



CESC

Conseil économique, social et culturel de la
Polynésie française
Apooraa Matutu Ti'a Rau e Mata U'i no Polinesia
farani

- RAPPORT -

**sur la taxe de développement local, réforme fiscale
et protection de l'emploi :
quelles alternatives ?**

Rapporté en assemblée plénière par :

Messieurs Georges TEIKIEHUPOKO et Stéphane CHIN LOY

Adopté en commission le 23 février 2009
et en assemblée plénière le 04 mars 2009

N° 144/CESC

Rapport préparé par la commission « Economie »

Réunions tenues les :

21, 28, 29 avril 2008 – 05, 06, 13, 14, 19, 20, 26, 27 mai 2008 – 02, 03, 09, 10, 16, 17, 23, 24, 30 juin 2008 –
06, 12, 13, 15, 16, septembre 2008 – 20 octobre 2008 – 03, 04, 17, 18, 24 novembre 2008 –
01, 02, 08, 09, 15, 16 décembre 2008 – 23 février 2009

BUREAU DE LA COMMISSION

▪ TEIKIEHUUPOKO	Georges	Président
▪ CHIN LOY	Stéphane	Vice-Président
▪ TEMARII	Mahinui	Secrétaire

RAPPORTEURS

FREBAULT Angélo
ADAMS Armand

MEMBRES

▪ ADAMS	Paul Tony
▪ BELLANGER	Bruno
▪ BILLON-TYRARD	Jacques
▪ CHEUNG	Jean-Marie
▪ DILHAN	Jean-François
▪ GIBEAUX	Charlie
▪ JAMET	Patrice
▪ KAMIA	Henriette
▪ LAINE	Virginie
▪ LE MEHAUTÉ	Olivier
▪ LEHARTEL	Jean-Paul
▪ NUI	Clément
▪ OTCENASEK	Jaroslav
▪ PLEE	Christophe
▪ PRATX-SCHOEN	Alice
▪ PUTOA	Jean-Claude
▪ TAPATOA	Marguerite
▪ TEHAAMATAI	Hanny
▪ YAN	Tu

MEMBRE DE DROIT

Madame RAOULX Raymonde, Présidente du CESC

MEMBRES AYANT EGALEMENT PARTICIPÉ AUX TRAVAUX

▪ GALENON	Patrick
▪ GAUDFRIN	Jean-Pierre
▪ TEVANE	Marc

**LE CONSEIL ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET CULTUREL
DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE REMERCIE TOUS LES INTERVENANTS POUR LEUR CONTRIBUTION AUX TRAVAUX
DE LA COMMISSION**

Les intervenants sont nommément cités comme suit :

I. Au titre du ministère de l'économie et des finances, en charge du budget, des comptes publics, de la réforme fiscale et des petites et moyennes entreprises :

- **Madame Nicole LEVESQUES**, Directeur de Cabinet du Ministre de l'économie et des finances, en charge du budget, des comptes publics, de la réforme fiscale et des petites et moyennes entreprises,
- **Monsieur Denis GRELLIER** Chef du service du développement de l'industrie et des métiers,
- **Madame Sylvie YU CHIP LIN**, Agent du service du développement de l'industrie et des mines,
- **Monsieur Paul de VILLERS**, Consultant auprès du SDIM,
- **Madame Ingrid IZQUIERDO**, Chef du service des affaires économiques,
- **Monsieur Francky SACAULT**, Chef du service du plan et de la prévision économique,
- **Monsieur Pierre TERITEHAU**, Consultant auprès du service du plan et de la prévision économique,
- **Monsieur Julien VUCHER-VISIN**, Responsable du département études de l'Institut de la Statistique de la Polynésie française.

II. Au titre du ministère de l'éducation, de l'enseignement supérieur et de la recherche, de la culture et de l'artisanat, en charge de la charte de l'éducation et du développement des langues de communication :

- **Monsieur Alexis CHAUSSOY**, Agent du service de l'artisanat,
- **Madame Augustine SHAN SEI FAN**, Directeur de cabinet adjoint auprès du ministère de l'artisanat traditionnel,
- **Madame Myrna ADAMS**, Conseillère technique auprès du ministère de l'artisanat traditionnel.

III. Au titre des industriels de la Polynésie française :

- **Monsieur Hubert VIARIS DE LESEGNO**, Directeur général de la Brasserie de Tahiti,
- **Monsieur Bruno BELLANGER**, Directeur de Plastiserd,
- **Monsieur Didier CHOMER**, Président Directeur Général de TIKITEA,
- **Monsieur Vetea LIAUZUN**, Président Directeur Général de PSA.

IV. Au titre de la Fédération Générale du Commerce :

- **Monsieur Gilles YAU**, Président de la Fédération Générale du Commerce (FGC).

V. Au titre de l'Université de la Polynésie française :

- **Monsieur Bernard POIRINE**, Professeur de sciences économiques à l'Université de la Polynésie française,
- **Monsieur Christian MONTET**, Professeur de sciences économiques à l'Université de la Polynésie française.

VI. Au titre de la vie associative :

- **Monsieur Francky TEHAAMATAI**, Représentant de l'association ITE'A,
- **Monsieur Makalio FOLITUU**, Président de l'association TE TIA ARA.

RAPPORT

SOMMAIRE

PROPOS LIMINAIRE.	2
[1] HISTOIRE, VOCATION ET PILOTAGE DE LA TAXE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL	2
1-1 La taxe de développement local est le résultat d'une réforme fiscale	2
1-2 La taxe de développement local vise à favoriser le développement d'une industrie locale	2
1-3 Les demandes à bénéficier de la taxe de développement local sont traitées par deux services administratifs et, depuis peu, par une commission ad hoc	3
[2] BILAN COÛTS/AVANTAGES DU DISPOSITIF DE PROTECTION	5
2-1 Le marché polynésien et son environnement ne sont guère favorables au développement de l'industrie	5
2-2 La politique protectionniste de la Polynésie française est susceptible de pénaliser son développement économique	6
2-3 La taxe de développement local a un impact réel sur le coût de la vie, mais la question du pouvoir d'achat n'est pas réductible à cette taxe	7
2-4 En protégeant l'industrie locale, la taxe de développement local a permis de créer de l'emploi et de la valeur ajoutée	8
[3] ENTRE PROTECTIONNISME ET LIBÉRALISME, LE CHOIX DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE DOIT TENIR COMPTE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE	9
3-1 La problématique de la taxe de développement local est devenue cruciale dans un contexte économique difficile	9
3-2 Des solutions alternatives à la taxe de développement local existent	10
3-3 Le contexte économique, marqué par la récession en Polynésie française et une crise internationale majeure, n'est pas propice à une brutale remise en cause de choix clairement protectionnistes	11
3-4 La taxe de développement local concerne plusieurs secteurs productifs et pas seulement les industriels	11
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	12

PROPOS LIMINAIRE :

Les questions soulevées par la taxe de développement local et, plus généralement, par la politique protectionniste de la Polynésie française, sont devenues cruciales dans un contexte économique difficile où le consommateur est plus que jamais sensible au coût de la vie et à son augmentation.

[1] Histoire, vocation et pilotage de la taxe de développement local :

La taxe de développement local est l'héritière du droit fiscal d'entrée qui avait, entre autres, vocation à protéger l'industrie locale.

1-1 La taxe de développement local est le résultat d'une réforme fiscale :

La taxe de développement local a 10 ans. Elle a été mise en place concomitamment au retrait du droit fiscal d'entrée et de la taxe nouvelle de protection sociale. Le gouvernement de l'époque a souhaité substituer à ces derniers la taxe sur la valeur ajoutée (délibération n° 97-24 APF du 11 février 1997 modifiée) pour assurer une assiette fiscale plus large (à l'importation et sur le marché intérieur) et permettre l'application de taux moins lourds à rendement fiscal équivalent.

La nouvelle donne fiscale étant moins favorable aux industriels (les produits importés sont devenus moins chers que ceux produits localement), le gouvernement a, dans le même temps, décidé la mise en place – dès le 1^{er} janvier 1998 - de la taxe de développement local (délibération n° 97-194 APF du 24 octobre 1997 modifiée). Il s'est agi de maintenir les écarts de compétitivité entre produits importés et produits fabriqués localement afin de préserver le jeu de la concurrence tel qu'il prévalait avant la mise en place de la taxe sur la valeur ajoutée. Contrairement à ce qui s'est fait en Nouvelle Calédonie, le gouvernement de Polynésie française n'a interdit les importations que dans de très rares cas et la concurrence de ces dernières a continué de jouer.

Techniquement, le niveau de taxation a été défini par référence au droit fiscal d'entrée qui existait précédemment : une équation mathématique relativement simple a permis de calculer la taxe applicable à chacun des produits (82% du droit fiscal d'entrée).

Les industriels bénéficient d'un autre avantage fiscal : dans certains cas, les matières premières importées entrant dans la fabrication de produits industriels éligibles à la taxe de développement local bénéficient d'une exonération totale des droits de douane. En outre, tous les produits importés hors zone européenne bénéficient de la réduction du plafond des droits de douane de 30 à 15%.

La mise en place de la taxe sur la valeur ajoutée aurait conduit les industriels à absorber en cinq ans une baisse de la pression fiscale à l'importation de 25%¹, non compensée par la taxe de développement local.

1-2 La taxe de développement local vise à favoriser le développement d'une industrie locale :

L'ancien droit fiscal d'entrée avait principalement vocation à assurer les recettes fiscales du pays. Dans certains cas cependant, il jouait le rôle d'un système de protection visant à favoriser la création d'emploi en créant un différentiel de prix entre les articles importés et leurs concurrents produits localement.

A l'occasion du retrait du droit fiscal d'entrée, la taxe de développement local a été instaurée dans le but de conserver les protections que celui-ci permettait, afin d'éviter la perte d'emplois qui en résulterait. Elle visait ainsi à préserver l'existant et à favoriser le développement de l'industrie en compensant les écarts de compétitivité avec les produits importés. Partiellement héritière du droit fiscal d'entrée, la taxe de développement local n'a donc pas été créée avec le souci de protéger le « panier de la ménagère ».

¹ Information donnée par le syndicat des industriels de Polynésie française.

Sa vocation est également de rendre le Pays moins dépendant de l'extérieur en substituant aux importations des productions locales. Instaurée à l'origine pour réduire l'écart de compétitivité avec les produits importés, elle a permis le développement et le maintien de l'emploi dans le secteur industriel où, après une période de forte croissance (jusqu'en 2002), un ralentissement de la croissance des emplois est aujourd'hui observé.

La taxe de développement local n'est faite que pour atténuer les différences de compétitivité entre produits fabriqués localement et produits importés, elle n'a pas vocation à résoudre des problèmes de distribution ou de relation entre distributeurs et industriels. Elle n'a pas, non plus, vocation à régler les problèmes de viabilité ou de gestion des entreprises. Enfin, elle n'est pas là pour protéger telle ou telle entreprise, mais pour protéger une production ou une filière.

Il y a débat, il faut le relever, sur la question de savoir si les bénéfices tirés d'une activité industrielle protégée par la taxe peuvent contribuer au développement de nouvelles activités. Une activité économique naissante demande en effet investissement lourd et prise de risque. Or, l'un et l'autre peuvent être facilités par les marges dégagées sur un produit grâce à la taxe de développement local : c'est la stratégie de « la vache à lait »². Le débat n'est pas tranché, mais la pratique est susceptible de fausser la concurrence en favorisant les grands groupes.

La vocation de la taxe de développement local (ce qu'elle est et ce qu'elle n'est pas) semble aujourd'hui clairement établie : protéger les entreprises industrielles. Dès lors, sa dénomination pose question : ne serait-elle pas mieux dénommée « taxe de protection locale » ?

1-3 Les demandes à bénéficiaire de la taxe de développement local sont traitées par deux services administratifs et, depuis peu, par une commission ad hoc :

Le service du développement de l'industrie et des métiers, concepteur de cette taxe, a toujours été l'instructeur des dossiers, donnant au gouvernement toutes informations utiles à leur examen (paramètres de calcul de la valeur ajoutée, investissements, qualité et prix des produits concernés). Depuis la mise en place de la commission consultative ad hoc (juillet 2006), deux autres services ont également été associés au traitement de ces dossiers : le service des affaires économiques et le service des douanes. Chacun à raison de ses missions propres.

Le service des affaires économiques est concerné chaque fois qu'il y a des demandes de création, de modification ou de retrait de la taxe. Il se préoccupe de l'impact sur les prix (il assure le suivi des prix des produits bénéficiaires de cette taxe qui sont réglementés) et veille aux augmentations illégales de prix : un observatoire informel des prix étudie l'évolution des valeurs coût assurance fret, des taux et des marges des produits bénéficiaires de la taxe de développement local.

Au terme d'une réflexion pilotée par le ministère des finances entre avril 2004 et juillet 2005, des propositions de réforme ont été avancées qui ont principalement abouti à l'adoption par l'Assemblée de la délibération n° 2006-46 APF du 31 juillet 2006. Laquelle a créé la commission consultative de la taxe de développement local et fixé les modalités de sa saisine et de son fonctionnement. La délibération fixe :

- la composition de la commission (composée de 7 membres et présidée par le ministre en charge de l'industrie) ;
- l'organisation du secrétariat de la commission (assuré par le service du développement de l'industrie et des métiers) ;
- les critères d'appréciation des dossiers ;
- les engagements des demandeurs.

Dans un souci de transparence, les membres de la commission consultative doivent prendre en considération un ensemble de paramètres pour la bonne instruction des dossiers. Dix critères ont ainsi été retenus :

² Formule empruntée au Boston Consulting Group qui, à la fin des années 60, préconisa de fonder la stratégie d'entreprise sur le cycle de vie des produits : les produits arrivés à maturité sur le marché ayant vocation à financer le développement de produits nouveaux dont on espère la rentabilité à terme.

1. appréciation de la concurrence du produit importé par rapport au produit local, notamment en termes de volumes d'importation et de prix ;
2. balance des emplois industriels locaux et des emplois des sociétés importatrices, hors coûts de distribution ;
3. qualité des produits fabriqués localement ;
4. niveau des investissements effectués par la société demanderesse du bénéfice de la protection ;
5. pertinence économique de l'investissement ;
6. respect des normes de protection sanitaires et environnementales ;
7. structure du prix du produit dont la protection est demandée ;
8. bénéfice pour l'entreprise en termes de formation professionnelle ;
9. valeur ajoutée par l'entreprise ;
10. possibilité de mise en place de la protection par l'administration et d'en vérifier la bonne application.

Le travail en amont est conséquent : les services administratifs préparent, à l'intention du politique, des documents décisionnels que les membres de la commission doivent apprécier en connaissance de cause. Consultative, la commission n'émet que des avis : le conseil des ministres ou l'assemblée délibérante ne sont pas tenus par ces avis. Ces derniers constituent néanmoins un élément de transparence, le jeu démocratique impliquant une explication de la part des élus qui ne les suivraient pas.

Il n'est pas prévu que la commission s'auto saisisse : elle est saisie par un industriel, un importateur ou par toute personne concernée par la taxe, ou dont l'intérêt est d'agir. Il est toujours possible de saisir le secrétariat de la commission pour l'examen d'un dossier si la taxe de développement local est considérée comme inadaptée.

Depuis la création de cette commission, le bilan en est décevant : elle n'a tenu que trois réunions et les propositions faites par la commission de réforme constituée en 2004 n'ont que récemment (septembre 2008) commencé d'être suivies d'effet. Des suppressions de taxe sont néanmoins intervenues, soit sur des produits non taxables appartenant à une famille de produits taxés, soit sur des familles entières de produits, notamment les meubles en bois et les *jet ski*, qui ont été exonérés. Des modulations de taux ont également été décidées³. A ce propos, il faut relever ici que des raisons pratiques devraient conduire à restreindre le nombre des taux⁴. En effet, plus on augmente ce nombre, plus on complexifie la réglementation, plus il est difficile de l'appliquer et d'en contrôler l'application. Un dispositif équilibré devrait prévoir une échelle raisonnable de taux.

La Loi statutaire de 2004 a réservé à l'Assemblée, par le moyen de « lois du pays », la compétence sur les taux et assiettes en matière fiscale, consacrant une procédure lourde (qui s'applique à la taxe de développement local). La décision qui fixe les modalités de la taxe ne peut être prise par un arrêté : le statut du pays ne le permet pas (toute réglementation liée aux taxes, à l'assiette, au mode de recouvrement et aux taux doit faire l'objet d'une « loi du pays »).

³ Il n'y a pas d'obligations dans les textes : on peut moduler dans un sens comme dans l'autre en fonction de l'appréciation que l'on a du dossier.

⁴ Il en existe 8, variant de 2 à 82%.

[2] Bilan coûts/avantages du dispositif de protection :

Nombreuses sont les critiques adressées au dispositif de protection. Mais avec la taxe de développement local, la Polynésie française a fait le choix du protectionnisme pour développer son industrie. Mesurer la pertinence de ce choix, c'est donc prendre la mesure des avantages et des inconvénients de ce qui est clairement une politique d'import substitution.

Il faut ici relever qu'à l'exception notable du travail de la commission de réforme 2004-2005, aucun travail d'évaluation du dispositif de protection n'a été réalisé depuis dix ans⁵. Il n'est donc pas aisé d'en dresser le bilan.

2-1 Le marché polynésien et son environnement ne sont guère favorables au développement de l'industrie :

Bien que le coût salarial et social du travail soit moins élevé en Polynésie française qu'en métropole et la productivité du travail comparable, l'industrie polynésienne se développe dans un contexte particulièrement difficile : marché restreint, fort pouvoir d'achat, peu de matières premières, structure de coûts similaire à celles des pays industrialisés, « voisinage » de pays en voie de développement concurrents directs aux coûts de production beaucoup plus faibles. Dans le contexte d'une petite échelle de production essentiellement tournée vers le marché intérieur, le niveau de développement de cette dernière et son niveau de rentabilité ne permettent pas de développer la concurrence comme dans un pays fortement peuplé.

A l'exportation, la Polynésie française cumule tous les handicaps (structure de prix, prix des matières premières et prix de l'électricité y sont très élevés), mais le principal est l'éloignement des grands centres de production et des marchés potentiels offrant des débouchés à ses industries. Il est très difficile pour un industriel local de trouver un marché à l'export compte tenu de trois paramètres :

- le fret, qui pèse lourdement ;
- la taille des industries peu compatible avec la réalisation d'économies d'échelle ;
- le coût de la main d'œuvre, élevé, comparé aux autres pays de la zone du Pacifique ou d'Asie.

Une étude comparative des coûts de production de boissons entre Fiji et la Polynésie française a mis en évidence que :

- ce qui est produit pour un franc à Fiji est produit pour quatre francs en Polynésie française ;
- le coût de la main d'œuvre est ici beaucoup plus élevé ;
- les dotations aux amortissements, le coût de l'électricité et les contraintes environnementales pèsent beaucoup plus lourd sur le compte d'exploitation de l'entreprise en Polynésie française.

