 1 : Relation au sein des DCOM entre le taux de marge et les inégalités dans la répartition de la consommation



Notes :
(1) EBE (et revenu mixte) en pourcentage de la valeur ajoutée (secteur marchand exclusivement).
(2) 5ème quintile pour la métropole (2006), la Martinique (2006), la Guyane (2006) et la Polynésie (2009) ; 4ème quartile pour la Guadeloupe (2001), La Réunion (2006) et la Nouvelle-Calédonie (2008).
Sources : INSEE, ISPF et ISEE.

3.2. Une élévation des taux de marge imputable aux transferts publics métropolitains

Les DCOM perçoivent des transferts publics en provenance de la métropole. La majeure partie de ces transferts financent des dépenses de fonctionnement et principalement des traitements et salaires. Les taux de salaire publics sont majorés par rapport à ceux prévalant en métropole[16] et s'appliquent, par effet de contagion, à la fonction publique locale. La rémunération des salariés du

[15] Les ménages figurant dans le quintile ou le quartile supérieur ne sont pas tous entrepreneurs. D'autre part, la comparaison porte ici sur des géographies différentes qui ne partagent pas exactement les mêmes caractéristiques ; un même paramètre pouvant prendre des valeurs différentes d'une région à l'autre.
[16] Les majorations de traitement pour service outre-mer sont de 35 % à La Réunion, de 40 % en Guadeloupe, en Guyane et à la Martinique, de 73 % en Nouvelle-Calédonie et de 94 % en Polynésie française. Ces coefficients grimpent jusqu'à 94 % (pour les personnels affectés dans les communes calédoniennes situées hors du Grand Nouméa) et à 108 % dans les subdivisions polynésiennes situées hors des Îles du Vent et sous le Vent).

secteur public représente environ 45 à 50 % de la masse salariale totale aux Antilles, en Guyane et en Polynésie contre moins de 30 % en métropole (tableau 3).

Tableau 3 : Rémunérations publiques dans les DCOM

Rémunération des salariés du secteur public :	Guadeloupe (a)	Guyane (a)	Martinique (a)	Réunion (b)	Polynésie française (c)	Nouvelle-Calédonie (d)	Métropole (e)
En % du total de la rémunération des salariés	47,1	51,9	45,9	24,4	45,9	26,9	28,2
En % de la valeur ajoutée totale	29,2	31,5	28,2	13,9	23,5	18,3	16,4

Notes :
(a) Comptes des branches NP1 (administrations publiques et de sécurité sociale) et NP2 (éducation, santé humaine et action sociale), année 2008.
(b) Compte des branches 024 et 025, année 2007.
(c) Comptes des branches 17 et 18, année 2008.
(d) Estimations Amédée, année 2008.
(e) Compte de la branche OQ (administrations publiques et de sécurité sociale, éducation, santé humaine et action sociale), année 2008.
Sources : INSEE, gouvernement de la Nouvelle-Calédonie (DBAF) et ISPF.

3.2.1. En situation de concurrence imparfaite, les transferts participent à l'augmentation des marges

Par leur ampleur, ces transferts jouent un rôle important sur la dynamique à court terme des économies ultramarines[17]. Pour rendre compte de cet impact, on ouvre le modèle sur le reste du monde en intégrant, d'une part, des importations (M_t) et, d'autre part, les transferts courants reçus de la métropole (F_t)[18]. Les importations sont supposées strictement complémentaires au PIB *via* une propension moyenne $m = M_t / Y_t$ constante. Les transferts métropolitains sont supposés alimenter la consommation des salariés. On émet l'hypothèse que cette ressource extérieure évolue comme le PIB de sorte que son poids dans la valeur ajoutée (soit $f = F_t / Y_t$) reste constant.

L'introduction des relations avec le reste du monde (*via* f et m) modifie la fonction d'épargne qui s'écrit dès lors (dans le cas où $s_w = 0$) :

$$[2.2] \quad \frac{S_t}{Y_t} = s_p \pi_t + \square \text{ où } \Omega = m - f \text{ avec m} \geq 0 \text{ et f} \geq 0$$

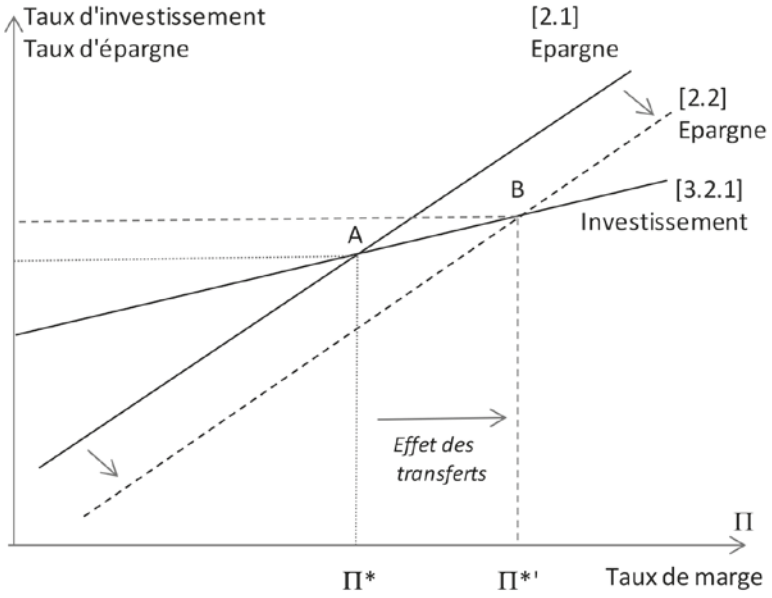
En situation d'ouverture, le taux de marge assurant l'équilibre de courte période est obtenu en égalisant les fonctions d'épargne [2.2] et d'investissement [3.2.1], soit :

$$[4.2] \quad \pi_t^* = \frac{g_t k_t - \beta \rho_{t-1} - \square}{s_p - \frac{\beta}{k_t}}$$

[17] *« En l'absence de croissance des transferts publics ou des montants d'investissements défiscalisés (qui sont en fait des subventions déguisées), l'économie ultramarine est condamnée à stagner »*. Poirine (2007), p. 26.
[18] Ces transferts courants sans contrepartie peuvent être assimilés à des recettes d'exportation (au même titre que les recettes touristiques, par exemple).

A *m* donné, le taux de marge d'équilibre de court terme (Π^*_t) est d'autant plus élevé que le poids des transferts dans le PIB (*f*) est important (et donc qu'oméga est faible). Cette relation est illustrée sur le schéma 3 où une hausse de *f* (toujours à *m* donné) provoque une translation de la droite représentative du taux d'épargne vers la droite se traduisant par une augmentation des taux de marge et d'investissement d'équilibre (de A à B).

Schéma 3 : Effets des transferts sur la formation de l'équilibre de court terme



Une élévation du poids des transferts gonfle la consommation des ménages (en premier lieu celle des employés du secteur public mais aussi celle des entrepreneurs) et tire le niveau du PIB réel à la hausse. Moins dépendants de la consommation de leurs propres salariés pour assurer des débouchés à leur production, les entrepreneurs peuvent élever alors leur taux de marge (jusqu'au niveau $\Pi^{*\prime}$ et sous réserve que $\Pi^{*\prime} \leq \Pi^{max}$). La capture de la rente administrative par les entreprises s'accompagne corrélativement (et au moins dans le modèle) d'une baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée marchande. Cette modification du taux de partage peut entraîner à son tour une baisse de la consommation des salariés du secteur marchand si le taux de variation de *W*/*Y* excède (en valeur absolue) celui du PIB[19].

En régime permanent, ni la propension à importer (*m*) ni le poids relatif des transferts (*f*) n'affectent le taux de croissance d'équilibre qui demeure déterminé uniquement par les paramètres de la fonction de progrès technique (voir éq. 5.1). En revanche, les taux *m* et *f* interviennent dans la détermination du taux de marge et du taux de profit d'équilibre de longue période.

Le taux de marge d'équilibre (éq. 4.3) est obtenu en égalisant le taux d'investissement (éq. 3.2.3) et le taux d'épargne (éq. 2.2).

Le taux d'investissement d'équilibre, dérivé de l'équation (3.2), s'écrit (dans le cas où $s_w = 0$) :

[19] Soit Y^1, w^1 et C^1 respectivement la valeur ajoutée, le poids des salaires dans la VA et le niveau de consommation des salariés associés à un taux de transfert f^1. Une élévation du taux de transfert à f^2 (avec $f^2 > f^1$) conduit à un nouvel équilibre Y^2 et w^2 avec $Y^2 > Y^1$ et $w^2 < w^1$ (en raison de l'augmentation du taux de marge d'équilibre, *cf.* schéma 3). Cette augmentation du taux de transfert est neutre sur le niveau de consommation des salariés du secteur marchand ($C^2 = w^2Y^2 = w^1Y^1 = C^1$) à la condition que $|dw/w| = dY/Y$.

