

CROISSANCE A LONG TERME ET CHOMAGE STRUCTUREL DANS LES PETITES ECONOMIES INSULAIRES EN DEVELOPPEMENT

Fred CÉLIMÈNE et Jean-Michel SALMON*

***Résumé** - Les petites économies insulaires en développement (PEID) subissent la contrainte conjointe de la petite taille (population inférieure à un million d'habitants) et de la mauvaise accessibilité, elle-même liée à l'éloignement et à l'insularité. Cette double contrainte implique des coûts d'approche élevés, et est à l'origine de caractéristiques structurelles bien identifiées et spécifiques (économies d'échelle limitées, taux d'ouverture élevé, concentration des exportations, poids dominant des services...). Ces caractéristiques constituent un ensemble d'atouts et de contraintes pour la croissance et le développement, dont le résultat net n'est pas clair. Toutefois, les marges de manœuvre pour la politique économique sont très étroites : celle-ci apparaît notamment inefficace face au problème du chômage dans les PEID à revenu supérieur. Une représentation stylisée de la relation salaires réels-chômage fait apparaître un cycle de croissance à long terme, lié à la compétitivité, dont l'amplitude est plus ou moins forte selon le niveau de revenu de l'économie.*

Mots-clés - ÉCONOMIE INSULAIRE, PETITE ÉCONOMIE OUVERTE, CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT, CHÔMAGE, CYCLE.

* CEREGMIA, Université des Antilles et de la Guyane.

1. INTRODUCTION

Selon la terminologie de la CNUCED, les petites économies insulaires en développement (PEID) sont celles des pays insulaires (îles ou archipels) en développement^{1,2} dont la population est inférieure ou proche du million d'habitants et le territoire exigu³. S'il est nécessaire de se donner un point-limite pour la taille de la population, qu'en général la littérature sur les petites économies insulaires fixe à un million⁴, ce critère doit conserver une relative souplesse pour ne pas exclure les pays dont la population a récemment dépassé ce seuil⁵, compte-tenu de la croissance démographique : ainsi un pays dont la population serait de 1,2 M en 1990 aurait dépassé la barre du million treize ans auparavant, soit en 1977, sous l'hypothèse d'une croissance démographique annuelle de 1,5 %. Il aurait donc été inclus dans le groupe des petits pays de moins de un million d'habitants pour les années précédentes.... Géographiquement, l'ensemble des PEID se divise principalement en trois grands bassins : celui de la Caraïbe, celui de l'Océan Indien et enfin celui du Pacifique.

La plupart de ces îles ont connu l'indépendance politique au cours des années 60, sauf pour les plus petites ou pauvres d'entre elles dont l'indépendance

¹ Classés comme tels par les institutions internationales : leur revenu par tête est inférieur au seuil que celles-ci choisissent pour établir la catégorie des pays "développés" ou à revenu élevé (voir les différentes éditions annuelles du *Rapport sur le développement dans le monde* de la Banque Mondiale) ; en 1989 par exemple, ce seuil était de 6 000 \$US. Une liste complète de ces pays est proposée par Hein (1988).

² Sont donc en général exclus de notre étude, par souci de cohérence :

- les micro-pays insulaires à revenu très élevé, comme n'appartenant pas au groupe des pays en développement. Ils sont en général spécialisés dans la finance off-shore, ont une population et une taille très réduites (par exemple : les Bermudes, dont le PIB par habitant en 1989 était de plus de 26 000 \$US, cf. infra, tableau A1) ;

- les territoires non-indépendants, sous la tutelle d'autorités métropolitaines, comme dans l'exemple des DOM-TOM français, dans la mesure où leur économie répond à une problématique spécifique (la valeur ajoutée et l'emploi non-marchands, financés par des transferts en provenance de la métropole, jouent un rôle crucial dans l'économie locale. Le taux de couverture y est inférieur à 20 % dans la plupart des cas). On peut toutefois rapprocher leur analyse de celle des économies "MIRAB", cf. infra et Poirine (1993).

³ Inférieur à 30 000 km², voire bien souvent 5 000 km².

⁴ Il est important de s'accorder sur le point-limite pour définir l'ensemble des PEID. Dans les travaux sur les petites économies, un petit pays est souvent défini comme ayant moins de 5 millions d'habitants, incluant les "très petits pays" dont la population n'excède pas le million (cf. Jalan, 1982).

⁵ C'est le cas de Trinidad & Tobago, ainsi que Maurice, dont la population comptait pour 1984 respectivement 1,167 et 1,031 millions d'habitants.

fut plus tardive, comme pour certaines îles du Pacifique (Vanuatu, 1980) ou de la Caraïbe (Dominique, 1978 ; Sainte-Lucie, 1979). Un grand nombre de ces petits Etats insulaires sont aujourd'hui membres du Commonwealth. A l'issue des indépendances, nombre d'entre eux cherchèrent à bénéficier d'une plus grande aide internationale : ils mirent alors en avant les handicaps de la petite insularité. Celle-ci allait devenir par la suite l'objet de l'attention particulière de la CNUCED.

Aujourd'hui dans les PEID, et particulièrement dans celles de la Caraïbe, le chômage atteint des niveaux alarmants. Les taux de chômage sont en effet très élevés, supérieurs ou égaux à 20 % ; de plus ils semblent être incompressibles à la baisse, n'ayant pratiquement jamais été situés sous la barre des 10 %. La seule exception notable est celle de l'île Maurice, qui à partir de taux de chômage similaires au début de la décennie 80, a pu atteindre en quelques années son niveau de plein-emploi. Quels sont alors les déterminants de ce chômage ? Les PEID forment-elles un groupe d'économies particulières pour l'analyse ? Doit-on admettre l'hypothèse de l'existence d'un taux de chômage structurel, spécifiquement plus élevé dans les PEID ? Quels sont ses liens avec la croissance à long terme dans ces économies ?

Une des premières analyses économiques des conséquences de la petite taille des nations fut l'œuvre de Robinson (1963) ; Demas (1965) développa ces analyses dans le contexte insulaire, et plus particulièrement pour la Caraïbe. De nombreux travaux furent ensuite entrepris, concernant aussi bien les petites économies (voir par exemple Jalan, 1982), que les économies insulaires, ainsi que l'atteste l'édition d'un numéro spécial de *World Development* en 1980 (vol. 8, n° 12, décembre) intitulé "*Islands*", ou encore les ouvrages de Selwyn (1975), Crusol (1981) et enfin E. Dommen et N. Lebalé (1985).

Cependant, un certain scepticisme s'est progressivement développé quant à la spécificité économique des petits pays insulaires : tout d'abord Selwyn (1980) affirma que le concept de l'insularité n'est pas en lui-même utile aux analyses en sciences sociales, car les caractéristiques des petits pays insulaires sont identiques à celles des petits pays en général. Puis Srinivasan (1986), dans son article du "*Research Observer*" de la Banque Mondiale, parvint à la double conclusion que les problèmes auxquels font face les petites économies (qu'elles soient insulaires ou enclavées) ne sont en rien particuliers, ou peuvent être résolus par de bonnes mesures de politique économique, et que les performances économiques d'un pays sont indépendantes de sa taille. Ainsi pour certains auteurs, même la taille de l'économie n'implique aucune spécificité, ni en termes de perspectives de croissance ni plus généralement en termes d'analyse économique.

A la fin des années 80, la littérature sur les petites économies insulaires allait pourtant se multiplier. Tout d'abord, un ouvrage édité en 1988 par J. Crusol et al. traita spécifiquement des petites économies insulaires et de "l'enjeu" qu'elles représentent, invoquant à nouveau une "spécificité" pour la croissance et l'insertion internationale des PEID. La thèse de la spécificité des PEID est également ardemment défendue, à partir de l'expérience canarienne, par Godenau et al. (1992) : ceux-ci l'expliquent par la conjonction de la petite taille et de la mauvaise accessibilité (voir infra). Plus récemment encore, un nouveau numéro spécial de la revue *World Development* (vol. 21, n° 2, février 1993) fut consacré au double thème des petits Etats et des Etats insulaires. Il faut aussi noter l'existence de travaux de nature plus empirique portant sur la Caraïbe (Worrell, 1987, Worrell et Bourne, 1989) ou le Pacifique (Bertram et Watters, 1985) mais conduisant par induction à de nombreux apports théoriques concernant les PEID. Signalons enfin les récents travaux de B. Poirine (1993), à propos du "*développement par la rente*" dans les petites économies insulaires.

Les premières analyses économiques du marché du travail dans les PEID⁶ ont plutôt été de nature empirique, comme avec Brewster (1969), puis Crusol (1981, 1988). Plus récemment nombre d'études théorico-empiriques ont été publiées qui s'appuient sur l'expérience de quelques petites économies insulaires, notamment Barbade et Trinidad & Tobago : elles concernent les thèmes de la formation des salaires (Boamah, 1985), de la compétitivité (Blackman, 1991), des relations salaire-productivité-inflation (Mascoll, 1985 et Downes et al., 1990), et en dernier lieu la théorie du chômage (Clarke, 1992). Si un grand nombre de thèmes en économie du travail ont ainsi pu être couverts, ces travaux théorisent leurs résultats pour les petites économies voire pour les pays en développement, mais ne font guère référence au concept des PEID. Le phénomène du chômage dans ces dernières économies mérite pourtant une analyse particulière.

La première section est consacrée aux caractéristiques structurelles des PEID qui conditionnent l'ampleur et les modalités de l'ouverture au marché international et sont autant d'atouts et de contraintes pour le développement.

La seconde section exposera dans un premier temps les performances économiques des PEID -croissance et chômage- et la relative inefficacité de la politique macroéconomique. Puis dans un second temps, une représentation

⁶ Si l'on excepte les travaux concernant plus généralement les petites économies ouvertes, voir à ce sujet Seers (1964), Tidrick (1975) et Fields (1984). Voir également J.E. Meade, qui établit, dès 1961 et à partir de l'expérience mauricienne, l'existence d'un dilemme emplois-salaires dans une petite économie avec abondance de main-d'œuvre.

stylisée de la croissance et du chômage à long terme sera proposée et testée pour trois petits pays insulaires : elle permettra de faire apparaître l'existence d'un cycle de chômage structurel de long terme.

2. LES CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DES PEID

2.1. Atouts et contraintes

Les PEID ajoutent, à leur *petite taille*, une *mauvaise accessibilité* : celle-ci est le résultat de l'isolement et de l'éloignement par rapport aux grands marchés. Il est plus facile de donner un critère quantitatif à la première des deux caractéristiques, c'est-à-dire la taille : le critère le plus souvent choisi est la population, mais la superficie peut en fournir un autre⁷. La question de l'accessibilité est moins facilement mesurable : la distance par rapport aux grands marchés doit être pondérée par le type de moyens de transport disponibles et leur coût (y compris leurs régularité et fréquence), la qualité des infrastructures (ports, aéroports, télécommunications), etc.

Chacune des PEID a ses taille et accessibilité propres, en faisant un cas particulier au sein du groupe. Il est souvent avancé que c'est la *conjonction* de leur petite taille et de leur mauvaise accessibilité qui est à l'origine des caractéristiques économiques communes aux PEID. En effet ces deux caractéristiques se renforcent mutuellement -cette coexistence produit des effets synergiques (voir par exemple Godenau et al, 1992)- pour rendre spécifiques les économies de ces pays, en leur conférant des handicaps et atouts structurels propres.

En général, la petite taille peut être compensée par un accès aisé et une forte intégration au marché international. Mais quand elle est combinée avec une accessibilité réduite, elle voit ses effets aggravés. Dans le cas des archipels, cette aggravation des effets est maximale : il est alors possible de parler de "double insularité" (Hernandez Martin, 1992).

Cette conjonction entraîne pour les PEID de nombreux handicaps, souvent rappelés dans la littérature les concernant (voir la liste ci-après). Cependant les petites économies insulaires ne sont pas les seules à faire face à ces handicaps : cela peut être aussi le cas des petits pays en développement enclavés, si leur accessibilité est réduite. Du point de vue de l'analyse économique, les

⁷ B. Jalan (1982) établit un indice composite de la taille d'un pays à partir de trois indicateurs : population, superficie et PIB. L'ensemble des petits pays ainsi défini correspond, à quelques rares exceptions, à celui défini à partir du seul critère du nombre d'habitants.

caractéristiques des PEID ne sont donc pas liées strictement à l'insularité, mais bien à la conjonction de la très petite taille et à la mauvaise accessibilité (cf. Selwyn, 1980). Notons enfin que la petite taille de la population va souvent de pair avec l'insularité : sur 94 pays ou territoires répertoriés par l'annuaire statistique des Nations-Unies (édition 1982) comme ayant une population inférieure au million d'habitants, 71 sont insulaires (Hein, 1988, p. 16).

Les caractéristiques ou les contraintes structurelles les plus souvent citées sont les suivantes (certaines sont reprises et développées plus loin, cf. paragraphe 2.3) :

- difficulté de mise en place des économies d'échelle dans la production,
- dotations naturelles concentrées ou rares,
- importance relative du secteur des services,
- ouverture extérieure forte, liée aux fortes propensions à consommer et à importer, et concentration des exportations,
- faible taux de couverture,
- problèmes spécifiques de gestion publique⁸,
- marges de manœuvre étroites en politique économique,
- problèmes de liaisons (transports et communications coûteux),
- vulnérabilité par rapport aux désastres naturels (tremblements de terre, éruptions volcaniques, ouragans, virus...),
- forte propension aux migrations internationales, quelque soit la qualification de la main-d'œuvre.

Cependant, leur type d'insularité leur confère également des *avantages*, dont il est moins souvent fait écho.

La possibilité pour les très petits pays de recevoir une aide internationale élevée en est un évident. Cette aide, par rapport à celle perçue en général par d'autres pays en développement, est beaucoup plus importante à la fois en termes relatifs -l'aide sera d'autant plus conséquente que le PIB ou la population locale sont plus petits⁹- mais aussi absolus (Srinivasan, 1986, p. 214). Les PEID peuvent parfois avoir recours à une aide exceptionnelle quand un désastre naturel a complètement détruit le pays, ce qui compense en partie leur vulnérabilité face aux catastrophes naturelles.

⁸ Ces problèmes sont par exemple la difficulté pour les administrateurs de tenir leurs rôles multifonctionnels : ils ont d'autant plus de tâches diverses à remplir que les effectifs absolus de l'administration sont faibles, cf. Farrugia (1993).

⁹ Voir Hein (1988) pour un tableau de l'aide par habitant reçue en 1984 par un ensemble de PEID.

L'émigration permet aux PEID de bénéficier d'une source importante de devises (voir infra le cas des "MIRAB Économies") et de soulager en partie le déséquilibre du marché du travail en réduisant l'offre de main-d'œuvre non qualifiée¹⁰.

La plupart des îles disposent des "ingrédients" pour mettre en place un secteur touristique générateur de devises, de revenus et d'emplois (cf. infra). De même, elles possèdent souvent des ressources marines permettant un développement halieutique important¹¹.

Ce premier ensemble d'avantages confère à nombre de PEID la possibilité de sortir assez vite d'un très faible niveau de développement économique (voir les performances macroéconomiques des PEID dans notre deuxième section). Mais d'autres avantages viennent encore s'ajouter. Représentant une infime partie du marché mondial, ces économies prises individuellement peuvent atteindre, sous certaines conditions, un niveau élevé d'investissement et de production grâce à l'intégration à ce marché. En effet, la part des investissements directs internationaux de même que celle des exportations mondiales impliquées par une telle stratégie sont infimes dans le cas d'une PEID. Ceci permet d'ailleurs aux pays industriels d'accorder plus facilement, et spécifiquement, aux PEID des concessions de commerce international, à travers des accords de type Lomé, CBI ou encore SPARTECA¹², qui permettent à certaines marchandises en provenance des PEID d'entrer sur les marchés des pays industriels concernés en exonération de droits de douane. Il faut toutefois nuancer car ces accords sont souvent restrictifs : dans le cas du CBI par exemple, ces marchandises doivent avoir un minimum de valeur ajoutée locale et l'accord exclut certains articles qui figurent justement parmi les meilleurs produits locaux exportables des îles, comme les textiles et la maroquinerie... De plus, la mise en place de nouveaux accords Nord-Sud de grande ampleur -l'ALENA ou l'intégration en cours de l'Australie et la Nouvelle-Zélande avec les pays de l'Asie du Sud-Est- pourrait réduire à néant les effets des

¹⁰ Cependant, l'émigration de techniciens qualifiés pose problème, cf. infra.