La possibilité de réaliser des économies d'échelle à Fiji (800 000 habitants) ou à Hawaï (1 200 000 habitants) est également beaucoup plus grande qu'en Polynésie française (260 000 habitants). L'échelle de production y implique flexibilité de cette dernière et polyvalence des machines.

Une étude économétrique récente⁶ a démontré que dans les petites économies insulaires et éloignées, on a des suppléments de coûts supérieurs à 15% par rapport à l'industrie manufacturière dans le monde. Il est vraisemblable que ces suppléments de coûts sont bien supérieurs en Polynésie française (ils peuvent atteindre jusqu'à 30% en moyenne dans le secteur du tourisme et de l'hôtellerie, secteur vital pour le pays).

⁵ Les travaux confiés à deux consultants, respectivement par le service du développement de l'industrie et des métiers et par le service du plan et de la prévision économique, devraient bientôt combler cette sérieuse lacune.

⁶ *When Comparative Advantage Is Not Enough : Business Costs in Small Remote Economies*, L. Alan WINTERS, Development Research Group, World Bank and Pedro M. G. MARTINS, April 2004, 44 pages.

Si le facteur travail devait supporter ce handicap de compétitivité, il faudrait le rémunérer environ 60% de moins que le salaire médian dans le monde alors que, dans les faits, les salaires ici sont plus élevés que le salaire médian mondial dans l'industrie manufacturière. Si le facteur capital devait supporter ce handicap, le gain serait nul, comparé au rendement médian mondial. C'est donc sur des activités de niche, où l'on peut avoir une prime de qualité ou de différenciation du produit (du service) par rapport à la moyenne (la perle noire parce qu'elle est unique, l'artisanat, le tourisme de luxe), que la viabilité peut être assurée parce qu'on n'a pas à s'aligner sur le coût mondial concurrentiel.

Le développement économique de la Polynésie française est confronté à une main d'œuvre peu qualifiée qui ne peut trouver d'emploi que dans les secteurs de main d'œuvre (bâtiment, travaux publics). A long terme, la clé est donc dans l'augmentation du niveau général de qualification de l'ensemble de cette main d'œuvre. Ensuite, il faudra assurer des débouchés aux productions locales, sans quoi, il est probable que le pays n'échappera pas à la règle de voir une partie de plus en plus importante de sa main d'œuvre qualifiée émigrer vers d'autres lieux.

2-2 La politique protectionniste de la Polynésie française est susceptible de pénaliser son développement économique :

De tous temps, les politiques libérales et protectionnistes se sont opposées (au moins sur un plan théorique). Selon les théoriciens de l'économie libérale, l'histoire économique enseigne que le protectionnisme n'est jamais une solution en soi : il a parfois été avancé comme une solution temporaire pour des activités qui démarrent et dans des pays émergents, mais il a rarement été une solution de long terme. Certes il protège l'emploi dans les secteurs qui en bénéficient, mais cela se fait nécessairement au détriment d'autres secteurs de l'activité économique. La thèse soutenue par l'un des invités du Conseil fut qu'en termes de bien-être économique, le résultat du protectionnisme serait toujours négatif. Des îles du Pacifique comme Hawaï et Guam en apporteraient la preuve, qui offriraient à leurs habitants un niveau de vie élevé sans recourir au protectionnisme. Il faut toutefois relever que de tels objectifs n'ont pu être réalisés par ces dernières qu'en augmentant considérablement le nombre des touristes (îles Hawaï) et par le moyen de transferts publics considérables (Guam). Quant à la Polynésie française, le choix suivant serait devant elle : poursuivre sur la voie d'une politique d'import substitution ou maintenir le protectionnisme à un niveau minimum et stimuler les exportations.

La théorie de l'industrialisation par substitution d'importation réservait la protection aux « industries dans l'enfance ». Mise en œuvre au milieu du siècle dernier par certains pays (l'Inde et quelques grands pays d'Amérique Latine⁷), elle a échoué. De même qu'a échoué la politique des « industries industrialisantes » menée en Algérie entre 1967 et 1970. Pour les pays qui ne disposent ni de ressources propres, ni ne bénéficient des transferts d'une « métropole » avec laquelle ils ont conservé des liens étroits, la seule issue serait de se tourner vers les exportations : la croissance tirée par les exportations étant beaucoup plus rapide que la croissance tournée vers un marché intérieur étroit. Ce fut le modèle de croissance des « dragons asiatiques » (Taiwan, Hong Kong et la Corée du Sud). Mais ce modèle est-il transposable à la Polynésie française ?

Le pays n'a pas une culture de libre échange. Il est très protectionniste relativement aux critères (plutôt libéraux) de l'Organisation Mondiale du Commerce. Depuis la mise en place de la taxe sur la valeur ajoutée, la suppression du droit fiscal d'entrée et de la taxe nouvelle de protection sociale, le niveau de ce protectionnisme a pourtant baissé : le taux de protection était de 45% de la valeur des importations en 1995, il a été abaissé à 30% (en augmentation depuis lors, pour atteindre 33%⁸ aujourd'hui). A titre de comparaison, le taux moyen de protection à l'égard des importations est de l'ordre de 12% en Europe⁹. Ce taux de taxation des importations (33%) est cependant à manier avec précaution : la taxe de développement local ne représente en effet que 2 milliards xpf¹⁰ (4%) sur les 53 milliards de taxes perçus à l'importation.

Une étude récente du C.E.R.O.M.¹¹ a démontré que le tourisme stagnait en Polynésie française en raison du niveau général des coûts et des prix. Il est donc important de savoir si ceci est, pour partie, la conséquence de la politique protectionniste de substitution d'importation. Une étude empirique et comparative

⁷ Dont le Brésil.

⁸ Ces chiffres ont été rappelés par Monsieur Bernard POIRINE, Professeur d'économie à l'Université de Polynésie française.

⁹ Source : MESSERLIN Patrick A., Niveau et coût du protectionnisme européen, Economie internationale, pages 89-90, 2002.

¹⁰ Source : service du développement de l'industrie et des métiers.

¹¹ Comptes Economiques Rapides pour l'Outre-Mer.

des prix en métropole, en Nouvelle Calédonie et en Polynésie française, réalisée par le Député BRARD, a montré que parmi les plus chers on trouve tout autant des produits protégés par la taxe de développement local que des produits non protégés. Reconnaissons toutefois que la taxe de développement local n'incite guère certains entrepreneurs à réaliser des gains de productivité et que le risque de rente est réel pour les entreprises bénéficiaires.

Faute d'analyses et d'évaluations en profondeur, le débat n'est donc pas simple à trancher. Il peut en tous les cas être relevé que certaines opportunités ne sont pas saisies : certains produits peuvent ménager des possibilités de création de valeur ajoutée locale (comme la perle ou les produits cosmétiques). Pourquoi 95% des perles sont-elles exportées à l'état brut et non travaillées avant l'export ? Pourquoi les marges se font-elles au Japon ? D'autres produits, comme l'eau, peuvent avoir une forte valeur en termes d'image (exemple du succès de *Fiji Water*).

2-3 La taxe de développement local a un impact réel sur le coût de la vie, mais la question du pouvoir d'achat n'est pas réductible à cette taxe :

Il est reproché à la taxe de développement local d'avoir un effet inflationniste et de renchérir les produits importés, à l'avantage des industriels. Cette taxe, dont le taux moyen est de 30% sur le prix coût-assurance-fret (C.A.F.) a pour effet mécanique l'augmentation des prix T.T.C. en magasin de 8% en moyenne pour les produits concernés. Si la fourchette des chiffres fournis sur l'impact de la TDL sur le panier de la ménagère varie de 0,6% (gouvernement – projet de plan de relance - juillet 2008) à 1% (étude économique sur la TDL – ministère de l'économie et des finances – février 2009), les industriels ont, quant à eux, pu évaluer l'impact de la TDL sur le panier de la ménagère à 0,8% selon le calcul donné en annexe au présent rapport.

Appliquée au prix C.A.F. des produits importés, la taxe de développement local a un impact accru sur les produits d'importation hors Communauté Européenne. Le système est inflationniste et « l'échelle mobile des salaires » l'amplifie : les hausses de salaires suivent celles des prix, qui suivent celles des salaires,...

La mesure de l'impact de la taxe de développement local sur le budget des ménages n'a pas fait l'objet d'études spécifiques. Cependant, sa contribution à l'inflation est confirmée par l'observation du comportement de certains importateurs et de certains industriels qui ajustent leurs marges pour établir des prix de référence élevés. Le comportement des consommateurs joue lui aussi à la hausse : il est animé par une volonté de payer à tout prix (et à n'importe quel prix), corrélée à des revenus élevés. Des études sur le budget de consommation des ménages ont ainsi démontré une tendance des consommateurs à acquérir des biens dont les prix sont très élevés et en principe hors de portée de leurs revenus. Il en résulte un sentiment de perte de pouvoir d'achat. L'éducation du consommateur est donc à faire. Tant qu'elle ne sera pas faite et que celui-ci paiera pour acquérir les produits dont il a envie à n'importe quel prix, les comportements abusifs de certains commerçants et de certains industriels seront encouragés.

La taxe de développement local est un impôt indirect acquitté par le consommateur dont l'impact est vraisemblablement supérieur aux 2 milliards xpf de recettes fiscales (partie émergée) qu'il génère. Cet impôt protecteur ne bénéficie qu'à un nombre limité d'entreprises.

Il ne faut pas perdre de vue que sur un marché étroit, il faut une marge plus importante pour rentabiliser l'entreprise, mais le contexte est incontestablement favorable à la pratique de marges excessives :

- commerce protégé par une barrière géographique (on ne peut guère acheter ailleurs) qui rend le consommateur captif ;
- règles douanières qui tendent à surprotéger les entreprises ;
- absence de concurrence ;
- manque d'éducation du consommateur et excès de publicité qui pousse à la consommation ;
- crédits accordés par les banques sans véritable contrôle (absence de consolidation des crédits contractés auprès des différents établissements bancaires)¹².

Les tentations de marges exagérées existent bel et bien chez certains industriels et certains importateurs et la taxe de développement local pourrait bien être l'arbre qui cache la forêt des marges.

¹² L'endettement des ménages, en principe limité à 30% des revenus, peut atteindre 60%.

Le risque que l'on court avec la taxe de développement local est de favoriser les entreprises déjà installées car leur rentabilité est ancienne avec le risque à terme de créer des positions dominantes peu saines pour le marché. Une entreprise en position dominante tendra à en abuser, que ce soit dans l'industrie ou dans le commerce. Une entreprise qui maîtrise en amont (production ou importation) et aval (distribution) la totalité d'une filière, sera tentée d'appliquer des marges qu'elle n'appliquerait pas en situation de concurrence. La maîtrise de ce type d'évolution et de comportement est l'une des clés de la maîtrise du coût de la vie et de son augmentation.

L'équation économique n'est pas simple : il ne faut pas trop de concurrence dans un secteur donné car aucune entreprise ne pourra atteindre la taille critique permettant son développement ; il ne faut pas trop de concentration non plus car celle-ci crée des positions dominantes, l'élimination de concurrents et à terme la sclérose du marché. La position dominante n'est jamais une situation favorable à l'évolution des prix. Un équilibre est donc souhaitable.

La question du pouvoir d'achat n'est – clairement - pas réductible à la taxe de développement local : 160 milliards xpf d'importations taxées à 33% représentent 53 milliards, dont 2 milliards seulement (4%) sont imputables à la taxe de développement local. Il faut toutefois relever que les taux de la taxe de développement local sont plus élevés (jusqu'à 82%) que ceux des autres droits et viennent s'y ajouter. La taxe de développement local permet à un volume important de chiffre d'affaires d'être entre 30 et 80% plus cher¹³ qu'il ne devrait l'être. Reste à savoir de quel poids pèsent les produits concernés dans le budget des ménages ?

L'étude d'une structure de prix moyenne d'un panel de produits importés acquittant la taxe de développement local apporte un éclairage : elle met en évidence un poids de celle-ci limité à 8% (source : service des affaires économiques, novembre 2007). La taxe de développement local a donc bien un effet inflationniste, mais celui-ci est limité et concerne un nombre relativement limité de produits.

Pour la part de l'inflation qui lui est imputable et qui n'est pas contestée, il s'agit donc de savoir comment faire baisser la taxe et rendre ainsi du pouvoir d'achat au consommateur. En sachant que le retrait de la taxe peut être sans effet sur les prix. Pour faire baisser les prix, les employeurs ont proposé au gouvernement de supprimer la taxe sur la valeur ajoutée sur les produits fabriqués localement, comme cela se fait sur les produits de première nécessité. Jusque là, sans succès.

2-4 En protégeant l'industrie locale, la taxe de développement local a permis de créer de l'emploi et de la valeur ajoutée :

Dans l'absolu, l'importation crée principalement des emplois à l'extérieur, la production industrielle locale crée principalement de l'emploi local. En 1996, une évaluation très empirique¹⁴ du service du développement de l'industrie et des métiers avait retenu un ratio de 1 à 3 entre produit local et produit importé : le produit importé créerait un emploi local et le produit local en créerait 3.

En Polynésie française, l'industrie est à forte main d'œuvre et celle-ci pèse lourd dans le coût de production. Si le développement de l'activité industrielle n'était pas favorisé, il faudrait renoncer à des réservoirs d'emploi très importants pour les jeunes. La conservation d'une activité de ce type est donc primordiale.

Il est difficile d'apprécier l'impact de la taxe de développement local sur l'emploi (on constate une lente progression des emplois industriels au cours de la dernière décennie¹⁵). Bien évidemment, la véritable mesure de la création d'emplois industriels doit être nette (emplois créés dans l'industrie – emplois non créés par les importateurs). Elle doit par ailleurs être appréciée en fonction du coût répercuté sur le consommateur.

Deux grands secteurs dominent l'industrie polynésienne : l'agroalimentaire et la fabrication de biens intermédiaires du B.T.P.. Six secteurs secondaires sont également représentés : la construction navale, la confection/impression sur tissus, la chimie, la para-chimie, la plasturgie et l'imprimerie/édition.

¹³ Le taux moyen de taxation est de 29,6%.

¹⁴ Et de ce fait à manier avec beaucoup de précautions.

¹⁵ Environ 10%.

Le secteur de l'industrie dans son ensemble¹⁶ représente 6 100 actifs en 2006¹⁷ dont 5 370 emplois salariés (5 500 en 2008¹⁸).

L'industrie procure des emplois au salaire moyen de 240 000 xpf¹⁹ pour une masse salariale de 22 milliards xpf. Les emplois créés sont relativement qualifiés : ils nécessitent savoir faire et formation. Le marché local de l'emploi permet, à de très rares exceptions près, de pourvoir ces emplois. Au-delà des productions éligibles à la taxe de développement local, le secteur industriel pèse environ 10% du Produit Intérieur Brut marchand : 35 milliards xpf en 2006²⁰.

L'avantage qu'il y a à conserver une activité industrielle, c'est évidemment de réduire la dépendance économique extérieure relativement à la fourniture d'un certain nombre de produits : lorsqu'ils sont fabriqués localement, on dépend moins des délais d'approvisionnement, des acheminements ou du bon vouloir des fournisseurs étrangers. Autre avantage du soutien à l'industrie par la taxe de développement local : à long terme, celle-ci permet au pays d'acquérir un savoir faire technique et technologique dans certains secteurs.

[3] Entre protectionnisme et libéralisme, le choix de la Polynésie française doit tenir compte du contexte économique :

Dans un marché très grand où la concurrence s'exerce de manière « pure et parfaite » (si tant est que cela existe dans le monde réel), l'industrie n'a pas besoin d'être protégée. Mais la Polynésie française n'est pas dans cette configuration : le marché local est très étroit et les contraintes qui pèsent sur les producteurs locaux ne sont absolument pas du même ordre que celles qui pèsent sur les producteurs des grands pays industriels, voire des pays émergents. En outre, derrière l'état du droit, notamment fiscal, il y a des choix politiques : jusqu'ici, la Polynésie française n'a pas fait le choix du libéralisme économique qui remettrait en question son modèle social.

3-1 La problématique de la taxe de développement local est devenue cruciale dans un contexte économique difficile :

Le problème de la taxe de développement local est qu'il s'agit d'une aide au secteur industriel via une taxation directe sur les produits. Elle affecte directement le pouvoir d'achat du consommateur, alors que de nombreuses aides émanent du budget du pays et n'affectent qu'indirectement le consommateur (son revenu disponible, pas son pouvoir d'achat). Dans tous les cas, le consommateur perd (directement ou indirectement) en pouvoir d'achat. Or, la consommation des ménages explique 70% du PIB²¹ : un point de consommation enlevé fait baisser le PIB de 0,7%. En situation de croissance, que l'on prenne dans la poche du consommateur importe peu : tout le monde gagne. Or, le ralentissement de la croissance économique de la Polynésie française semble s'inscrire dans une tendance lourde depuis 2000 :

- de 1994 à 2000, la création de richesses a été de plus de 10 milliards par an ;
- de 2000 à 2007, elle n'a plus été que de 6 milliards par an²².

La croissance du PIB par habitant est même devenue négative. La compétitivité, plombée par le niveau des prix et par l'appréciation de l'euro, n'a cessé de se dégrader depuis 2000. Dans le même temps, l'économie de la Nouvelle Calédonie, forte de ses ressources propres et de sa politique très protectionniste, croissait au rythme de 5% par an. La fin d'un modèle de croissance semble donc atteinte et le problème n'est plus conjoncturel, il est structurel. Il faudrait ainsi créer 3 000 emplois par an pour résorber le chômage, alors

¹⁶ Incluant des activités de transformation ne bénéficiant du régime de la taxe de développement local.

¹⁷ Source : Enquête annuelle d'entreprise du secteur industriel : premiers résultats, I.S.P.F., Points Forts n° 7/2008, 10 pages.

¹⁸ Donnée provisoire.

¹⁹ Information fournie par le syndicat des industriels.

²⁰ Donnée provisoire : Service du plan et de la prévision économique.

²¹ Information délivrée à la commission par le chef du service du plan et de la prévision économique.

²² Informations fournies par le service du plan et de la prévision économique.

que, dans le passé, on a pu au mieux en créer 2 000 chaque année. Pour y parvenir, il faudrait un taux de croissance annuel du PIB de 4,6%.

Rappelons que la part de l'Etat dans le PIB polynésien est importante. Les transferts de l'Etat constituent en effet le moteur essentiel de l'économie polynésienne : le multiplicateur des transferts publics y est de 3,7 (1 franc transféré crée 3,7 francs de PIB). Les paramètres suivants sont donc également à considérer :

- la Révision Générale des Politiques Publiques (R.G.P.P.) initiée par l'Etat ne manquera pas d'avoir un impact sur la dépense publique de l'Etat en Polynésie française (une réduction importante des effectifs militaires est d'ores et déjà programmée) ;
- la réforme des régimes spéciaux de retraite des fonctionnaires de l'Etat (entraînant une réduction du pouvoir d'achat de ces derniers) aura un impact considérable sur la consommation des ménages.

La diminution prévisible des transferts de l'Etat implique une baisse du PIB avec effet multiplicateur.