[3.2.3] $\frac{I}{Y} = g\ k$ où k représente le coefficient de capital

et le taux de marge :

[4.3] $\pi = \frac{g\ k - \square}{s_p}$

En régime permanent, le taux de profit se déduit quant à lui de l'égalisation du taux de croissance de la production et du capital :

$$g = \frac{I}{K} = \frac{S}{Y}\frac{Y}{K} = (s_p + \square)\frac{Y}{K} = s_p\rho + \square\frac{Y}{K}$$

d'où l'on tire :

[6.1] $\rho = \frac{g - \square\frac{Y}{K}}{sp}$

Les taux de marge et de profit figurant dans les équations (4.3) et (6.1) dépendent encore du coefficient de capital. Celui-ci peut s'écrire[20] :

[7] $k = \frac{K}{Y} \approx \frac{s_p\,\alpha + \beta\ g}{s_p(1+g)}$

Et donc :

[4.3.1] $\pi = \frac{g}{s_p}\ \frac{s_p\,\alpha + \beta g}{s_p(1+g)} - \frac{\square}{s_p}$

[20] Partant de l'équation (3), le stock de capital à la période t rapporté à la production de la même période peut s'écrire :

$$\frac{K_t}{Y_t} = \alpha\frac{Y_{t-1}}{Y_t} + \beta\rho_{t-1}\frac{Y_{t-1}}{Y_t}$$

En régime permanent : $\frac{Y_{t-1}}{Y_t} = \frac{1}{1+g}$ et $\rho_{t-1} = \rho_t$ car, d'une part, la part des profits dans la valeur ajoutée est constante – *cf.* éq. 4.3 – et, d'autre part, car la masse des profits évolue comme la production et donc comme le stock de capital. Dans ces conditions :

$$k = \frac{1}{1+g}(\alpha + \beta\ \rho)$$

En remplaçant ρ par sa valeur figurant dans l'équation (6.1), il vient :

$$k = \frac{1}{1+g}\left(\alpha + \beta\frac{g - \frac{\square}{k}}{sp}\right)$$

Pour simplifier – et éviter une forme quadratique en k² – on suppose que Ω/k est négligeable. En effet, si $m < 1$, $f < 1$ alors $\Omega < 1$. D'autre part on peut admettre (et plus encore dans les économies ultramarines) que $K > Y$. Dans ces conditions, le ratio $\left(\frac{\beta\frac{\square}{k}}{s_p}\right)$ est lui-même faible, et très probablement inférieur à 1 pour des valeurs plausibles de β et de s_p. Sous ces hypothèses, il vient alors :

$$k \approx \frac{1}{1+g}\left(\alpha + \frac{\beta g}{s_p}\right)$$

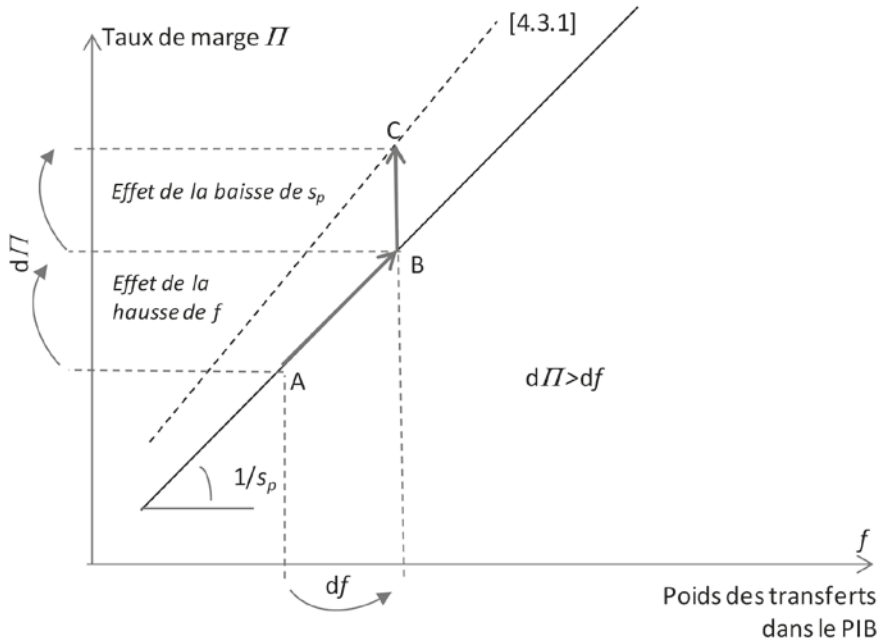
$$[6.2] \quad \rho = \frac{g - \frac{s_p(1+g)}{s_p\alpha+\beta g}}{s_p}$$

3.2.2 Les transferts amplifient les inégalités de revenu

Les transferts métropolitains apparaissent ainsi comme un facteur clef de la déformation dans la répartition des revenus au sein des économies ultramarines. A *m* donné (et ceci a son importance comme on le verra plus loin), un poids plus important des transferts dans le PIB provoque une double distorsion dans la répartition des revenus : la première, entre les rémunérations du capital et du travail ; la seconde, entre les salariés des secteurs marchand et non marchand.

L'impact des transferts sur le partage de la valeur ajoutée marchande se déduit directement de l'équation (4.3.1) et figure sur le schéma 4. L'inverse de la propension à épargner les profits joue en quelque sorte comme un coefficient multiplicateur de la variation du taux de marge suite à une élévation du taux de transfert (passage du point A au point B). En d'autres termes, une augmentation d'un point de pourcentage du poids des transferts dans le PIB se traduit par une majoration de plus d'un point du taux de marge des entreprises ($d\Pi > df$). Et cet effet de levier est plus important encore si les entrepreneurs augmentent leur propension à consommer (*cf.* section précédente) ; cette décision provoquant alors une translation de la droite (4.3.1) vers le haut (ligne pointillée sur le schéma 4) et le passage du point B au point C.

Schéma 4 : Effets des transferts sur le taux de marge des entreprises



Le second effet d'une augmentation des transferts est d'accroître les différences de revenu entre les salariés des secteurs marchand et non marchand[21]. On émet l'hypothèse que les transferts *F*

[21] En pratique, les inégalités de salaire entre les secteurs marchands et non marchands sont atténuées par un effet de contagion : les entrepreneurs ne pouvant satisfaire leur demande de travail qu'à la condition d'aligner les rémunérations sur celles du public. Mais cet effet de contagion connaît des limites, variables selon les géographies. Il bénéficie

financent exclusivement la masse salariale du secteur public. En régime permanent, le rapport *F/W* est constant (car ces deux grandeurs croissent comme le PIB). Ce rapport, qui est un indicateur de l'écart des taux de salaire entre le public et le privé, est défini par :

$$\frac{F}{W} = \frac{f}{(1-\pi)}$$

En l'absence de gains de productivité du travail dans les deux secteurs, ce ratio est un indicateur de l'écart des taux de salaire entre le public et le privé[22]. En remplaçant Π par sa valeur figurant à l'équation (4.3.1), il vient :

$$\frac{F}{W} = \frac{f}{\varphi - \frac{f}{s_p}} \qquad \text{où } \varphi = 1 - \left(\frac{g}{s_p}\frac{s_p\alpha+\beta g}{s_p(1+g)} - \frac{m}{s_p}\right)$$

Ainsi, une élévation du poids des transferts dans le PIB augmente le numérateur de ce ratio tout en baissant son dénominateur, conduisant *in fine* à un accroissement des écarts de salaire entre les secteurs marchand et non marchand[23].

De même, une élévation du poids des transferts dans le PIB accroît les écarts entre les salaires de la fonction publique et les revenus du capital, au bénéfice de ces derniers (*cf.* schéma 4). Le ratio *P/F* en régime permanent est un indicateur de cet écart. Il s'écrit :

$$\frac{P}{F} = \frac{\pi}{f} = \frac{(1-\varphi)+\frac{f}{s_p}}{f} = \frac{1-\varphi}{f} + \frac{1}{s_p} \text{ avec } \varphi > 1$$

Une élévation de *f* provoque une hausse du ratio.

Comme le montrent les résultats précédents, les sur-rémunérations dans la fonction publique, en majorant le coefficient *f*, contribuent à des niveaux de marge élevés dans les économies ultramarines. Les salariés du secteur non marchand, qui sont les premiers bénéficiaires de ces sur-rémunérations, en sont aussi les victimes car l'indexation, loin de combler le gap[24] de pouvoir d'achat, accroît au contraire les écarts entre leur revenu et celui du capital. Ce constat peut expliquer, au moins partiellement, le rôle joué par les salariés du secteur public dans les différents mouvements de lutte contre la vie chère, tant dans les DOM qu'en Nouvelle-Calédonie.

Au total, les transferts participent, involontairement, à la « paupérisation relative » des salariés, tant du secteur privé que public. Cette conclusion, partielle, mérite toutefois d'être relativisée car cette dynamique dépend aussi – et dans une large mesure – de la nature de la concurrence prévalant au sein des économies ultramarines.

---

principalement à la main-d'œuvre qualifiée (et généralement au personnel d'encadrement) pour laquelle la demande est forte au regard de l'offre. D'autre part, l'alignement des salaires nominaux de secteur marchand sur ceux, plus élevés en raison de l'indexation, du secteur public n'entraîne pas nécessairement une baisse du taux de marge des entreprises. Selon l'intensité de la concurrence, celles-ci peuvent en effet répercuter la majoration du coût salarial sur leur prix.

[22] Le rapport *F/W* est équivalent au rapport des taux de salaire du public par rapport au privé à condition que les effectifs employés dans chaque secteur croissent à la même vitesse. En l'absence de gains de productivité, la croissance des effectifs employés est celle du PIB.

[23] Dans les DOM antillais et en Guyane, les écarts de salaire minimum entre les secteurs public (traitement minimum majoré indice 261) et privé (SMIC) étaient, en 2012, de l'ordre de 40 %, soit du même montant que le coefficient d'indexation.