¹¹ Ceci n'est cependant pas toujours vrai, et dépend de la localisation des îles : un faible plateau continental ou l'éloignement par rapport aux passages des poissons pélagiques (migrateurs) désavantage certaines îles, comme celles des petites Antilles, à l'exception de Barbade (située plus à l'est et en avance sur le passage des poissons volants) et de Trinidad (dont le plateau partagé avec le Venezuela, tout proche, est grand).

¹² Le SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Co-operation Agreement) permet aux îles du Forum du Pacifique d'exporter certaines marchandises sous un régime préférentiel en Australie et en Nouvelle-Zélande. Le CBI (Caribbean Basin Initiative) est un même type d'accord entre les Îles de la Caraïbe et les USA, imité par le Canada avec le CARIBCAN.

accords préférentiels avec les PEID (cf. infra).

Une stratégie réussie de croissance tirée par l'export, intensive en travail non qualifié, peut finalement résorber très rapidement l'excédent de main-d'œuvre (Streeten, 1993), comme dans le cas de Maurice.

Ce dernier auteur n'hésite pas également à citer comme avantages de l'insularité un degré plus élevé de cohésion sociale et de solidarité, pour des raisons psychologico-culturelles et sociologiques. Il est souvent dit que "tout le monde se connaît" : cette "évidence" présente des avantages, par exemple l'incidence de la pauvreté est moins forte dans les petites îles, car il n'est pas "acceptable" de compter des "exclus", au sens occidental du terme, au sein de la famille. Cet état de fait suscite également des inconvénients en termes de politique publique : la gestion publique connaîtrait des problèmes liés aux pressions de type "recherche de rente" des proches, auxquelles il serait difficile de se soustraire sans subir des "pénalités" du groupe d'appartenance¹³... Selon Streeten (1993, p. 200), le degré plus élevé de cohésion sociale est aussi un facteur favorable à l'obtention du consensus, nécessaire lors des phases de changement d'organisation, telles que l'ajustement face à un choc externe. Selon nous cependant, cette arme d'une plus forte cohésion pourrait bien être à double tranchant pour la dynamique économique, notamment en matière de relations industrielles, si le monde des travailleurs et les syndicats, influencés par une culture forte du conflit¹⁴, décide de faire corps contre les réformes... La théorie de l'action collective, à la suite des travaux d'Olson (1965), est éclairante à ce sujet. Enfin, si "tout le monde se connaît", on peut faire l'hypothèse d'une plus grande transparence sur le marché du travail, affectant significativement les comportements de "recherche d'emploi", qui deviennent plutôt une "attente".

Parmi les *contraintes structurelles* citées plus haut, certaines méritent une analyse fine de leurs implications économiques, notamment en termes d'ouverture et de spécialisation internationale, ainsi que de potentialités industrielles : elles sont détaillées ci-dessous.

¹³ Ceci n'est pas spécifique au contexte insulaire mais renvoie plutôt à la petite taille des communautés ainsi qu'à leur culture : de telles "obligations" sont souvent constatées en Afrique de l'ouest, d'où la préférence d'un certain nombre d'entreprises locales du secteur moderne pour l'embauche de dirigeants expatriés, même à un coût très élevé... (voir, pour le cas du Sénégal, Salmon J.M., Solignac-Lecomte H.B. (1990), *Institutions, coûts de transaction et développement économique : le cas des relations de l'entreprise industrielle avec ses fournisseurs d'intrants au Sénégal*, Mémoire de DEA, Université de Paris I).

¹⁴ Comme c'est le cas dans la Caraïbe, avec un syndicalisme très politisé et l'influence des mouvements "Black Power" (voir infra).

2.2. Économies d'échelle et petite taille du marché

Il n'est plus à faire la preuve que la division du travail permet à une économie de bénéficier des économies d'échelle dans certains secteurs et ainsi de se développer, à condition que la taille du marché soit suffisante : l'argument remonte au moins à Adam Smith... W. Demas (1965) fut le premier à théoriser l'impact de la petite taille de l'économie pour les îles de la Caraïbe¹⁵ : l'exiguïté du marché local implique une petite échelle de production et limite les rendements que l'on peut en tirer ; une contrainte que le pays doit chercher à lever, au moins partiellement, par l'exportation vers les marchés extra-régionaux.

C'est dans l'industrie que l'on trouve la plupart des secteurs à fortes économies d'échelle. Celles-ci sont moins importantes dans un grand nombre d'activités de services. On peut donc s'attendre à deux conséquences :

- la faible diversification de l'offre du fait de l'impossibilité d'exploiter des économies d'échelle dans certaines activités, mais aussi parce que la petite taille de l'économie implique des ressources limitées en valeur absolue. Dès lors, la demande, particulièrement dans les PEID à revenu élevé, sera à fort contenu importé,
- une plus grande importance des activités tertiaires pour les PEID, notamment dans les services exportables tels que le tourisme, la finance et l'assurance off-shore...(voir infra).

Cependant, certaines des petites îles n'ont (pas encore) pu développer suffisamment ces activités de services, notamment les services exportables à valeur ajoutée élevée, et connaissent un niveau de développement modeste lié à une économie essentiellement rurale (Hernandez Martin, 1992, p. 6 ; on peut citer la Dominique, St Vincent, Ste Lucie, Grenade, les îles Salomon, Vanuatu et Sao-Tome et Principe¹⁶).

Le problème des économies d'échelle se pose aussi au niveau des infrastructures et des biens collectifs, dont les coûts d'investissement sont élevés :

¹⁵ La question de la spécificité économique des petits pays avait été soulevée au moment des indépendances (début des années 60) ; une première théorisation fut tentée par Robinson (1963).

¹⁶ Certaines îles caribéennes toutefois, comme Ste Lucie, ont récemment cherché à développer leur tourisme, avec un certain succès : leur richesse par habitant a pu ainsi croître substantiellement à la fin de la décennie 80.

routes, ports, éducation, santé... dans un contexte de recettes publiques souvent très limitées. Hein (1988, p. 16) cite l'exemple du projet portuaire de Mahé, en 1984 aux Seychelles, dont le coût global avoisinait 30 % du PIB... Les infrastructures de transports ont pourtant un rôle crucial à jouer pour améliorer l'accessibilité des îles. De la même manière, la production statistique est insuffisante dans les petites économies insulaires les plus pauvres, ce qui y rend plus hasardeuse la politique économique. Enfin Farrugia (1993, op. cit.) nous rappelle que le budget total d'éducation d'un très petit pays peut dans certains cas ne pas dépasser le coût d'achat d'un avion sophistiqué...

L'offre éventuellement insuffisante (ou d'une qualité médiocre) de ces biens publics peut avoir un impact négatif sur la compétitivité des produits à l'exportation, et aggraver la difficulté de maîtrise des productions intensives en technologie... (cf. infra).

La taille des marchés peut également influencer leur structure : on constate effectivement un grand nombre de marchés oligopolistiques dans les PEID. Mais les firmes en position dominante ne sont pas pour autant de grandes firmes très puissantes, sauf éventuellement dans le cas des filiales de multinationales, mais plutôt des PMI/PME¹⁷. Leur propension à l'innovation technologique subit donc deux facteurs négatifs : faible concurrence et faibles disponibilités financières pour la recherche et le développement.

L'exiguïté des marchés intérieurs appelle des efforts particuliers en matière de coopération et d'intégration régionale, pour limiter la contrainte de la petite taille. Mais malgré leur mise en commun, les marchés régionaux constitués par des groupements d'îles restent toujours de petite taille : l'exemple du CARICOM, le marché commun de la Caraïbe, avec au total ses 5 millions d'habitants, le montre bien ; par ailleurs les obstacles politiques et économiques classiques à l'intégration régionale dans les pays en développement s'appliquent également aux îles (cf. infra). La coopération régionale conserve toutefois un rôle non négligeable pour mettre en place une échelle de production minimale : en matière de services publics tels que l'éducation (instituts d'enseignement supérieur), la recherche, la veille technico-économique¹⁸, la promotion conjointe du tourisme ou encore pour les négociations internationales (forum des ACP par exemple)¹⁹. Les activités

¹⁷ Selon les critères des économies occidentales, une PMI/PME est une entreprise de moins de 500 ou, pour être plus restrictif, 100 salariés. Un tel effectif confère le statut de grande entreprise dans les petites économies ou dans les pays faiblement industrialisés.

¹⁸ Nécessaire pour une maîtrise croissante des nouvelles technologies et des opportunités de marché.

¹⁹ Le pouvoir de négociation de chaque petit État insulaire, pris isolément, est bien faible face aux nombreuses FMN qu'il cherche à attirer, cf. Cartapanis (1988). Une négociation menée de front avec

privées concernées sont également nombreuses : transports (aériens et maritimes), exploitation des ressources renouvelables (pêche), etc.

Enfin, une des manières éventuelles de contourner cet obstacle à l'exploitation d'économies d'échelle est bien entendu le recours à l'exportation ; exporter est d'autant plus nécessaire que la demande de biens (consommation et équipement) est très diversifiée, contrairement à l'offre : l'argument de la nécessaire forte ouverture extérieure est traité ci-dessous.

2.3. Forte ouverture extérieure, liée aux fortes propensions à consommer et importer, et concentration des exportations

Les fortes propensions à consommer et importer conduisent tout naturellement à la nécessité d'une forte ouverture extérieure. Il n'existe en effet pas de pays riche à économie autarcique -encore moins en ces temps de "globalisation"- et il est encore plus difficile pour une petite île d'avoir une économie fermée, sauf à conserver un mode de vie très traditionnel et à condition de se situer sur un équilibre démographique modéré, pour des raisons renvoyant entre autres, on l'a vu, à l'impossibilité d'exploiter des économies d'échelle. Les stratégies d'import-substitution "renforcée" sont particulièrement inefficaces dans ce contexte, se traduisant par une croissance faible voire même un recul du ratio PNB/habitant²⁰. L'ouverture extérieure doit être alors élevée, notamment dans les îles où, pour des raisons liées à l'histoire et à la colonisation, la culture, ainsi que les modes de vie et de consommation, se sont très nettement occidentalisés. Il faudra donc gagner les nombreuses devises nécessaires au financement des importations : ceci exigera un ratio d'exportation élevé²¹. Le degré d'ouverture de ces économies sera donc lui aussi élevé : il était en 1985 par exemple de 347 % aux Bahamas, 174 % aux Maldives, 111 % à Sainte-Lucie, 105 % à St Vincent, 113 % à Vanuatu (calculé à partir du seul commerce des marchandises, cf. Hernandez Martin, 1992)...

Sans une telle ouverture, les petites économies insulaires ne peuvent prétendre qu'à un faible revenu. Certains PEID démontrent ce point a contrario :

un forum régional pourrait permettre la rédaction d'un code des investissements commun plus favorable aux PEID du groupe, en évitant la course aux enchères des privilèges accordés aux firmes étrangères (voir également Helleiner, 1991).

²⁰ Voir le cas de certaines îles du Pacifique Sud dans le paragraphe sur les performances macroéconomiques des PEID dans notre deuxième section, et Cole (1993).

²¹ Celui-ci devra être encore plus élevé si le pays est endetté et doit faire face aux obligations de sa dette. Celles-ci vont croissantes pour les pays de la Caraïbe dans les années 80 et 90 (cf. Célimène et Watson, 1991).

ayant une faible propension à exporter des marchandises (ratio d'exportation inférieur à 25 %), ces pays, notamment les Comores, le Cap Vert, Samoa, Kiribati, à l'exception de Tonga, entrent dans la catégorie des pays les moins avancés (PMA) de la Banque Mondiale²² et ont donné naissance au concept des économies "MIRAB", pour désigner les petits pays extrêmement dépendants de l'extérieur et survivant grâce aux envois de fonds des émigrés, à l'aide internationale ou l'aide d'une métropole (*Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy*)²³. La faible orientation à l'export va en général de pair avec une plus grande faiblesse de l'épargne, déjà insuffisante en raison de la forte propension à consommer.

Les PEID doivent donc exporter des biens et services, s'ils veulent atteindre un niveau de développement satisfaisant. La théorie de l'échange international a montré depuis longtemps qu'il n'est pas de compétitivité sans spécialisation internationale. Quels sont donc les choix de spécialisation qui se proposent aux PEID ? On peut classer la gamme des produits exportables selon les trois secteurs d'activité habituels (primaire, secondaire et tertiaire).

- La **spécialisation agricole** : ses implications en termes de niveau de revenu ne sont pas encourageantes : en témoigne l'exemple de certains PEID, comme Sao Tome et Principe, Tonga, Vanuatu... qui ont une économie plus ouverte que ne le sont celles du groupe "MIRAB", mais qui n'ont pu développer leurs exportations non-agricoles : leur PIB par habitant reste modéré, inférieur ou au mieux proche de 1 000 \$US. Ainsi, la faible ouverture extérieure n'est pas une condition nécessaire pour qu'un petit pays insulaire soit à faible revenu ; c'est plutôt le *type de spécialisation* qui est important. Les exportations de sucre ne sont ainsi plus rentables dans un grand nombre de pays caribéens dont les coûts de production, à la suite de la hausse des coûts salariaux, ne couvrent pas le prix de vente. Cependant, il ne faut pas négliger les exportations agricoles : en sus de leur contribution à la diversification des exports, elles permettent de dégager dans certains cas une valeur ajoutée élevée, comme avec les fleurs tropicales, ou encore certains produits aquacoles tels que les chevrettes.

La banane est également dans les îles Caraïbe un produit d'exportation majeur et rentable, mais fragile : d'une part les coûts de production sont plus élevés que ceux des grandes plantations d'Amérique centrale, du fait d'une faible productivité dans les exploitations²⁴ et également à la suite du niveau relativement

²² Voir Hernandez Martin (op. cit., p. 5).

²³ Voir, pour le concept, Bertram et Watters (1985) et Poirine (1993).

²⁴ Dans les îles des Petites Antilles (St Lucie, Dominique), la productivité de la terre atteint 4,3 tonnes/acre, contre 14,2 au Costa-Rica, ou 17,7 au Honduras (Harker, 1991). Ces différences

élevé des salaires ; d'autre part les exportations des PEID, notamment sur le marché européen, dépendent le plus souvent des conventions adoptées par les pays consommateurs²⁵. Il faut noter enfin le coût d'opportunité éventuellement élevé -en termes de production vivrière locale insuffisante et de dépendance vis-à-vis des importations de produits alimentaires- que représente la mainmise des exploitations bananières ou sucrières sur les surfaces agricoles, héritée le plus souvent des anciennes et très inégalitaires répartitions de la propriété des terres, attribuées bien avant les indépendances.

- La **spécialisation énergétique et minière**, réservée aux rares pays possédant de telles ressources naturelles, permet éventuellement d'atteindre un niveau de revenu relativement élevé. Celui-ci est cependant fragile : il est menacé par le retournement du prix international et parfois l'épuisement progressif de la ressource²⁶. Une telle spécialisation ne semble pas pouvoir "tirer" le développement de manière durable et équilibrée, du fait des effets pervers liés au "syndrome hollandais".

- La **spécialisation des exportations manufacturées** demeure une cible importante, mais difficile à atteindre pour les PEID. En effet, sauf accord particulier de commerce international (du type de Lomé pour le sucre), l'exportation exigera des produits qu'ils soient compétitifs, d'autant plus que la mauvaise accessibilité augmente les coûts de mise au marché international. R. Faini (1988, p. 47), économiste à la Banque Mondiale, va même plus loin en affirmant que c'est "*un rapport un peu schizophrénique qui caractérise la situation de ces pays (les PEID) envers le commerce international*", car leur "*stratégie de développement ne peut pas se baser sur le marché intérieur à cause de ses dimensions. Mais en même temps, l'éloignement des marchés internationaux empêche ces pays de bénéficier pleinement des avantages d'une intégration dans l'économie mondiale*". Surprenante de la part d'un économiste d'une institution qui nous a habitué à des discours plus orthodoxes et mesurés, cette affirmation est bien

s'expliquent notamment par une moins bonne qualité des terres, une plus petite taille des exploitations et un plus faible degré de mécanisation.