S'interroger sur la taxe de développement local, c'est s'interroger sur la contribution des aides à l'économie à la maximisation de la croissance et à la création d'emplois. Les aides - toutes les formes d'aides - et leur efficacité sont en cause. En outre, le pays n'a plus les moyens : les futurs impôts seront absorbés par les agréments distribués. A l'avenir, il conviendra donc d'évaluer le ratio coût/efficacité des aides pour en faire le meilleur usage.

Dans le contexte ci-dessus décrit, la problématique particulière de la taxe de développement local doit être étudiée au fond en considérant chaque situation, chaque secteur et chaque filière.

3-2 Des solutions alternatives à la taxe de développement local existant :

Le blocage de toutes importations concurrentes des productions locales pourrait constituer une alternative à la taxe de développement local. Le système des interdictions (qui génère des frustrations de la part des consommateurs) est pratiqué par la Nouvelle Calédonie. Il consiste à proscrire l'entrée d'un produit dès lors qu'une production locale existe (exemple de la production locale de pâte à tartiner). Interdire les importations de produits au motif qu'ils pourraient être produits localement est une idée séduisante mais qui peut être dangereusement inflationniste.

Il est des situations dans lesquelles l'interdiction des importations peut s'imposer : la production artisanale locale est ainsi peu protégée par la taxe de développement local (le taux maximum de 82% est pourtant appliqué aux importations), les produits importés concurrents se situant à des niveaux de prix et de coût sans commune mesure. Dans ce cas, l'interdiction d'importer apparaît adaptée. Elle doit cependant être accompagnée par des mesures visant à renforcer la viabilité économique du secteur : formation des artisans, amélioration de la productivité du travail et labellisation des produits.

D'autres formes de protection sont possibles mais coûteuses (entre 4 et 5 milliards xpf) : ainsi en est-il du soutien à l'exploitation des entreprises industrielles (abaissement du coût salarial et social, allègement de la fiscalité sur les intrants).

La commission de réforme de la taxe de développement local avait conclu que l'allègement des charges patronales au bénéfice des industriels n'était pas suffisant pour rétablir le défaut de compétitivité des entreprises locales : le taux moyen de la taxe de développement local est de 30%, l'allègement de la part patronale des charges sociales constituerait un avantage beaucoup plus mince. En outre, sa mise en œuvre n'est pas simple. Quant à l'allègement fiscal en douane sur les intrants, il n'est pas de nature à changer la donne : un certain nombre d'industriels en bénéficie déjà.

La promotion des exportations (essentiellement le tourisme et les paradis fiscaux²³ pour les économies insulaires) est une alternative au protectionnisme. Elle implique que l'on renonce à ce dernier qui renchérit les coûts des secteurs exportateurs et constitue ainsi un handicap.

Le Conseil général de la Réunion, considérant que l'export est en soi un bonus, a décidé d'exonérer de charges sociales les productions exportées et de prendre en charge le fret à l'exportation. Le mécanisme

²³ Ces derniers n'ont pas bonne presse dans le contexte de la crise financière actuelle.

vertueux consiste à gagner des marchés, puis à élargir la palette en vue de constituer un outil industriel dimensionné pour un marché plus large. Ce qui permet de faire des économies d'échelle et de produire moins cher. La proposition a déjà été faite au gouvernement polynésien d'amorcer la pompe en prenant en charge le fret (coût : 200 millions xpf) et en exonérant de charges EDT et CPS la production destinée à l'exportation. Il s'agit de mécanismes de zone franche industrielle qui peuvent constituer une bonne alternative. La proposition n'a pas été retenue.

Dans l'idéal, il faudrait mettre en place des aides qui ne déforment pas les marchés, qui ne favorisent pas l'un au détriment de l'autre mais qui soutiennent l'ensemble des exportations. Ce pourrait être une préférence accordée aux pays insulaires du Pacifique par la communauté internationale (ce type de pratique n'est cependant pas apprécié par l'Organisation Mondiale du Commerce). Une telle exception devrait être négociée. Parmi les solutions envisageables, l'une d'elles pourrait consister à accorder une aide venant de l'extérieur qui abaisserait le coût du travail et le coût du capital par des formes de subvention. Dans ce cas, la France aurait un rôle à jouer car c'est à la communauté internationale de s'entendre. De telles solutions, qui conduiraient à déroger aux règles posées par l'Organisation Mondiale du Commerce²⁴, auxquelles la France a souscrit, sont, dans le principe, séduisantes. Le gouvernement polynésien n'a cependant guère de prise sur de tels engagements et leurs éventuels aménagements.

3-3 Le contexte économique, marqué par la récession en Polynésie française et une crise internationale majeure, n'est pas propice à une brutale remise en cause de choix clairement protectionnistes :

La discussion sur la taxe de développement local est une discussion autour d'une réforme structurelle : comment ajuster la fiscalité, notamment celle des entreprises, en sachant de quelle manière les consommateurs sont touchés et en préservant les recettes fiscales nécessaires au fonctionnement du territoire ? Il faut garder à l'esprit qu'une telle réforme devra produire le moins de dégâts possibles sur l'économie.

Une modification progressive de la taxe de développement local est possible, une suppression brutale ne l'est pas. Une telle remise en cause mettrait l'industrie polynésienne en péril.

La suppression de la taxe de développement local n'impacterait pas que l'industrie : en cas de suppression de la taxe sur les jus de fruit (par exemple), les jus importés seraient tellement moins chers que les consommateurs locaux n'achèteraient plus de jus produits localement. L'usine de jus de fruits réduirait son activité, son personnel, ses achats (elle n'achèterait plus d'ananas aux producteurs). Dans l'hypothèse d'un retrait total de la taxe de développement local sur la bière importée (autre exemple), il faudrait baisser le prix de vente de la bière locale de 25% pour garder l'écart de compétitivité par rapport aux bières importées. Ce qui, économiquement, semble impossible. En outre, le gouvernement n'accepterait pas une réduction du prix de la bière : une hausse des taxes viendrait immédiatement compenser la baisse des prix.

3-4 La taxe de développement local concerne plusieurs secteurs productifs et pas seulement les industriels :

S'il est courant de considérer que le système de protection instauré au travers de la T.D.L. bénéficie en premier lieu aux industriels, il ne faut pas oublier que cette taxe protège également les autres secteurs importants pourvoyeurs d'emplois de l'économie polynésienne que sont l'artisanat, l'artisanat traditionnel, la pêche, l'agriculture et l'élevage.

Afin d'éviter d'être totalement étouffés par les importations d'articles de souvenir en tous genres en provenance des zones à faible coût de main d'œuvre, les 15 000 artisans déclarés²⁵ dans le pays peuvent compter sur une taxe de développement local qui s'applique tant sur les ouvrages d'art (statuettes) que sur les pièces de vannerie (tressage, pandanus) ou sur certains objets textiles (tifaifai). Pour permettre à la production locale d'être écoulée sur le marché polynésien, de nombreux fruits, légumes ou fleurs bénéficient d'une

²⁴ *Aboutissement de l'Uruguay Round, en 1994.*

²⁵ *Source : service de l'artisanat.*

protection qui s'appuie sur la TDL ou sur un système de quota. Ce régime de protection est également appliqué aux filières du porc et de la volaille.

Conclusions et recommandations :

Le CESC recommande que le dispositif de la TDL, peu transparent, insuffisamment encadré et jamais évalué, soit aménagé et véritablement piloté (retour aux recommandations de la commission de réforme de 2005²⁶). Parmi les exemples les plus flagrants de situations qu'il convient de corriger, il faut relever la définition trop générique des positions douanières qui conduit à taxer au titre de la T.D.L. des produits importés sans concurrence locale.

Conserver la taxe de développement local, la réformer ou la supprimer, relève d'un choix politique. Cependant, le contexte économique et social actuel n'est pas du tout favorable à une remise en cause brutale de la TDL. Par contre, une révision progressive du niveau des taux sur plusieurs années est souhaitable. Aussi, le CESC recommande une étude au cas par cas des filières concernées par la TDL et de l'impact de cette réforme, notamment sur les emplois et sur le panier de la ménagère.

Le C.E.S.C. recommande que la révision des systèmes de protection en vigueur intègre impérativement les secteurs de l'artisanat, de l'artisanat traditionnel, de la pêche, de l'agriculture et de l'élevage afin d'optimiser les chances de développement des îles.

Le C.E.S.C. retiendra, pour finir, que c'est à une réforme fiscale en profondeur (bien au-delà de la taxe de développement local) que le gouvernement doit s'atteler : le développement du tissu économique ne saurait en effet être pensé indépendamment de la politique fiscale. Quels que soient les choix faits, les entreprises ont besoin de visibilité et de lisibilité. A terme, c'est donc d'une véritable stratégie de développement dont le pays a besoin. Une stratégie claire et cohérente qui décline un à un les objectifs économiques, sociaux et fiscaux que se donne la collectivité et les moyens dont elle dispose pour les atteindre. Cette stratégie pourrait envisager la remise en question des dispositifs de protection existants (singulièrement la taxe de développement local), sous réserve de se doter d'autres moyens pour soutenir l'industrie locale, lorsque celle-ci offre à terme des garanties suffisantes de viabilité économique.

Les conseillers demandent par ailleurs au ministre de l'Economie et des Finances, de transmettre au membres du CESC le rapport de l'étude sur la TDL qui a été présenté aux membres du gouvernement, aux représentants de l'assemblée et aux professionnels concernés le 26 février 2009 afin que celui-ci soit annexé, dans sa version finale, au présent rapport.

²⁶ Voir annexe.

ANNEXES

**Evaluation de l'impact de la Taxe de Développement Local
sur les dépenses des ménages
Source : S.I.P.O.F., 2008**

Chiffre d'affaires du marché de détail en 2006 :
182,8 milliards xpf, dont T.D.L. : 5,2 milliards xpf

Part de la T.D.L. dans le chiffre d'affaires du marché de détail : $5,2/182,8 = 2,7\%$

Part de la consommation de détail dans les dépenses des ménages : 30%

Impact de la T.D.L. sur les dépenses de ménages :
 $0,027 \times 0,3 = 0,0081$ ou 0,8%

Constats et recommandations de la commission consultative de réforme de la fiscalité, sous-commission de la réforme de la T.D.L.

(source : d'après le procès verbal de la réunion du 18 juillet 2005)

« La sous-commission de réforme de la TDL a été chargée d'examiner les conditions d'une réforme de la taxe de développement local.

...

La TDL a été introduite en Polynésie française suite à la réforme fiscale de la TVA engagée le 1^{er} janvier 1998 et qui s'est traduite corrélativement par la suppression de deux taxes douanières, la taxe nouvelle de protection sociale (TNPS) et le droit fiscal d'entrée (DFE).

La disparition progressive de ces taxes a induit un avantage fiscal certain pour les produits importés concurrençant les fabrications locales. Aussi, afin d'éviter que les entreprises polynésiennes ne subissent trop fortement les effets de la concurrence des produits importés, la délibération n° 97-194 APF du 24 octobre 1997 modifiée a institué une taxe de développement local à l'importation (TDL) dont l'objet est de préserver l'écart de compétitivité existant entre produits locaux et produits importés avant l'abaissement des barrières douanières.

Sur le plan technique, la TDL s'applique à une liste de produits, répertoriés par positions tarifaires. Les taux varient entre 2% et 82%.

Elle concerne pour l'année 2004, 173 codifications tarifaires et représente 4,29% des importations en valeur et 1,9 milliards de francs CFP en recettes.

Entre 2000 et 2004 le rendement de la TDL se situe au voisinage de 2 milliards de CFP et représente un peu plus de 4% des rentrées fiscales douanières. Ce ratio doit cependant être apprécié au regard de la pression fiscale que la TDL fait subir aux marchandises qui y sont assujetties et qui se situe, également de manière constante, entre 27 et 28 %.

Les membres de la sous-commission ont procédé à l'évaluation des difficultés générées par le dispositif fiscal actuel et ont examiné les possibilités de substituer à la taxe de développement local (TDL) d'autres mécanismes de protection.

1. Les difficultés soulevées par l'application de la TDL :

La principale difficulté consiste à isoler au sein d'une position tarifaire douanière le produit local à protéger. L'application d'une TDL sur un produit donné doit obligatoirement s'accompagner d'une définition du produit qui permette de le distinguer objectivement d'un produit pour lequel aucune protection n'est demandée, ni souhaitée. Faute de définition précise, le service des douanes se trouve confronté à de perpétuels problèmes d'interprétation, source de conflits, eu égard à l'importance des sommes en jeu. En outre, l'évolution permanente des produits constitue un obstacle supplémentaire dans le processus de définition du produit à protéger.

La difficulté de concilier la logique du classement tarifaire douanier avec l'objectif de protection des industries locales, dont la logique est souvent éloignée de la logique douanière, met en évidence les limites du dispositif. Celui-ci est de plus en plus contesté par les commerçants et les importateurs qui comprennent difficilement qu'une TDL puisse frapper un produit dont il n'existe aucun équivalent local.

2. Exemple de la Nouvelle-Calédonie :

Après examen, il s'avère que le dispositif en vigueur dans ce territoire, qui repose sur des taxes conjoncturelles et des restrictions quantitatives à l'importation, n'est pas non plus satisfaisant. Cependant, les membres de la sous-commission estiment qu'une meilleure utilisation du tarif des douanes, notamment au niveau des positions tarifaires à huit chiffres, permettrait un meilleur ciblage des produits à protéger.

3. Application d'une TVA déductible, mais non acquittée par les entreprises, sur les achats de matières premières à l'instar de la procédure qui existe dans les départements d'outre-mer :

Cette proposition n'a pu être retenue en raison de son coût prohibitif pour le gouvernement de la Polynésie française.

En conclusion, les membres de la sous-commission admettent que la TDL demeure, à l'heure actuelle, la moins mauvaise des solutions afin d'offrir une protection efficace à l'industrie locale face aux importations de produits équivalents.

Ils proposent donc :

1. de maintenir cette taxe ;
2. d'aménager le dispositif actuel pour en limiter les effets indésirables.

Les Aménagements proposés du dispositif actuel de la TDL

1. Instaurer une transparence dans les prises de décisions en créant une commission consultative qui associera l'ensemble des acteurs économiques, administrations et organisations professionnelles. Celle-ci procédera à l'examen des demandes de création, modification ou suppression de TDL et rendra des avis motivés au ministre en charge de l'économie.
2. Définir des critères de concurrence afin de procéder à une révision de la liste des produits soumis à la TDL.
3. Revoir les taux..

Enfin, dans l'hypothèse où un industriel local demanderait une protection pour un produit qui n'est pas encore commercialisé au moment de son examen par la sous-commission, celle-ci demande à ce que la TDL ne frappe les produits similaires importés qu'à compter de la commercialisation effective du produit fabriqué localement.

...

Conclusion :

Au terme de l'exposé, le Ministre des finances convient qu'il est important de protéger les produits locaux et de maintenir la TDL.

Il faut effectivement éviter « les rentes de situation » et il s'interroge, notamment, sur le maintien de la notion de « produit équivalent ».

Il retient la proposition de faire adopter par l'assemblée de Polynésie française une loi du pays cadre déléguant au conseil des ministres le choix des produits soumis à la TDL, ainsi que les critères objectifs et prédéfinis d'éligibilité. Mais compte tenu des implications juridiques de cette mesure, il convient toutefois de s'assurer auprès des services juridiques du pays (SGG) que cette disposition est conforme à la loi organique n^o 2004-192 du 27 février 2004 portant statut d'autonomie de la Polynésie française.

Il appuie l'idée d'affecter une partie des recettes au soutien des exportations ; les modalités restant bien entendu à définir.

Il est proposé par l'un des membres de la commission de prendre en charge, dans le cadre de l'aide à l'exportation, le coût du fret des marchandises à l'exportation.

Il est confirmé qu'actuellement le coût du fret est un handicap pour l'exportation.

...

Un membre de la commission insiste sur le fait que « consensus » est un bien grand mot et que de nombreux secteurs n'ont pas été entendus. Il faut vraiment lancer une consultation plus large, en particulièrement sur les taux proposés.

Un autre membre encore précise qu'il est toujours difficile d'obtenir un consensus général mais que le plus important, dans cette démarche, ce sont les résultats et en particulier la création d'une commission consultative. Néanmoins, il désire connaître le sentiment du Ministre sur deux points :

1. La commission aura-t-elle connaissance des projets de texte avant leur présentation en Conseil des Ministres ?
2. Ces projets seront-ils présentés au CESC ?

Le Ministre retient la proposition relative à l'aide au fret et demande si ce type d'aide a été chiffré ?

Il insiste sur le fait qu'il faut vraiment faire des analyses sur chaque produit pour ne pas arriver à des incohérences telle que l'interdiction de l'importation de certains produits...

RAPPORT DE PRÉSENTATION N° 82-2006

DE LA COMMISSION DES FINANCES DE L'ASSEMBLÉE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE RELATIF À UN PROJET DE DÉLIBÉRATION PORTANT CRÉATION DE LA COMMISSION CONSULTATIVE DE LA TAXE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET FIXANT SES MODALITÉS DE SAISINE ET DE FONCTIONNEMENT (6 PAGES) :

DE LA
POLYESIE FRANCAISE

Commission des finances

N° 82-2006

RAPPORT

relatif à un projet de délibération portant création de la commission consultative de la taxe de développement local (TDL) et fixant ses modalités de saisine et de fonctionnement,

présenté au nom de la commission des finances,

par madame et monsieur les représentants Tamara BOPP
DU PONT et Ruben TEREMATE

Monsieur le président,
mesdames, messieurs les représentants,

Par lettre n° 154 PR du 17 juillet 2006, le Président de la Polynésie française a transmis aux fins d'examen par l'assemblée de la Polynésie française, un projet de délibération portant création de la commission consultative de la taxe de développement local (TDL) et fixant ses modalités de saisine et de fonctionnement.

Le projet de délibération ci-joint fait suite aux travaux réalisés par la sous-commission de réforme de la TDL, créée par la commission consultative de réforme de la fiscalité le 1er février 2005, afin d'examiner les conditions d'une réforme de la taxe de développement local. Au cours des neuf réunions qui se sont tenues entre le 19 avril et le 12 juillet 2005, les membres de la sous-commission ont procédé à l'évaluation des difficultés générées par le dispositif fiscal actuel et ont examiné les possibilités de substituer à la taxe de développement local (TDL) d'autres mécanismes de protection.

Après avoir pris en considération les conditions dans lesquelles a été créée la TDL et cherché des solutions alternatives à cette taxe, les membres de la sous-commission ont jugé nécessaire d'aménager le dispositif actuel de décision pour en limiter les effets indésirables.

Un des principaux griefs fait à l'actuel dispositif est la relative opacité avec laquelle sont prises certaines décisions qui aboutissent à la création, la modification ou la suppression de la TDL. Les membres de la sous-commission demandent par conséquent davantage de transparence et reconnaissent la nécessité de modifier le processus de prise de décision en matière de création, ou modification, de la TDL afin de donner davantage de transparence et de flexibilité à la procédure actuelle.