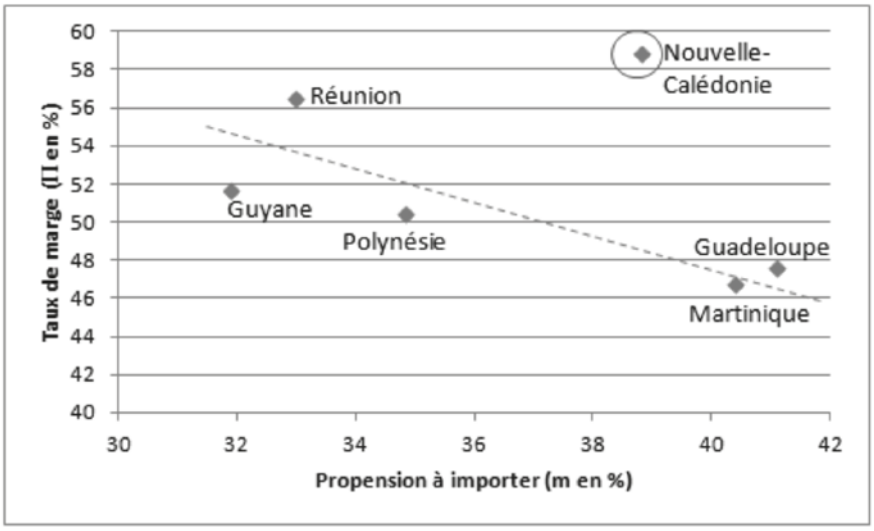
[24] C'est-à-dire « les différences ».

3.2.3. Des effets amplifiés par la nature imparfaite de la concurrence

Les niveaux d'équilibre tant du taux de marge (éq. 4.3.1) que du taux de profit (éq. 6.2) dépendent aussi du degré d'ouverture du marché à la concurrence internationale (appréhendé ici par le poids des importations CAF dans le PIB). La possibilité pour les consommateurs de s'approvisionner sur le marché mondial constitue un frein à la hausse des marges. Cette relation décroissante entre m et Π se vérifie partiellement au niveau des DCOM (graphique 2)[25].

Le nombre d'observations (six géographies) est évidemment très insuffisant pour tirer de ce croisement une quelconque relation statistique significative. D'autant plus que les opérateurs peuvent mettre en œuvre au moins deux types de stratégie leur permettant d'échapper au « plafond de profit » introduit par la concurrence internationale. Le cas de la Nouvelle-Calédonie (qui se détache clairement de la tendance sur le graphique 2) en fournit une illustration.

Graphique 2 : Relation au sein des DCOM entre le taux de marge et le degré d'ouverture à l'importation



Sources : INSEE, ISPF et ISEE.

Les opérateurs peuvent échapper en premier lieu à la concurrence internationale en développant prioritairement leur activité dans les secteurs *non tradable*. En Nouvelle-Calédonie, le BTP, l'énergie secondaire et l'ensemble des services marchands (dont le commerce) contribuent ainsi à 82,5 % du total de la valeur ajoutée marchande[26]. Les taux de marge dans le secteur protégé sont, dans l'ensemble, plus importants que dans les activités industrielles (ils atteignent près de 65 % dans le BTP calédonien contre 47 % en moyenne dans l'industrie hors nickel).

Dans les secteurs *tradable* (comme, par exemple, les industries agro-alimentaires), les opérateurs locaux peuvent réduire l'intensité de la concurrence internationale en décidant d'une clef de partage du marché intérieur avec les importateurs. Cette *cartélisation* est rendue possible en raison du caractère oligopolistique de la concurrence et de la faible taille du marché qui n'invite guère à l'arrivée de nouveaux entrants. Dans ces conditions, une augmentation du taux de marge des producteurs locaux incite les importateurs à relever le leur de manière à laisser inchangés les prix relatifs et donc les parts de marché respectives. Cette stratégie conduit à une hausse de Π à m

[25] Rappelons que $\Omega = m - f$; Π et ρ sont alors fonction décroissante de m (à f donné cette fois).
[26] *Cf.* tableau 1 pour une comparaison avec les autres géographies.

inchangé. Les importateurs sont d'autant plus enclins à respecter l'entente que sa rupture pourrait entraîner *a contrario* une baisse de leur taux de marge si les producteurs locaux – pour se protéger des effets d'une hausse de m – obtenaient des autorités un relèvement des taxes douanières (plus aisé à négocier dans une COM comme la Nouvelle-Calédonie qui bénéfice de l'autonomie fiscale que dans un DOM)[27].

3.3. Une élévation des taux de marge imputable au flux de défiscalisation des investissements

Les entreprises des DCOM bénéficient, dans des secteurs d'activité ciblés, de transferts au titre de la défiscalisation de certains investissements outre-mer[28]. Ce dispositif permet aux contribuables de réduire leur fiscalité en souscrivant au capital d'entreprises localisées dans les DCOM. Ces flux financiers, lorsqu'ils proviennent de la métropole, peuvent être assimilés à un transfert d'épargne extérieure[29].

3.3.1. La défiscalisation diminue le besoin d'épargne intérieure sans augmenter le niveau de l'investissement

Soit D_t le flux de transfert reçu à l'année t au titre de la défiscalisation que l'on suppose proportionnel au montant de l'investissement réalisé à la même période :

[7] $D_t = \theta\, I_t$ avec $0 \leq \theta < 1$

Ce flux alimente l'épargne disponible et modifie ainsi le taux d'épargne[30] :

[2.3] $S_t = s_p P_t + D_t$

[2.4] $\frac{S_t}{Y_t} = \frac{1}{1-\theta} s_p \pi_t$

Le stock de capital désiré par les firmes dépend de la demande intérieure (Y) ainsi que de la rentabilité du capital, mais cette fois, des seuls capitaux propres (soit ρ') et non plus, comme dans l'équation (3), du taux de profit global :

[3.3] $K_{t+1} = \alpha Y_t + \beta \rho'_t Y_t$ avec[31] $\rho'_t = \frac{1}{1-\theta}\rho_t$

Le taux d'investissement peut s'écrire alors :

[3.3.1] $\frac{I_t}{Y_t} = \left(g_t k_t - \frac{\beta}{1-\theta}\rho_{t-1}\right) + \frac{\beta}{1-\theta}\frac{\pi_t}{k_t}$

---

[27] Ces situations d'entente, parfois implicite, permettent d'expliquer que certains produits importés de consommation courante (comme les boissons par exemple) sont vendus au même prix que la production locale.

[28] La liste des secteurs éligibles ainsi que les modalités d'application du dispositif ont beaucoup évolué depuis la première loi de défiscalisation (dite « Loi Pons ») en 1986. Le PLF 2014 a porté un sévère coup de rabot à cette niche fiscale.

[29] Les résidents des DOM bénéficient aussi du dispositif. En Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française, un système dit de « double défiscalisation » permet aux entreprises locales de bénéficier à la fois du transfert de ressources en provenance de la métropole mais aussi de celles des contribuables résidents (qui réduisent ainsi leur assiette fiscale).

[30] Afin de ne pas alourdir la présentation des effets de la défiscalisation sur les équilibres de court et de long termes, on suppose dans cette section que les flux de transferts publics au titre des dépenses de fonctionnement de l'État dans les différentes géographies sont nuls. De même, et comme précédemment, on maintient l'hypothèse simplificatrice s_w=0.

[31] En effet, si $D_t = \theta\, I_t$, alors le stock de capital accumulé à la période t et financé par les ressources propres des entrepreneurs est égal à $(1-\theta)\, K_t$.

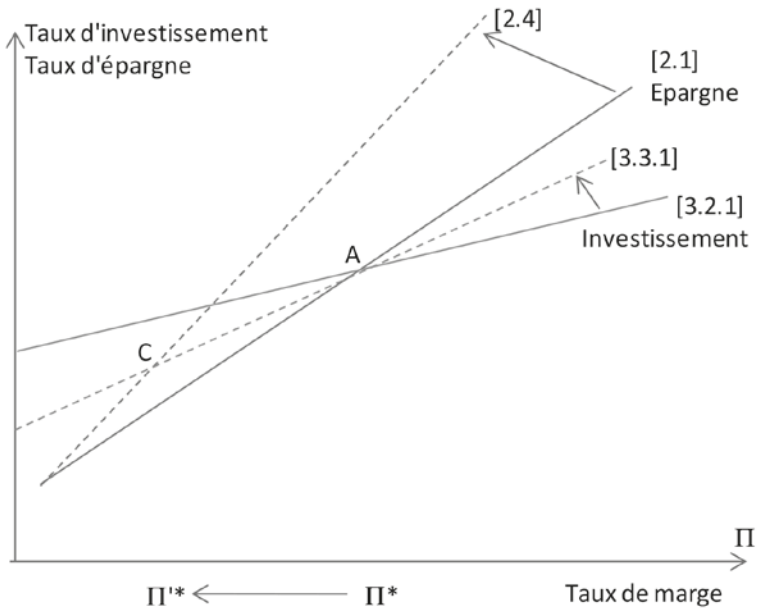
L'équilibre de courte période est obtenu en égalisant les taux d'épargne (éq. 2.4) et d'investissement (3.3.1) et détermine le taux de marge d'équilibre avec défiscalisation (soit $\pi_t'^*$) :

$$[4.4] \quad \pi_t'^* = \frac{(1-\theta)g_t k_t - \beta\rho_{t-1}}{s_p - \frac{\beta}{k_t}} \text{ avec toujours } s_w = 0$$

La contribution de la défiscalisation au financement de l'investissement étant inférieure à 100 % ($\theta < 1$), le taux de marge d'équilibre (4.4) est nécessairement plus faible que celui prévalant en l'absence de défiscalisation (éq. 4.3). En première analyse, la défiscalisation – en réduisant l'apport en capitaux propres des entrepreneurs ultramarins – participerait donc au rééquilibrage de la répartition primaire des revenus dans les DCOM.