²⁵ Ainsi l'organisation communautaire du marché de la banane (OCM) protège, jusqu'en 2002, les parts de marché des pays caribéens par le jeu des quotas réservés aux fournisseurs traditionnels (Caraïbe anglophone pour la Grande Bretagne et DOM pour la France) et des droits de douane élevés sur les bananes importées d'Amérique centrale. L'Allemagne, premier pays consommateur de la Communauté, a cependant toujours été très réticente pour ce type d'accord. De plus ceux-ci ne garantissent juridiquement aucun prix et le risque de glissement progressif du prix pour se situer à terme en dessous du coût de production caribéen, comme dans le cas du sucre, est grand.

²⁶ Hernandez Martin (1992, p. 6) cite le cas de Nauru, dans le Pacifique, dont les réserves de phosphates, "unique source de richesse dans l'île, sont proches de l'épuisement".

évidemment à nuancer, l'accessibilité réduite, mais également variable, des PEID est rarement synonyme d'inaccessibilité totale²⁷.

Le choix d'une spécialisation dans l'exportation de produits manufacturés, quoique possible au moins comme un des pôles de la spécialisation internationale (y compris la promotion d'une zone franche industrielle), est donc limité par la faiblesse de la base productive, elle-même liée à la petite taille et l'isolement²⁸. Ces caractéristiques, on l'a vu plus haut, pourraient en effet interdire le développement de secteurs où les économies d'échelle sont fortes. C'est un argument déjà ancien, aujourd'hui renforcé par les développements récents de la théorie de l'échange international, qui prennent en compte l'existence de rendements croissants (à partir des travaux pionniers d'Helpman et Krugman, 1985).

Par ailleurs, Bhaduri et al. (1982) ont développé un modèle théorique permettant de prendre en compte l'existence de rendements croissants dans l'échange international et finalement la croissance à long terme. L'économie doit avoir une taille minimum -exprimée soit en termes d'emplois, soit en termes d'investissements, en fonction de l'importance des rendements d'échelle²⁹- pour maintenir une croissance suffisante de la productivité du travail, seule à même de permettre une croissance des salaires qui ne remette pas en cause la compétitivité de l'économie et la croissance à long terme. Les auteurs en concluent (1982, p. 62), conformément à notre analyse du chapitre introductif, que *le principal moteur de la croissance des petites économies ouvertes réside, étant donné leur petite taille, dans l'exportation de services*, secteur moins sujet aux rendements croissants relativement aux secteurs agricole et surtout manufacturier.

Ce dernier point tend à être également étudié de manière empirique : Turnham par exemple (1993, p. 227) signale que le groupe de pays en voie de développement *"qui a établi une tête de pont dans les exportations de produits manufacturés est maintenant assez important, en comparaison avec la situation d'il y a vingt ans. Ce groupe comprend également tous les grands pays (50 millions*

²⁷ Un autre économiste de la Banque Mondiale, T. N. Srinivasan (1986), nie les effets négatifs de l'insularité sur la croissance (voir les performances macroéconomiques des PEID dans notre seconde section).

²⁸ Chypre et Malte sont souvent citées comme petites économies insulaires relativement industrialisées ; dans leur cas cependant l'éloignement est moindre, ce qui leur permet de bénéficier d'une meilleure accessibilité. Quelques points de réflexion concernant ces deux îles sont fournis ci-après.

²⁹ La contrainte majeure posée à la croissance est constituée par le nombre d'emplois en cas de rendements croissants modérés, et par le montant initial de l'investissement si les rendements sont plus importants.

d'habitants et plus), sauf le Nigéria, l'Iran et, peut-être, le Viêt-Nam". Ainsi, il apparaît que la grande taille est (presque) une condition suffisante pour connaître une structure des exportations intensive en produits manufacturés, synonyme d'une avancée importante dans l'industrialisation : ceci signifie que la taille joue probablement un effet positif sur les capacités de développement industriel (voir également Streeten, 1993).

L'exiguïté du marché et la faible base productive peuvent également nuire au développement du secteur manufacturier dans une PEID, en rendant ses effets ambigus, du fait du probable fort contenu en importations des intrants (matières premières et équipement). Demetriades et al. (1993) par exemple développent pour Chypre un modèle macroéconométrique pour simuler les effets d'une augmentation des exportations manufacturées³⁰. Les effets positifs à long terme pour la consommation et le revenu sont faibles, et aucun gain net n'apparaît pour l'investissement³¹. En dernier ressort, ce modèle conduit à souhaiter une meilleure spécialisation intra-sectorielle pour minimiser les effets négatifs de la dépendance en inputs importés.

La règle d'une part réduite des produits manufacturés dans la structure des exportations peut souffrir quelques exceptions : les exportations manufacturées de Malte par exemple prennent une part très élevée, et de surcroît croissante, du total. Elle est en effet passée de 77 % au début des années 70 à plus de 90 % à la fin des années 80 (Briguglio, 1993). Les exportations de produits manufacturés, dans une économie assez interventionniste (cf. Findlay et Wellisz, 1993³²), viennent ainsi compléter les exportations de services comme source de devises. Il est vrai toutefois que l'accessibilité de Malte, située à la frontière sud de la Communauté Européenne près de la Sicile, est excellente : Findlay et Wellisz (1993, p. 3) parlent même de la "*localisation stratégique*" de l'île, en tant qu'entrepôt maritime militaire et commercial de la Méditerranée, qui constitue une véritable "*ressource naturelle*" : les autorités ont su très adroitement jouer des rivalités entre les grandes puissances en obtenant de nombreuses aides financières aussi bien de la CEE que

³⁰ Le secteur manufacturier contribue pour 15 % au PIB, occupe 20 % de la population active et compte pour 13 % des gains en devises inscrits dans la balance courante. Selon le modèle, à long terme une augmentation de 10 % du ratio exportations manufacturières/exportations totales entraîne une augmentation des importations de 2,5 %.

³¹ Les effets sur l'emploi ne sont pas spécifiés : si l'intensité capitaliste reste constante, ils seraient nuls du fait de l'absence de gains en termes d'investissement. L'effet ne serait donc positif que si le développement des exportations permet d'augmenter l'intensité en travail de la croissance.

³² Ces auteurs, dans leur chapitre consacré à Malte, décrivent avec détail les politiques commerciales et industrielles très actives de l'État, sans pour autant juger si elles étaient nécessaires ou non pour parvenir à une telle industrialisation.

de la Lybie, ainsi que d'autres donateurs unilatéraux, permettant la construction puis la maintenance d'excellentes infrastructures de transport (initialement militaires).

Pour compenser la faiblesse des investissements industriels d'origine locale, dont les explications complémentaires résident dans la faiblesse de l'épargne et/ou l'insuffisance des compétences technologiques, les PEID peuvent avoir recours à l'investissement international, notamment dans le cadre d'une stratégie de pays "atelier" dans laquelle ils assemblent, à partir de pièces détachées importées, des produits manufacturés qu'ils réexportent vers les pays consommateurs (pays industrialisés). Cette stratégie, bien que comportant un risque d'instabilité et de dépendance vis-à-vis d'une ou de quelques multinationales³³, semble plus profitable que celle de "pays relais" : au contraire de la précédente, cette dernière préconise la réexportation vers les pays du Sud de produits manufacturés, les exportations vers le Nord restant de type traditionnel (c'est-à-dire constituées essentiellement de produits bruts, Vellas, 1988a). En effet, la faiblesse de la demande émanant des marchés du Sud, à laquelle il faut ajouter des coûts de transports discriminants³⁴, limite les possibilités réelles d'asseoir une telle stratégie de pays "relais". Les appels à une spécialisation sud-sud semblent ainsi devoir encore rester des vœux pieux, même si la coopération et les marchés régionaux ont sûrement un rôle important à jouer dans l'apprentissage industriel, en préalable éventuel à la conquête des marchés internationaux.

Dès lors, les probabilités d'une *concentration des exportations de marchandises* restent élevées pour les PEID³⁵ ; Vellas (1988a) cite l'exemple des Maldives où en 1982 70 % des exportations étaient constituées de produits de la pêche, ou encore de Sao Tome, le Cacao y représentant 92 % des exports en 1980. La concentration des exports est également fréquente dans certains pays des Petites Antilles, pour lesquels la banane approche ou dépasse la moitié des exportations de marchandises (voir Célimène et Watson, 1991, p. 17). A cette concentration sont attachés un certain nombre de risques, notamment ceux de l'instabilité des

³³ Voir le cas de Barbade par exemple, où quelques FMN américaines qui avaient des activités d'assemblage électronique sont parties "du jour au lendemain" pour des localisations plus rentables, laissant un manque à gagner important, notamment en termes d'exportations et d'emplois.

³⁴ En général plus élevés vers les pays du Sud que vers les pays du Nord.

³⁵ Srinivasan (1986) rappelle que ce point n'est en soi pas spécifique des petites économies : de plus grandes économies en développement connaissent également ce problème. Il est d'ailleurs à la fois une des causes et l'effet du sous-développement. Cependant Thomas (1982) signale, à propos de la production et des exportations manufacturières, que la concentration est plus forte pour les plus petites économies.

recettes³⁶, liée à la fluctuation des termes de l'échange.

- **La spécialisation des services**, en grande partie exportables, est enfin la dernière option envisageable. En général, les activités de services ont tendance à avoir un poids important dans l'économie des PEID. Diverses raisons expliquent cet état de fait : outre la faiblesse relative du secteur industriel, il faut d'abord citer, pour certains services (en particulier pour les services publics), la protection naturelle et classique apportée par leur caractère non-échangeable. Une moindre influence de l'échelle de production sur les rendements permet d'autre part à de petites productions tertiaires échangeables d'être compétitives, et enfin certaines activités bénéficient d'avantages comparatifs grâce à une dotation de facteurs adéquate, comme dans le cas du tourisme.

En effet, le tourisme semble offrir de larges potentiels, avec des dispositions naturelles favorables (plages, chutes d'eau et rivières,...), malgré un contenu très fort en intrants importés. Cependant, l'instabilité de la demande internationale est forte, en fonction de la conjoncture et de l'évolution des revenus dans les pays du Nord. Sur le moyen-long terme toutefois, le marché du tourisme international est nettement en expansion et certains PEID (Seychelles, Maldives, Bahamas, Antigua) en ont tiré un grand avantage.

Parmi les pays de la Caraïbe, ceux qui ont réalisé les meilleures performances macroéconomiques durant la décennie 80 sont ceux qui, partis d'un niveau de développement plus faible, ont fait le pari du tourisme. Le degré de concurrence est élevé³⁷ et pourrait dans certains cas remettre partiellement en question les bénéfices obtenus en termes de revenu national et de niveau de vie : en effet ces gains peuvent entraîner une hausse des coûts, et à terme une baisse de la part de marché, d'où récession et ajustement des revenus... L'exemple de Barbade vient alors à l'esprit : dans la même décennie, ses recettes liées au tourisme ont baissé, et avec elles le PIB... quand certains autres pays des petites Antilles, comme Sainte-Lucie, connaissaient une dynamique inverse. Les possibilités d'échapper à un tel cycle pervers renvoient à la possible différenciation du produit touristique : celui-ci devrait être à plus haute valeur ajoutée pour permettre de payer des hauts salaires. Il doit alors viser le segment "haut de gamme" du marché, où la compétitivité se réalise plutôt sur la qualité que sur les prix (voir Poon, 1990,

³⁶ Guillaumont (1988) note une instabilité des recettes d'exportations assez élevée dans les petites économies insulaires, mais celle-ci varie plus en fonction de la taille des économies (la relation est négative : une plus petite taille s'accompagne de recettes plus instables, toutes choses égales par ailleurs) que du caractère insulaire ou non de celles-ci.

³⁷ Pour une analyse des effets-prix dans le tourisme caribéen, cf. Rosensweig (1988).

et l'exemple caribéen de la chaîne hôtelière "Superclub"³⁸). Réussir une telle stratégie n'est pas chose facile, mais paraît plus réalisable dans le secteur touristique que pour les produits industriels, qui partagent la même problématique de différenciation mais présentent une plus grande exigence en technologie et en économies d'échelle.

D'autres activités de services font partie de l'arsenal de spécialisation des PEID. Citons les services à terre de transport et de commerce notamment (manutention, import-export et distribution), très développés étant donné l'extraversion de l'économie ; ils sont souvent peu concurrentiels dans un marché de nature oligopolistique. L'activité de paradis fiscal et de centre d'affaires off-shore (finance et assurance "captive"³⁹) est souvent bien développée, notamment aux Bahamas, à Bahreïn, Chypre et Nauru : elle permet à ces pays d'obtenir des niveaux de revenus élevés, bien que les capitaux visés puissent être extrêmement volatils, mais aussi de créer un nombre d'emplois non-négligeable⁴⁰. On peut encore citer pêle-mêle, comme activités de services exportables dans les PEID : télécommunications et observatoires spatiaux, bases et activités militaires, escales portuaires et entreposage⁴¹, pavillons de complaisance (libre immatriculation), réserves naturelles (botaniques par exemple)... (cf. Hernandez Martin, 1992, p. 11).

Le poids des services est ainsi prédominant dans la structure du PIB de la plupart des PEID : en 1982-83, il était ainsi de 77 % à Antigua & Barbuda, 67 % à Sainte-Lucie, 79 % aux Seychelles et 65 % à Vanuatu, contre 44 % en moyenne dans les pays en développement (selon la CNUCED, voir Dommen et Lebalé, 1988, p. 242). De même, les services sont très performants à l'exportation : le ratio des exportations de services en pourcentage des exportations de marchandises est

³⁸ Celle-ci propose des forfaits "tout-compris", y compris le bar et les cigarettes : toute forme de monnaie a ainsi disparu à l'intérieur de l'hôtel.

³⁹ Voir la définition dans Dommen et Lebalé, 1988, p. 252 : "une compagnie d'assurance captive est une compagnie d'assurance ou de réassurance qui est détenue ou contrôlée par une société extérieure au secteur des assurances et qui a principalement été créée pour assurer ou réassurer les risques de la société mère ou de ses filiales".

⁴⁰ 6 000 emplois aux Bermudes ; ou 2 000, soit 7 % de la population active, aux îles Caïmans des Bahamas, qui détenaient à la fin des années 80 12 à 13 % du marché des eurodevises (Dommen et Lebalé, 1988, p. 251). Voir Hernandez Martin (1992).

⁴¹ Comme à Malte ou dans les Antilles Néerlandaises, cf. Dommen et Lebalé (1988). Ces auteurs précisent que certaines îles du nord de la Caraïbe servent aussi hélas le relais et l'entreposage très lucratif de la drogue, qui est ensuite vendue aux USA. De telles activités illicites et très rémunératrices peuvent avoir des effets très pervers sur les comportements et la structure macroéconomique de l'offre dans une petite île.

très élevé : en 1984 par exemple 492,5 % à Antigua & Barbuda, 486,9 % aux Maldives, 268,2 % à Barbade, 241,9 % à Vanuatu (Dommen et Lebalé, 1988, p. 244)...

2.4. Faible taux de couverture et financement extérieur

Dans les PEID, les risques de déficit commercial chronique sont élevés : les exportations de marchandises seront souvent insuffisantes pour couvrir le commerce extérieur : le déficit commercial devra alors être financé par les recettes "invisibles" et l'aide extérieure, ou encore par l'emprunt. Parmi les "invisibles", il faut noter les envois de fonds des travailleurs émigrés qui peuvent représenter un apport en devises substantiel (voir plus haut le cas des économies "MIRAB").

Certains PEID, dont Barbade et Trinidad, ont opté pour un endettement extérieur important au début des années 80 malgré la crise internationale de la dette, et font face aujourd'hui à une gestion de plus en plus lourde de leur dette. Le ratio du service de la dette a plus que doublé en quelques années : il est passé de 5-6 % en 1984 à Barbade et Trinidad à respectivement 14 et 20 % en 1991 ; si ces niveaux restent modérés au regard de ceux de certains autres pays en développement (en Afrique sub-saharienne notamment), leur progression récente est alarmante.