Pour cela elle propose d'associer l'ensemble des acteurs économiques, administrations et organisations professionnelles, au sein d'une « commission consultative ». Cette commission procédera à l'examen des demandes, projets ou propositions de création, modification ou suppression de TDL et rendra des avis motivés au ministre en charge de l'industrie qui en assurera la présentation au conseil des ministres, ou à l'assemblée de la Polynésie française en cas de proposition de modification.

A. Composition de la commission

La commission consultative sera composée comme suit :

- 1- Le ministre en charge des finances ou son représentant ;
- 2- Le ministre en charge de l'industrie ou son représentant ;
- 3- Un représentant de l'assemblée de la Polynésie française ou son suppléant ;
- 4- Un représentant de la fédération générale du commerce (FGC) ;
- 5- Un représentant du syndicat des industriels de la Polynésie française (SIPOF) ;
- 6- Un représentant du conseil des entreprises de la Polynésie française (CEPF) ;
- 7- Un représentant de la confédération générale des petites et des moyennes entreprises (CGPME).

Le ministre de l'industrie en sera le président, le ministre des finances assurant la vice-présidence.

B. Secrétariat de la commission

Le secrétariat de la commission consultative sera confié au service du développement de l'industrie et des métiers (SDIM). Les demandeurs devront y retirer un formulaire. Ce service aura en charge, ainsi que le SAE et la direction des douanes, d'instruire le dossier technique d'évaluation qui sera présenté à la commission.

C. Critères d'appréciation des dossiers

L'appréciation des dossiers présentés se fera notamment sur la base des critères suivants :

- Appréciation de la concurrence du produit importé par rapport au produit local, notamment en termes de volumes d'importation et de prix ;
- Balance des emplois industriels locaux et des emplois des sociétés importatrices, hors coûts de distribution ;
- Qualité des produits fabriqués localement. Un des critères essentiels d'appréciation de cette qualité est la conformité des produits et des structures à des normes internationales ;
- Niveau des investissements effectués par la société demandant le bénéfice de cette protection. La commission pourra à cette occasion demander au demandeur toute information qu'elle jugera utile pour apprécier ce critère (compte d'exploitation, « business plan », etc.) ;
- Pertinence économique de l'investissement ;
- Respect des normes de protection sanitaires et environnementales ;
- Structure du prix du produit dont la protection est demandée ;
- Bénéfice pour l'entreprise en terme de formation professionnelle ;
- Valeur ajoutée par l'entreprise locale ;
- Possibilité technique pour les administrations de la Polynésie de mettre en place cette taxe et d'en vérifier sa bonne application.

D. Engagement des demandeurs

La société qui demande le bénéfice d'une protection devra être en mesure de justifier que la protection apportée par la mise en place d'une protection tarifaire et qui lui permet de conserver ou d'acquérir des parts de marché, contribue à renforcer son dynamisme économique et non à lui assurer une rente de situation.

Les producteurs locaux qui demandent le bénéfice d'une protection devront prendre des engagements au regard des critères définis précédemment. De même les importateurs qui demandent la suppression d'une TDL devront s'engager à répercuter intégralement la baisse ainsi obtenue sur le prix de vente du produit. La commission s'assurera du respect des engagements pris par le pétitionnaire tous les deux ans ou sur saisine particulière d'un membre de la commission consultative.

Tel est l'objet du projet de délibération ci-joint que les rapporteurs demandent à leurs collègues de l'assemblée de la Polynésie française, au nom de la commission des finances, d'adopter.

LES RAPPORTEURS

Tamara BOPP DU PONT

Ruben TEREMATE

**ASSEMBLEE
DE LA
POLYNESIE FRANCAISE**

NOR : VP0601026DL

**DELIBERATION N° 2006-46 APF
DU 31 JUILLET 2006**

portant création de la commission consultative de la taxe de développement local (TDL) et fixant ses modalités de saisine et de fonctionnement.

L'ASSEMBLEE DE LA POLYNESIE FRANCAISE

Vu la loi organique n° 2004-192 du 27 février 2004 portant statut d'autonomie de la Polynésie française, ensemble la loi n° 2004-193 du 27 février 2004 complétant le statut d'autonomie de la Polynésie française ;

Vu la délibération n° 97-24 APF du 11 février 1997 modifiée instituant une taxe sur la valeur ajoutée et portant modification de la fiscalité douanière ;

Vu la délibération n° 97-194 APF du 24 octobre 1997 modifiée portant modification du tarif des douanes et instauration d'une taxe de développement local (TDL) à l'importation ;

Vu l'arrêté n° 711 CM du 17 juillet 2006 soumettant un projet de délibération à l'assemblée de la Polynésie française ;

Vu l'arrêté n° 47-2006 APF/SG du 19 juillet 2006 portant ouverture de la session extraordinaire de l'assemblée de la Polynésie française ;

Vu la lettre n° 2899-2006 APF/SG du 19 juillet 2006 portant convocation en séance des représentants à l'assemblée de la Polynésie française ;

Vu le rapport n° **82-2006** du 21 juillet 2006 de la commission des finances ;

Dans sa séance du 31 juillet 2006 ;

A D O P T E :

Article 1er.- Il est créé une commission consultative de la taxe de développement local (TDL) dont la composition, les attributions et le fonctionnement sont réglés par les dispositions ci-après.

Titre 1er : Composition

Article 2.- La commission consultative est composée comme suit :

- 1° Le ministre en charge des finances ou son représentant ;
- 2° Le ministre en charge de l'industrie ou son représentant ;
- 3° Deux représentants de l'assemblée de la Polynésie française ou leurs suppléants ;
- 4° Un représentant de la Fédération générale du commerce (FGC) ;
- 5° Un représentant du Syndicat des industriels de la Polynésie française (SIPOF) ;
- 6° Un représentant du Conseil des entreprises de la Polynésie française (CEPF) ;
- 7° Un représentant de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) ;
- 8° Une personnalité connue pour son engagement en faveur de la défense des consommateurs, proposée par le conseil des ministres.

Article 3.- La présidence de la commission consultative de la TDL est assurée par le ministre en charge de l'industrie, la vice-présidence par le ministre en charge des finances.

Article 4.- Participent à la commission pour avis technique uniquement, un représentant de la chambre syndicale des transitaires en douane, un représentant de la direction régionale des douanes, un représentant du service des affaires économiques (SAE) et un représentant du service du développement, de l'industrie et des métiers (SDIM).

Titre 2 : Fonctionnement de la commission

Article 5.- Le secrétariat de la commission consultative de la TDL est assuré par le service du développement, de l'industrie et des métiers (SDIM). L'instruction des dossiers est assurée par le SDIM, le SAE et la direction régionale des douanes chacun en ce qui le concerne.

Article 6.- Au moins huit jours avant la tenue de la commission, le secrétariat de la commission avertit le demandeur du lieu, de la date et de l'heure de la réunion au cours de laquelle sa demande sera examinée.

Article 7.- La commission consultative de la TDL se réunit sur convocation de son président ou, en son absence, de son vice-président. La convocation comprend un ordre du jour et un dossier de séance comportant des rapports techniques d'évaluation. Elle est adressée aux membres au moins huit jours avant la tenue de la commission.

Le secrétariat de la commission consultative de la TDL est chargé de faire adopter en séance l'avis de la commission et d'établir le compte-rendu de séance.

Article 8.- Les demandes de modification de la TDL sont formalisées en complétant un formulaire qui peut être retiré au secrétariat de la commission. La demande doit être déposée en trois exemplaires au secrétariat de la commission qui se charge d'en transmettre une copie au SAE et à la direction régionale des douanes. Le modèle de formulaire est fixé par arrêté pris en conseil des ministres. Les services administratifs sont habilités à solliciter auprès du requérant tous compléments d'information ou documents justificatifs se rapportant aux critères énoncés à l'article suivant.

Article 9.- L'appréciation des demandes est faite, notamment, sur la base des critères suivants :

- appréciation de la concurrence du produit importé par rapport au produit local, notamment en termes de volumes d'importation et de prix ;
- balance des emplois industriels locaux et des emplois des sociétés importatrices, hors coûts de distribution ;
- qualité des produits fabriqués localement. Un des critères essentiels d'appréciation de cette qualité est la conformité des produits et des structures à des normes internationales ;
- niveau des investissements effectués par la société demandant le bénéfice de cette protection. La commission pourra à cette occasion demander au demandeur toute information qu'elle jugera utile pour apprécier ce critère (compte d'exploitation, « business plan », etc.) ;
- pertinence économique de l'investissement ;
- respect des normes de protection sanitaires et environnementales ;
- structure du prix du produit dont la protection est demandée ;
- bénéfice pour l'entreprise en terme de formation professionnelle ;
- valeur ajoutée par l'entreprise locale ;
- possibilité technique pour les administrations de la Polynésie de mettre en place cette taxe et d'en vérifier sa bonne application.

Article 10.- La commission consultative de la TDL est chargée d'examiner et d'émettre un avis sur toute demande, projet ou proposition de modifications du champ d'application ou de taux de la TDL. Les avis formulés par la commission sur des projets ou demandes de modifications sont communiqués au gouvernement par le ministre en charge de l'industrie. Les avis formulés sur des propositions de modifications sont transmis à l'assemblée de la Polynésie française par le gouvernement.

Article 11.- Les avis émis par la commission de la TDL peuvent être assortis de recommandations particulières en matière notamment de qualité, de structure de prix et d'emplois.

Article 12.- La commission est habilitée à solliciter des ministres compétents le concours des services administratifs pour vérifier le respect des engagements prescrits. Elle peut formuler des avis complémentaires qui seront présentés au gouvernement selon les modalités définies à l'article 10.

Titre 3 : Délibérations et avis de la commission

Article 13.- Les producteurs locaux qui demandent le bénéfice d'une protection devront prendre des engagements au regard des critères définis à l'article 9. De même les importateurs qui demandent la suppression d'une TDL devront s'engager à répercuter la baisse ainsi obtenue sur le prix de vente du produit en souscrivant, notamment, un engagement de modération du prix. La commission s'assurera du respect des engagements pris par le demandeur tous les deux ans ou sur saisine particulière d'un membre de la commission consultative ; elle pourra pour cela s'adjoindre le concours des services administratifs de la Polynésie française. Elle pourra à cette occasion proposer toute mesure de modification de TDL visant à rétablir la situation antérieure.

Article 14.- L'avis de la commission consultative de la TDL est rendu à la majorité des membres présents. En cas de partage des voix, celle du président de séance est prépondérante. Seuls les membres figurant à l'article 2 ont voix délibérative.

La commission ne peut valablement délibérer qu'en présence de son président ou vice-président et d'au moins trois autres de ses membres à voix délibérative.

La commission peut entendre les parties intéressées par la modification de TDL. Les délibérations ont lieu hors la présence des parties intéressées.

Les membres de la commission sont soumis au secret professionnel dans les conditions prévues par les articles 226-13 et 226-14 du code pénal.

Les avis de la commission pourront être communiqués aux personnes intéressées qui en font la demande par écrit au secrétariat de la commission.

Le secrétariat de la commission de la TDL dispose d'un délai de 30 jours à compter de la séance de la commission pour communiquer au demandeur l'avis de la commission sur sa requête.

Article 15.- Bien que ses séances ne soient pas publiques, la commission peut entendre sous réserve de l'accord du président de séance, toute personne, autre que le demandeur, dont l'audition lui paraît de nature à éclairer sa position.

Article 16.- Aucun membre ne peut délibérer dans une affaire où il a un intérêt personnel et direct ou s'il représente ou a représenté, depuis moins de deux ans, une des parties intéressées.

Article 17.- Le Président de la Polynésie française est chargé de l'exécution de la présente délibération qui sera publiée au *Journal officiel* de la Polynésie française.

La secrétaire,

Le président,

Rosina CHIN FOO

Philip SCHYLE

**RAPPORT COMMANDITÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET RÉALISÉ PAR LES CONSULTANTS
PAUL ROGER DE VILLERS ET BAUDOIN MICHEL.**

Ministère de l'économie et des finances, en charge du budget, des comptes publics, de la réforme fiscale et des petites et moyennes entreprises



Paul ROGER DE VILLERS

**Etude sur la TDL
(Taxe de Développement Local à l'importation)**

Rapport FINAL

Paul ROGER DE VILLERS
15 février 2009

Rappel des étapes principales de l'étude sur la TDL

Septembre 2008

1) Identification des entreprises et agents concernés par l'étude, qui vont notamment constituer les agents dont les comptes vont être agrégés pour le calcul de la valeur ajoutée pour chaque filière.

Octobre 2008

2) Collecte des informations nécessaires aux calculs de valeur ajoutée par filière :

- Interviews des agents concernés (chefs d'entreprises, techniciens, etc)
- Collecte des informations de l'ISPF sur les comptes de résultats par secteur économique
- Collecte des informations sur l'emploi auprès de l'ISPF
- Collecte des données complémentaires auprès des entreprises, par questionnaire
- Collecte des données sur les prix à l'importation, et les prix de détail des produits concernés

15 décembre 2008

3) Calcul des valeurs ajoutées par filière dans les cas « avec » et « sans » TDL

21 JANVIER 2009

4) Rédaction du Rapport intermédiaire

5) Présentation des résultats et discussion avec les partenaires privés et publics concernés

15 FEVRIER 2009

6) Remise du Rapport final

26 FEVRIER 2009

7) Présentation du Rapport final et discussion sur les préconisations



Table des matières

1	LES ENJEUX DE L'ETUDE SUR LA TDL.....	6
1.1	OBJECTIFS DE L'ETUDE	6
1.2	DIFFERENTS TYPES DE PRODUITS ET DE FILIERES	6
2	LES SYSTEMES DE PROTECTION DANS LES AUTRES ECONOMIES INSULAIRES	8
2.1	NOUVELLE CALEDONIE	9
2.1.1	<i>Environnement économique</i>	9
2.1.2	<i>Politique commerciale</i>	10
2.1.3	<i>Contrôle du commerce extérieur</i>	14
2.2	ILE MAURICE	17
2.2.1	<i>Environnement économique</i>	17
2.2.2	<i>Politique commerciale</i>	18
2.3	JAMAÏQUE	21
2.3.1	<i>Environnement économique</i>	21
2.3.2	<i>Politique commerciale</i>	22
2.4	FIJI.....	24
2.4.1	<i>Environnement économique</i>	24
2.4.2	<i>Politique commerciale</i>	25
2.5	REUNION ET MARTINIQUE.....	27
2.5.1	<i>Environnement économique</i>	27
2.5.2	<i>Politique commerciale</i>	28
3	LA PROTECTION DES INDUSTRIES LOCALES.....	33
3.1	HISTORIQUE DE LA TAXE DE DEVELOPPEMENT LOCAL	33
3.2	PRINCIPE ET METHODES DE PROTECTION DES INDUSTRIES LOCALES	34
3.2.1	<i>Le principe d'une protection des industries locales est-il défendable ?</i>	35
3.2.2	<i>La protection par des interdictions d'importer est-elle plus efficace ?</i>	36
3.2.3	<i>La protection par des quotas d'importation est-elle plus efficace ?</i>	37
3.2.4	<i>La protection par des subventions aux producteurs locaux est-elle plus efficace ?</i>	38
3.2.5	<i>Quel lien entre la TDL et les prix de vente au détail élevés ?</i>	38
3.3	GESTION DE LA TDL	39
3.3.1	<i>La situation d'avenir que l'on peut viser</i>	40
3.3.2	<i>Les étapes pour y parvenir</i>	41
3.4	RESUME DES RECOMMANDATIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITE	42
3.4.1	<i>CHARCUTERIE INDUSTRIELLE</i>	42
3.4.2	<i>BIERE</i>	43
3.4.3	<i>SODAS</i>	44
3.4.4	<i>JUS DE FRUITS 100%</i>	44
3.4.5	<i>NECTARS ET BOISSONS</i>	44
3.4.6	<i>EAUX DE SOURCE</i>	44
3.4.7	<i>MENUISERIES METALLIQUES</i>	45
3.4.8	<i>CONSTRUCTION NAVALE</i>	45
3.4.9	<i>COSMETIQUES</i>	45
3.4.10	<i>PLASTURGIE</i>	45
4	CALCUL DE L'AVANTAGE OU DESAVANTAGE DE LA PROTECTION DE LA TDL	46
4.1	METHODE DES EFFETS	46
4.2	PROBLEMATIQUE DES SCENARIOS PROBABLES.....	47
4.3	PRATIQUES DE LA CONCURRENCE ET DES PRIX DANS LES MILIEUX INSULAIRES	48
4.4	DONNEES UTILISEES	49
4.5	PROBLEMES D'IDENTIFICATION DES PRODUITS	50
4.6	PROBLEMES DE SUBSTITUABILITE DES PRODUITS	50

5	ELEMENTS D'ANALYSE PAR FILIERE	51
5.1	FILIERE DE LA CHARCUTERIE INDUSTRIELLE	52
5.2	FILIERE DES BOISSONS	59
5.2.1	<i>Bière</i>	62
5.2.2	<i>Sodas</i>	66
5.2.3	<i>Jus de fruits 100%</i>	67
5.2.4	<i>Nectars et boissons contenant du jus de fruits</i>	70
5.2.5	<i>Eaux de source</i>	76
5.3	FILIERE DES MENUISERIES METALLIQUES	81
5.4	FILIERE DE LA CONSTRUCTION NAVALE.....	83
5.5	FILIERE DE LA COSMETOLOGIE	86
5.6	FILIERE DE LA PLASTURGIE.....	89
5.6.1	<i> Tubes et tuyaux rigides de Pacific PVC</i>	92
5.6.2	<i>Bouées pour la perliculture</i>	94
5.6.3	<i>Cordes en polyéthylène pour la perliculture</i>	96
6	LISTE DES FIGURES	98
7	ANNEXES	99
7.1	ANNEXE 1 – TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE SUR LA TDL	99
7.2	ANNEXE 2 - IDENTIFICATION DES INSTITUTIONS ET ENTREPRISES CONCERNEES PAR L'ETUDE	104
7.2.1	<i> Les Ministères concernés</i>	104
7.2.2	<i> Le comité économique social et culturel de PF</i>	105
7.2.3	<i> Les syndicats et groupements d'entreprises</i>	105
7.2.4	<i> Les entreprises des filières concernées</i>	106
7.3	ANNEXE 3 – LISTE DES PERSONNES RENCONTREES	108
7.4	ANNEXE 4 – NOTES METHODOLOGIQUES	110
7.4.1	<i> Champ théorique de l'étude</i>	110
7.4.2	<i> Modalités de calcul des résultats</i>	110
7.4.3	<i> Etudes déjà réalisées et documentation diverse</i>	112
7.4.4	<i> Données économiques et statistiques</i>	112
7.4.5	<i> Données détaillées sur l'exploitation des entreprises</i>	112
7.4.6	<i> Liste des abréviations</i>	113

REMERCIEMENTS

Le consultant remercie toutes les personnes, dans les entreprises et dans les administrations, qui ont participé à cette étude en lui envoyant des informations, ou en lui apportant leur aide et leurs connaissances de l'économie et des entreprises locales.

La plupart de ces personnes sont citées à la fin du document, que celles qui ne le sont pas lui pardonnent cette omission.