Le schéma 5 retrace la formation de l'équilibre de courte période en comparant une situation avec défiscalisation (courbes en pointillés conduisant à un équilibre au point C) et sans défiscalisation (courbes en trait plein conduisant à un équilibre au point A).

Schéma 5 : Formation de l'équilibre de court terme avec des transferts métropolitains contribuant au financement de l'investissement



En régime permanent, ni le taux de croissance de l'économie ni son taux d'investissement ne sont affectés par les flux de transferts financiers tirés la défiscalisation. En effet, le rythme de croissance en régime permanent continue à ne dépendre que des paramètres de la fonction de progrès technique (4.1) alors que le taux d'investissement est identique à celui défini par l'équation (3.2.2)[32]. Cette conclusion s'oppose radicalement à certaines affirmations qui prêtent à la

[32] Le taux d'investissement d'équilibre de longue période dépend du taux de croissance (g) et du coefficient de capital (K/Y) : $\frac{I}{Y} = g\frac{K}{Y}$. La valeur du coefficient de capital se déduit de l'équation (3.3). Elle dépend alors explicitement du taux de défiscalisation θ, mais aussi du taux de profit (ρ) car : $\frac{K}{Y} = \frac{1}{1+g}\left(\alpha\frac{\beta\rho}{1-\theta}\right)$. Partant du constat que $\frac{S}{K} = \frac{S}{Y}\frac{Y}{K} = g$, le taux de profit ρ peut s'écrire encore : $\rho = g\frac{(1-\theta)}{s_p}$. En remplaçant ρ par sa valeur dans la définition du coefficient de capital, celui-ci devient : $\frac{K}{Y} = \frac{1}{1+g}\left(\alpha\frac{\beta g}{s_p}\right)$ et ne dépend plus alors de θ.

défiscalisation un effet positif sur le taux d'investissement des économies ultramarines et, partant, sur leur taux de croissance (*cf.,* par exemple, Doligé et Larcher, 2013).

En revanche, la défiscalisation, en finançant une fraction θ des investissements, permet de réduire la quantité d'épargne domestique et donc les taux de marge Π et de profit (ρ) d'équilibre :

$$[4.5] \quad \pi = \frac{1-\theta}{s_p} \frac{I}{Y}$$

$$[6.3] \quad \rho = (1-\theta)\frac{g}{s_p}$$

En d'autres termes, la défiscalisation n'augmente pas le taux d'investissement mais permet seulement aux entrepreneurs ultramarins de réduire leur apport en capitaux propres (éq. 4.5). Les exigences de profit sur le capital investi sont d'autant plus faibles que le taux de défiscalisation est important (éq. 6.3). Les entrepreneurs peuvent se contenter d'un taux de profit faible car la rentabilité de leurs capitaux propres est indépendante du taux de défiscalisation[33]. D'un autre côté, l'avantage retiré par les contribuables défiscalisateurs (un crédit d'impôt) ne dépend pas du taux de rendement du capital investi outre-mer. Dans ces conditions, la défiscalisation favorise des investissements dont la rentabilité globale est plus faible que s'ils avaient dû être financés exclusivement sur fonds propres[34].

3.3.2. La défiscalisation favorise la hausse du taux de marge

Comme on l'a vu ci-dessus, la défiscalisation devrait conduire, toutes choses égales par ailleurs, à un taux de marge d'équilibre plus bas que celui qui aurait prévalu en l'absence de dispositif. Mais ce taux d'équilibre peut se fixer alors à un niveau inférieur au minimum requis par les entrepreneurs ultramarins (*cf.* schéma 1). Ceux-ci peuvent réagir en diminuant leur propension à épargner (*cf.* section 3.1.1) ; la baisse de s_p permettant, à θ donné, d'augmenter le taux de marge, la rentabilité des capitaux propres ainsi que le taux de profit (schéma 6).

Enfin, le dispositif peut (ou a pu) donner lieu à des détournements allant à l'encontre des finalités poursuivies par le législateur[35]. Il en est ainsi des flux de défiscalisation affectés au financement de biens et services à usage exclusif des bénéficiaires du dispositif (achat de véhicules particuliers, de bateaux de plaisance, d'immobilier résidentiel et/ou de loisir…). Dans ce cas, la défiscalisation peut être assimilée à un transfert venant augmenter la consommation (ou le patrimoine) des entrepreneurs. Ses effets sont alors analogues à ceux présentés à la section 3.1.1.

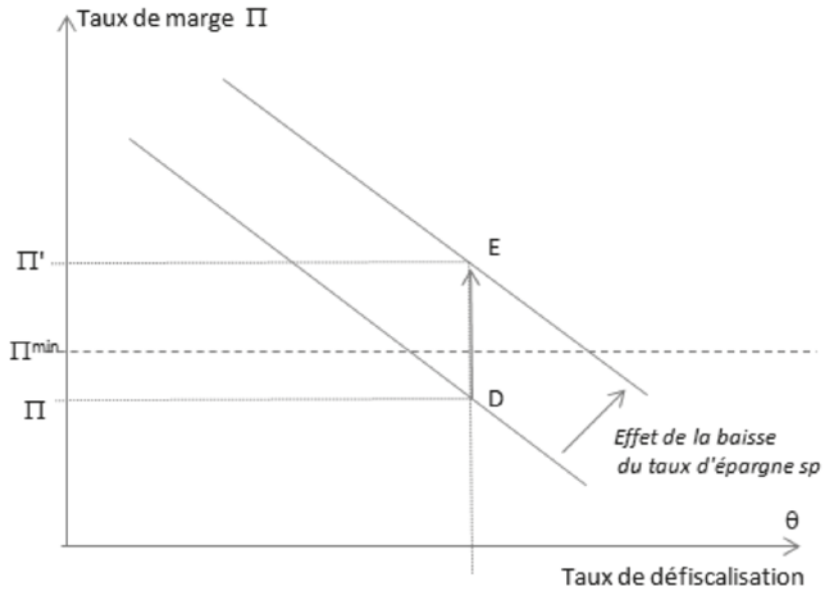
---

[33] En effet, si $\rho' = \frac{1}{1-\theta}\rho$ (*cf.* éq 3.3) et que $\rho = (1-\theta)\frac{g}{s_p}$ (éq. 6.3) alors $\rho' = \frac{g}{s_p}$. Le taux de rentabilité des capitaux propres est ainsi indépendant de θ.

[34] Cette conclusion peut expliquer, au moins pour partie, les déboires rencontrés dans certaines activités et notamment le tourisme aux Antilles, en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie. Ce secteur a été l'un des premiers à bénéficier du dispositif de défiscalisation dès la seconde moitié des années 1980. Ainsi, le parc hôtelier martiniquais a crû de près de 60 % entre 1985 et 1990 et celui de La Réunion de 25 %. Pour autant, la rentabilité de l'activité est demeurée globalement insuffisante pour assurer sa croissance, voire simplement sa pérennité. Les difficultés récurrentes ont provoqué la faillite de nombre d'enseignes ainsi que le départ (notamment aux Antilles et en Polynésie) de certains opérateurs internationaux assurant la gestion des infrastructures touristiques. Il s'en est suivi une diminution importante de la fréquentation hôtelière : -25 % en Martinique entre 2001 et 2005, -40 % en Guadeloupe, -24 % à La Réunion, -32 % en Polynésie (2001-2013) et -15 % en Nouvelle-Calédonie (2003-2011, hors affinitaires). Aux Antilles, certains observateurs n'hésitent pas à reconnaître que le secteur est désormais totalement « sinistré ».

[35] Ces risques de détournements, aujourd'hui largement documentés, ont conduit le législateur et l'administration fiscale à contrôler plus rigoureusement l'usage des fonds en introduisant des procédures d'agrément et en réduisant le périmètre d'éligibilité.

Schéma 6 : Effet de la baisse du taux d'épargne des entrepreneurs sur le taux de marge d'équilibre de long terme en fonction du taux de défiscalisation



Conçue à l'origine pour pallier l'insuffisance de fonds propres des entrepreneurs ultramarins, la défiscalisation n'a pas permis de corriger de manière significative les distorsions dans la répartition des revenus (*cf.* tableau 1 pour ce qui concerne les taux de marge dans l'industrie qui a pourtant largement bénéficié du dispositif). Au contraire, tout semble s'être passé comme si les entrepreneurs avaient saisi cette opportunité pour maintenir leur taux de marge à un niveau élevé et affecter à leur consommation l'épargne « économisée » grâce à la défiscalisation.