2.5. Inflation et relations industrielles

Dans les PEID, les autorités ont d'autant plus intérêt à veiller à contenir l'inflation que les pressions inflationnistes peuvent avoir une tendance récurrente pour un certain nombre de raisons : structure oligopolistique des marchés et actions syndicales, forte propension à l'importation de biens dont le prix s'élève avec les coûts de transport⁴², influence des dépenses des touristes qui font augmenter la demande et les prix dans certains secteurs, et enfin nécessité pour les producteurs de posséder des stocks importants en produits et pièces détachées pour faire face à l'instabilité de la demande et aux aléas du transport international. Les tensions inflationnistes conséquentes s'exercent aussi bien en rythme de croissance des prix qu'en niveau, pour déterminer un niveau général des prix plus élevé que dans les contextes continentaux les plus proches (voir l'exemple de l'île de Man dans la mer d'Irlande⁴³). Les comparaisons de revenu au taux de change officiel peuvent ainsi

⁴² Hein (1988, p. 20) cite les cas de Sao Tome et Principe et des Comores, pour lesquels les coûts de transports représentaient plus de 30 % de la valeur des importations en 1982-84.

⁴³ En ce qui concerne l'île de Man (70 000 habitants), une étude des écarts de prix par rapport à l'Angleterre du nord-ouest (District du Lancaster choisi comme référence, point de départ du ferry) a

surestimer le revenu réel des populations des PEID du fait de cette différence générale de niveau de prix ; des comparaisons réalisées avec les taux de change à parité de pouvoir d'achat seraient plus appropriées, mais ceux-ci ne sont pas disponibles (Srinivasan, 1986).

Ces comparaisons de pouvoir d'achat présenteraient pourtant un intérêt particulier pour la question de la compétitivité macroéconomique, et notamment pour celle de la politique des revenus. En effet, la nécessaire recherche d'une bonne compétitivité de l'économie, exigée par l'ouverture forte, oblige à une politique des revenus "prudente" (Blackman, 1991). Dans le cas contraire, les performances en termes d'emploi tendront à être décevantes (voir notre deuxième section). Mais une fois les objectifs salariaux fixés, quel(s) moyen(s) faut-il utiliser pour y parvenir : "autoritarisme" gouvernemental, négociations collectives... ? Ces moyens sont-ils compatibles avec le système politique en vigueur ? Selon Blackman (1991), les Etats de la Caraïbe anglophone n'ont pas réussi à mettre en place une politique des revenus efficiente, liant l'évolution de la hausse des salaires à celle de la productivité (pour les expériences de Barbade et Trinidad & Tobago, voir Salmon, 1996). Ceci peut s'expliquer par un syndicalisme très politisé dans une région du monde régie par la démocratie parlementaire : il est difficile pour tout gouvernement de s'opposer aux revendications syndicales car les principaux syndicats bénéficient d'une forte popularité liée à l'Histoire⁴⁴.

Également, pour pouvoir préparer les avantages comparatifs de demain, il est clair qu'il faut poursuivre une augmentation du niveau d'éducation de la population, malgré les coûts implicitement élevés que cela représente pour une PEID. La politique des revenus doit viser aussi à retenir la main-d'œuvre qualifiée, dont les tentations à l'émigration sont d'autant plus fortes que l'écart des salaires

été menée (voir Armstrong et al., 1993). Les prix de détail des biens de consommation courante sont fréquemment supérieurs sur l'île de 10 % environ, de même que les prix de la quasi-totalité des différents types d'énergie, dont les écarts sont plus variables. Les coûts de transports, définis de manière large (en comprenant la manutention au port, les assurances,...), n'expliquent qu'une petite partie de ces écarts : la nécessité de conserver des stocks plus importants -de fait, ils sont en général supérieurs dans l'île d'environ un tiers-, l'absence d'économie d'échelle dans la distribution, le faible degré de concurrence entre les distributeurs (marché oligopolistique ou de monopole selon les cas) sont tous des éléments de hausse spatiale des prix... A noter que l'éloignement par rapport au continent reste pour l'île de Man : moins d'une centaine de kms.

⁴⁴ Les syndicats furent en effet, accompagnés ultérieurement par les mouvements "Black Power", les principaux agents de la lutte anti-coloniale contre la domination du pouvoir blanc (voir à ce sujet l'essai d'A. Lewis, 1938), puis ils constituèrent des ferments de l'indépendance. Bien que dans un autre contexte géographique, l'économie de Maurice est aussi issue d'une "économie de plantation" coloniale, mais son syndicalisme n'a cependant pas nourri une force puissante et durable d'opposition politique contrairement à la plupart des pays de la Caraïbe (cf. Salmon, 1996).

avec les pays industriels est important pour un même poste de travail. Cependant, il est à craindre que bien des entreprises locales, de petite taille, ne peuvent se permettre de pratiquer des salaires incitatifs pour la main-d'œuvre très qualifiée ; le résultat en est alors paradoxal : il y a à la fois pénurie de main-d'œuvre qualifiée et émigration de cette même main-d'œuvre (voir Maingot, 1991). K. Benett (1991) donne quelques indications sur l'importance de la "fuite" des cerveaux de quelques pays caribéens vers les États-Unis. Celle-ci représente chaque année une large part des nouveaux diplômés : à Trinidad, le nombre annuel d'émigrants qualifiés est même supérieur à celui des diplômés de l'Université... Ainsi les dépenses publiques pour l'éducation supérieure peuvent s'apparenter dans certains cas à des subventions à la demande étrangère de main-d'œuvre qualifiée. Pour autant, une PEID ne peut bien sûr pas échapper à l'impératif de disponibilité d'une offre de travail qualifié. Finalement, pour pouvoir à la fois être compétitive à l'exportation et retenir le capital humain, il semble difficile à une PEID d'échapper à la mise en place d'une échelle de salaires très desserrée. Les risques de contestation politique sont alors élevés, ce qui nous renvoie au thème des relations industrielles.

2.6. Problèmes de transports et intégration régionale

Le problème des liaisons entre les îles, maritimes ou aériennes, est frappant. Les charges à transporter sont faibles et ne permettent pas de rentabiliser les lignes modernes de fret, de type navires porte-conteneurs ou avions gros-porteurs. Celles-ci sont donc peu fréquentes et chères⁴⁵, d'autant plus qu'elles sont en situation de concurrence imparfaite et qu'elles quittent les îles souvent à vide, le volume des exportations insulaires étant la plupart du temps inférieur à celui des importations. Parfois il existe bien des petites lignes inter-insulaires assurées par des caboteurs ou des goélettes⁴⁶, mais le prix plus modéré de leurs services ne compense guère leur médiocrité (équipement médiocre, service mal assuré).

Or il faut des lignes fréquentes, sûres et peu onéreuses pour améliorer l'accessibilité des îles et ainsi leur permettre de mieux s'intégrer au marché régional et mondial. Mais ces lignes ne se mettent en place, si elles sont d'initiative privée, que si une demande suffisante de fret existe pour des raisons évidentes d'économies d'échelle fortes dans les transports. Ceci n'est pas le cas en général, et l'est encore moins pour les liaisons inter-insulaires car les perspectives d'échanges entre les îles sont faibles. En effet la petite taille des économies insulaires, par la

⁴⁵ Voir l'analyse de la Banque Mondiale (cf. World bank, 1988a, p. 7-9). Elle indique notamment que les coûts du fret-assurance (CAF) dans la plupart des îles de la Caraïbe sont environ le double de ceux des pays continentaux, pour des services comparables.

⁴⁶ Voir l'article de Chardon (1988), pour une analyse du cas des Petites Antilles anglophones.

faible diversification productive qu'elle entraîne, alourdit l'obstacle classique à l'intégration régionale des pays en développement, celui du manque de complémentarité des économies qui produisent peu ou prou les mêmes biens et n'ont que peu de produits à échanger. Elles sont donc plus concurrentes que complémentaires.

La conséquence logique de cette contradiction se trouve dans le fait que le coût unitaire du fret moderne intra-régional est supérieur à celui du fret Nord-Sud et que ces économies sont tournées vers les grands marchés, comme partenaires principaux. Ceci est également renforcé par les legs de l'Histoire, notamment les nouveaux accords préférentiels de commerce⁴⁷. L'intégration économique régionale, qui pourrait être très utile pour les raisons renvoyant au problème des économies d'échelle, y est difficile. L'expérience des tentatives caribéennes le prouve⁴⁸, notamment avec le CARICOM⁴⁹ ou encore l'OECS⁵⁰.

3. SALAIRES, CROISSANCE ET CYCLE DE CHOMAGE A LONG TERME DANS LES PEID

A l'issue de ce tour d'horizon de ces contraintes structurelles particulières qui s'adressent aux PEID, l'impact macroéconomique ultime de ces caractéristiques sur la croissance et le niveau de revenu n'est pas très clair. Il l'est d'autant moins que les deux conditions majeures que l'on a soulignées, à savoir la petite taille et la mauvaise accessibilité, ne se posent pas toutes de la même façon, et avec elles varie la difficulté des problèmes posés. Il est en revanche assez net que les

⁴⁷ Ainsi les bananes des pays anglophones des Petites Antilles sont exportées au Royaume-Uni et celles de la Martinique et de la Guadeloupe vers la France ; voir supra.

⁴⁸ Pour une bonne analyse d'ensemble de cette question, voir Célimène et Watson (1991).

⁴⁹ Ou "Caribbean Community", le CARICOM est le marché commun de la Caraïbe ; cependant la fiscalité des échanges intra-groupe reste souvent instable et défavorable : les pays ont tendance à modifier unilatéralement les droits de douane, y compris pour les produits en provenance d'autres pays de la Caricom, en fonction de leur intérêt propre. Cette tendance s'est récemment renforcée lors des négociations bilatérales avec le FMI ou la Banque Mondiale et l'ajustement structurel. Le projet de tarif extérieur commun du CARICOM est ainsi actuellement gelé, voire renvoyé aux calendes grecques... L'ALENA est aussi l'objet de convoitises de la part de pays cherchant à faire cavalier seul, au prix de l'éclatement de l'intégration régionale. Finalement, le commerce intra-groupe ne représente que moins de 10 % du commerce international des pays membres, et aucun projet de coopération industrielle n'a fonctionné.

⁵⁰ Ou "Organisation of Eastern Caribbean States", en français Organisation des Etats de la Caraïbe Orientale, qui réunit les pays anglophones les moins avancés des Petites Antilles, dont les réalisations en matière de coopération politique et monétaire sont importantes : existent notamment une Banque Centrale et une monnaie commune. Cependant, réunissant des petits pays à revenu moyen ou faible, cette organisation manque finalement de moyens d'action.

performances en matière d'emplois sont insuffisantes : le taux de chômage dans les PEID est en moyenne plus élevé que dans les autres pays en développement (voir infra).

Dans cette section, nous mettons en évidence l'inefficacité de la politique macroéconomique face au problème du chômage dans les PEID, puis proposons une représentation stylisée de la croissance et de l'évolution du chômage à long terme, faisant apparaître un cycle de chômage structurel, ainsi que d'éventuels changements de catégorie du revenu national.

3.1. Les performances macroéconomiques des PEID

Si l'on en croit les différentes analyses économétriques transversales existantes dans la littérature, la taille ou le caractère insulaire d'un pays ne semble pas avoir d'effet significatif sur l'évolution ou le niveau de revenu national. En effet ces analyses, en mesurant la taille d'un pays par sa population mais aussi parfois par la superficie ou le PIB, ne mettent en évidence aucun effet négatif aussi bien sur le niveau de développement mesuré par le PIB par habitant, que sur la croissance économique, mesurée par le taux de croissance du PIB⁵¹. De même, C. Milner et T. Westaway (1993) introduisent dans leurs équations une variable muette pour estimer les effets du caractère insulaire sur la croissance : le coefficient de cette variable n'est pas significatif.

Par ailleurs, T. N. Srinivasan (1986) étudie un groupe de 67 pays de très petite taille (population inférieure à 1,5 millions). Parmi ce groupe, 4 pays appartiennent au groupe des pays à faible revenu, 16 au groupe des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, 21 au même groupe mais de la tranche supérieure ; 5 sont des exportateurs de pétrole à haut niveau de revenu et enfin 8 sont des pays industriels (pour les 13 autres, il n'y a pas de statistiques disponibles). L'auteur conclue que la très petite taille en tant que facteur pris isolément n'est *"une condition ni nécessaire ni suffisante pour un faible développement économique"*. Les évaluations économétriques auxquelles il est fait référence supra présentent cependant le défaut de ne pas "capturer" les effets de la mauvaise accessibilité du pays⁵², ainsi que les effets *conjoints* de celle-ci et de la petite taille de l'économie.

⁵¹ Voir Milner C., Westaway T. (1993), et auparavant Blazic-Metzner et Hughes (1982).

⁵² Le caractère insulaire n'est pas en soi suffisant pour servir d'indicateur de la qualité d'accessibilité d'une PEID : l'éloignement par rapport aux grands marchés, le coût des transports... divergent d'une île à l'autre.

Il semble d'ailleurs que les PEID, grâce aux atouts cités plus haut et à quelques exceptions près, tendent à bénéficier d'une possibilité d'échapper rapidement à un très faible niveau de développement : dans l'échantillon de Srinivasan (op. cit.), seuls 4 pays sont à faible revenu. Ils peuvent même espérer appartenir au groupe des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (dont le PIB par habitant en 1989 était compris entre 2400 et 6000 \$US, selon le critère défini par la Banque Mondiale). Le PIB par habitant atteignait ainsi en 1989 par exemple 3 454 \$US à Antigua & Barduda ou 4 475 aux Seychelles (cf. tableau A1 en annexe). La CNUCED fournit dans son annuaire (édition 1991) les statistiques du PIB par habitant pour 25 PEID indépendants⁵³ : en 1989 la moyenne pondérée était de 3016 \$US (2820 \$US sans les Bermudes, qui représentent un cas très particulier)⁵⁴.

Une simple comparaison des performances en termes de croissance du PNB dans la décennie des années 80 pour un ensemble de petits pays insulaires en développement (voir le tableau 1) montre bien qu'elles sont divergentes, s'expliquant notamment par le type de politique économique menée. Les évolutions les plus décevantes étant celles des économies du Pacifique, dont les stratégies d'industrialisation par substitution aux importations (ISI) se sont montrées inefficaces en termes de croissance du PNB (cf. Cole, 1993). Ceci confirme l'argument théorique de l'inefficacité des stratégies ISI dans les PEID, du fait de la petite taille des marchés ; mais également le fait qu'il y a place pour une bonne ou mauvaise politique économique dans ces îles.

Tableau 1 : Croissance du PNB réel dans quelques PEID, 1980-89

Région	Pays	Taux de croissance du PNB réel (1980-89, moyenne annuelle, %)
Océan Indien	Maurice	6,4
	Maldives	9,5
	Seychelles	2,5
	Comores	3,1

⁵³ Nombre d'autres PEID ne fournissent pas de statistiques à ce sujet : ceci implique très certainement un biais dans notre échantillon. La moyenne obtenue (pondérée par la population) surestime le PIB par habitant si l'on fait l'hypothèse que les pays ne fournissant pas de statistiques de PIB sont les plus pauvres.

⁵⁴ Source : calculs personnels d'après le manuel du commerce et du développement de la CNUCED, édition 1991, cf. tableau A1 donné en annexe.

Caraïbe	Barbade	1,8
	St Lucie	6,6
	Grenade	5,9
	Antigue	6,8
Pacifique Sud	Papaouasie-Nouvelle Guinée	1,8
	Vanuatu	0,7
	Îles Salomon	7,3
	Fidji	0,2
	Tonga	2,1
	Samoa Occidentale	2,2
	Kiribati	3,7

Source : *World Bank Atlas, 1990, repris dans Cole (1993, p. 235)*

Tournons-nous à présent vers les performances des PEID en matière de *chômage*. Elles sont globalement décevantes : le poids du chômage y est en effet particulièrement élevé. Pour 16 PEID pour lesquels nous avons pu réunir les statistiques de chômage (cf. tableau A2 en annexe)⁵⁵, la moyenne non-pondérée du taux de chômage en 1985 (ou pour l'année la plus proche) s'établit à 18,3 %, contre 9,8 % pour la moyenne équivalente de 36 pays en développement établie par Turnham (1993, p. 14). Le taux de chômage y est donc très élevé et en moyenne proche du double de celui que connaissent les pays en développement dans leur ensemble.