1 LES ENJEUX DE L'ETUDE SUR LA TDL

Le ministère de l'industrie, des très petites, petites et moyennes entreprises et des métiers a lancé l'étude sur la TDL en Juillet 2008, au moment où le Comité Economique et Social et Culturel menait sa propre étude sur cette question, au moment où les représentants à l'Assemblée de Polynésie Française demandaient au Gouvernement de proposer des réformes sur cette taxe.

Le sujet est donc d'actualité, et les opinions s'expriment avec une certaine passion, mais aussi avec peu de données chiffrées, ou bien des chiffres détournés de leur sens. Des articles sur le sujet apparaissent dans les journaux, mensuels et quotidiens.

Les syndicats des industriels et des commerçants affûtent leurs arguments et tentent d'influencer les législateurs dans le sens qu'ils estiment (prétendent ?) être celui de l'intérêt supérieur du Pays.

Les thèses en présence représentent l'alternative suivante :

« Il faut protéger les industries locales contre les produits importés moins chers pour créer des emplois. »

VERSUS

« Il faut libérer le « marché » (pas de taxes d'entrée) pour obtenir la meilleure dynamique économique en termes de prix / investissements / emplois. »

Ces deux assertions sont des positions théoriques qui demandent à être vérifiées en permanence.

1.1 OBJECTIFS DE L'ETUDE

L'étude vise à répondre aux interrogations essentielles suivantes :

- quels avantages économiques la Polynésie Française tire-t-elle du dispositif de la Taxe de Développement Local ;
- quelles réformes sont souhaitables, et selon quelles modalités ?

Les enjeux d'une réforme de la TDL sont doubles :

- D'une part la création / sauvegarde d'activités et d'emplois non seulement dans les filières industrielles protégées, mais dans l'ensemble de l'économie ;
- D'autre part la question des ressources fiscales pour le budget que représente la TDL, soit 1,9 milliards de francs CFP par an.

Plus globalement, l'étude vise à définir les contours d'une future politique de protection des industries locales.

1.2 DIFFERENTS TYPES DE PRODUITS ET DE FILIERES

Compte tenu de la diversité des types de produits faisant l'objet d'une protection, et des structures économiques dans les filières concernées, il convient de gérer la protection de l'économie locale produit par produit : l'idée que la TDL est « en soi » une bonne ou une mauvaise forme d'intervention économique ne nous paraît pas pertinente pour les petites économies insulaires.

Une révision périodique de la fiscalité, cependant, doit rester gérable pour les entreprises, qui ont besoin d'une visibilité des règles fiscales à au moins 3 ans, et plutôt plus de 5 ans dans le cas d'investissements lourds.

L'impact positif de la TDL est essentiellement la création ou la préservation d'emplois locaux dans les entreprises de transformation locales, et accessoirement des recettes budgétaires pour le Pays.

L'impact négatif de la TDL est essentiellement l'augmentation des prix des produits importés, et des produits locaux protégés, pour les consommateurs, et pour les entreprises qui achètent ces produits (pour celles-ci, leurs consommations intermédiaires se trouvent augmentées, donc leur valeur ajoutée se trouve diminuée d'autant).

Ainsi l'impact n'est pas le même s'il s'agit d'un produit de grande consommation (boissons, charcuterie) ou d'un produit d'équipement des ménages (batteries, citernes, bateaux) ou d'un produit acheté par les autres entreprises locales (bateaux de travail, menuiseries métalliques, flacons et emballages plastique, tuyaux plastique, bouées et cordes pour les perliculteurs).

L'impact est encore différent s'il s'agit d'un produit qui fait appel à des productions primaires locales (jus de fruits d'ananas, charcuterie).

Il y a de grandes différences structurelles entre les produits « industriels » (qui font des économies d'échelle avec l'augmentation des quantités produites (boissons, plastique), et les produits « artisanaux » (menuiseries métalliques, construction navale), dont les prix ont tendance à augmenter lorsque les carnets de commande sont pleins.

L'effet de l'augmentation de prix est différent selon que la demande pour les produits est très élastique ou peu élastique par rapport au prix.

Enfin, certains produits sont vendus en association avec d'autres, et donc justifient des stratégies de prix qui ne sont pas cohérentes avec la « théorie », mais donnent lieu à des « deals » entre commerçants (coque & moteur).

Lorsqu'un calcul est utile pour décider du niveau « optimal » du taux de TDL pour protéger un produit local, pour mesurer l'intérêt relatif de protéger des emplois ou de permettre au consommateur de gagner du pouvoir d'achat, les facteurs qui interviennent sont les suivants :

- Taux de TVA
- Autres taxes
- Coûts de transfert du produit importé du bord à l'entrepôt
- Taux de marge des importateurs et des détaillants
- Taux de bénéfice net des producteurs
- Taux de valeur ajoutée des producteurs locaux, de leurs fournisseurs locaux, des importateurs et des détaillants
- Taux de consommations intermédiaires locales des entreprises de la filière
- Taux d'élasticité de la demande par rapport au prix

Ce sont les valeurs de ces variables, pour chaque produit étudié, qui permettent de calculer un taux de TDL théoriquement optimum. Dans la réalité, en l'absence de valeurs certaines pour ces différentes variables, on procède par calculs successifs, qui regardent ce qui se passe aux limites des intervalles réalistes de ces variables. Les résultats qui en découlent nous informent sur le sens des décisions les plus rationnelles.

2 LES SYSTEMES DE PROTECTION DANS LES AUTRES ECONOMIES INSULAIRES

Ce chapitre est un exposé des pratiques observées dans des petites économies, correspondant à une synthèse de divers documents de l'OMC, des ministères concernés et de certains articles du web (toutes les références sont en note de bas de page).

Sont examinées les collectivités suivantes :

- Nouvelle-Calédonie,
- Île Maurice,
- Jamaïque,
- Fiji,
- Réunion,
- Martinique.

Tableau 1: Principales caractéristiques des économies insulaires (DOM – COM)

	Polynésie Française	Nouvelle Calédonie	Réunion	Martinique
Population 2009	263 000	235 000	810 000	400 000
Superficie (km²)	3 521	18 575	2 512	1 128
Nature de l'Etat	Collectivité d'Outre-Mer	Collectivité d'Outre-Mer	Département d'Outre-Mer	Département d'Outre-Mer
IDH 2007 - 2008 (rang mondial / 177)	NC	NC	NC	NC
Taux de chômage (%)	11,7% (2007)	17,10 (2004)	24,2% (2007)	21,2% (2007)
Monnaie	franc CFP	franc CFP	euro	euro
Taux de change courant (monnaie/\$ US)	0,0061 (2007)	0,0061 (2007)	0,7306 (2007)	0,7306 (2007)
Droits de Douane	Fiscalité douanière à l'importation des marchandises	Fiscalité douanière à l'importation des marchandises	régime de l'octroi de mer	régime de l'octroi de mer
Protection	Taxe de Développement Local	Taxe Générale à l'Importation	Dispositions des traités communautaires et mesures d'adaptation particulière	Dispositions des traités communautaires et mesures d'adaptation particulière
Degré d'ouverture sur l'extérieur 2004 : (imports + exports) / PIB (en %)	30,7	28,0	37,1	37,1
Taux d'imposition (TVA)	16%	Aucune	8,50%	8,50%

Tableau 2: Principales caractéristiques des économies insulaires (Etats indépendants)

	Polynésie Française	Ile Maurice	Jamaïque	Fidji
Population 2009	263 000	1 300 000	2 800 000	850 000
Superficie (km ²)	3 521	2 040	10 990	18.274
Nature de l'Etat	Collectivité d'Outre-Mer	République Démocratique	Monarchie constitutionnelle	République
IDH 2007 - 2008 (rang mondial / 177)	NC	0.804 (65)	0.736 (101)	0.762 (92)
Taux de chômage (%)	11,7% (2007)	8,5 (2007)	9,9 (2007)	7,3% (2003)
Monnaie	franc CFP	roupie de Maurice	dollar jamaïcain	dollar de Fidji
Taux de change courant (monnaie/\$ US)	0,0061 (2007)	31,3137 (2007)	68,5925 (2007)	1,6104 (2007)
Droits de Douane	Fiscalité douanière à l'importation des marchandises	Suppression progressive	Elevés	Relativement bas
Protection	Taxe de Développement Local	Liste de produits sensibles	Droits de douane = principal instrument de protection	Barrières non-tarifaires
Degré d'ouverture sur l'extérieur 2004 : (imports + exports) / PIB (en %)	30,7	95,2	73,0	74,3
Taux d'imposition (TVA)	16%	15%	16,5%	12,5%

2.1 NOUVELLE CALEDONIE

2.1.1 Environnement économique

Selon l'observatoire Economique de l'ISEE (Institut de la statistique et des études économiques)¹, « La Nouvelle-Calédonie enregistre depuis une vingtaine d'années une croissance économique soutenue, plus de 4% par an en moyenne. Sur la même période, le PIB par habitant a augmenté de près de 2% en moyenne annuelle. Le niveau de vie calédonien est actuellement comparable à celui de la Polynésie française et il est supérieur à celui prévalant dans les DOM.

La tertiarisation de l'économie calédonienne n'a cessé de s'amplifier depuis le début des années 1960 (54% du PIB de l'époque) pour atteindre aujourd'hui environ 70% (soit un taux comparable à celui de la Métropole), notamment du fait du développement des services non marchands.

La Nouvelle-Calédonie recèle de 20% à 40% des réserves mondiales de nickel connues et assure près de 9% de la production mondiale, le nickel constitue un potentiel majeur pour le développement de la Nouvelle-Calédonie. En contrepartie, l'économie est extrêmement dépendante de son exploitation qui est, elle-même, fortement tributaire des fluctuations du marché mondial. Ainsi, la production du nickel en Nouvelle-Calédonie a connu sept crises graves et quatre « booms » importants, avec un marché au plus haut ces dernières années.

¹ L'économie de la Nouvelle-Calédonie : http://www.acnoumea.nc/sitevr/article.php3?id_article=115

Face à la faiblesse du tissu industriel, une grande partie des besoins de la Nouvelle-Calédonie ne peut être assurée que par un recours conséquent aux importations finales (voitures, électroménager...) ou intermédiaires (matières premières destinées à la transformation locale), ce qui explique la part prépondérante que tient le secteur du commerce dans l'économie calédonienne. Ce secteur a également un rôle essentiel pour l'aménagement du territoire compte tenu de la dispersion de la population dans l'intérieur de la Grande-Terre et dans les îles.

Le commerce (12,0% du PIB en 2003) représente le premier secteur économique calédonien avec 8 700 salariés et 3 657 entreprises commerciales recensées fin 2006 par le RIDET (Répertoire d'identification des Entreprises et des Etablissements).

Les services marchands (non compris le commerce) se composent des transports et communications, des banques et assurances, des services rendus principalement aux entreprises, et des services rendus principalement aux ménages. Leur essor récent s'est ainsi traduit par le développement des organismes financiers, des assurances, des agences comptables ou de l'hôtellerie, accompagné de la création de nombreux emplois féminins. Cette féminisation de l'activité a elle-même eu pour effet de créer un important besoin en services, entraînant un recours accru aux garderies d'enfants, à la restauration hors du ménage ou aux repas livrés à domicile, ou encore à l'aide ménagère (femmes de ménage...).

Les transports et télécommunications se démarquent par leur croissance rapide, signe d'une société qui s'ouvre vers l'extérieur. L'installation de Canal+ en 1994, le succès du téléphone mobile, d'internet et l'arrivée en 1999 d'un bouquet de chaînes généralistes et thématiques distribuées par satellite, en sont la démonstration.

Le secteur de l'agriculture qui englobe les productions agricoles ainsi que la pêche, l'aquaculture et l'élevage représente moins de 3% du PIB.

Néanmoins, la pêche et l'agriculture (vivrière ou marchande) occupent une place centrale dans la société calédonienne. En terme de couverture de la consommation locale, la production calédonienne couvre environ la moitié des besoins locaux, le reste étant assuré par les importations.

En Nouvelle-Calédonie, le secteur de l'aquaculture repose principalement sur la "filiale crevette", même s'il s'est diversifié à partir de 1999 avec deux nouvelles productions : l'ostréiculture et l'élevage d'écrevisses. • La pêche au large ou hauturière est pratiquée dans la ZEE à partir de navires palangriers et s'oriente vers la capture de thons (blancs, jaunes et obèses), de marlins, de requins makos ou d'espadons.

Enfin, la pêche de plaisance et auto-vivrière, difficile à quantifier, est estimée à 3 500 tonnes par an et se pratique surtout à l'intérieur du lagon.

La Nouvelle-Calédonie dispose avec **le tourisme** d'une activité au potentiel élevé de créations d'emplois, d'investissement, et de développement. Le secteur du tourisme c'est un chiffre d'affaires d'environ 48 milliards de FCFP en 2004 (4% du PIB), et en 2005, 4 000 emplois salariés en moyenne.

Le pays possède de nombreux atouts, des paysages, une nature préservée, une richesse pluriculturelle et une capacité hôtelière importante, mais malgré cette richesse et cette diversité le secteur du tourisme calédonien ne parvient pas à décoller et le nombre de touristes stagne toujours autour de la barre des 100 000. »

2.1.2 Politique commerciale

Les recettes fiscales de la Nouvelle-Calédonie repose sur une **fiscalité douanière, à l'importation des marchandises, qui représente la moitié des recettes fiscales indirectes du pays**. La TGI (Taxe Générale à l'Importation) assure 17% des rentrées fiscales douanières.

Les droits et taxes peuvent se répertorier en trois catégories :

- le droit de douane proprement dit, lié à l'origine des produits.
- les taxes s'appliquant à toutes les marchandises importées : TGI, TBI, TP et TFA

- les taxes touchant certaines catégories de marchandises seulement : TCI, TSPA, TCPPL, TER, TAT et TAP

Tableau 3 : Tableau récapitulatif des droits et taxes à l'importation

Désignation	Taux	Types de produits concernés	
Droits de douane (DD)	0 %, 5 %, 10 %, 15 % ou 20 %	S'appliquent uniquement sur les marchandises d'origine hors Union européenne (ou hors pays bénéficiant d'échanges préférentiels avec l'Europe).	
Les taxes s'appliquant à toutes les marchandises importées			
Taxe générale à l'importation (TGI)	Taux exempt (EX)	0 %	Biens de première nécessité, matières premières, emballages, biens d'équipements et de production, produits de l'art et de la culture.
	Taux alimentaire de niveau 1 (A1)	4 %	Biens alimentaires considérés comme sociaux.
	Taux alimentaire de niveau 2 (A2)	11 %	Majorité des produits alimentaires.
	Taux alimentaire de niveau 3 (A3)	26 %	Produits alimentaires à fort achat d'impulsion.
	Taux anti-évasion (TE)	11 %	Produits à forte évasion d'achat à l'extérieur de la Nouvelle-Calédonie.
	Taux culturel et sportif (CS)	11 %	Produits liés à la culture et au sport.
	Taux normal (TN)	21 %	Biens non alimentaires courants.
	Taux majoré (TM)	31 %	Produits dits de luxe.
Taxe de base à l'importation (TBI)	5 %	Tous les produits importés par voie maritime. Quelques produits sont exemptés (le lait, le riz, la farine de blé, les livres, certains combustibles, les engins agricoles et les bateaux de pêche...).	
Taxe de péage (TP)	1 %	Toutes les marchandises importées par voie maritime.	
Taxe sur le fret aérien (TFA)	8 %	Toutes les marchandises importées par voie aérienne. Quelques produits sont exemptés (le lait, le riz, la farine de blé, les livres, les aéronefs < 15 000 kg...). Exonération de la TBI si la TFA s'applique.	

Source : EC 2006 », ISEE (Institut de la statistique et des études économiques). - L'économie calédonienne en mouvement, CEROM 12/05 - Bilan économique et social 2006, ISEE

2.1.2.1 Le droit de douane (DD)

Il est applicable sur toutes les marchandises importées, en fonction de leur origine douanière et de la codification tarifaire des produits. Les marchandises originaires et en provenance directe d'un état membre de l'Union européenne (U.E) ; d'un pays ou d'un Territoire d'outre-mer associé (P.T.O.M.A) ou d'un pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (A.C.P.) ayant signé l'accord de Cotonou avec l'Union européenne peuvent bénéficier à l'importation en Nouvelle-Calédonie d'une exonération du droit de douane.

Le nombre de taux en vigueur a été réduit de douze à cinq dans le cadre de la réforme fiscale douanière : 0%, 5%, 10%, 15% et 20%.

Dans cette nouvelle structure, on trouve, dans chaque catégorie de famille de taux, les principaux produits suivants :

- taux 0%** : le lait et produits laitiers, les fromages, le riz, le beurre et les pommes de terre, la viande, le sucre, les biscuits, les céréales, les aliments pour animaux, les insecticides et produits de la même famille, les médicaments, les bois bruts et sciés, les papiers et cartons, les tabacs, les produits pétroliers, les houilles, les huiles de graissage, le gaz, les bateaux marchands et de plaisance de +20T, les machines mécaniques. Parmi les nouveaux produits : les yoghourts (par assimilation aux produits laitiers), le lait de soja (considéré comme bien de première nécessité), les épices (pour faciliter la taxation en

raison de la détermination difficile de l'origine au regard de la multitude des pays producteurs) ;

- **taux 5%** : les jambons et abats, les légumes et fruits frais, les jus de fruits, les conserves de poissons, les tubes tuyaux et accessoires en fer, les matières plastiques sous forme primaire, les produits alu : barres, fils, profilés et tôles, les bois contre-plaqués, les ciments dits clinkers, les boîtes alu pour les préparations alimentaires, les emballages en papiers et cartons, les ouvrages en matières plastiques, les matériels informatiques, les pneumatiques, les parties et pièces détachées des moteurs auto et bateaux, les moteurs hors-bord, les encres et les constructions préfabriquées. Les tabacs précédemment taxés au kilogramme sont désormais taxés ad valorem à 5%.
- **taux 10%** : les volailles, les préparations alimentaires, la margarine, les boissons sans alcool, les produits chimiques, l'amiante, les bateaux, les vêtements de coton, les meubles, les matériels routiers, les engins et appareils de terrassement, les parties et pièces détachées automobiles, les chaussures, les climatiseurs, les appareils de production du froid, les jouets, la radio hi-fi et T.V., les emballages plastiques, les matériels sportifs. Parmi les nouveaux produits : les vêtements et accessoires du vêtements des chapitres 61 et 62. Ce reclassement à la baisse (15% à 10%) vise à conforter le reclassement de ces produits au taux « évasion » de TGI évoqué ci-après.
- **taux 15%** : le foie gras, le café, les produits de charcuterie, les crustacés et les mollusques, les alcools, les fruits conservés à l'alcool, les ouvrages en porcelaine, les vêtements, les véhicules de transport de personnes, les vélos et les motos.- **taux 20%** : le caviar, les cigares, les parfums et eaux de toilette, la photo, les instruments de musique, les photocopieurs et leurs parties et pièces détachées, les feuillages et fleurs artificielles, les bijoux : précieux et fantaisie, les montres, les articles d'orfèvrerie, l'horlogerie.