4. Un modèle en crise et les perspectives de reprise

4.1. Les deux principaux ressorts de la crise

Plusieurs phénomènes se conjuguent pour expliquer le recul récent des rythmes de croissance économique dans les DCOM (*cf.* graphique 1). Nous en privilégierons deux. Le premier est endogène aux géographies ultramarines : les inégalités dans la répartition des revenus ont fini par provoquer, en 2009, des mouvements sociaux de forte ampleur aux Antilles et à La Réunion se traduisant par une chute importante de leur PIB réel (-6,5 % en Martinique, -4,8 % en Guadeloupe et -2,7 % à La Réunion). La « lutte contre la vie chère » a eu un impact plus modeste, mais néanmoins bien réel, en Nouvelle-Calédonie (au cours des années 2011 et 2012[36]). En Polynésie, les revendications sociales ont participé à la très forte instabilité politique qui mine cette collectivité depuis 2004 et qui contribue à ralentir fortement son économie. Le second facteur de ralentissement de la croissance est exogène et concerne les transferts métropolitains qui ont eu tendance à stagner ces dernières années en raison : (i) du gel du point d'indice qui a réduit la progression des

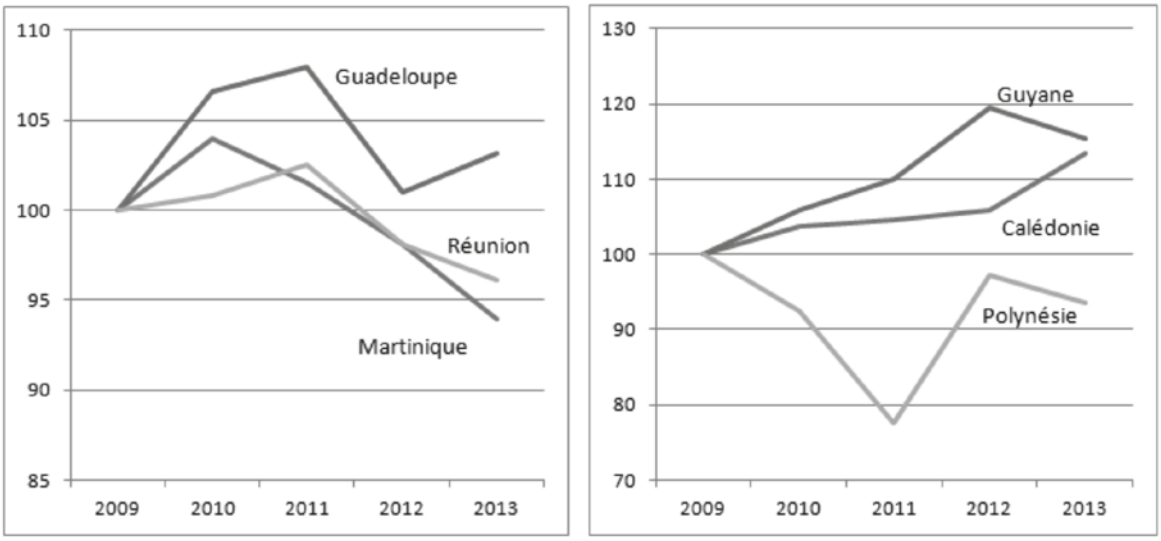
[36] La valeur ajoutée marchande hors nickel, après avoir cru à un rythme moyen de 4,5 % en 2007-2008, n'a progressé que de 0,5 % entre 2012 et 2016. Les services du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie estiment que la croissance de la VA marchande hors nickel sera négative (-0,5 %) en 2017.

traitements, (ii) de la maîtrise – voire de la baisse en Polynésie – des effectifs civils et militaires, enfin (iii) de la nette réduction des financements en défiscalisation[37].

Même s'ils concourent tous à enrayer les dynamiques de croissance, ces phénomènes ne jouent pas exactement le même rôle. Les tensions sociales, plus ou moins exacerbées selon les géographies, constituent le fait déclencheur de la crise. En premier lieu, bien sûr, parce qu'elles ont provoqué, conjoncturellement, soit une baisse des revenus réels, soit un ralentissement marqué de leur progression. Mais ces chocs n'auraient pu être que des soubresauts passagers s'ils n'avaient révélé des distorsions structurelles plus profondes concernant la nature très imparfaite de la concurrence et les inégalités de revenus qu'elle engendre[38]. Les mouvements revendicatifs dans les DCOM surgissent à partir du moment où ces inégalités deviennent insupportables, révélant par là-même que le taux de marge (au moins dans certains secteurs) a franchi son seuil maximal au-delà duquel la cohésion sociale commence à se déliter (Sudrie, 2010).

L'autre facteur a joué plutôt un rôle d'amplificateur. Les transferts métropolitains (flux publics et défiscalisation) ont conforté historiquement la demande intérieure tout en permettant des taux de marge élevés (*cf.* sections 3.2 et 3.3). Leur ralentissement, voire leur baisse, a réduit les débouchés alors que la demande effective des salariés du secteur marchand demeurait insuffisante (en raison des inégalités dans la répartition des revenus) pour venir en substitution et conforter la croissance. Ce choc de demande a conduit les entreprises, dans certaines géographies (graphiques 3), à réduire leur programme d'investissement, accentuant par là-même les tendances récessives.

Graphique 3 : Encours de crédit à l'investissement des entreprises (base 100 en 2009)



Sources : IEOM, IEDOM

[37] Le dispositif de réduction d'impôt sur le revenu au titre des investissements productifs (art. 199 *undecies* du CGI) a connu une baisse d'environ 50 % entre 2009 et 2013.

[38] Dès février 2009, l'Autorité de la concurrence fut sollicitée par le gouvernement pour diagnostiquer les dysfonctionnements de concurrence dans les DOM, responsables d'un coût de la vie trop élevé. L'Autorité publiera en 2011 un rapport (Autorité de la concurrence, 2011) où elle affirmera : « *Derrière les écarts importants des prix à la consommation par rapport à la métropole, le véritable problème des DOM* [nous soulignons] *est bien lié à un déficit de concurrence. Aux côtés des barrières à l'entrée géographiques ou réglementaires, les dérives monopolistiques et oligopolistiques des DOM se cristallisent sur trois secteurs : grande distribution, carburants et télécom* » (page 2). En Nouvelle-Calédonie, l'intersyndicale de lutte contre la vie chère a obtenu, en 2012, du gouvernement local qu'il saisisse officiellement l'Autorité de la concurrence pour effectuer un bilan-diagnostic des distorsions de concurrence responsables des prix élevés et apporter une assistance technique en vue de la création prochaine d'une Autorité calédonienne indépendante.

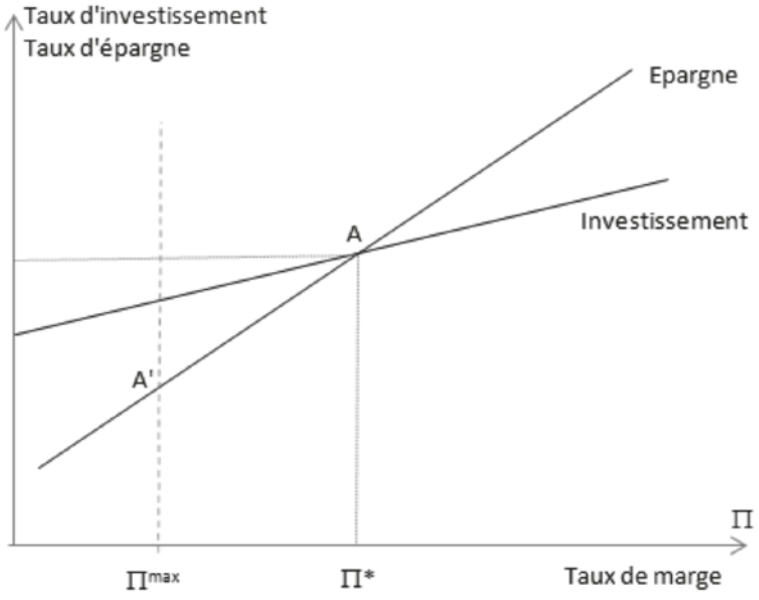
4.2. Une modélisation de la crise

Le modèle, malgré son caractère nécessairement schématique, permet de rendre compte des mécanismes de réduction des rythmes de croissance dans les DCOM (graphique 1).

4.2.1. Les effets à court terme d'un ajustement à la baisse du taux de marge

Supposons une situation initiale où l'ensemble des facteurs recensés ci-dessus (structure oligopolistique associée à une faible ouverture, transferts publics, défiscalisation et forte propension à consommer des chefs d'entreprise) ont poussé à la hausse le taux de marge d'équilibre de court terme au point qu'il dépasse le seuil maximum socialement tolérable (Π^{max}). Cette situation est représentée sur le schéma 7. L'équilibre ne pouvant plus se réaliser au point A (qui exige un taux de marge supérieur au maximum) s'établira en A' où l'investissement désiré par les entreprises ne peut être totalement réalisé faute d'épargne pour le financer.

Schéma 7 : Formation de l'équilibre de courte période dans le cas où le taux de marge d'équilibre excède son seuil maximum



Dans une telle situation, le taux d'investissement est contraint par l'épargne disponible, soit :

$$[3.2.4]\ \frac{I_t}{Y_t} = \frac{1}{1-\theta}\ s_p \pi_t^{max}$$

Le taux d'investissement à la période t est alors inférieur à celui qui aurait prévalu en l'absence de résistance sociale à la déformation des revenus (c'est-à-dire avec Π^*_t). Cette baisse relative du taux d'investissement n'a pas d'incidence sur le niveau de la valeur ajoutée de la période t (Y_t) ; la croissance de la VA entre t-1 et t ne dépendant en effet que du taux de variation du stock de capital à la période précédente (voir équation 5). Dans ces conditions, la diminution relative du taux d'investissement de la période t est imputable exclusivement à la baisse du montant de l'investissement. Le stock de capital disponible à la période t étant donné par les tendances

antérieures, le ratio I_t / K_t sera lui-même inférieur à celui qui aurait prévalu en l'absence de blocage du taux de marge et entrainera une baisse de la croissance entre t et $t+1$.

Un recours accru à la défiscalisation (soit ici une hausse de θ) atténuerait la récession en permettant aux opérateurs de réaliser une plus grande partie de leur plan d'investissement en recourant plus encore à l'épargne extérieure (graphique 8a). Mais, contrairement aux conclusions précédentes (*cf.* section 3.3.2), la défiscalisation ne participerait pas ici à la hausse du taux de marge, celui-ci restant en effet bloqué à son niveau $\Pi^{max.}$. Elle permettrait néanmoins aux entrepreneurs de préserver un peu plus le montant (mais non le taux) de leur marge et donc leur niveau de consommation. C'est toutefois à un mouvement historique inverse auquel on a assisté ; la réduction de la défiscalisation participant alors à l'aggravation de la récession dans les économies ultramarines.