3.2. L'inefficacité des politiques macroéconomiques face au chômage

Quels sont les effets de la politique macroéconomique sur le chômage dans les PEID ? Pour Worrell (1987, p. 222), "la liste des mesures efficaces de politique économique dans les petites économies ouvertes n'est pas longue". Selon cet auteur, l'expérience caribéenne montre en effet, après deux décennies de développement (années 70-années 80), que les autorités n'ont pas réussi à stimuler suffisamment l'offre, qui est plutôt influencée par des données leur échappant, telles que l'existence potentielle de marchés à l'exportation, les conditions sociales (climat industriel, niveau d'éducation) et la maîtrise de la technologie. Les principaux résultats des études coordonnées par Worrell sont les suivants :

⁵⁵ Il s'agit de Fidji, Vanuatu, les Bahamas, Barbade, les Canaries, les îles du Cap Vert, la Dominique, Grenade, St Kitts et Nevis, Ste Lucie, St Vincent & les Grenadines, Trinidad & Tobago, l'île Maurice, les Seychelles, Chypre et Malte (cf. tableau A2). Les méthodes d'évaluation divergent selon les pays et donc la comparabilité des données n'est pas parfaite : la moyenne que nous calculons illustre simplement un ordre de grandeur.

- dans des économies où les syndicats ont une force politique certaine, l'impact à la hausse de l'inflation -importée pour une grande part⁵⁶- sur les salaires nominaux est important. Le gouvernement ne peut espérer mieux en matière de politique des revenus, que de contenir la hausse des salaires afin d'une part d'éviter d'alimenter une spirale inflationniste (Worrell, 1987, 217 :218) et d'autre part de stabiliser l'économie. En effet toute politique de relance entraîne rapidement de fortes tensions sur la balance des paiements, étant donné l'élasticité-revenu élevée des importations⁵⁷. Ainsi au mieux l'économie ne pourrait guère connaître qu'"un gain temporaire de compétitivité" ;

- les élasticité-prix des importations et des exportations sont modestes (Codrington et Worrell, 1989, 39 :41). La structure des dépenses entre importations et biens non-échangeables semble insensible aux variations des prix relatifs (effets de substitution faible, cf. Worrell, 1987, p. 212), ces variations étant elles-mêmes difficiles à obtenir du fait du fort contenu en importations du secteur des biens non-échangeables. En conséquence les conditions de la réussite d'une dévaluation sont rarement réunies, et les effets de celle-ci résident essentiellement dans un surcroît d'inflation -créé directement par le renchérissement des biens importés et indirectement par la pression à la hausse des salaires que ce renchérissement provoque-, combiné à une baisse globale du revenu réel et de la consommation. Codrington et Worrell (1989, p. 40) affirment que dans ces conditions *"le véritable objectif de la dévaluation est de réduire le revenu des économies pour qu'il soit compatible avec un niveau d'importations soutenable. Vues ainsi, les dévaluations ont été réussies"* ;

- l'arme de politique économique la plus puissante dans ce contexte est la politique fiscale, et Worrell souligne en conclusion (1987, p. 222) que *"la tâche du gouvernement est principalement de maintenir les dépenses nationales dans les limites définies par la croissance de la production. Dans les années 70 et 80 cela signifiait accepter des perspectives de croissance économique réduites (...) et renvoyer à plus tard les espoirs de réduction du chômage élevé chronique"*.

3.3. Croissance à long terme et cycle de chômage structurel : une représentation stylisée

Notre représentation théorique s'appuie sur l'hypothèse de l'existence de

⁵⁶ L'élasticité des prix intérieurs à la consommation par rapport aux prix des importations a été estimée, pour la période 1960-82, à 0,74 à Barbade et 0,55 à Trinidad (Worrell, 1987, 9-10).

⁵⁷ L'élasticité des importations par rapport au revenu a été évaluée pour 1962-80 à 3, 64 à Barbade et 0,83 à Trinidad (Worrell, 1987, 9-10).

deux "trappes" de développement dans les PEID, déterminées par les contraintes structurelles décrites dans notre première section.

Une *première "trappe"* est constituée du dilemme emplois-salaires. Dans de nombreux PEID en effet, les salaires nominaux se sont élevés avec le niveau de revenu de l'économie. En 1987, le coût horaire de travail pour un ouvrier semi-qualifié dans les industries manufacturières exportatrices était par exemple de 1,72 \$US à Barbade et 1,66 \$US à Trinidad, contre 0,15 en Chine ; 0,35 en Thaïlande ou 0,84 au Mexique (cf. tableau A3 en annexe, tiré de World Bank, 1988b). En conséquence, un boom à l'exportation de produits intensifs en travail non-qualifié est rendu improbable par le manque de compétitivité-prix de ceux-ci, et l'absorption de main-d'œuvre est insuffisante pour résorber un chômage élevé. Il semble finalement difficile de réduire massivement le chômage sans une baisse massive des salaires. L'île Maurice fournit un exemple de PEID ayant réussi à atteindre en quelques années le plein-emploi grâce à la croissance tirée par les exportations : le coût horaire d'un employé dans la zone franche était en moyenne de 0,59 \$US en 1987 (voir tableau A3). Cependant la faiblesse des salaires semble une condition nécessaire mais non suffisante du succès à l'export et donc de la réduction de l'excédent de main-d'œuvre : nombre de conditions supplémentaires viennent s'y ajouter, comme une qualité suffisante des infrastructures intérieures et de l'accessibilité de l'île, un bon niveau de productivité de la main-d'œuvre, l'ouverture des marchés visés et une croissance soutenue du commerce international... (voir Griffith, 1991). Si le dilemme emplois-salaires n'est pas nouveau en économie du développement, il apparaît encore plus nettement dans le cas des PEID, à la fois du fait de la rapidité avec laquelle les niveaux de revenu et salaires peuvent s'élever, mais aussi et surtout parce que le nombre de chômeurs en termes absolus reste faible : ainsi la création de cinquante mille emplois dans une zone franche dynamique peut faire disparaître le chômage dans une très petite économie, mais pas ailleurs (à la République Dominicaine par exemple⁵⁸, et a fortiori au Brésil...).

Quand une PEID a pu échapper à cette première "trappe" et atteindre la zone de plein-emploi (à l'instar de l'île Maurice à la fin des années 80), elle fait alors face à une *seconde trappe* du développement, qui est causée par la faiblesse des potentialités d'industrialisation, elle-même liée aux contraintes structurelles des PEID (impossibilité de jouer sur d'importantes économies d'échelle, capacité d'apprentissage technologique et faculté d'innovation limitées..., cf. supra). La

⁵⁸ Malgré une croissance de l'emploi dans la zone franche de 23 000 en 1983 à 141 000 en 1992, le taux de chômage y est passé de 25 % en 1985 à environ 30 % en 1994 (cf. Burgaud 1993 et Willmore, 1995 ; voir aussi l'analyse de Kaplinsky, 1995).

"remontée" des avantages comparatifs vers des industries plus technologiques est fortement perturbée voire impossible⁵⁹. La hausse des salaires, causée par la disparition progressive de l'excédent de main-d'œuvre, est alors à l'origine d'une crise de compétitivité débouchant soit sur un ajustement radical des salaires, soit sur un chômage structurel élevé.

A partir de ces deux "trappes", on est conduit à faire l'hypothèse de l'existence d'un cycle de croissance à long terme et de chômage structurel, selon deux modalités envisageables selon le niveau de revenu et des salaires dans l'économie. On peut observer dans les deux cas un *effet "taquet"* sur les salaires réels : ceux-ci, après avoir atteint un niveau élevé à partir duquel le pays n'est plus compétitif sur ses créneaux traditionnels, subissent un choc négatif et s'ajustent à la baisse. Le niveau "taquet" des salaires, autrement dit le niveau de salaires à partir duquel l'économie n'est plus compétitive, varie selon les PEID, avec la qualité de leur spécialisation internationale. Il est par exemple particulièrement élevé à Barbade, spécialisé dans un tourisme international de gamme moyenne-supérieure. Une spécialisation en produits haut de gamme permet de supporter des coûts de production -et des salaires- plus élevés. Il s'agit alors de trouver des "niches" sur le marché international des biens et services et de différencier ses produits. Le niveau "taquet" des salaires peut être alors relevé, si cette spécialisation représente un poids majeur dans l'économie. Le tourisme et les services financiers représentent dans cette perspective une des meilleures opportunités pour les PEID.

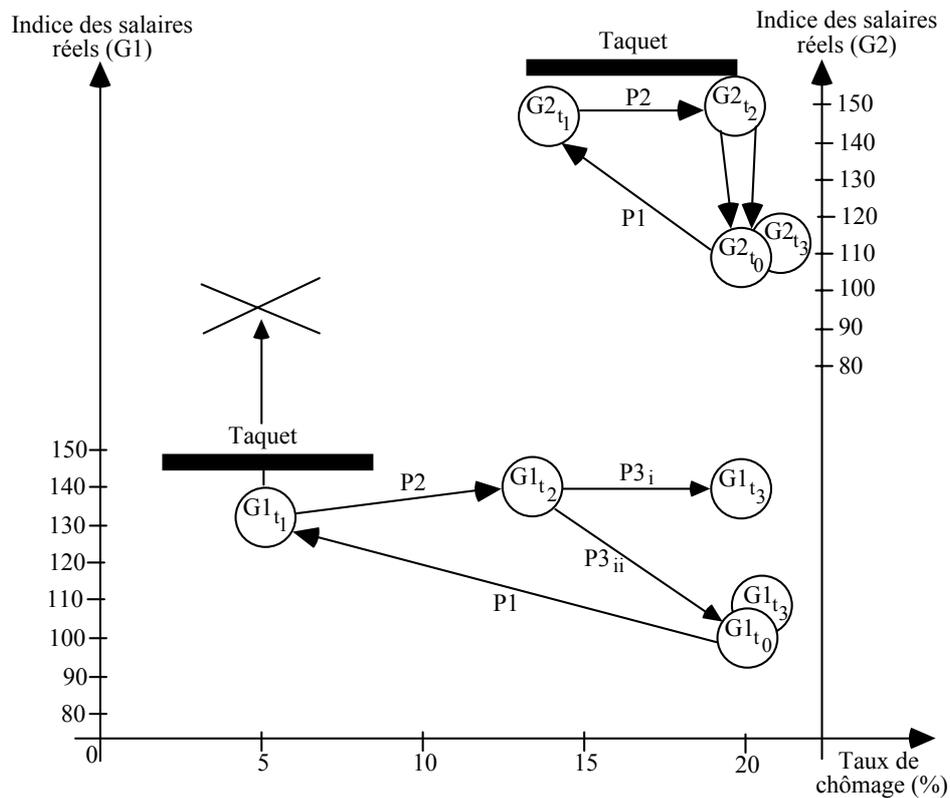
Nous exposons à présent successivement notre réflexion théorique et sa représentation graphique, puis une application empirique à trois économies insulaires : Barbade, Trinidad & Tobago et Maurice.

Soient trois dates successives t_0 , t_1 et t_2 ; deux périodes p_1 et p_2 séparant ces dates ; et deux groupes de PEID, G_1 et G_2 , l'un à revenu inférieur et salaires faibles (G_1), et l'autre à revenu supérieur et salaires élevés (G_2). Il est possible de distinguer des sous-groupes de G_2 selon le niveau plus ou moins élevé des revenus et salaires, sans changer le fond de l'analyse.

⁵⁹ La réussite industrielle de pays insulaires comme Singapour ou Hong-Kong peut-elle être opposée à l'existence de cette seconde trappe ? La réponse nous semble être négative : notons d'abord que ces économies ne sont pas des PEID au sens où nous l'avons entendu, puisqu'elles ont des populations dépassant respectivement 2 et 4 millions d'habitants en 1980. De plus et surtout, leur localisation leur a accordé une bonne accessibilité et même des avantages spécifiques (détroit de Malacca et passage maritime obligé vers les marchés d'Extrême-Orient dans le cas de Singapour ; zone franche pour les investisseurs chinois et rôle de "sas" de l'import-export avec la Chine dans le cas de Hong-Kong). Pour P. Guillaumont (1988, p. 79), le caractère insulaire de Singapour est même discutable, en raison de son raccordement au continent.

Celle-ci peut être représenté dans un graphique à deux axes qui indique les perspectives d'évolution du salaire réel et du chômage par groupe de PEID selon leur niveau de revenu (soit G1 et G2, voir graphique 1). En abscisse apparaît le taux de chômage et en ordonnée l'indice des salaires réels. Le niveau "taquet" des salaires est souligné par une ligne horizontale. Soulignons que la position des points reste approximative et ne peut être précisée que par une analyse empirique fine de l'expérience des pays.

Graphique 1 : Cycle à long terme du chômage structurel dans les PEID



* situation initiale t₀

- En t₀, les économies des deux groupes G1 et G2 connaissent toutes un taux de

chômage élevé, soit supérieur ou proche de 20 %. Cependant, le schéma montre un écart de salaires important entre les deux groupes, que l'on peut expliquer par la qualité de la spécialisation internationale, impliquant une valeur ajoutée plus élevée dans G2 : les exportations du premier groupe sont des produits agricoles et d'industrie légère, tandis que celles du second groupe sont essentiellement constituées du tourisme, des services financiers, ou encore des produits miniers... Le ratio par habitant des recettes tirées de cette spécialisation peut être très élevé, comme dans le cas des recettes pétrolières à Trinidad & Tobago et des recettes du tourisme à Barbade⁶⁰.

*** période p_1 et situation en t_1**

- Pendant la période p_1 , l'évolution diverge selon le groupe de pays :

. Pour les pays du groupe G1, le faible coût salarial autorise de bonnes performances macroéconomiques par l'intermédiaire du boom à l'exportation de produits manufacturés intensifs en main-d'œuvre. S'ensuit une disparition à la fois progressive et très rapide de l'excédent de main-d'œuvre. Le "tournant" de Fei et Ranis est atteint et les salaires commencent à augmenter.

. Les pays du groupe G2 connaissent également une période d'expansion liée au boom du secteur exportateur (de biens ou services). Le rythme de croissance est soutenu, ce qui permet une réduction légère du taux de chômage (d'environ 20 % à 10-15 %). Dans cette même période p_1 , la croissance du PIB est accompagnée de celle des salaires.

- En t_1 , les pays du groupe G1 sont donc à la croisée des chemins : leur économie connaît le plein-emploi et les premiers signes de la hausse des salaires se font sentir. Elle doit chercher à remonter l'avantage comparatif vers des industries plus technologiques, et plus intensives en capital, ce qui doit permettre normalement à la productivité du travail et aux salaires de s'élever. Les pays du G2 connaissent en t_1 un taux de chômage en réduction mais qui reste toutefois supérieur ou égal à 10-15 %, du fait de salaires déjà élevés et en croissance, mais aussi éventuellement du fait de l'existence de larges écarts salariaux nourrissant une dynamique de chômage de recherche.

⁶⁰ Le secteur touristique de Barbade est très dynamique : le ratio des recettes touristiques par habitant y est très élevé, dépassant même 2 000 \$US en 1989 (source : calculs personnels d'après des données CSO) : ceci s'explique par l'existence de recettes très importantes pour une très petite population.

*** période p_2 et situation en t_2**

- Les pays du G1 (à revenu faible ou modéré) éprouvent des difficultés à remonter l'avantage comparatif, causées par leur spécificité de PEID. Dans ce cas, leur économie connaît un ralentissement lié à la hausse précédente des salaires : le niveau "taquet" est atteint, ce qui entraîne une perte de compétitivité sur les créneaux traditionnels, d'où une demande de travail non-qualifié qui s'affaiblit, au point de faire réapparaître à moyen terme, soit en t_2 , un déséquilibre croissant avec l'offre de travail : le taux de chômage commence à croître, se rapprochant des 10 % environ de la population active. En cas de flexibilité suffisante des salaires, ceux-ci doivent commencer à baisser. Dans le cas contraire, le taux de chômage accru s'accompagne à court terme d'un niveau inchangé des salaires.