2.1.2.2 La Taxe Générale à l'Importation (TGI)

Selon la direction régionale des douanes de la Nouvelle-Calédonie², la TGI³ se décline depuis la réforme fiscale douanière en six familles de produits dont les taux varient selon la codification tarifaire présentée dans le tableau 3.

Tableau 4 : codification tarifaire de la TGI

Taux exempt	EX	0 %
Taux des produits alimentaires 1	A1	4 %
Taux des produits alimentaires 2	A2	11 %
Taux des produits alimentaires 3	A3	26 %
Taux des produits anti-évasion	TE	11 %
Taux des produits culturels et sportifs	CS	11 %
Taux normal	TN	21 %
Taux majoré	TM	31%

Source : Direction régionale des douanes de la Nouvelle-Calédonie

² <http://www.douane.gouv.nc/>

³ La Polynésie française a un statut particulier dans la mesure où certains produits originaires de ce territoire bénéficient d'un taux de TGI fixé à 4% (jus de fruits d'ananas, cosmétiques à base de monoï, fleurs de tiaré, feuillages, vanille, objets en nacre et perles).

Le taux exempt (EX) s'applique à quatre familles de produits :

- les biens de première nécessité : le lait (y compris le lait de soja), le beurre, les céréales, les farines de froment et de malt, les huiles, le sucre, les préparations alimentaires pour enfants, les viandes, les médicaments et produits pharmaceutiques et les matériels pour personnes handicapées.
- les biens destinés à des organismes particuliers : les navires exerçant une mission de service public, les matériels importés pour la défense, les billets de banque, les timbres fiscaux et postaux et les tabacs pour le compte du monopole.
- les matières premières et emballages par nature (y compris les produits semi-finis susceptibles d'entrer dans la fabrication locale), les animaux reproducteurs de race pure et les biens d'équipements et de production, à l'exclusion des biens à double usage.
- les produits de l'art et de la culture : les objets d'art, de collection ou d'antiquité, les supports enregistrés, les livres et publications.

Les taux des produits alimentaires sont répartis en trois niveaux dont la segmentation répond à des critères de degré de nécessité et à des facteurs économiques et sociaux.

- **le taux «alimentaire» de niveau 1 (A1 4%)** comprend la catégorie de biens alimentaires considérés comme sociaux, correspondant à des habitudes de consommation particulière à la Nouvelle-Calédonie : jambons, poulets, fromages, fruits et légumes frais, farines, sardines et maquereaux, crackers, eaux minérales, sel et vinaigre. D'autres produits assimilés également à des produits de première nécessité sont classés sous ce taux privilégié : les couches pour bébés et les serviettes et tampons hygiéniques.
- **le taux «alimentaire» de niveau 2 (A2 11%)** équivaut au taux normal des biens alimentaires et concerne la majorité des produits tels que les animaux vivants, les plantes, les poissons et crustacés, les œufs, les fruits et légumes congelés, les fruits séchés, le café et le thé, les épices, la charcuterie, les conserves, les pâtes crues congelées et pâtes alimentaires, les confitures, les foies gras, les condiments et assaisonnements.
- **le taux «alimentaire» de niveau 3 (A3 26%)** concerne des produits à fort achat d'impulsion pour lesquels une baisse de la taxation ne se justifie pas. En effet, il s'agit de produits dont le prix unitaire est faible et qui sont vendus à « prix rond » et dont une variation de la TGI n'aurait pas une forte incidence sur le prix de vente. De ce fait, la baisse n'étant pas forcément répercutée sur le prix de vente au détail, elle profitera surtout aux fournisseurs extérieurs qui répercuteront, à leur profit, la marge supplémentaire. Sont concernés : les produits de la confiserie, le chocolat, les biscuits, les essences et concentré de café ou de thé, les eaux aromatisées et les jus de fruits.

Le taux « anti-évasion » (TE 11%) a été créé afin de limiter l'évasion des achats d'un certain nombre de produits, soit lors de déplacements à l'extérieur de la Nouvelle-Calédonie, soit par Internet ou par ventes par correspondance. Il permet également de rétablir des conditions d'égalité entre les commerçants et les particuliers qui importent directement des marchandises qui peuvent échapper, du fait du mode d'acheminement (voie postale), à la taxation forfaitaire de 30%. Il concerne les produits suivants : les vêtements, les chaussures autres que de sport, les parfums et eaux de toilette, les appareils électroniques portables, les jeux vidéo, les montres.

Le taux des produits culturels et sportifs (CS 11%) s'applique aux produits liés à la culture et au sport : les instruments de musique, les planeurs et parachutes, les bicyclettes, les articles et matériels pour la pratique du sport. Ce taux a un caractère social. Son but est de permettre à la jeunesse calédonienne d'avoir accès plus facilement à ces produits et de favoriser ainsi leur insertion sociale. A noter que les navires de plaisance ont été classés dans cette famille afin de maintenir le même niveau de fiscalité actuelle (+1,75%).

Le taux normal (TN 21%) couvre les biens non-alimentaires courants et les biens à double usage.

Le taux majoré (TM 31%) touche les produits qui, traditionnellement, supportent une fiscalité élevée : les carburants, les tabacs et articles du tabac, les boissons alcooliques, les armes, les bijoux et les fleurs coupées. Il faut noter que les produits divers en métaux précieux, des véhicules et motos de fortes cylindrées ont été reclassés dans le taux normal afin d'harmoniser la taxation dans les chapitres concernés.

2.1.2.3 La taxe de base à l'importation (TBI)

Il s'agit d'une taxe issue de la réforme fiscale douanière qui a vocation à remplacer la taxe spéciale de 2,25%. Cette taxe, dont le taux est fixé à 5% par le tarif des douanes, **s'applique à toutes les marchandises importées, sauf** :

- le lait (y compris le lait de soja), le riz, le blé, la farine de blé,
- le soufre, les vaccins, les livres (y compris les journaux, les albums pour enfants et la musique manuscrite),
- la houille, le fioul BFO,
- les tabacs,
- les matériels importés pour les besoins de la défense,
- les gros engins et matériels agricoles (pour la préparation et le travail du sol ou pour la culture, la récolte, le battage, le triage et le nettoyage des produits agricoles ; pour la laiterie et l'aviculture ; motoculteurs, tracteurs agricoles et forestiers ; remorques et semi-remorques auto-chargeuses et auto-déchargeuses),
- les bateaux de pêche (y compris les navires-usines et autres bateaux pour le traitement ou la mise en conserve des produits de la pêche).

2.1.2.4 La taxe de péage (TP)

Les marchandises empruntant la voie maritime sont soumises à une taxe de péage de 1%. Le produit de la taxe est réparti entre le Port de Nouvelle-Calédonie (80%) et la Nouvelle-Calédonie (20%).

2.1.2.5 La taxe sur le fret aérien (TFA)

Instituée en janvier 2001, la taxe sur le fret aérien, dont le taux est fixé à 8%, est perçue à l'importation sur toutes les marchandises empruntant la voie aérienne, à l'exception du lait (y compris le lait de soja), du riz, du blé, de la farine de blé, des vaccins, des livres (y compris les journaux, les albums pour enfants et la musique manuscrite), des tabacs importés pour le compte du monopole et des aéronefs dont le poids excède 15.000 kg.

2.1.3 Contrôle du commerce extérieur

La réglementation du commerce extérieur vise à protéger l'économie locale en encadrant les importations de certains produits et en favorisant de manière induite l'écoulement des marchandises produites ou fabriquées en Nouvelle-Calédonie.

Contraire aux recommandations de l'Organisation Mondiale du commerce (OMC) qui prône la suppression des barrières douanières, la Nouvelle-Calédonie considère que ce dispositif répond aux contraintes d'un marché local étroit, soumis à une forte concurrence extérieure et fragile eu égard aux prix élevés des produits calédoniens. Selon elle, ces mesures de commerce extérieur sont indispensables à la prospérité et au développement des secteurs de production et de transformation calédoniens.

Il existe un éventail de mesures plus ou moins contraignantes de nature à limiter les importations de produits qui pourraient porter préjudice à l'économie locale :

2.1.3.1 Taxes conjoncturelles

Deux taxes conjoncturelles, la T.S.P.A. (taxe de soutien aux productions agricoles et agro-alimentaires) et la T.C.P.P.L. (taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale) peuvent être instituées par le congrès pour renchérir le coût des produits importés et diminuer leur compétitivité.

2.1.3.2 Contingentements

La mise en place de contingents, en valeur ou en quantité, définis après consultation des professionnels du secteur concerné permet de limiter et de contrôler le volume des importations. Le service des douanes délivre les licences d'importation et assure le suivi de ces contingents.

2.1.3.3 Suspension partielle

Elle interdit l'importation de tous produits de l'espèce concernée ne provenant pas de l'Union Européenne.

2.1.3.4 Suspension totale

Plus connue sous l'appellation STOP, cette mesure interdit l'entrée de tous produits de l'espèce considérée quelle que soit son origine et sa provenance. Cette mesure équivaut à une prohibition absolue (par exemple les fruits et légumes en période de production).

2.1.3.5 Autorisation administrative préalable

Sans s'inscrire directement dans le contrôle de la régulation du commerce extérieur, d'autres mesures participent à la protection du marché calédonien. La réglementation prévoit une liste de produits dont l'importation est soumise à une autorisation administrative préalable. Cette autorisation est matérialisée par la délivrance d'une Autorisation Administrative d'Importation (A.A.I.) qui doit accompagner la déclaration en douane.

Ce contrôle permet de s'assurer de la conformité des marchandises visées par rapport à des normes définies par les services techniques compétents. Les domaines concernés sont la santé publique (médicaments, farines animales), la sécurité publique (armes, explosifs), la protection de l'environnement (filets de pêche, normes phytosanitaires, herbicides et fongicides à usage agricole), la protection du consommateur (feux d'artifices, contraceptifs) et le respect de normes techniques (aviation civile, émissions radioélectriques).

Ce dispositif est complété par des mesures de prohibitions absolues. Le même dispositif existe également pour les exportations. Certains produits doivent obtenir une autorisation administrative d'exportation.

Encadré 1 – Contraintes et perspectives pour les économies ultramarines

(...) La plupart des COM maintiennent une politique commerciale marquée le plus souvent par la présence d'une série de taxes douanières s'appliquant en cascade, à laquelle s'ajoute, dans le cas de la Nouvelle Calédonie et de la Polynésie Française, une protection contingente étendue à un ensemble non négligeable de positions caractérisées par l'existence d'une production locale qui demeure ainsi nettement protégée.

En ce qui concerne les barrières tarifaires dans les COM, la première taxe douanière d'application est souvent dénommée 'droit de douane' dont sont exemptés les produits communautaires ainsi éventuellement que les produits des autres PTOM et des pays ACP. La taxe suivante est dite 'taxe générale à l'importation' (Nouvelle Calédonie), 'taxe de développement local' (Polynésie Française), 'taxe de consommation' (Mayotte), 'taxe d'entrée' (Wallis et Futuna), 'taxe spéciale' et 'droit de consommation' (Saint Pierre et Miquelon)... et les taux concernés sont très variables, parfois élevés. En Polynésie Française s'ajoutent le cas échéant de nombreuses autres taxes douanières, ainsi qu'en Nouvelle Calédonie où existe une « taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale (TCPPL) » qui dit bien son nom. Par ailleurs on retrouve bien entendu partout les traditionnels droits d'accise ou taxes spécifiques sur les tabacs, alcools et hydrocarbures.

Sur le plan du poids des recettes douanières en pourcentage des recettes totales dans ces COM, il apparaît que la Polynésie a pu, grâce à l'introduction d'une TVA en 1998, réduire sa dépendance à la fiscalité de porte avec un ratio d'environ 20% contre plus de 30% en Nouvelle Calédonie (qui envisage aussi d'introduire une TVA), plus de 50% à Saint Pierre et même plus de 60% à Mayotte et à Wallis et Futuna.

En pourcentage cette fois de la valeur des importations, c'est encore la Polynésie qui présente le plus faible taux douanier moyen, avec 11%, contre 16% à Wallis, environ 20% en Nouvelle Calédonie et Saint Pierre et Miquelon et enfin 30% à Mayotte.

En matière de protection contingente, le gouvernement calédonien arrête chaque année un « programme annuel des importations » (PAI) qui classe les produits importés en quatre catégories : produits libres, produits soumis à des restrictions quantitatives (contingents assortis de licence d'importations individualisées), produits avec suspension partielle ou totale des importations (selon le pays d'origine du produit), produits faisant l'objet au préalable d'une autorisation d'importation pour des raisons de protection et sécurité publique.

Le gouvernement polynésien quant à lui établit chaque année un régime d'importation qui inclut des mesures d'interdiction des importations visant quatorze produits, tandis que des contrôles contingents sont maintenus pour une vingtaine d'autres produits, que toute importation de produits non totalement libéralisés est conditionnée à l'obtention par l'importateur d'une licence individuelle et enfin que deux produits de première nécessité sont placés sous un régime d'appel d'offres à l'importation.

Source : AFD Document de travail n° 53 - Pourquoi s'ouvrir ? Contraintes et perspectives pour les économies ultramarines Novembre 2007

2.2 ILE MAURICE

2.2.1 Environnement économique

Maurice a une économie diversifiée basée sur quatre piliers: l'industrie sucrière, l'industrie textile et vestimentaire, le tourisme et les services financiers.

C'est le dixième plus grand exportateur du sucre et le deuxième plus grand exportateur des vêtements en laine du monde. Les exportations de sucre constituent la principale source de devises du pays, représentant presque 25% de l'ensemble des exportations. L'économie mauricienne est parmi les plus fortes de l'Afrique subsaharienne. Son PIB a enregistré un taux de croissance de 7,491% pour l'année 2008 (FMI, World Economic Database).

Tableau 5 – Indicateurs du commerce mauricien 2006 - 2007

	2006	2007	2008	2009	2010
Indicateurs de croissance	6,311	6,928	8,128	9,906	11,324
PIB (milliards USD)	3,6	4,2	6,6	6,2	5,1
PIB par habitant (USD)	5,000	5,000	6,000	7,000	8,000

Source : FMI - World Economic Outlook Database

Selon l'examen des politiques commerciales par secteur de l'OMC⁴ :

L'agriculture reste un secteur important, compte tenu de sa part dans les exportations et de ses liens avec d'autres secteurs. Toutefois, étant donné la baisse des prix du sucre sur le principal marché d'exportation de Maurice, un nouveau plan a été adopté pour restructurer ce secteur et assurer sa viabilité à long terme, tout en encourageant d'autres produits liés à la production de canne à sucre.

Le gouvernement essaie aussi de transformer Maurice en plaque tournante pour les produits de la mer, en développant les pêcheries à valeur ajoutée et les activités liées à ces produits. Maurice est un importateur net de produits alimentaires.

Pour des raisons de sécurité alimentaire, elle continue de maintenir des contrôles à l'importation et à l'exportation et des contrôles de prix, ainsi que des réserves stratégiques pour certains produits agricoles. Des offices de commercialisation ont été créés, et certaines entreprises publiques ont obtenu un monopole pour l'importation de certains produits. Des incitations sont octroyées au secteur agricole afin de réduire les coûts de production (par exemple le coût des intrants et du transport), même si certaines incitations, comme celles accordées en vertu du Programme de développement agricole, ont été supprimées. Les importations de pommes de terre de table et de sel, ainsi que les exportations de poisson réfrigéré, restent soumises à des contingents. Une taxe et une redevance de l'Office du thé sont perçues sur les importations de thé. La protection tarifaire des produits agricoles est en moyenne de 4,9 pour cent (contre 14 pour cent en 2001), avec des taux allant jusqu'à 30 pour cent.

⁴ Chapitre IV de l'examen des politiques commerciales de l'OMC : **Politique commerciale – Analyse par secteur** : http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/s198-04_f.doc

Le secteur manufacturier a été dominé par les textiles et les vêtements, puis par les produits alimentaires (y compris le raffinage du sucre, les boissons et le tabac), les minéraux non métalliques et les produits chimiques. Les entreprises des zones de transformation pour l'exportation (ZTE) ont représenté l'essentiel de la production.

Pour répondre à l'évolution de l'environnement international (et à l'accroissement de la concurrence résultant de la libéralisation multilatérale des textiles et des vêtements) et encourager la compétitivité, **la plupart des incitations accordées à ce secteur, y compris le Programme relatif aux zones de transformation pour l'exportation, ont été supprimées par la Loi de finances de 2006**. En outre, la moyenne nominale de la protection tarifaire a été ramenée de 20,6 pour cent en 2001 à 6,8 pour cent actuellement.

Néanmoins, **la protection aux frontières reste élevée pour les vêtements et les chaussures**, principalement du fait de l'introduction de droits spécifiques dont les équivalents ad valorem varient jusqu'à 277,5 pour cent. Après que le taux de croissance réel annuel eut été en moyenne négatif durant la période 2001-2005, le secteur semble se redresser avec un taux de croissance d'environ 4 pour cent en 2006/07. Certains produits manufacturés font l'objet de contrôles à l'importation et à l'exportation, de contrôles de prix et/ou de règlements techniques.

Le secteur des services, dominé par les services financiers et le tourisme, représente la plus grande part du PIB. Maurice est un exportateur net de services. Depuis le dernier examen de sa politique commerciale, Maurice a entrepris des réformes pour renforcer son sous-secteur financier.

Les monopoles ou les droits exclusifs détenus par des entreprises d'État limitent de façon générale la concurrence dans certains domaines (comme les services postaux). En général, le régime des services est plus libéral que les engagements de Maurice au titre de l'AGCS. Les mesures affectant la présence des personnes physiques ne sont pas consolidées. En vertu de l'article II de l'AGCS, Maurice a maintenu des exemptions de l'obligation de traitement NPF (dans les services financiers) pour des raisons de réciprocité. »

2.2.2 Politique commerciale

Tableau 6 – Indicateurs du commerce extérieur mauricien 2003 – 2006

	2003	2004	2005	2006
Importations de biens (millions USD)	2201	2573	2935	3412
Exportations de biens (millions USD)	1898	1993	2138	2333
Importations de services (millions USD)	906	1023	1198	1324
Exportations de services (millions USD)	1280	1456	1618	1671
Exportations des biens et services (croissance annuelle en %)	-3	-0	5	9
Importations de biens et services (croissance annuelle en %)	-8	-2	6	8
Balance commerciale (hors services) (millions USD)	-303	-579	-797	-1079
Balance des transactions courantes (millions USD)	93	-112	-324	-611
Commerce extérieur (en % du PIB)	116	111	117	127

Source : Banque mondiale - World Development Indicators

2.2.2.1 Réformes majeures liées au commerce

Selon l'examen des politiques commerciales par mesure de l'OMC⁵ :

« Depuis le dernier examen de sa politique commerciale, en 2001, Maurice a engagé des réformes majeures liées au commerce. Désireuse de se transformer en île franche, **elle a abaissé ses taux de droits maximaux et accru le nombre de ses lignes tarifaires exonérées de droits**. Ces mesures ont contribué à faire tomber la moyenne simple des droits NPF appliqués (y compris les équivalents ad valorem (EAV)) de 19,9 pour cent en 2001 à 6,6 pour cent en 2007. Quelque 79 pour cent des lignes tarifaires sont désormais exemptes de droits. Toutefois, l'utilisation des droits spécifiques a augmenté, passant de deux lignes tarifaires en 2001 à 5,9 pour cent du total des lignes en 2007, les EAV variant de 0,1 à 277,5 pour cent. Le nombre de fourchettes (à l'exclusion des EAV) a été ramené de neuf en 2001 à quatre en 2007. **L'industrie manufacturière est le secteur le plus protégé, avec un droit moyen simple de 6,8 pour cent et des taux pouvant atteindre 277,5 pour cent**. La protection est particulièrement élevée dans les sous-secteurs des chaussures (50,7 pour cent), des vêtements (34,3 pour cent), du tabac (27,9 pour cent), de la bonneterie (27,7 pour cent), des produits du sucre (25,7 pour cent) et des boissons (23,6 pour cent).