Comme on l'a vu aussi plus haut (section 3.1), la baisse du taux d'épargne des entrepreneurs constitue un facteur favorable à l'augmentation de la part des profits dans la valeur ajoutée. Mais ce mécanisme joue tant que le taux de marge d'équilibre demeure inférieur à son niveau socialement acceptable. En situation de récession (provoquée par $\Pi^* > \Pi^{max}$), la baisse du taux d'épargne des entrepreneurs provoque l'effet inverse en accentuant la baisse du PIB (graphique 8b). Autrement dit, *les capitalistes ne gagnent plus ce qu'ils dépensent*. En cherchant à préserver leur niveau de consommation en situation de blocage de leur taux de marge, ils ne peuvent au contraire qu'amplifier la chute de leur revenu.

Le modèle permet ainsi de retracer les effets d'un choc de court terme affectant l'économie quand le taux de marge d'équilibre dépasse son seuil maximum socialement tolérable.

Schéma 8a : Effet d'une augmentation de la défiscalisation sur le niveau d'équilibre de court terme

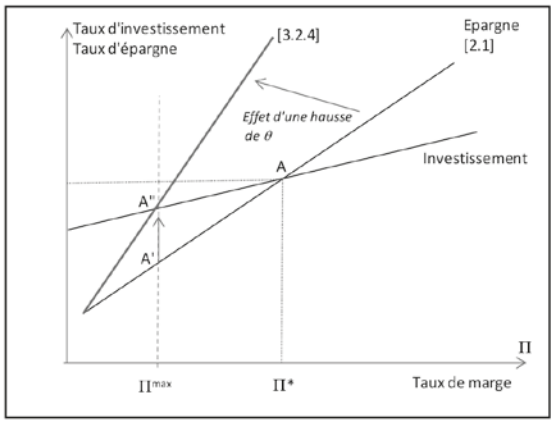
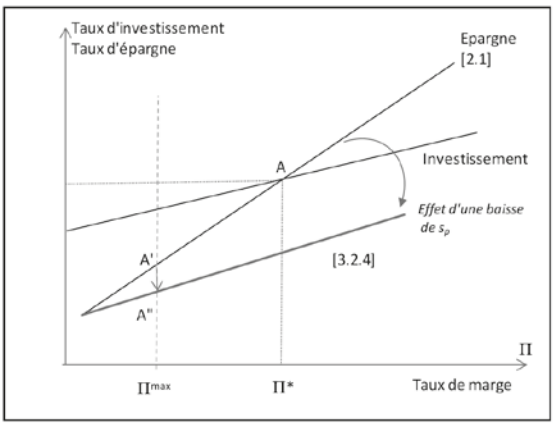


Schéma 8b : Effet d'une baisse du taux d'épargne sur le niveau d'équilibre de court terme



4.2.2. Une résilience réduite et une trajectoire de croissance à long terme durablement faible

Formellement, le blocage durable du taux de marge à son niveau maximum socialement acceptable (Π^{max}) n'affecte pas le rythme de croissance de long terme (g) ; celui-ci demeure déterminé par l'équation (5.1) qui ne dépend pas de Π. Toutefois, ce blocage modifie sensiblement la vitesse de convergence du taux de croissance g_t vers son niveau d'équilibre de long terme g.

Le processus de convergence dans une configuration où le taux de marge de court terme Π^*_t (éq. 4) s'ajuste à chaque période t de manière à équilibrer le taux d'épargne disponible et le taux d'investissement désiré par les entreprises est illustré sur le schéma 9a. Le taux de croissance du capital (gK_t)[39] figure sur l'axe des abscisses et le taux de croissance du revenu (g_t) sur celui des ordonnées. On place sur ce schéma une première relation exprimant le taux de croissance du revenu en fonction du taux de croissance du capital (éq. 5). On fait figurer sur le même schéma une seconde relation exprimant, cette fois, le taux de croissance du capital en fonction du taux de croissance du revenu. Cette droite est une expression tirée de l'équation 3.2[40]. On suppose que le ratio de l'investissement au capital à la période initiale est inférieur à son niveau d'équilibre de long terme. Le taux de croissance de la première période (obtenu *via* l'équation 5) est alors supérieur à ce ratio (et se situe donc au-dessus de la première bissectrice). Ce taux de croissance du revenu détermine alors celui du capital à la période suivante (*via* l'équation 3.2). A son tour, ce taux de croissance du capital détermine celui du revenu et ainsi de suite, jusqu'à l'égalisation des taux de croissance du revenu et du capital (au point G). Le schéma 9b illustre l'évolution du taux de croissance du revenu en fonction du temps (courbe en trait plein).

Schéma 9a : Convergence du taux de croissance du revenu vers son niveau d'équilibre de longue période

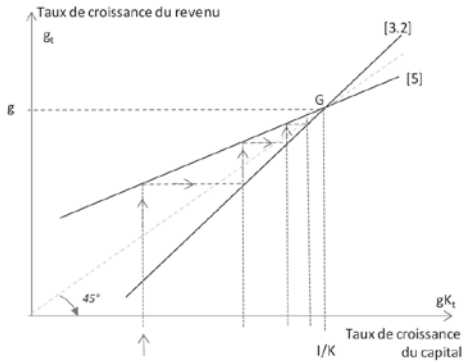
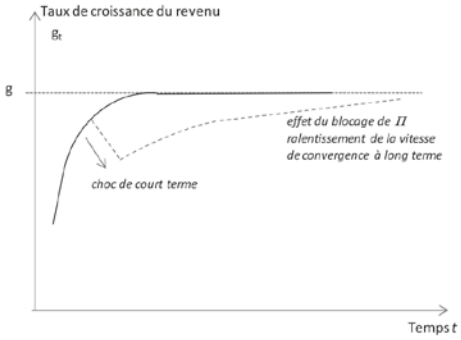


Schéma 9b : Évolution temporelle du taux de croissance du revenu



Le blocage du taux de marge (à son niveau Π^{max}) induit une baisse instantanée du taux de croissance par rapport à la trajectoire tendancielle (choc de court terme) et se traduit par un fort ralentissement de la vitesse de convergence (courbe en pointillé sur le schéma 9b). Ce coup de frein est imputable lui-même à une moindre croissance des investissements (contraints alors par le niveau d'épargne disponible) entraînant une progression beaucoup plus faible du ratio I_t / K_t[41]. Le gap de croissance (mesuré sur le schéma 9b par la différence, à chaque période, entre la courbe en trait plein et celle en pointillés) perdure jusqu'à ce que le taux d'investissement désiré par les entreprises (qui s'ajuste progressivement à la baisse) finisse par égaler le taux d'épargne disponible (qui demeure constant en raison de la fixité du taux de marge).

[39] Le capital désiré à la période t (K_t) étant égal au capital de la période t-1 (K_{t-1}) augmenté de l'investissement de la période t-1 (I_{t-1}), le taux de croissance du capital peut s'écrire encore $gK_t = I_{t-1}/K_{t-1}$.

[40] L'équation 3.2 peut s'écrire encore :

$$gK_t = \frac{I_{t-1}}{K_{t-1}} = g_{t-1} + \frac{\beta(\rho_{t-1} - \rho_{t-2})}{k_{t-1}}$$

[41] Le blocage durable du taux de marge à son niveau maximum provoque une rotation de la droite représentative de l'équation 3.2 vers le coin nord-ouest (mais qui continue néanmoins de passer – *cf.* schéma 9a – par le point G), augmentant par là-même le nombre de périodes nécessaires à la convergence vers le point G.

Au total, le modèle montre que la résilience de l'économie suite à un choc de court terme affectant la répartition des revenus peut être finalement assez faible. Mais contrairement au modèle de Robinson (1962), un choc de court terme violent (comme en ont connu les DOM en 2009) n'engendre pas nécessairement une récession cumulative mais place les économies sur une trajectoire de croissance de long terme durablement faible.

4.3. Rééquilibrer la répartition des revenus pour rejoindre un sentier de croissance forte à long terme

La reprise d'une croissance forte et équilibrée passe, dans les DCOM, par un rééquilibrage dans la répartition des revenus. L'ampleur de cet ajustement diffère selon les géographies. Il est certainement plus important dans les collectivités du Pacifique (Nouvelle-Calédonie et Polynésie française) que dans les départements antillais (comme la Martinique par exemple)[42]. Les leviers d'action pour parvenir à ce rééquilibrage sont nombreux. Nous n'en examinerons ici que deux. Le premier, fréquemment évoqué, consiste à réduire les flux de transferts métropolitains afin d'imposer une baisse des prix domestiques (section 4.3.1). Le second, plus ambitieux et certainement moins risqué, fait reposer le rééquilibrage sur la réalisation de gains de productivité et leur allocation privilégiée au facteur travail (section 4.3.2).