- Les économies de G2 (à revenu supérieur) connaissent pendant p_2 un choc récessif pour des raisons à la fois similaires -liées à la hausse précédente des salaires qui ont atteint ou dépassé leur niveau "taquet", grevant ainsi la compétitivité de l'économie- mais parfois aussi exogènes, liées à l'évolution de la demande sur le marché international, comme la récession mondiale et freinage des dépenses touristiques, le contre-choc pétrolier, un choc négatif sur les termes de l'échange... Les salaires sont là aussi éventuellement rigides à la baisse, si les pressions syndicales sont fortes, ils peuvent même continuer à augmenter dans certains cas. En t_2 , le niveau de salaires reste alors plus ou moins élevé selon le système de relations industrielles en vigueur, et on constate une forte poussée du chômage, qui se rapproche progressivement de son niveau initial (20 %).

*** Période p_3 et situation en t_3**

- Dans le groupe G1, deux voies sont alors envisageables pendant p_3 : en cas de parfaite flexibilité des salaires à la baisse, ceux-ci diminuent, permettant aux industries de redevenir compétitives et de créer en t_3 de nombreux emplois : c'est le "retour à la case départ", la situation prévalant en t_0 . Si au contraire les salaires sont rigides, le chômage est durable et le pays rejoint en t_3 le groupe G2 des pays à revenu intermédiaire et chômage élevé, à condition toutefois que de nouvelles activités à l'exportation viennent remplacer les créneaux traditionnels en difficulté. Le pays appartient alors à la "tranche inférieure" de G2.

- Pour les pays de G2, la durabilité et l'importance de la crise permet aux salaires de retrouver dans tous les cas et à long terme (pendant p_3) une certaine flexibilité à la baisse, au moins en termes réels, et notamment en cas de dévaluation. Cette baisse est toutefois limitée par les données socio-économiques et le rapport de

forces politico-syndical qu'elles impliquent. Avec cette baisse des salaires, l'économie retrouve ainsi en t_3 la situation qui prévalait en t_0 : les salaires restent assez élevés même après leur réduction, et le taux de chômage est encore très important, proche de 20 % : il commence à se réduire à nouveau selon le processus décrit en p_1 .

3.4. Application aux expériences de Trinidad & Tobago, Barbade et Maurice⁶¹

Les statistiques du taux de chômage et de l'indice des salaires réels sont données dans le tableau 2 ; sauf indication contraire, les statistiques citées sont celles des bureaux nationaux des statistiques (CSO). L'indice des salaires réels ne couvre pas les mêmes secteurs dans les trois cas : pour Trinidad et Tobago, il s'agit de l'ensemble du secteur industriel, pour Barbade, l'indice des salaires concerne l'économie toute entière, et enfin à Maurice il s'agit du secteur manufacturier⁶².

L'écart des salaires nominaux, ainsi que celui des niveaux de revenu (cf. tableaux A1 et A3) nous permettent de classer Maurice dans le groupe G1 des PEID à faibles salaires, tandis que les deux autres économies appartiennent au groupe G2 des pays à revenu supérieur. L'hypothèse d'un taux de chômage incompressible, assez élevé dans les PEID, qui est à l'origine de l'ensemble de notre réflexion, trouve une illustration dans le graphique 2 de l'évolution des taux de chômage à Barbade, Trinidad et Maurice.

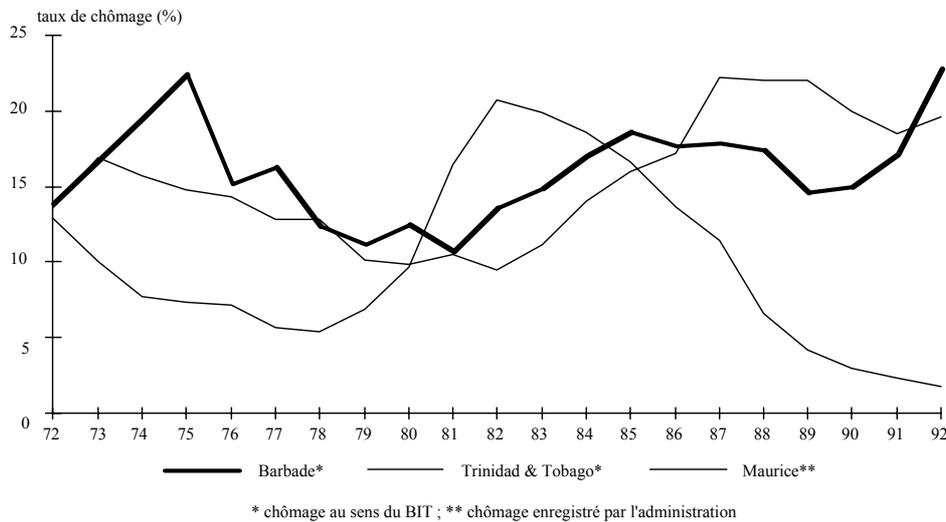
Dans nos deux îles de la Caraïbe, les courbes du taux de chômage sont finalement assez voisines, malgré l'existence de moteurs de croissance bien différents dans chacune des deux économies. Le taux de chômage apparaît bien contenu dans une bande, comprise entre environ 10 % et 25 %, et suit une allure cyclique, quasi-sinusoïdale, au moins jusqu'au milieu des années 80. Dans la seconde moitié des années 80, des phénomènes de persistance semblent établir un nouveau plancher à un niveau supérieur, soit 15 à 17 % de la population active. A

⁶¹ Barbade, la moins connue des trois, est une petite île de la Caraïbe (avec 260 000 habitants en 1990 pour une superficie de 431 km²), située au sud-est de la Martinique, devenue indépendante en 1966. Trinidad & Tobago (indépendante depuis 1962, 1,3 million d'habitants en 1990) est située au sud de l'arc antillais, près des côtes vénézuéliennes. L'île Maurice (indépendante en 1968, 1,1 million d'habitants en 1990) est voisine de la Réunion, à l'est de Madagascar. Le choix de ces îles a été dicté par la disponibilité des données ; voir Salmon (1996) pour une analyse détaillée de leur évolution macroéconomique.

⁶² Ces différences proviennent de la disponibilité des données : notre souhait était de rassembler pour les trois îles les données pour l'ensemble des secteurs, afin d'étudier les évolutions macroéconomiques. Cela n'a été possible que pour Barbade ; les séries utilisées dans les deux autres pays ont été choisies en essayant de se rapprocher le plus possible de cet objectif initial.

Maurice, l'évolution est différente : la courbe du taux de chômage suit là aussi une courbe sinusoïdale, jusqu'au milieu des années 80 ; cependant son plancher est alors bien plus bas, aux environs de 5 % de la population active. Les réformes structurelles menées dans le cadre de la politique d'ajustement ont réussi à briser le cycle, avec une réduction continue du taux de chômage jusqu'au début des années 90, où l'excédent de main-d'œuvre a disparu. Le cycle est-il définitivement brisé ? Il est encore trop tôt pour le dire, mais la réponse dépendra des effets "taquet" attendus de la montée des salaires dans une PEID.

Graphique 2 : Évolution comparée du taux de chômage, Barbade, Trinidad & Tobago et Maurice, 1972-92



La représentation stylisée de la croissance et du chômage de long terme, semble se vérifier dans nos trois pays.

Tout d'abord, le cas de **Trinidad et Tobago** fournit un bon exemple de cycle de chômage avec une flexibilité limitée des salaires réels à court terme. En effet, de 1973 à 1982 le boom pétrolier a entraîné une croissance forte de l'emploi et des salaires, permettant aux salaires réels d'augmenter de moitié pour l'ensemble du secteur industriel et au taux de chômage de se réduire quelque peu pour se stabiliser aux alentours de 10 % (voir tableau 2 et graphique 3). Mais à partir de 1983, le contre-choc pétrolier est à l'origine d'une crise d'une très forte ampleur, avec augmentation du taux de chômage de 14,1 % en 1984 à 22,2 % en 1987. Pendant ces trois années, les salaires réels ont commencé leur dégrè, de manière

assez modeste toutefois : 3,6 % par an⁶³. Cette légère réduction a été obtenue par une croissance des salaires nominaux moins forte que celle des prix à la consommation. Ce n'est que par la suite que la baisse de salaires réels s'est accélérée, soit 5,8 % par an entre 1987 et 1990, suite à la forte poussée du chômage ; cette baisse est obtenue notamment par le surcroît d'inflation lié aux deux dévaluations successives de 1988 et surtout 1989 (taux de change nominal augmenté d'environ 7 % puis 11 %). C'est seulement vers la fin de cette période de baisse soutenue des salaires réels que le taux de chômage a commencé à refluer, de 22 % en 1989 à 18,5 % en 1991.

Cette évolution (cf. graphique 3) fait nettement apparaître un cycle de chômage à trois étapes, conforme à notre représentation théorique : le couple taux de chômage/indice des salaires réels pour l'année 1991 se rapproche de celui de 1973, à l'issue d'une évolution bouclée. Le cycle de Trinidad et Tobago, achevé en deux décennies environ, est constitué de trois phases :

- 1/ la période faste (1974-1982), avec croissance des salaires et réduction du chômage ;
- 2/ la crise (1983-1986), avec forte croissance du chômage et rigidité des salaires réels à la baisse ;
- 3/ l'ajustement (1987-1991), avec chute des salaires réels et recul modéré (persistance) du chômage.

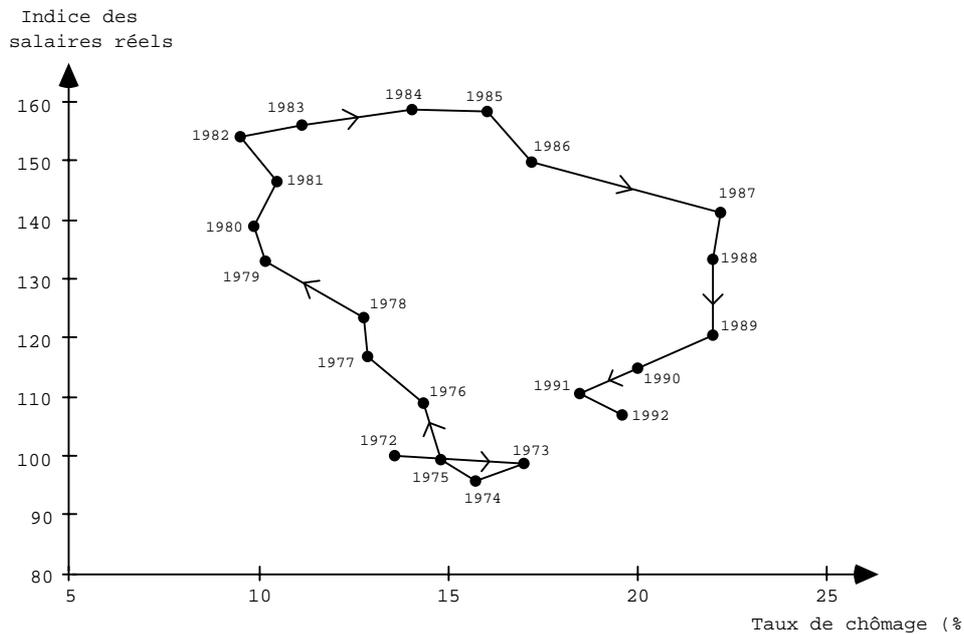
Barbade constitue une variante plus complexe du modèle, avec deux niveaux d'ajustement des salaires réels : un premier à court terme, temporaire et d'ampleur limitée, expliqué par l'existence de négociations salariales bi-annuelles dans la plupart des secteurs⁶⁴ ; un second type d'ajustement, plus structurel et procyclique, intervient à long terme, selon l'évolution des données fondamentales de l'économie.

L'existence du premier type d'ajustement bouleverse l'allure de la courbe (cf. graphique 4), qui devient moins "limpide" et plus instable que celle de la représentation théorique ou de celle de Trinidad & Tobago. Toutefois, le second type d'ajustement permet au modèle de trouver une nouvelle validation empirique, avec une variante différente, décrite ci-dessous.

⁶³ Source : calculs personnels d'après le tableau 2.

⁶⁴ A Barbade, les négociations collectives ont lieu en général tous les deux ans et fixent les nouveaux salaires nominaux de manière à rattraper la perte en pouvoir d'achat : les salaires réels, au niveau décentralisé, évoluent donc selon une courbe "en dents de scie".

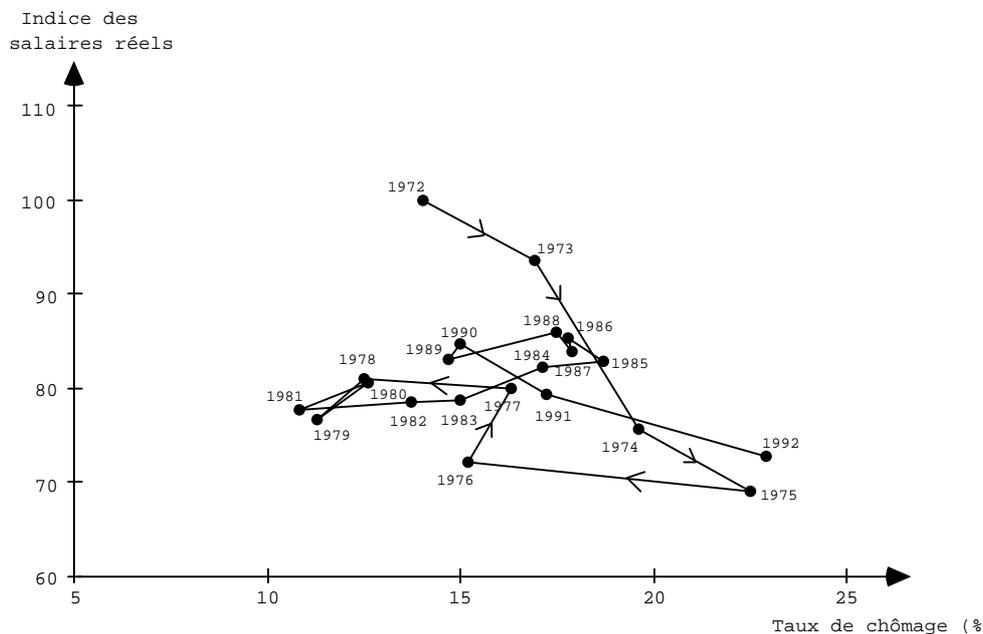
Graphique 3 : Cycle de croissance à long terme et chômage structurel à Trinidad et Tobago



On assiste tout d'abord de 1972 à 1975, sous l'effet du premier choc pétrolier, à un fort ajustement à la baisse des salaires réels, tandis que le taux de chômage progresse de 14 % à plus de 22 %. De 1975 à 1980, sous l'effet d'une croissance économique soutenue expliquée par les bonnes performances manufacturières et touristiques, le taux de chômage se réduit pour atteindre son niveau apparemment incompressible, soit 10-11 % de la population active, tandis que les salaires réels augmentent légèrement, tout en évoluant en dents de scie selon le processus décrit plus haut. La première moitié des années 80, caractérisée par la récession liée au second choc pétrolier, voit le taux de chômage progresser régulièrement pour pratiquement atteindre 19 % en 1985 ; les salaires continuent cependant leur lente et irrégulière ascension. Une reprise de la croissance survient durant la seconde moitié des années 80 (1986-89), permettant au taux de chômage de refluer de quatre points, à niveau de salaire réel inchangé. La crise du début des années 90 -la croissance du PIB devient fortement négative sur la période 1990-92,

du fait de la baisse des recettes touristiques et de la récession dans le secteur manufacturier⁶⁵ - met fin à cette amélioration : le chômage franchit de nouveau la barre des 20 %, entraînant un important ajustement à la baisse des salaires, même en termes nominaux⁶⁶. En 1992, les salaires réels s'étaient finalement rapprochés de leur niveau de 1975.

Graphique 4 : Cycle de croissance à long terme structurel à Barbade



Le cycle de long terme de Barbade a été, comme à Trinidad, bouclé en près de deux décennies. Le cycle connaît toujours trois phases, mais avec un graphique non plus "bouclé" mais de type triangulaire instable. Il faut noter que de 1977 à 1991, l'indice des salaires réels est resté compris entre 76 et 86 (base 100 en 1972) : malgré l'importance du choc négatif sur l'offre qu'a pu constitué le second

⁶⁵ Les mauvais résultats de ces deux secteurs ont pour origine leur mauvaise compétitivité-prix, conjointe à une récession régionale (dans les pays de la CARICOM, dont Trinidad & Tobago, traditionnels clients de l'industrie barabdiennne) et internationale (cf. Salmon, 1996).