En 2005, Maurice a éliminé la distinction qu'elle établissait parmi les différents droits de douane appliqués aux importations selon leur origine (c'est-à-dire la distinction entre les territoires "déclarés" (pays du Commonwealth et certains partenaires commerciaux importants) et les territoires "non déclarés" (autres pays)). La même distinction qui existait parmi les droits d'accise avait déjà été éliminée en 2001. Les différences qui existaient entre les taux des droits d'accise appliqués aux importations et les taux appliqués aux produits mauriciens ont également été éliminées en juillet 2006. Le taux standard de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) a été majoré de 10 pour cent (2001) à 15 pour cent. En outre, d'autres droits et impositions frappent les importations de thé (une taxe de 0,20 roupie mauricienne par kg et une redevance de 20 pour cent à l'Office du thé), bien qu'ils aient été consolidés à 17 pour cent dans le cas de ce produit. Maurice applique l'Accord de l'OMC sur l'évaluation en douane depuis le 1er janvier 2000.

2.2.2.2 Obstacles non tarifaires

Plusieurs obstacles non tarifaires subsistent pour différentes raisons. Les importations de pommes de terre et de sel de table continuent d'être soumises à des restrictions quantitatives, et de nombreux produits demeurent visés par des contrôles à l'importation prenant la forme soit d'un permis d'importation, soit d'une prohibition à l'importation. Plusieurs organismes paraétatiques, tels que la Société de commerce d'État et l'Office de commercialisation des produits agricoles, détiennent toujours le droit exclusif d'importer des "produits stratégiques" (dont la farine de blé, le riz "ration" (de consommation courante), les produits pétroliers, les pommes de terre de semence et les pommes de terre de table, les oignons entiers et l'ail). L'État intervient dans l'économie par le biais de plusieurs autres organismes paraétatiques (dont la fonction est de commercialiser ou de fournir des produits ou des services). La contribution des entreprises d'État au PIB durant la période considérée a été estimée à un peu plus de 14%, concentrée en majeure partie dans les sous-secteurs des transports, de l'entreposage et des communications.

⁵ Chapitre III de l'examen des politiques commerciales de l'OMC : **Politique et pratiques commerciales – Analyse par mesure** : http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/s198-03_f.doc

Encadré 2 – L'Express (Port Louis)

Dans son discours du Budget, le ministre des Finances rappelait que le gouvernement avait effectivement accordé une année de répit aux producteurs locaux. Le gouvernement reconnaissait que le secteur manufacturier avait besoin d'une année supplémentaire pour se restructurer afin de faire face à la compétition.

« Outre une année de répit accordé au secteur manufacturier local, j'avais fourni des ressources financières pour aider les entreprises et, cette année, **le gouvernement étend son aide à travers le Manufacturing Adjustment and SME Fund**. Cela me donne la marge de manœuvre afin d'accroître le pouvoir d'achat de la population en réduisant les droits de douane. J'abolis ainsi les tarifs douaniers sur la plupart des denrées alimentaires. Ces réductions en droits de douane augmenteront le pouvoir d'achat de la population de Rs 1,8 milliard, soit l'équivalent d'une baisse de la TVA par un point et demi », précisait le ministre des Finances.

Source : Nazim Esoof, Ile Maurice: *Droits de douane - pour les consommateurs contre l'industrie locale* L'Express (Port Louis) - Publié sur le web le 24 Juin 2008 –

Encadré 3 – L'Express de Madagascar

« (...) Mais cet accord n'a pas pour autant fait oublier à Maurice l'obligation de protéger son marché intérieur à travers la détermination d'une liste de produits sensibles.

Un certain nombre de produits tels que la farine de blé, le sel, les parfums, la peinture, les portes ou fenêtres en aluminium entrent dans cette liste et bénéficieront d'une protection tarifaire. Ces produits dits sensibles sont répartis en trois catégories, selon l'ampleur de la protection douanière appliquée. Pour la première catégorie, la protection douanière est de 12 % et concerne la farine de blé et le sel.

Dans la deuxième catégorie, par contre, on dénombre les boissons sucrées sans alcool, les boissons alcoolisées, la peinture, les vernis, les parfums, les dentifrices, les savons, les produits plastiques, les structures en aluminium ou en métal (portes et fenêtres par exemple). Les droits de douane qui y seront appliqués sont de 15 %. Quant aux meubles en bois, au papier hygiénique, aux articles en cuir, aux sacs en plastique et au thé, ils font partie de la troisième catégorie de biens pour lesquels les droits de douane sont de 30 %. »

Le gouvernement estime qu'un soutien est encore nécessaire pour ces produits. Cette liste sera comprise dans la liste que la SADC compte mettre sur la table pour une protection de son marché. Ces produits représentent 15 % de l'ensemble des transactions commerciales.

Source : NDA, L'Express de Madagascar ; Passerelles Synthèse, Volume 7 - Numéro 11 ; Publié sur le web le 17 Septembre 2008

2.3 JAMAÏQUE

2.3.1 Environnement économique

La Jamaïque est une île de la mer des Caraïbes. Elle constitue un pays indépendant, faisant partie des Antilles, situé au sud de Cuba et à l'ouest de l'île Hispaniola, territoire d'Haïti et de la République dominicaine. Son économie est fortement axée sur les services, le tourisme et les revenus en provenance de l'étranger étant les ressources principales. En outre le pays tire des revenus de ses ressources en minéraux comme l'alumine et la bauxite ainsi que de l'exportation de produits agricoles: bananes et canne à sucre. Le tourisme est la source la plus importante de revenus pour le pays.

Tableau 7 – Indicateurs du commerce jamaïcain 2006 - 2007

	2006	2007	2008	2009	2010
Indicateurs de croissance	10,436	11,266	13,467	14,838	15,337
PIB (milliards USD)	2,5	1,2	0,7	0,9	2,1
PIB par habitant (USD)	3,000	4,000	4,000	5,000	5,000
Exportations de services (millions USD)	8,5	9,3	20,2	15,4	9,2

Source : FMI - World Economic Outlook Database

D'après l'Institut de Planification de la Jamaïque les exportations représenteraient 17,13 % du PIB en 2005 à prix courants et 53 % pour les importations. Le déficit de la balance commerciale s'est creusé de +28 % entre 2004 et 2005.

Tableau 8 – Commerce extérieur de la Jamaïque (Millions US\$, %)

	2002	2003	2004	2005
Exports	1 117,3	1 195,5	1 404,5	1 531,5
Evolution Exports	-8,7%	+7%	+18,0%	+9%
Imports	3 570,5	3 678,8	3 927,2	4 739,4
Evolution Imports	+2,9%	+3%	+6,8%	+20,7%

Source : Planning Institute of Jamaica

Cependant, les exportations connaissent une lente reprise lors du second trimestre 2006 (sauf pour le textile) due en partie à l'agriculture en récupération après l'ouragan Ivan (+116 % le premier trimestre 2006). Les principaux produits d'exportation sont l'aluminium (exceptionnellement en décroissance en 2006), la bauxite (+8,7 % de croissance en 2005), le sucre, la banane et le textile.

Les importations sont dominées par les carburants (passant de 535,5 M.USD les 5 premiers mois de 2005 à 703,6 M USD sur la même période en 2006), le restant étant constitué des biens de consommation et agroalimentaires.

2.3.2 Politique commerciale

La Jamaïque a libéralisé son commerce pour doper son économie. Elle a pour objectif de donner un élan à l'activité économique en réglementant les taux d'intérêts, la privatisation, en restructurant le secteur financier et en favorisant le tourisme et les activités qui s'y rapportent.

Les droits de douane ne sont pas très élevés. Des réformes tarifaires ont éliminé les barrières tarifaires. Les tarifs NPF ont atteint une moyenne de 8,6%. Néanmoins, les droits d'importation sur certains produits agricoles et biens de consommation sont très élevés pour protéger les producteurs locaux. Certaines exonérations fiscales ont également été éliminées.

Encadré 4 – Relations multilatérales - Commerce & Coopération

La Jamaïque est membre de l'OMC et du Caricom. Elle est engagée à ce titre dans l'accord de libre échange du « Caricom Single Market and Economy » (CSME signé en 1997). Par ailleurs le pays bénéficie des accords de préférence commerciale :

- US/Jamaica Bilateral Textile Agreement (BTA)
- Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBI 2) et The Enterprise for the Americas Initiatives, signés avec les Etats-Unis
- Caribcan, entre la Jamaïque et le Canada
- Canada/Jamaica Bilateral Textile Agreement (BTA)
- PetroCaribe signé avec le Venezuela
- Convention de Cotonou
- Enfin la Jamaïque est membre de l'Association des Etats de la Caraïbe (AEC).

L'accord PetroCaribe signé en juin 2005 avec le Venezuela assure un approvisionnement en pétrole avec des facilités de financement.

En tant que pays ACP, la Jamaïque participe aux négociations APE (Accord de Partenariat Economique) entre l'Union Européenne et le Cariforum. L'accord entrera en vigueur au 1er janvier 2008.

Source : Mission économique de Saint Domingue

Des infrastructures maritimes et portuaires et de transport de haut niveau, des réglementations douanières simples favorisent le développement du commerce dans le pays.

Selon l'examen des politiques commerciales par mesure de l'OMC⁶ :

Depuis le dernier examen de sa politique commerciale en 1998, la Jamaïque a poursuivi son **processus de libéralisation progressive**, en prenant notamment des mesures pour faciliter les échanges, par exemple l'application de programmes de modernisation et d'informatisation des services douaniers, qui ont réduit les délais de dédouanement. Elle a aussi cessé d'utiliser des prix de référence et a adopté la définition de la valeur transactionnelle préconisée à l'OMC pour l'évaluation en douane.

2.3.2.1 *Les droits de douane*

Les droits de douane, qui constituent une importante source de recettes pour le pays, sont aussi le principal instrument de protection à la frontière. Ils sont tous ad valorem; la moyenne simple du droit NPF est de 8,6 pour cent en 2004, contre 10,9 pour cent en 1997. Toutefois, les droits sur certains légumes ont été portés de 40 à 100 pour cent. La protection tarifaire moyenne pour les produits agricoles (définition de l'OMC) reste sensiblement plus élevée que pour les

⁶Chapitre III de l'examen des politiques commerciales de l'OMC : **Politique et pratiques commerciales – Analyse par mesure** : http://www.wto.org/French/tratop/f/tpr/f/s139-3_f.doc

produits non agricoles: 18,1 pour cent, contre 6,7 pour cent. Presque toutes les importations provenant des membres de la CARICOM entrent dans le pays en franchise de droits.

Outre les droits de douane, **certaines droits et impositions s'appliquent exclusivement aux importations, ce qui accroît considérablement la protection à la frontière.** La redevance pour opérations douanières et le droit de timbre sont appliqués aux importations. Certains produits sont frappés d'un droit de timbre additionnel perçu de façon cumulative sur la valeur en douane augmentée du droit de douane. Ainsi, les légumes passibles d'un droit de douane de 100 pour cent sont frappés d'un droit de timbre additionnel de 80 pour cent, ce qui, en raison du mode de calcul employé, aboutit à un droit d'importation cumulé de 260 pour cent. Si l'on tient compte des droits de timbre additionnels, la moyenne du droit d'importation sur les produits agricoles (définition de l'OMC) passe à 28,7 pour cent, soit un accroissement d'environ 10 points de pourcentage.

La Jamaïque a consolidé toutes ses lignes tarifaires, ce qui rend son régime commercial plus prévisible. Toutefois, l'écart entre les taux consolidés et les taux effectivement appliqués reste grand, et les taux appliqués sont supérieurs aux taux consolidés pour un certain nombre de produits, la différence allant parfois jusqu'à 20 points. Les autres droits et impositions ont été consolidés à 15 pour cent, mais plusieurs lignes tarifaires, notamment les produits agricoles, ont été consolidées à des niveaux plus élevés.

2.3.2.2 Les taxes intérieures

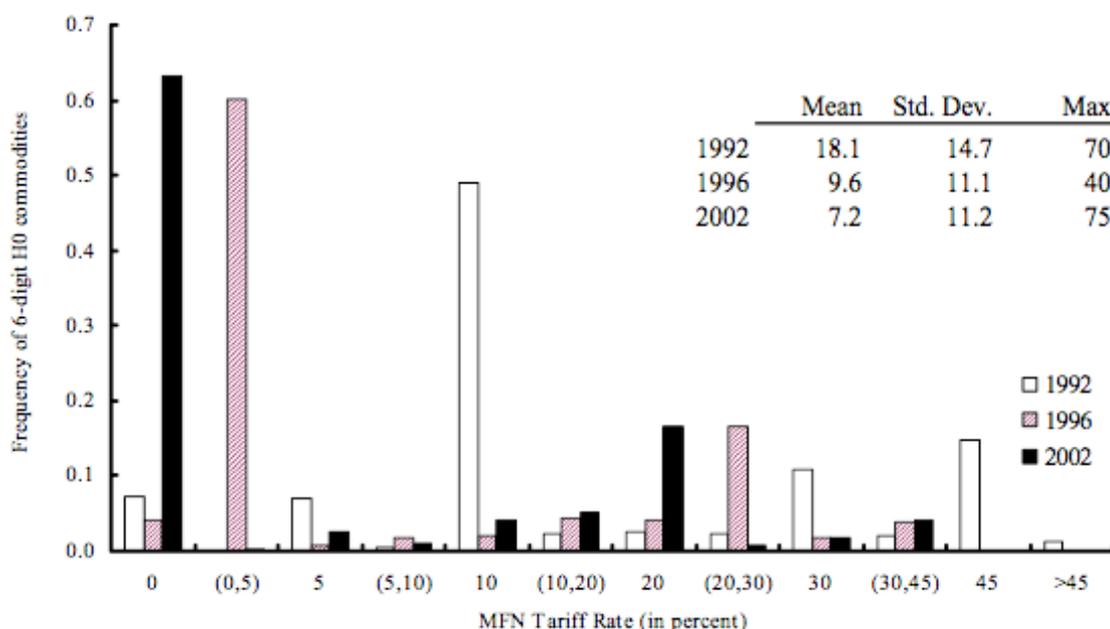
Les taxes intérieures frappent aussi bien les importations que les produits nationaux. Pour accroître les recettes publiques, certaines exemptions fiscales ont été supprimées en 2003, et un droit d'accise a été rétabli sur les cigarettes, les cigares, le tabac et ses extraits et essences.

2.3.2.3 Régime en matière d'importations et d'exportations

En 1998, la Jamaïque a mis en place une législation sur les mesures d'urgence, afin de protéger les producteurs nationaux contre les importations. En 2001, elle a imposé ses premières mesures antidumping, qui concernaient des importations de ciment Portland gris ordinaire, et en 2002, elle a imposé des droits antidumping sur les engrais inorganiques. Sa première mesure de sauvegarde, appliquée au ciment Portland gris, a été imposée à titre provisoire en 2004.

Les licences d'importation sont exigées pour les produits qui présentent un risque pour l'environnement, la santé et la sécurité. Les importations d'huiles et de graisses en provenance des pays extérieurs à la CARICOM sont soumises à des conditions particulières. La Jamaïque a adopté un nouveau système de contrôle afin de garantir la sécurité des produits alimentaires et pris des dispositions pour simplifier sa législation sanitaire et phytosanitaire. Elle participe aussi aux efforts entrepris par la CARICOM pour créer une organisation régionale de normalisation et de contrôle de la qualité.

La Jamaïque ne taxe pas les exportations. L'exportation d'un petit nombre de produits tels que les vins et spiritueux fait l'objet d'interdictions. Certains produits, notamment les principaux produits d'exportation (bauxite et sucre), nécessitent une licence d'exportation. **De nombreux programmes sont en place pour encourager la production intérieure en général ou les exportations en particulier.** Quatre d'entre eux, dont le régime des zones franches travaillant pour l'exportation, ont été notifiés à l'OMC comme source de subventions à l'exportation. Bien que le coût ou l'avantage net des incitations fiscales jamaïcaines n'ait pas été évalué, il est probable qu'elles représentent un manque à gagner considérable, ce qui est un élément important compte tenu de la situation budgétaire fragile du pays.

Encadré 5 – Jamaïque: Evolution of Import Tariffs (1992, 1996, 2002)

Source : Azim M. Sadikov, External Tariff Liberalization in CARICOM: A Commodity-Level Analysis; February 2008; IMF Working Paper No. 08/33

2.4 FIJI

2.4.1 Environnement économique

La République des îles Fidji est un pays insulaire du Pacifique Sud. Elle se compose de 322 îles (106 habitées) et de 522 îlots. Environ 87 % de sa population se concentre sur les deux îles principales de Viti Levu et Vanua Levu, qui couvrent 87 % environ de la superficie totale du pays (18.274 km²). La République a pour capitale Suva, située sur l'île principale de Viti Levu.

Il s'agit de l'une des économies les plus développées des îles du Pacifique, avec une économie dominée par l'agriculture. Les Fidji sont riches en ressources naturelles comme les mines, les forêts et le poisson et leur principale source de recettes est constituée par les exportations de sucre, qui bénéficient d'un accès spécial aux marchés de l'Union Européenne et le tourisme, même si ce dernier a été affecté par le coup d'état de 2006.

Pour autant, certains problèmes majeurs subsistent à long terme, comme le faible niveau des investissements, les lois incertaines en matière de propriété et la mauvaise gestion du budget.

Tableau 9 – Indicateurs du commerce fidjien 2006 - 2007

	2006	2007	2008	2009	2010
Indicateurs de croissance	3,167	3,324	3,783	4,054	4,380
PIB (milliards USD)	3,3	-3,1	2,5	2,0	2,9
PIB par habitant (USD)	3,000	3,000	4,000	4,000	4,000

Source : FMI - World Economic Outlook Database

2.4.2 Politique commerciale

La politique étrangère Fidjienne, traditionnellement centrée sur le Pacifique sud et les relations avec les pays de l'Union Européenne, notamment le Royaume-Uni, s'est élargie en 2004 au continent asiatique. Celui-ci est désormais un débouché important pour les produits Fidjiens et un investisseur potentiel, notamment dans le domaine du tourisme.