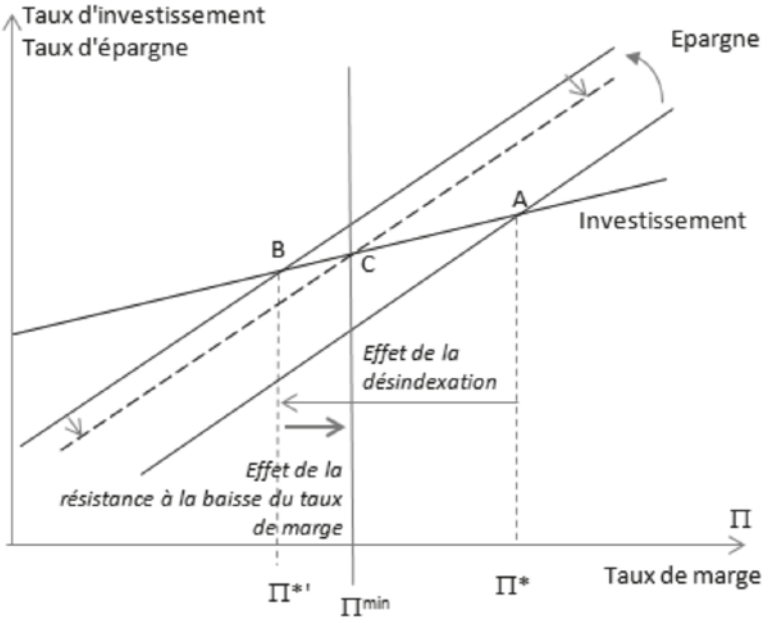
4.3.1. Un rééquilibrage hasardeux par la baisse des transferts publics

Pour les raisons inverses à celles présentées précédemment à la section 3.2, la réduction du coefficient de majoration des traitements outre-mer (« désindexation ») figure parmi les facteurs concourant à la baisse des taux de marge et, partant, au rééquilibrage dans la répartition des revenus. Théoriquement, la diminution des taux de salaire nominaux dans le secteur public réduit la « disposition à payer » de ses agents. Pour conserver des débouchés à leur production, les entreprises doivent ajuster leur prix, et donc leur marge, à la baisse. La désindexation provoque ainsi un transfert de revenu réel en faveur des salariés du secteur marchand et au détriment de ceux du secteur public et des entrepreneurs.

En pratique, une telle mesure serait susceptible de se heurter à au moins deux obstacles. Une résistance, tout d'abord, des salariés du secteur public car la baisse des prix induite par la désindexation sera toujours inférieure à la diminution de leur revenu nominal. Une résistance, ensuite, des entrepreneurs eux-mêmes. Le taux de marge d'équilibre résultant de la désindexation ($\Pi^{*\prime}$) pourrait se situer en effet à un niveau inférieur au minimum requis par les entreprises (Π^{min}). Dans ce cas, illustré par le schéma 10, l'équilibre de courte période ne se réalise plus au point B, mais en C. L'ajustement imparfait des prix ($\pi_t^{min} > \pi_t^{*\prime}$) amplifierait la perte de pouvoir d'achat des salariés du secteur public et réduirait les gains des employés du secteur privé.

[42] Les écarts de prix avec la métropole (*cf.* tableau 1) peuvent être considérés comme un indicateur de l'importance de l'ajustement à opérer pour replacer les économies ultramarines sur un sentier de croissance forte à long terme.

Schéma 10 : Effet de la désindexation sur l'équilibre de courte période dans l'hypothèse d'une résistance à la baisse du taux de marge



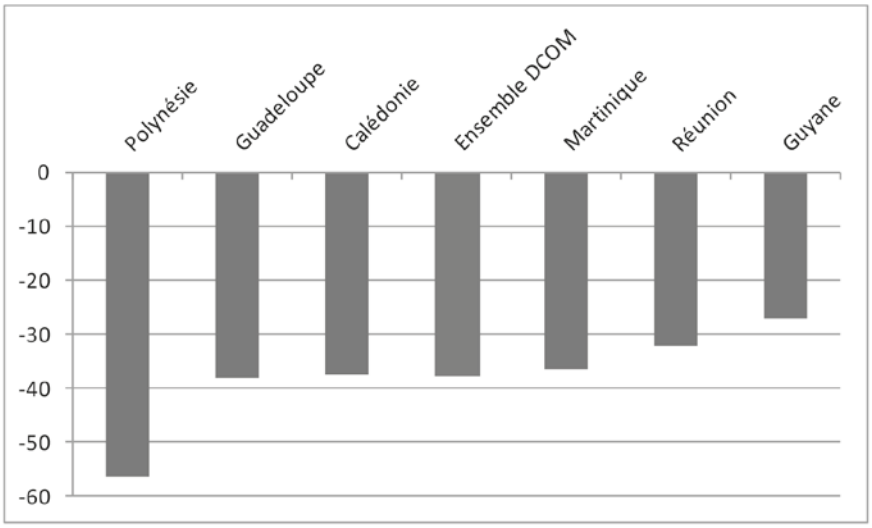
Note : Partant d'un équilibre initial au point A, la désindexation provoque un déplacement de l'équilibre au point B auquel est associé le taux de marge $\Pi^{*'}$. Ce taux étant supposé inférieur au minimum requis par les entrepreneurs (Π^{min}), ceux-ci ajustent leur taux d'épargne de manière à satisfaire leur exigence minimale de profit (cf. section 3.1). L'équilibre de courte période est atteint au point C où le niveau des prix est plus bas qu'au point A mais plus élevé qu'en B.

Enfin, si la désindexation n'affecte pas le taux de croissance à long terme de l'économie, elle provoque néanmoins une diminution du PIB réel, augmentant par là-même les risques déflationnistes à court terme (alors que les économies ultramarines sont déjà affectées par un ralentissement de leur rythme de croissance, *cf.* graphique 1).

4.3.2. Un rééquilibrage par des gains de productivité et une meilleure répartition des fruits de la croissance

Le retour à une croissance forte dans les DCOM passe par la réalisation de gains de productivité. Comme le montre le graphique 4, les marges de progression sont importantes : la productivité moyenne apparente du travail dans le secteur marchand au niveau de l'ensemble des économies ultramarines s'avère en effet inférieure de près de 40 % à celle de la métropole.

Graphique 4 : Écarts de productivité moyenne apparente du travail dans le secteur marchand par rapport à la métropole (en pourcentage)

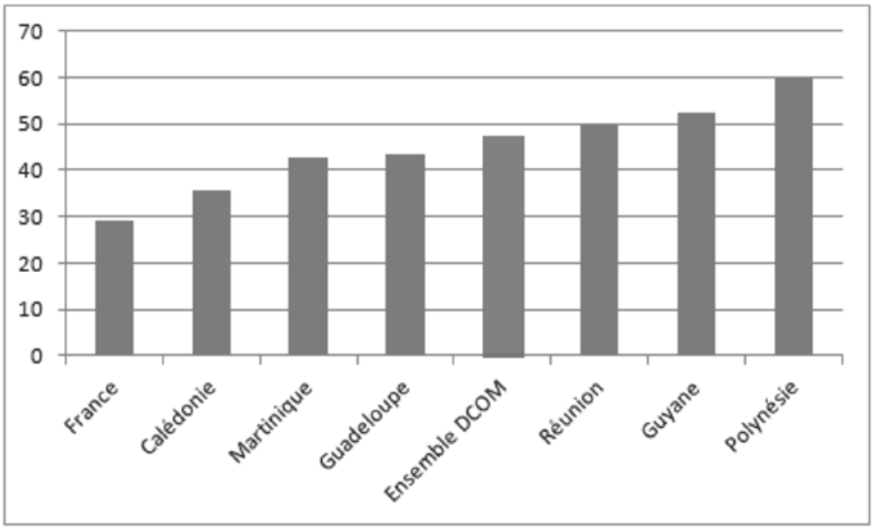


Sources : INSEE, ISEE et ISPF
Note : La valeur ajoutée marchande a été déflatée dans chaque géographie par l'écart de prix avec la métropole (indice de Laspeyre avec un panier de consommation métropolitain, voir CEROM, 2012).

Les gains de productivité peuvent être obtenus par le progrès technique « incorporé » dans le stock de capital (hausse du paramètre δ dans l'équation 5.1). Mais la productivité peut s'élever aussi en l'absence de toute accumulation (paramètre γ) en jouant sur plusieurs leviers : à court terme, par exemple, en améliorant les relations sociales dans l'entreprise, l'organisation du travail ou, plus prosaïquement, en réduisant l'absentéisme[43]. À plus long terme, l'amélioration de la productivité du travail passe par des investissements en capital humain : dans l'éducation en premier lieu (graphique 4), mais aussi dans la santé et dans le logement.

[43] L'absentéisme est une difficulté récurrente que rencontrent les entreprises ultramarines. Celle-ci peut avoir plusieurs causes, notamment socioculturelles dans les collectivités du Pacifique. Elle peut parfois s'expliquer simplement par les difficultés de transport rencontrées par la main-d'œuvre qui écourtent d'autant la journée de travail.

**Graphique 4 : Part des non ou peu diplômés(*)
au sein de la population non scolarisée âgée de 15 ans et plus**



(*) Sans diplôme ou avec un diplôme inférieur au BEPC.
Source : INSEE, ISEE, ISPF (RP, 2010).

Mais l'accélération de la croissance rendue possible par les gains de productivité ne s'accompagnera pas mécaniquement d'un rééquilibrage dans la répartition des revenus. Au contraire même : l'augmentation du taux d'investissement désiré par les entreprises (éq. 3.2.2) entraînera à son tour une élévation des taux de marge (éq. 4.1) et de profit (éq. 6). Les entreprises pourraient être alors tenter de s'accaparer les gains de productivité (y compris ceux rattachés au travail via le paramètre γ), amplifiant ainsi les distorsions dans la répartition de la valeur ajoutée. Comme par le passé, celles-ci pourraient être masquées, plus ou moins durablement, par l'augmentation du revenu total des ménages induite par la croissance de la valeur ajoutée et de l'emploi. Autrement dit, les gains de productivité apparaissent ici comme une condition nécessaire au retour de la croissance mais insuffisante, en soi, pour modifier la nature même du modèle économique des DCOM. En ce sens, la croissance n'est pas la réponse appropriée à la crise.