⁶⁶ Les salaires nominaux ont baissé dans l'ensemble de 2,6 % en 1992, suite notamment à la baisse temporaire de 8 % des salaires nominaux des fonctionnaires décidée fin 1991 dans le cadre d'un plan de stabilisation négocié avec le FMI.

choc pétrolier -traduit par une croissance négative ou faible- la variation des salaires réels fut très modérée : on peut y voir le signe d'effets de rigidité salariale conforme à la théorie insiders-outsiders (cf. Salmon, 1996).

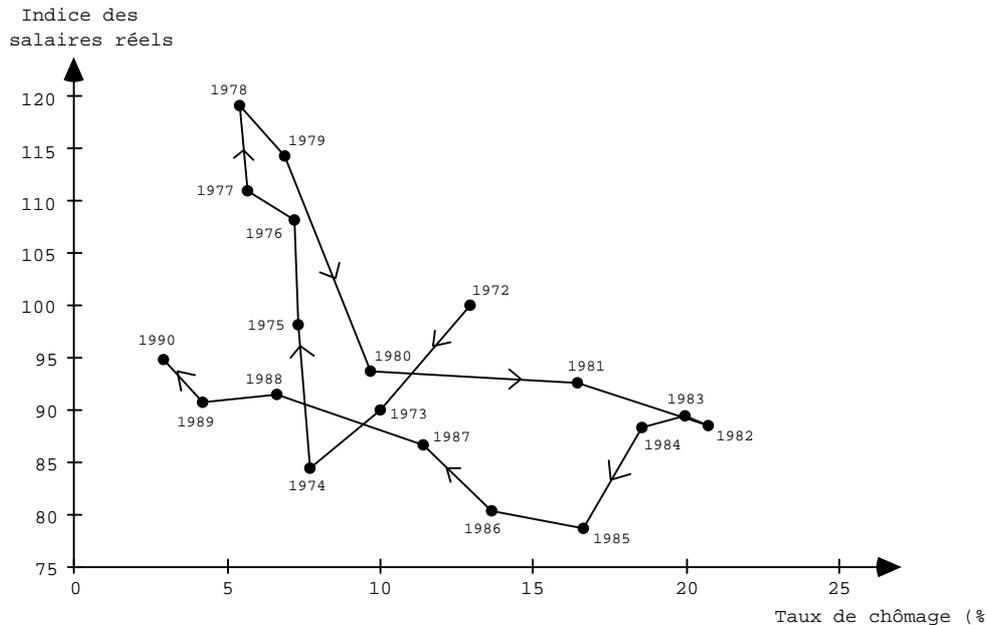
Enfin, **Maurice** présente un cas conforme à notre hypothèse du cycle de long terme dans une PEID à niveau de salaire inférieur, même si son décollage industriel est trop récent pour vérifier l'existence de l'effet "taquet" des salaires dû à la difficulté de remontée de l'avantage comparatif. La lecture du graphique 5 est riche d'enseignements. Après une courte période de baisse des salaires réels (1972-1974) liée à l'effet inflationniste du choc pétrolier qui n'a pas empêché la croissance d'être forte et le taux de chômage de baisser (de 13 à 8 % environ), les salariés mauriciens ont connu quatre années "fastes" de fortes hausses de salaires réels (+ 40 % au total entre 1974 et 1978) et de réduction supplémentaire du chômage : l'allure de la courbe est alors quasi-verticale. Cependant, cette période faste est avant tout nourrie des revenus tirés du boom sucrier, qui permet à l'État d'intervenir massivement dans l'économie, en particulier sur le marché du travail (croissance du salaire minimum et de l'emploi public) ; avec le contre-choc sucrier, cette politique "généreuse" devint rapidement insoutenable, d'où un programme d'ajustement structurel débuté fin 1979. Les salaires réels baissent alors fortement, et le taux de chômage s'accroît très vite du fait de la crise climatique de 1980 et des effets dépressifs de la stabilisation. En 1985, l'ajustement des salaires réels est achevé, et avec un taux de chômage quelque peu réduit mais toujours élevé, aux environs de 15 %, Maurice entame une nouvelle phase de croissance grâce au boom de la zone franche que cet ajustement a rendu possible : les fondements de cette forte croissance semblent microéconomiquement mieux fondés que celle de 1974-78. On observe alors une tendance conforme à celle que prédit notre représentation stylisée : le chômage se réduit régulièrement tandis que les salaires réels commencent à se relever : en cinq ans, ils ont augmenté dans l'ensemble du secteur manufacturier de plus de 20 %.

Enfin, notons que pour cette dernière sous-période, la croissance des salaires réels dans la seule zone franche a été beaucoup plus forte que pour l'ensemble du secteur manufacturier, du fait de leur niveau initial très inférieur⁶⁷ : le coût du travail dans la zone franche, exprimé en \$US par heure, a pratiquement doublé entre 1984 et 1990 : il est passé de 0,39 à 0,70 \$US⁶⁸.

Graphique 5 : Cycle de croissance à long terme et chômage structurel à Maurice

⁶⁷ Celui-ci s'expliquait à la fois par la plus grande présence relative de femmes, et par l'existence d'un salaire minimum spécifique et supérieur pour les hommes qui a été abrogé par la suite.

⁶⁸ Source : calculs personnels d'après CSO, "Digest of Industrial Statistics 1990", Mauritius.



Les conséquences de ces hausses salariales sur l'emploi sont déjà visibles : le nombre d'emplois industriels a baissé d'environ quatre mille entre 1992 et 1994 (soit 2 % de l'emploi sectoriel total ; source CSO) ; cette tendance, affecte particulièrement le textile et la confection installés dans la zone franche.

Notre représentation théorique de la croissance et du chômage de long terme dans les PEID peut être finalement synthétisée selon les trois points suivants :

- **pour les PEID à revenu supérieur** : à partir d'un niveau de salaires et d'un taux de chômage élevés, elles trouvent éventuellement un chemin de croissance satisfaisant qui entraîne une nouvelle hausse des salaires et des niveaux de vie. A ce stade, la croissance de l'emploi permet de réduire le chômage de 20 à 10-15 %, ce dernier niveau apparaissant alors comme incompressible, lié aux phénomènes de persistance. Cependant, les salaires finissent par dépasser leur niveau maximum compatible avec une préservation de la compétitivité des produits : l'"effet" taquet joue à plein, provoquant une récession voire une crise profonde. La croissance du chômage est alors inévitable, et l'économie retrouve son taux de chômage initial.

Tableau 2 : Chômage et salaires réels à Trinidad, Barbade et Maurice,

1972-92

Pays	Trinidad		Barbade		Maurice	
	Taux de chômage	Indice des salaires réels*	Taux de chômage	Indice des salaires réels**	Taux de chômage ¹	Indice des salaires réels***
1972	13,6	100,0	14,0	100,0	12,9	100,0
1973	17,0	98,7	16,9	93,6	10,0	89,9
1974	15,7	95,8	19,6	75,5	7,7	84,4
1975	14,8	99,2	22,5	69,0	7,3	98,2
1976	14,4	109,0	15,2	72,0	7,2	108,2
1977	12,9	116,8	16,3	80,0	5,7	111,0
1978	12,8	123,3	12,5	80,9	5,4	119,1
1979	10,2	132,8	11,3	76,7	6,8	114,2
1980	9,9	138,8	12,6	80,5	9,7	93,6
1981	10,5	146,4	10,8	77,7	16,5	92,6
1982	9,5	154,0	13,7	78,4	20,7	88,5
1983	11,2	156,2	15,0	78,8	19,9	89,3
1984	14,1	158,9	17,1	82,1	18,6	88,3
1985	16,0	158,5	18,7	82,9	16,6	78,6
1986	17,2	149,8	17,8	85,3	13,7	80,2
1987	22,2	141,1	17,9	83,9	11,4	86,7
1988	22,0	133,2	17,5	86,0	6,6	91,4
1989	22,0	120,5	14,7	83,1	4,2	90,7
1990	20,0	114,8	15,0	84,7	2,9	94,7
1991	18,5	110,7	17,2	79,3	2,4	nd
1992	19,6	106,9	22,9	72,8	1,7	nd

* Indice tiré de la rémunération moyenne par salarié dans l'ensemble du secteur industriel (ind. du sucre, pétrole, mines et manufactures compris).

**Indice de l'ensemble des secteurs de l'économie.

*** Rémunération réelle moyenne par employé dans le secteur manufacturier.

¹ A partir du chômage enregistré par le bureau de l'emploi.

Source :

° Pour Trinidad, CSO et Central Bank of Trinidad & Tobago (1989), "Handbook of Key Economic Statistics" et "Annual Economic Survey".

° Pour Barbade, CSO et Central Bank of Barbados, "Annual Statistical Digest" (1993), p. 200.

° Pour Maurice, chômage in Annuaire statistique du BIT, salaires réels in World Tables.

L'ajustement des salaires est une condition nécessaire au retour de la croissance ; il peut être éventuellement retardé par la pression des insiders. Quand il est réalisé, l'économie peut retrouver le chemin initial de la croissance : le cycle à long terme

est ainsi bouclé (sur une période de deux décennies environ) et un taux de chômage structurel apparaît, que l'on peut situer au moins à 10 % de la population active. Finalement selon le système de relations industrielles en vigueur et le degré de flexibilité des salaires qu'il implique, le modèle peut apparaître avec une allure très nette (en cas de forte rigidité des salaires à court-moyen terme, cf. Trinidad) ou plus instable (en cas de flexibilité suffisante à court-moyen terme des salaires, cf. Barbade) ;

- **pour les PEID à revenu faible ou modéré**, on peut également mettre en évidence l'existence d'un cycle de croissance à long terme avec "effet taquet" des salaires. Cependant, le cycle se situe à un niveau de salaires réels plus faible, expliqué par l'absence d'une rente à l'export très rémunératrice (en biens et/ou services). De plus, il s'élargit par le fait même du niveau de salaires plus faible : celui-ci, autorisant des phases de plein-emploi dans une dynamique macroéconomique classique, augmente ainsi l'ampleur des écarts du cycle en termes de chômage ;

- enfin, il faut noter que **l'appartenance d'un PEID à l'un ou l'autre des deux groupes de niveau de revenu n'est pas forcément stable à long terme** : un pays peut descendre ou monter de catégorie selon ses performances macroéconomiques, elles-mêmes liées pour partie à l'évolution du marché international et pour partie aux politiques économiques.

Tout d'abord un PEID à niveau de revenu supérieur peut voir ce niveau remis en question par un choc négatif important sur la rente exportatrice, avec une baisse durable du prix international ou pire, une baisse durable du volume exporté, comme dans le cas d'une ressource non-renouvelable épuisée. A Trinidad, les réserves pétrolifères ont diminué dès le début des années 80 : la conjonction d'une extraction plus coûteuse et d'un prix du baril en forte diminution a fortement réduit la rentabilité du secteur ; dans le courant de la décennie, le PIB par habitant (en prix courants) a été réduit de plus de moitié, de 7 296 \$US en 1982 à 3 322 \$US en 1993 (source : CSO). Une telle tendance tend à long terme à faire passer Trinidad & Tobago du premier groupe des PEID à revenu supérieur (G2), au second à revenu inférieur (G1), avec éventuellement une croissance forte de la pauvreté, du fait de la structure parfois dualiste de l'économie expliquée par le régime de croissance jusque là en vigueur et l'existence d'une répartition très inégale du patrimoine. Pour Trinidad, l'écart de niveau de vie moyen se réduit avec un pays comme Maurice, dont le PIB par habitant (en prix courants) est passé de 1982 à 1992 de 1 083 \$US à 2 762 \$US (source : World Tables). *On voit donc bien qu'en cas de réduction ou a fortiori de disparition de la rente, un ajustement à la baisse du niveau de revenu de l'économie est inévitable et peut conduire à un changement*

de catégorie de pays. Dans le cas des PEID tirant richesse principalement du tourisme, le niveau de revenu supérieur peut être au moins fragilisé : la concurrence croissante entre les destinations peut exercer une pression à la baisse sur les prix -sauf à viser une niche haut de gamme attractive- et les périodes récessives sur le marché international impliquent une modération, voire une réduction temporaire, de la croissance en volume du tourisme international : c'est le cas de Barbade à la fin des années 80 (cf. supra). La réduction du niveau de revenu par tête à Barbade apparaît toutefois ici bien moins forte que celle de Trinidad : le PIB par habitant n'y a été réduit que de 10 % environ entre 1990, première année de récession, et 1992, passant de 6 563 \$US à 5 997 \$US (source : CSO).

Mais un PEID à revenu faible peut aussi poursuivre une stratégie d'augmentation à long terme de son niveau de revenu, à l'instar de Maurice, en réussissant son insertion dans le marché international : à défaut d'une industrialisation possible sur des créneaux technologiques, il s'agit alors d'optimiser l'offre de services exportables (tourisme, services financiers...), compatible avec la croissance des niveaux de salaires et de revenu. Mais ce sera au prix de l'acceptation d'un taux de chômage structurel élevé...

4. CONCLUSION

Les petites économies insulaires forment un groupe spécifique d'économies en développement : elles partagent un certain nombre de caractéristiques structurelles qui les rendent nécessairement très ouvertes et le plus souvent spécialisées dans les services exportables, dont le tourisme. L'impossibilité de bénéficier de larges économies d'échelle affaiblit les potentialités d'industrialisation. A partir d'un dilemme emplois-salaires et d'un éventail restreint de spécialisations internationales possibles, une représentation stylisée de la croissance à long terme fait apparaître un niveau de salaires réels et de revenu maximum à partir duquel les PEID ne sont plus compétitives et subissent un choc négatif qui tend à ramener les salaires réels à leur niveau initial. Un chômage structurel et cyclique apparaît.

Dans les PEID à revenu inférieur toutefois, la zone de plein-emploi peut éventuellement être atteinte temporairement, si ces économies parviennent à bénéficier d'un boom des exportations intensives en travail ; un tel boom tend alors à faire monter les salaires et le niveau de revenu de l'économie.

Dans les PEID à revenu supérieur, la politique macroéconomique est inefficace face au chômage ; son premier objectif doit nécessairement être de

stabiliser l'économie à un niveau compatible avec l'équilibre des paiements extérieurs. Dans ce contexte, la meilleure stratégie est de viser des niches du marché international des services à prix et qualité élevés, compatibles avec le niveau élevé des salaires réels.

ANNEXE 1

Tableau A1 : population et niveau de revenu dans un échantillon de PEID classés par région, 1989

	Population (milliers)	PIB/habitant (SUS)
Afrique et Océan Indien		
Cap Vert	359	788
Comores	531	376
Maurice	1 070	1 963
Sao Tome et Principe	120	384
Seychelles	67	4 475
Caraïbe		
Antigua et Barbuda	85	3 454
Bahamas	252	8 653
Barbade	255	6 736
Bermudes	59	26 689
Dominique	82	1 861
Grenade	102	1 832
Montserrat	13	4 000
Saint Kitts et Nevis	49	2 263
Sainte-Lucie	148	1 485
Saint-Vincent & Grenadines	114	1 407
Trinidad et Tobago	1 260	3 176
Méditerranée		
Chypre	694	6 520
Malte	351	5 475
Océanie		
Îles Cook	20	2 863
Îles Salomon	313	447
Fidji	751	1 434
Kiribati	71	496
Samoa	163	671
Tonga	117	1 055
Vanuatu	152	928
Territoires non-indépendants		
Antilles Néerlandaises		
Îles Vierges britanniques	190	7 069
Îles Turques et Caïques	14	10 780
Guadeloupe	10	723
Martinique	341	6 073
Réunion	339	7 700
	588	5 686
Moyenne pondérée des PEID indépendants (25 pays)		
- avec les Bermudes		3 016
- sans les Bermudes		2 820

Source : CNUCED, Manuel des statistiques du commerce international et du développement, 1991. Calculs personnels pour les moyennes.