Les évolutions structurelles du modèle supposent des mécanismes de répartition des gains de productivité. En raison du caractère très imparfait de la concurrence dans les DCOM, il est peu probable que le rééquilibrage soit assuré par des procédures de marché. Mais il peut être mis en œuvre par l'action collective. Celle-ci peut prendre plusieurs formes comme, par exemple, celle d'un « pacte de productivité et de croissance ».

Réunissant les partenaires sociaux sous l'égide des pouvoirs publics, ce pacte aurait pour objectif de forger un consensus sur la nécessité de réaliser des gains de productivité ainsi que sur les modalités de leur répartition : soit en faveur des salariés qui ont contribué à les produire (modèle fordiste), soit sous forme de baisse de prix permettant une augmentation du pouvoir d'achat de l'ensemble des consommateurs (dimension « compétitivité »). Ce pacte de nature macro-économique devrait servir de cadre de référence à des négociations de branches portant sur les modalités opérationnelles de sa mise en œuvre (qui peuvent varier d'une activité à l'autre) : définition des indicateurs de performance, objectifs chiffrés de productivité, calendrier, mesures à prendre pour atteindre les objectifs, clefs de répartition des gains…[44]

[44] (Sudrie, 2012).

Le problème, et sa solution, sont de nature macro-économique. Il appartient désormais aux pouvoirs publics locaux d'investir cette dimension. La poursuite du développement économique et humain dans les Outre-mer impose des réformes de structure qui ne se réduisent pas à des mesures de relance sectorielles ou à la recherche, souvent infructueuse, de nouvelles niches porteuses de rentes.

La petite taille des économies ultramarines, où les acteurs se connaissent bien et où le sentiment d'appartenance est peut-être plus fort que dans des espaces plus vastes, constitue un atout pour forger ce consensus autour des clefs de répartition des gains de productivité[45]. Toutefois, les risques d'échec d'un tel dispositif ne sont pas nuls. Les entreprises ultramarines peuvent s'y opposer en bloc en arguant que leurs marges ont été déjà fortement amputées par la crise. De leur côté, les syndicats peuvent aussi rejeter l'idée de faire reposer l'augmentation des taux de salaire réels sur des gains de productivité imposant aux travailleurs un effort supplémentaire qu'ils estiment injustifié. La réduction de ce risque passe, probablement, par une intervention à caractère pédagogique de la part des pouvoirs publics qui peuvent, à l'occasion par exemple d'une Conférence sociale ou de la tenue d'Assises du développement, rappeler l'intérêt de toutes les parties à la réussite du dispositif, susciter leur engagement actif et les mettre en garde sur les effets délétères des comportements de « cavalier seul » (Olson, 1978).

Les pouvoirs publics disposent aussi, dans l'exercice de leurs compétences, de leviers pour inciter les partenaires sociaux à conclure et à mettre en œuvre le pacte de productivité et de croissance. À défaut de pouvoir renforcer l'intensité de la concurrence intérieure (nécessairement limitée par l'étroitesse du marché local), ils peuvent, par leur politique fiscale et la réglementation, favoriser l'ouverture de l'économie sur le reste du monde ; par exemple, en permettant aux consommateurs d'importer directement et en franchise des marchandises à des niveaux de prix plus bas (la libéralisation totale du commerce électronique pour les particuliers constituerait une mesure allant dans ce sens). Dans cette hypothèse, la surévaluation de la monnaie (au regard des équilibres extérieurs dans ces géographies) constituerait alors un avantage prodiguant aux ménages un pouvoir d'achat international dont ils seraient privés si le prix de la monnaie se fixait à son niveau d'équilibre.

Formellement, la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires se traduit par une augmentation du paramètre m et donc d'Ω. Cette dynamique joue à la baisse du taux de marge d'équilibre, tant de court terme (éq. 4.2) que de longue période (éq. 4.3.1), sans affecter toutefois le niveau de taux de croissance de longue période. En pratique, les pouvoirs publics peuvent adopter ce type de mesure visant à l'augmentation du taux d'ouverture des économies ou, seulement, déclarer qu'ils seraient susceptibles de le faire en cas de difficultés récurrentes à obtenir des partenaires sociaux la mise en œuvre du pacte. Enfin le succès de cette politique de croissance par le rééquilibrage dans la répartition des revenus passe aussi par des mesures visant à limiter les pratiques non concurrentielles. À cet égard, l'action de l'Autorité de la concurrence s'avère tout à fait cruciale.

*
* *

Conclusion

Malgré toutes ses limites, la représentation schématique du modèle de développement des économies ultramarines présentée ici montre que le ralentissement des rythmes de croissance qui affecte les DCOM n'est pas un simple soubresaut conjoncturel. Ce tassement révèle un blocage induit par une trop grande distorsion dans la répartition des revenus entre le capital et le travail. Le modèle montre aussi que ce blocage intervient quand le taux de marge requis pour atteindre l'équilibre économique provoque des déséquilibres sociaux. Or, si le modèle est susceptible d'évaluer le niveau du taux de marge d'équilibre (Π^*), il est évidemment incapable de fixer son intervalle de variation socialement acceptable (Π^{min} *et* Π^{max}). Dans ces conditions, le blocage de la croissance était largement imprévisible. Le processus de sortie de crise l'est un peu moins. La reprise d'une croissance forte et durable repose sur des gains de productivité et suppose, surtout, un nouveau consensus social sur leur clef de répartition.

[45] Autrement dit, la mise en place d'une régulation de type « monopoliste » (Boyer, 1979) pourrait être plus aisée dans des structures économiques qui le sont aussi et où l'efficacité des procédures de marché est limitée.

Bibliographie

Autorité de la concurrence, (2011), *Outre-mer : dynamiser la concurrence, au service de tous*. Collection Déclic, La Documentation française, Paris.
Baumol, W. J., (1982), « Contestable Markets : an Uprising in the Theory of Industry Structure ». *American Economic Review*, vol. 72, n° 1, March, pp. 1-15.
Béraud, A., (2011), « Kaldor et la théorie keynésienne de la répartition », *Cahiers d'économie politique*, 2011/2, n° 61, pp. 113-155, L'Harmattan.
Boyer, R., (1979), « La crise actuelle : une mise en perspective historique ; quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période », *Critiques de l'économie politique*, nouvelle série n° 7-8, avril-septembre.
Caupin, V. et Savoye, B., (2012), « Une entreprise dans un DOM est-ce que cela change la donne ? Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole ». *Focales*, AFD, n° 15, juin.
Doligé, E. et Larcher, S. (2013), « Rapport d'information fait au nom de la commission des affaires économiques et de la délégation sénatoriale à l'outre-mer en conclusion des travaux du groupe de travail sur l'impact économique des dispositifs de défiscalisation spécifiques aux outre-mer ». Sénat, Rapport n° 628, juin.
Herrera, I. et Merceron, S., (2010), « Les approches de la pauvreté en Polynésie française », *Document de travail*, AFD, n° 103, novembre.
Hirschman, A.,O., (1970), *Responses to Decline on Firms Organizations States,* Harvard University Press.
INSEE, (2009), « Les inégalités aux Antilles Guyane : dix ans d'évolution », mai.
Hadj, L., (2012), « 53 000 personnes sous le seuil de pauvreté », *Synthèse*, n° 23, ISEE, janvier.
Jean-Pierre, Ph., (2007), « Transferts et déséquilibres macro-économiques des économies ultramarines », *Document de travail,* AFD, n° 51, novembre.
Kaldor, N., (1956), "Alternative Theories of Distribution", *The Review of Economics Studies,* vol. XXIII, n° 2, March, pp. 94-100.
Kaldor, N., (1957), « A model of Economic Growth ». *The Economic Journal*, vol. 67, n° 268, December, pp. 591-624.
Kaldor, N., (1970), « Some Fallacies in the Interpretation of Kaldor", *The Review of Economics Studies,* vol. 37, n° 1, January, pp. 1-7.
Kalecki, M., (1942), « A Theory of Profit », *The Economic Journal*, vol. 52, n° 206/207, Jun.-Sep., pp. 258-267.
Keynes, J.M., (1930), *A Treatise on Money*, Macmillan, London.
Michel, C., Theuilière M., (2010), « Les inégalités de revenu entre les DOM et la métropole », *INSEE Première*, n° 1279, février.
Olson, M., (1978), *Logique de l'action collective*, Presses universitaires de France, Paris.
Poirine, B., (2007), « Éloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer », *Document de travail*, n° 52, AFD, novembre.
Robinson, J., (1972), *L'accumulation du capital,* Dunod, Paris.
Roubio Collet, N., (2012), « Comparaison de prix entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole », *Les synthèses de CEROM,* ISEE, Nouméa, octobre.
Sudrie, O., (2007), *L'ultrapériphéricité définit-elle un modèle de croissance ?*, INSEE.
Sudrie, O., (2010), *Une économie calédonienne protégée de la crise mondiale mais pas des risques de panne induits par les inégalités*, rapport remis au président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, avril.
Sudrie, O., (2012), *Pour une croissance plus forte et plus juste, contributions au schéma NC 2025,* gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Service de l'aménagement et de la planification, octobre.
Sudrie, O., (2013), « Quel niveau de développement des départements et collectivités d'outre-mer ? Une approche par l'indice de développement humain », *Document de travail*, n° 129, AFD, février.
Temporal, F., (2006), « Synthèse des études existantes sur la pauvreté à La Réunion », *in Les travaux de l'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale 2005-2006*, La Documentation française, Paris, février, pp. 465-510.
Sudrie, O., (2016), « Un modèle social calédonien au bord de l'asphyxie », *Revue juridique politique et économique de Nouvelle-Calédonie,* n°27, 20016/1, pp. 27-33