ANNEXE 2

Tableau A2 : taux de chômage dans quelques économies insulaires* (%)

Pays*	1970	1975	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pacifique sud											
Fidji, G				6,9	7,4	7,9	7,5	9,5	10,3	8,9	
Tonga, G		13,1 (1976)	17,8		4,5		9,1				
Caraïbe & Atlantique											
Bahamas						15				11,7	
Barbade	8d		12,8	15	17,1	19	17,7	17,9	17,4	13,7	15
Canaries											24,8
Cap Vert						25					
Dominique	10d				17,5					11 (20,7d)	
Grenade	11d					21					
Guadeloupe	25			24,8 (1982)			27				
Martinique	24,5			28,9			31				
Puerto-Rico	10,3		17	21,7 (1982)	19,3	19					
St Kitts et Nevis						30					
St Lucie	11d					24					25
St Vincent et Gren.	15d					35					
Trinidad et Tobago	22d			11	13,5	15,5	17,2	22,3	22	22	
Océan Indien											
Maurice	16 (1972)			19		14		5	3	3	3
Réunion									37		
Seychelles				15,4	20,8	22,5					
Méditerranée											
Chypre				2,8	3,3	3,3	3,7	3,4	2,8	2,3	1,8
Malte				8,5		8,1	6,8	4,4	4	3,7	

* toutes ces économies ne sont pas des PEID.

NB : pour 1970, sont considérées comme chômeurs les personnes cherchant ou désirant un travail ; "d" suivant un taux indique que la statistique inclue explicitement les travailleurs "découragés".

Sources : données fournies par les instituts de statistiques nationaux, le FMI et la CDB (voir Dupont, 1988), sauf pour la Caraïbe en 1970 : Harewood (1981), et pour Barbade (1970-80) : Crusol, 1988 ; pour les données en italiques : Annuaire du travail du BIT, 1992 ; pour les DOM-TOM : INSEE, Tableaux d'économie régionale, diverses années et rapports IEDOM ; pour les Canaries : Godenau et al (1992) ; pour Maurice : Banque Mondiale, divers rapports.

ANNEXE 3

Tableau A3 : Coût horaire total du travail* pour un ouvrier semi-qualifié dans les industries manufacturières exportatrices, 1987

Pays	\$US par heure (prix courants)	Indice 100 = USA
<i>Pays industrialisés</i>		
Rép. Féd. Allemagne	15,93	116,6
États-Unis	13,66	100
Canada	11,94	87,4
Royaume-Uni	8,67	63,5
Portugal	2,36	17,3
<i>Nouveaux Pays Industrialisés (NPI)</i>		
Hong-Kong		
Taïwan	1,98	14,5
Rép. de Corée	1,84	13,5
Thaïlande	1,54	11,2
	0,35	2,6
<i>Prochains NPI</i>		
Sri Lanka		
Philippines	0,29	2,1
Chine	0,26	1,9
	0,15	1,1
<i>Amérique Latine</i>		
Panama		
Brésil	1,77	13,0
Mexique	1,14	8,4
Costa-Rica	0,84	6,2
Guatemala	0,95	7,0
Honduras	0,88	6,4
	0,53	3,9
<i>Caraiïbe</i>		
République Dominicaine		
Haïti	0,79	5,8
Jamaïque	0,58	4,3
Barbados	0,63	4,6
Trinidad et Tobago	1,72	12,6
Antigua	1,66	12,2
St Vincent	1,40	10,3
Grenade	1,15	8,4
St Kitts et Nevis	1,02	7,5
St Lucie	0,93	6,8
Dominique	0,92	6,7
	0,92	6,7

* le coût horaire total inclut les charges, les avantages en nature et les diverses primes.

Source : World Bank (1988), "The Caribbean : Export Preferences and Performance" ; repris dans Helleiner (1991, p. 51).

N.B. : l'île **Maurice** ne figurait pas dans l'échantillon in Helleiner (op. cit.) ; le coût horaire dans la zone franche était en moyenne pour 1987 de **0, 59 \$US**, soit un indice en base 100 pour les États-Unis de 4,3 (source : calcul personnel d'après les données du Central Statistical Office de Maurice, in "Digest of Industrial Statistics 1990").

BIBLIOGRAPHIE

- ARMSTRONG H., JOHNES G., JOHNES J. et MAC BEAN A., 1993, "The Role of Transport Costs as a Determinant of Price Level Differentials Between the Isle of Man and the United Kingdom, 1989", *World Development*, vol. 21, n° 2, February, p. 311-318.
- BARBADOS, GOVERNMENT OF, 1994, "*1993-2000 Development Plan*", Government Printing Department.
- BENETT K., 1991, "Capital Flight, and Its Implications for Caribbean Development", in Worrell et al. (eds), p. 289-310.
- BERTRAM G. et WATTERS R.F., 1985, "The Mirab Economy in South Pacific microstates", *Pacific Viewpoint*, vol. 26, September, p. 497-519.
- BHADURI A. et al., 1982, "Problems of Long Term Growth in Small Economies: A Theoretical Analysis", in Jalan B. (ed).
- BLACKMAN C.N., 1991, "Wage Price Policies for Increasing International Competitiveness in the Caribbean", in Wen Y-K., Sengupta J. (eds), p. 41-49.
- BLAZIC-METZNER B. et HUGHES H., 1982, "The Growth Experience of Small Economies", in B. Jalan (ed).
- BOAMAH D.O., 1985, "Wage Formation, Employment and Output in Barbados", *Social and Economic Studies*, vol. 34, n° 4, p. 199-217.
- BREWSTER H., 1969, "*Wage Policy Issues in an Underdeveloped Economy: Trinidad and Tobago*", ISER, UWI, Mona Campus, Jamaïca.
- BRIGUGLIO L., 1993, "The Terms of Trade and the Direction of Trade in the Maltese Economy", *World Development*, vol. 21, n° 2, February, p. 269-276.
- BURGAUD J.M., 1993, "Les zones franches industrielles dans le monde", *Crédit Lyonnais International*, Juin-Juillet (repris dans *Problèmes Économiques*, n° 2355, 22 décembre 1993, p. 16-22).
- CARTAPANIS A., 1988, "La capacité de négociation des petites économies insulaires face aux sociétés transnationales", in Crusol et al. (eds), p. 97-104.

- CÉLIMÈNE F. et WATSON P., 1991, "*Économie politique caribéenne*", Economica, Paris.
- CHARDON J.P., 1988, "Le transport maritime inter-insulaire. Un exemple antillais : les pays de l'OECS", in Crusol et al. (eds), p. 273-285.
- CLARKE C.M., 1992, "Unemployment Theory in the LDC's: A Test of the Generalized Segmentation Hypothesis", *Social and Economic Studies*, vol. 41, n° 4, December, p. 25-52.
- CODRINGTON H. et WORRELL D., 1989, "Trade and Economic Growth in Small Developing Economies: Research on the Caribbean", in Worrell and Bourne (eds), p. 28-47.
- COLE R.V., 1993, "Economic Development in the South Pacific: Promoting the Private Sector", *World Development*, vol. 21, n° 2, p. 223-245.
- CRUSOL J., 1988, "Problèmes spécifiques du développement des économies insulaires de la Caraïbe", dans Crusol et al. (eds), p. 125-164.
- CRUSOL J., 1981, "*Économies insulaires de la Caraïbe*", Éditions Caribéennes, Paris.
- CRUSOL J., HEIN P. et VELLAS F., 1988, "*L'enjeu des petites économies insulaires*", Economica, Paris.
- DEMAS W.G., 1965, "*The Economics of Development in Small Countries with Special Reference to the Caribbean*", Mc Gill Univ. Press.
- DEMETRIADES P., AL-JABORY A. et KAMPERIS G., 1993, "Manufacturing Exports, Economic Growth and the Current Account in a Small Island Economy: Simulation Results from an Econometric Model for Cyprus", *World Development*, vol. 21, n° 2, February, p. 259-268.
- DOMMEN E. et LEBALÉ N. 1988, "Caractéristiques des exportations de services des pays insulaires", dans Crusol et al., p. 239-256.
- DOWNES A. S., HOLDER C. et LEON H. L., 1990, "The Wage-Price Productivity Relationship in a Small Developing Country: The Case of Barbados", *Social and Economic Studies*, vol. 39, n° 2, June.

- DUPONT L., 1988, "*Les DFA : Guadeloupe, Guyane, Martinique, face aux schémas d'intégration d'Amérique latine et de la Caraïbe*", L'Harmattan, Paris.
- FAINI R., 1988, "Problèmes de développement spécifiques aux économies insulaires", dans Crusol et al., p. 43-52.
- FARRUGIA C., 1993, "The Special Working Environment of Senior Administrators in Small States", *World Development*, vol. 21, n° 2, p. 221-226.
- FIELDS G., 1984, "Emploi, distribution des revenus et croissance dans sept petites économies ouvertes", *Economic Journal*, vol. 94, n° 373, p. 74-83.
- FINDLAY R. et WELLISZ S. (eds), 1993, "*Five Small Open Economies*", Série "The Political Economy of Poverty, Equity and Growth", Oxford University Press.
- GODENAU D., HERNANDEZ M. et RODRIGUEZ J.A., 1992, "Economía Canaria e Insularidad", *Note interne du CEREGMIA*, n° 92-6, Université des Antilles et de la Guyane.
- GRIFFITH W.H., 1991, "The Applicability of East Asian Experience to Caribbean Countries", in Wen and Sengupta (eds), p. 91-100.
- GUILLAUMONT P., 1988, "Ouverture sur l'extérieur, instabilité des exportations et politique économique dans les économies insulaires", dans Crusol et al., p. 79-95.
- HARKER T., 1992, "*Caribbean Economic Performances and Prospects : Towards Sustainable Development Policies*", Mimeo, UNECLAC, Trinidad.
- HARKER T., 1991, "The impact of External Sector Developments on Caribbean Economic Performance 1983-88", *Caribbean Studies*, Special Issue on Caribbean Economy, vol. 24, n° 1-2, Janvier-Juin.
- HEIN P., 1988, "Le problème de la spécificité économique des petits pays insulaires", dans Crusol et al., p. 15-42.
- HELLEINER G.K., 1991, "Increasing International Competitiveness: A Conceptual Framework", in Wen Y-K., Sengupta J. (eds), p. 17-26.

- HELPMAN E. et KRUGMAN P.R., 1985, "*Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*", MIT Press.
- HERNANDEZ M.R., 1992, "International Specialization of Small Island Countries and Main Trends in the World Economy", *Note interne du CEREGMIA*, n° 92-4, Université des Antilles et de la Guyane.
- HILAIRE A., 1992, "The Effects of Trinidad and Tobago's Oil Boom on Relative Prices, Wages and Labour Flows", *Social and Economic Studies*, vol. 41 n° 2, p. 45-82.
- JALAN B. (ed), 1982, "*Problems and Policies in Small Countries*", Croom Helm, London.
- KAPLINSKY R., 1993, "Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming Manufactures into Commodities", *World Development*, vol. 21, n° 11, p. 1851-1865.
- LALL S. et GHOSH S., 1982, "The Role of Foreign Investment and Exports in Industrialisation", in Jalan B. (ed), p. 143-163.
- LEWIS A., 1938, "*Labour in the West Indies*", New Beacon Books, Réédition 1977.
- MAINGOT A.P., 1991, "*Small Country Development and International Labour Flows. Experiences in the Caribbean*", Westview Press, Boulder, Co.
- MASCOLL C., 1985, "Wages, Productivity and Employment in Barbados, 1949-82", *Economic Review*, Barbados Central Bank, December, 12 (3), p. 10-23.
- MEADE J.E., 1961, "Mauritius: A Case Study in Malthusian Economics", *Economic Journal*, 71, September, p. 521-35.
- MILNER C. et WESTAWAY T., 1993, "Country Size and the Medium-Term Growth Process: Some Cross-Country Evidence", *World Development*, vol. 21, n° 2, p. 203-211.
- OLSON M., 1965, "*The Logic of Collective Action*", M. A. Harvard University Press, Cambridge.
- POIRINE B., 1993, "Le développement par la rente dans les petites économies

- insulaires", *Revue Économique*, vol. 44, n° 6, Novembre.
- POON A., 1990, "Flexible Specialisation and Small Size: the Case of Caribbean Tourism", *World Development*, vol. 18, n° 1.
- ROBINSON E. A.G., 1963, "*Economic Consequences of the Size of Nations*", St Martin's Press, New York.
- ROSENSWEIG J. A., 1988, "Elasticities of Substitution in Caribbean Tourism", *Journal of Development Economics*, 29, p. 89-100.
- SALMON J.M., 1996, "*Marché du travail et développement dans les petites économies insulaires : théorie et application à Barbade, Trinidad & Tobago et Maurice*", L'Harmattan, à paraître.
- SEERS D., 1964, "The Mechanism of an Open Petroleum Economy", *Social and Economic Studies*, Juin.
- SELWYN P., 1980, "Smallness and Islandness", *World Development*, vol. 8, n° 12, December.
- SRINIVASAN T.N., 1986, "The Costs and Benefits of Being a Small, Remote, Island, Landlocked or Ministate Economy", *World Bank Research Observer*, vol. 1 n° 2, p. 205-218.
- STREETEN P., 1993, "The Special Problem of Small Countries", *World Development*, vol. 21, n° 2, February, p. 197-202.
- TIDRICK G.M., 1975, "Wage Spillover and Unemployment in a Wage Gap Economy: The Jamaican Case", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 23, n° 2, p. 306-324.
- THOMAS I., 1982, "The Industrialization Experience of Small Economies", in Jalan B. (ed).
- VELLAS F., 1988a, "Les stratégies d'ouverture internationale des petits pays insulaires", dans Crusol et al., p. 53-77.
- VELLAS F., 1988b, "Le tourisme international et les petits pays insulaires", dans Crusol et al., p. 257-271.
- WEN Y-K. et Sengupta J. (eds), 1991, "*Increasing the International Competitiveness of Exports from Caribbean Countries*", The Economic

Development Institute of The World Bank, Washington DC.

WILLMORE L., 1995, "Export Processing Zones in the Dominican Republic: A Comment on Kaplinsky", *World Development*, vol. 23, n° 3, p. 529-535.

WORLD BANK, 1988a, "*Caribbean Countries: Economic Situation, Regional Issues, and Capital Flows*", The World Bank, Washington.

WORLD BANK, 1988b, "*The Caribbean: Export Preferences and Performances*", The World Bank, Washington.

WORRELL D., 1987, "*Small Island Economies: Structure and Performance in the English-Speaking Caribbean since 1970*", Praeger, New York.

WORRELL D. et BOURNE C., 1989, "*Economic Adjustment Policies for Small Nations. Theory and Experience in the English-Speaking Caribbean*", Praeger, New York.

Abstract

Small developing island economies (SDIE) are subject to the linked constraints of small size (population less than one million inhabitants) and difficult accessibility, itself related to distance and to insularity. This double constraint implies high approach costs and is at the origin of specific and readily identifiable structural characteristics (limited scale economies, high opening up rates, concentration of exports, the excessive burden of services, etc.) These characteristics constitute a body of strong-points and constraints for growth and development, the net profit of which cannot be gauged. For economic policy the room to manoeuvre is nonetheless extremely restricted: this appears to be particularly ineffective as concerns the problem of unemployment in those SDIE with superior revenues. A stylized representation of the real wage-unemployment relation shows a cycle of long term growth, determined by the existence of a higher limit concerning the growth of work productivity, the amplitude of which is more or less important depending on the revenue level of the economy.

Resumen

Las pequeñas economías insulares en desarrollo sufren del apremio conjunto del pequeño tamaño de la isla (población inferior a un millón de habitantes) y de su mal acceso, todo ello vinculado a el alejamiento y a la insularidad. Esta doble molestia implica costes de aproximación elevados, y da origen a las características estructurales bien identificadas y específicas (economías limitadas en escala, tasa de apertura elevada, concentración de las exportaciones, carga dominante de los servicios...). Estas características constituyen un conjunto de ganancias y pérdidas para el crecimiento económico y el desarrollo cuyo resultado no está nada claro. No obstante, los márgenes de maniobra para la política económica són demasiado justas : ella aparece bastante ineficaz ante el problema del paro en las PEID a salario superior. Una representación estilizada de la relación entre los salarios reales y el paro vinculado a la competitividad y cuya amplitud és más o menos fuerte según el nivel de ingreso de la economía.