Le commerce et les investissements extérieurs à Fidji sont très contrôlés. La plupart des transferts (y compris les capitaux) sont soumis à l'approbation et à des limitations par le gouvernement.

Les droits de douane sont relativement bas, mais il existe de nombreuses barrières non tarifaires telles que les restrictions sur les licences d'importation, les différentes taxes à l'importation et les avantages fiscaux accordés aux exportateurs locaux.

Tableau 10 – Indicateurs du commerce extérieur fidjien 2003 – 2006

	2003	2004	2005	2006
Importations de biens (millions USD)	1064	1286	1462	1640
Exportations de biens (millions USD)	679	653	698	713
Importations de services (millions USD)	397	486	525	542
Exportations de services (millions USD)	614	688	810	774
Balance commerciale (hors services) (millions USD)	-385	-633	-764	-927
Balance des transactions courantes (millions USD)	-95	-370	-396	-709
Commerce extérieur (en % du PIB)	128	124	128	n.c.
Exportations des biens et services (en % du PIB)	68	70	73	n.c.
Importations de biens et services (en % du PIB)	60	54	55	n.c.

Source : Banque mondiale - World Development Indicators

2.4.2.1 *Accès au marché*

Au cours des années 70 et 80, une série de restrictions, tant quantitatives que tarifaires, ont été appliquées aux échanges pour protéger les secteurs de substitution aux importations aux Fidji. Le premier pas a consisté à démanteler le système introduit en 1989, lorsque les contrôles sur les licences d'importation ont été supprimés sur 34 produits alimentaires. Lors de leur accession à l'OMC en 1996, les Fidji ont préféré opter pour des protections à des niveaux plafonds plutôt que pour une tarification.

D'ici 1994, toutes les licences sur les produits agricoles ont été supprimées et remplacées par des droits de douane. À cette époque, la plupart des protections non tarifaires étaient établies à 10 pour cent et la plupart des droits de protection à 20 pour cent. Le riz blanc était une exception, avec un droit de protection de 40 pour cent.

La structure tarifaire a été simplifiée et réduite dans les budgets nationaux qui ont suivi. En 1999, le droit de douane ad valorem maximum, était de 27 pour cent. Le nombre des tranches tarifaires a également diminué, passant de 7 à 4 dans le budget de 1999 (0 percent, 3 percent, 10 percent et 27 percent). Depuis 1992, toutes les importations ont été soumises à une taxe sur la valeur ajoutée de 10 pour cent.

Ces dernières années, on a assisté à un certain recul du niveau des droits, en réaction à la pression des fabricants locaux. Dans le budget de 1998, les droits de protection sur de nombreux produits fabriqués dans le pays ont augmenté de 35 %. Le niveau général actuel des droits était de 27 %.

On a également assisté à retour des licences d'importation. Elles ont été utilisées comme moyen de favoriser la participation des entreprises Fidjiennes. Cette mesure discriminatoire n'était pas compatible avec les engagements pris par les Fidji à l'OMC.

2.4.2.2 Subventions à l'exportation

Les Fidji n'ont jamais utilisé les subventions aux exportations comme instrument principal de soutien mais elles n'ont jamais pris d'engagement pour réduire ces subventions. Le Fiji Islands Trade and Investment Board (FITB) a offert, depuis le début des années 90, des incitations fiscales internes aux entreprises axées vers les exportations.

Dans le budget de 1996, les entreprises produisant des produits agricoles primaires, destinés à l'exportation, pourront bénéficier d'incitations aux exportations pendant 13 ans, période qui pourra être encore prolongée de cinq ans. En janvier 2002, le FITB a publié une nouvelle série d'incitations pour investir aux Fidji, prévoyant que les entreprises orientées vers les exportations pourraient bénéficier de déductions fiscales.

2.4.2.3 Zone de libre échange

Les Fidji ont participé de manière active aux efforts d'intégration régionale, qui ont vu le jour en 1981 avec l'Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud (SPARTECA). Le SPARTECA est un accord préférentiel non réciproque entre les Pays insulaires membres du Forum d'un côté et l'Australie et la Nouvelle-Zélande de l'autre côté. Certains produits peuvent entrer en franchise de droits sur le marché australien et néo-zélandais, sans restrictions quantitatives.

En 1996, ils ont rejoint le Groupe de pays mélanésiens fer de lance, un accord commercial conclu entre la Papouasie-Nouvelle-Guinée, les îles Salomon, Vanuatu et les Fidji. Le Groupe des pays mélanésiens fer de lance permet l'accès en franchise de droits sur ces marchés, pour plus de 150 articles. En 1998, les Fidji ont conclu un accord commercial avec les Tonga, qui donnent un accès réciproque en franchise de droits à environ 50 articles. Le sucre des Fidji, les oignons et la vanille des Tonga sont couverts par l'accord.

Les Fidji ont stimulé la création d'une zone de libre échange entre les Pays insulaires du Pacifique. La plupart des avantages devraient concerner l'économie Fidjienne, beaucoup plus diversifiée, dont la structure tarifaire est dans l'ensemble plus faible.

Les Fidji ont signé l'Accord de Cotonou, conclu entre l'Union européenne et les États ACP en l'an 2000, en prolongement de la Convention de Lomé, jusqu'en 2007. L'Union européenne a obtenu une dérogation de l'OMC pour la prolongation de l'accord de Lomé. À partir de 2007, les échanges préférentiels entre les états ACP et l'UE seront réciproques, au titre d'un accord de libre-échange.

Enfin, les Fidji sont signataires du GATT, depuis novembre 1993 et membre à part entière de l'OMC, depuis janvier 1996. Le premier Examen des politiques commerciales a eu lieu en 1997, et l'on envisage maintenant d'en effectuer un deuxième.

2.5 REUNION ET MARTINIQUE

2.5.1 Environnement économique

2.5.1.1 L'île de La Réunion

Située dans l'océan Indien, à 800 km à l'est de Madagascar, **l'île de La Réunion**, au climat tropical, constitue, avec les îles Maurice et Rodrigues, l'archipel des Mascareignes.

D'une superficie totale de 2512 kilomètres carrés, l'île est bordée par 210 kilomètres de côtes, pour l'essentiel inhospitalières, si ce n'est les 25 kilomètres de plage de sable blanc corallien et 14 km de sable noir, situées à l'Ouest.

Le PIB a connu au cours des dernières décennies une très forte croissance qui s'est accentuée après 1986 du fait de la défiscalisation. Après une période plus récente, marquée par un certain ralentissement, elle reste encore importante. Le produit intérieur brut a augmenté de 39,6% en valeur. Néanmoins le PIB par habitant reste encore à un niveau deux fois inférieur à son niveau moyen européen.

Si la filière canne-sucre-rhum-bagasse demeure toujours aujourd'hui une activité essentielle, les activités de diversification connaissent désormais une croissance continue. En effet, le secteur des services prend une importance croissante, près des trois quarts de la population active travaillent désormais dans le tertiaire, notamment dans les services et le commerce. Les activités de diversification qui ont émergé ces dernières années dans le secteur agricole concernent la production légumière et fruitière, les cultures secondaires d'exportation (géranium, vanille, tabac ...) et la filière viande-lait.

Au plan industriel, l'essor a surtout bénéficié aux industries agro-alimentaires et à la construction. Les activités dans ces secteurs bénéficient d'atouts incontestables : l'importance du marché intérieur, des soutiens publics importants dans le logement et, par le biais de programmes structurels, dans les travaux publics (routes, infrastructures ...), une protection des productions locales contre la concurrence (octroi de mer).

Le tourisme est en nette progression (un tourisme haut de gamme dans l'Ouest, un tourisme de découverte dans les Hauts, un tourisme populaire de clientèle locale).

Enfin le secteur du haut tertiaire, notamment la vente de services au travers du développement des formations, l'ingénierie et les bureaux d'études, offre de fortes potentialités liées aux besoins de l'économie générale de la zone.

2.5.1.2 La Martinique

La Martinique est une région monodépartementale. L'île est divisée en 4 arrondissements, 34 communes et 45 cantons. Elle constitue avec la Guadeloupe, et la Guyane située sur le continent Américain au nord de l'Amérique du Sud, les départements français d'Amérique (DFA).

La région de la Martinique est également une des régions ultrapériphériques de l'Union européenne. Comparée aux autres Etats de la Caraïbe, la Martinique est très développée. L'espérance de vie est élevée, le PIB par habitant, de 14 823 euros, trois fois supérieur à celui de Sainte-Lucie et quatre fois à celui de la Dominique, les deux îles voisines. Pourtant, replacés dans un contexte français, ces chiffres sont moins impressionnants : en 2000, le PIB par habitant en Martinique ne représente que 63,6% du niveau national.

Le **tourisme**, avec 11 000 emplois, est devenu plus important que l'agriculture, le secteur tertiaire en général contribue à 83% du PIB et l'industrie à 11%.

L'agriculture et la pêche⁷ sont les deux activités traditionnelles de l'île, importantes pour son équilibre social et territorial. Elles ne contribuent plus que pour une faible part à la formation de la valeur ajoutée totale (3,5%).

La pêche locale n'assure qu'un tiers de la consommation intérieure, avec des coûts de production élevés. Dans l'agriculture se côtoient deux types d'exploitations : les exploitations agro-industrielles traditionnelles (banane et canne) et la petite exploitation vivrière. Après la crise du sucre, la canne est destinée aux seuls besoins locaux en sucre et à la transformation en rhum. Seule la banane reste intégrée dans le circuit mondial, soutenue par la préférence communautaire. La banane représente 13% de la valeur des exportations martiniquaises.

La **sous-représentation industrielle** en Martinique est une caractéristique des petites économies au marché intérieur étroit, et qui ne bénéficient pas de ressources naturelles justifiant une spécialisation à l'exportation. La Martinique ne dispose pas, dans son sol, de pétrole comme Trinidad ou de bauxite comme le Surinam.

Le tissu industriel privé se limite essentiellement à des activités de substitution aux importations, dans la mesure où le potentiel du marché intérieur garantit une implantation rentable. Il est essentiellement composé d'entreprises petites et moyennes. Seules les entreprises disposant d'un statut d'intérêt public comme l'énergie électrique, l'eau et le raffinage atteignent une taille supérieure.

Le **commerce** une branche essentielle de l'activité privée de la Martinique, en termes de création de valeur ajoutée (13%), d'emploi (12,6%) et en nombre d'établissements (7 700 fin 2001), mais de taille réduite, puisque moins d'un établissement sur 10 emploie plus de 5 salariés. La productivité apparente (53 900 euros par salarié) comme les profits dégagés (le taux d'excédent brut d'exploitation est de 35%) sont en-dessous de la moyenne des branches marchandes.

Il est dominé par le commerce de détail (62% des établissements), et plus particulièrement le « petit commerce » sans salarié. Le commerce de gros est dominé par le commerce inter-industriel (48% des établissements). Une entreprise sur sept est spécialisée dans l'automobile, qui comprend, en plus de la vente, l'entretien et la réparation, le commerce des pièces détachées et la distribution de carburants.

2.5.2 Politique commerciale

La Réunion et la Martinique sont considérées comme des régions ultrapériphériques⁸ de l'Europe au même titre que les Açores, les Canaries, Madère et les deux autres DOM français (Guadeloupe, Guyane).

Ce concept regroupe donc des collectivités, placées sous la souveraineté de trois États (le Portugal, l'Espagne et la France), qui ont des statuts constitutionnels différents, mais sont toutes des régions d'objectif 1⁹ au sens du droit communautaire.

Le traité européen reconnaît à ces régions ultrapériphériques des spécificités dans les domaines notamment des politiques douanières et commerciales, de la politique fiscale, des zones franches, de l'agriculture et de la pêche, des conditions d'approvisionnement en matières premières et en biens de consommation de première nécessité, des aides d'Etat et des conditions d'accès aux fonds européens.

⁷ INSEE Martinique - L'économie martiniquaise au passage de 2000 - Juin 2005 .

⁸ La notion de région ultrapériphérique évoquée dans la déclaration n° 26, adoptée le 7 février 1992 dans le cadre de l'acte final de la Conférence intergouvernementale de Maastricht, a été consacrée, dans le corps du traité sur l'Union par le nouvel article 299 § 2.

⁹ Cet objectif s'applique aux régions les plus pauvres de l'union européenne dont le PIB est inférieur à 75 % de la moyenne communautaire

La Martinique et la Réunion disposent ainsi d'incitations financières et de dispositifs dérogatoires du droit commun liés au statut de DOM et d'un statut fiscal particulier.

Le dispositif de défiscalisation (Loi Paul) se traduit par des déductions ou des réductions d'impôt favorables à l'investissement.

2.5.2.1 Abattement de l'impôt sur les revenus et sur les sociétés

Les entreprises bénéficient de certains avantages fiscaux :

- exonération totale ou partielle de l'impôt sur les sociétés pendant 10 ans, sur agrément préalable, pour les sociétés nouvelles constituées avant le 31/12/2001 et celles créant une activité nouvelle
- abattement de 33,3 % sur les résultats pour les entreprises soumises à l'IS exploitant une activité appartenant aux secteurs de l'agriculture, industrie, hôtellerie, tourisme, pêche, énergies nouvelles, bâtiment et travaux publics, transport, artisanat, audiovisuel, cinéma
- exonération de TVA pour les transports maritimes dans les limites de chacun de DOM et les importations et ventes de produits de fabrication locale analogues.

De plus, les entreprises de la Réunion peuvent bénéficier de mesures d'allègements spécifiques lorsqu'elles sont implantées dans les zones à fiscalité privilégiée (ZFU, ZRU, TRDP).

2.5.2.2 Régime spécifique de TVA¹⁰

En matière de fiscalité, les départements d'outre-mer sont exclus du champ d'application du régime commun de taxe sur la valeur ajoutée. Cette directive permet l'application dans les DOM de taux de TVA différents de ceux qui s'appliquent sur le territoire métropolitain.

La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est applicable dans les départements de la Martinique et de La Réunion dans les mêmes conditions que sur le territoire métropolitain (article 294-1 du code général des impôts). Ces départements bénéficient de mesures d'allègement consistant dans l'application de taux particuliers de la TVA et de régimes d'exonération.

Ces départements d'outre-mer¹¹ sont, au même titre que les pays tiers, considérés comme territoire d'exportation par rapport à la France métropolitaine et par rapport au autres États membres de l'Union européenne.

Tableau 11 – Rappel taux de TVA¹² dans les DOM

	Taux de TVA
Taux normal	8,5 %
Taux réduit	2,1 %
Publications de presse	1,05 %

Source : www.douane.gouv.fr

¹⁰ Données issues du Bureau F1-Fiscalité, transports et politiques fiscales communautaires

¹¹ Les départements de la Guadeloupe et de la Martinique forment un territoire fiscal unique. Les départements de la Réunion et de la Guyane constituent un territoire d'exportation entre eux et par rapport aux départements de la Guadeloupe et de la Martinique

¹² Le champ d'application de ces taux est identique à celui de la métropole.

De plus, les départements d'outre-mer bénéficient des exonérations particulières de TVA concernant les opérations visées à l'article 295 du code général des impôts dans les conditions précisées par ce même article.

Sont exonérées de TVA les importations des produits et matières premières suivants :

- Les importations de riz à La Réunion
- Les matériels d'équipement destinés à l'industrie hôtelière et touristique
- Les produits, matériaux de construction, engrais et outillages industriels
- Les importations de produits pétroliers

En outre, afin de favoriser le développement économique et social de ces départements, un dispositif de soutien à l'investissement comportant des allègements dont la nature diffère en fonction la qualité des investisseurs et de leur régime fiscal a été instauré.

2.5.2.3 Fiscalité spéciale pour les DOM : l'octroi de mer

Il est, de plus, perçu dans tous les DOM une taxe appelée « **octroi de mer** » pour certains produits qui sont fabriqués localement dont les taux sont fixés par les Conseils Généraux. Par rapport aux taux d'imposition appliqués aux produits similaires ne provenant pas des départements français d'outre-mer, le différentiel maximum de taxation autorisé est, selon les produits et le département d'outre-mer concerné, de 10, 20 ou 30 points de pourcentage.

L'octroi de mer est une taxe indirecte créée à l'époque coloniale, et maintenue après la départementalisation, qui, jusqu'alors, n'était applicable qu'à la production introduite dans chacun de ces départements, à l'exclusion de la production locale. Par ailleurs et pour permettre le développement économique et social de ces régions, certains produits introduits étaient exonérés de cette taxe qui, compte tenu de ces éléments, constituait une discrimination fiscale à l'égard de l'article 95 (nouvel article 90) du traité, et un obstacle à la libre circulation des marchandises au regard des dispositions des articles 9 (nouvel article 23) et suivants.

La décision du Conseil du 22 décembre 1989 relative au régime de l'octroi de mer dans les départements français d'outre-mer s'inscrit d'abord dans une démarche d'intégration, dans la mesure où son article premier dispose que les autorités françaises doivent prendre, d'ici au 31 décembre 1992, les mesures nécessaires pour que l'octroi de mer soit applicable indistinctement aux produits introduits et aux produits obtenus dans les départements d'outre-mer.

Le souci de prendre en compte la réalité régionale se traduit, cependant, par une logique de différenciation qui conduit le Conseil à prévoir un dispositif de soutien et de promotion de l'activité économique dans ces départements. Ainsi l'article 2 § 3 de la décision précise que les autorités locales peuvent, avec l'accord de la Commission, exonérer les activités locales totalement ou partiellement de la taxe d'octroi de mer, selon les besoins économiques. Cette mesure spécifique est précisément encadrée. Au plan de leur finalité, les exonérations doivent contribuer à la promotion ou au maintien d'une activité économique dans les départements d'outre-mer et s'insérer dans la stratégie de développement économique et social de chaque département.

Les exonérations doivent être notifiées à la Commission en vue de leur approbation. Elles ne doivent pas altérer les conditions de l'échange dans une mesure contraire à l'intérêt commun. Enfin, la possibilité d'exonération est limitée dans le temps à dix ans au maximum. Ce dispositif est soumis à une double évaluation, l'une à mi-parcours, l'autre un an avant la fin de la période décennale pour « apprécier l'incidence des mesures prises sur l'économie des départements d'outre-mer et leur contribution à la promotion ou au maintien des activités économiques locales ».

(Source : Les Outre-mer entre décentralisation, intégration européenne et mondialisation, Ecole nationale d'administration, Revue française d'administration publique)

2.5.2.4 Mesures spécifiques applicables aux RUP

Les RUP sont intégrées à l'Objectif 1 des fonds structurels (régions en retard de développement).

A ce titre, elles se sont vues allouer, pour la période 2000-2006, un montant de 7,671 milliards d'euros dans le cadre des Fonds structurels. Les programmes spécifiquement conçus pour ces régions - POSEIDOM pour les Départements d'outre-mer français (1989), POSEICAN pour les îles Canaries (1991) et POSEIMA pour les Açores et Madère (1991) constituent le fil conducteur de la politique à l'égard des RUP.

Ils focalisent leurs efforts sur l'amélioration des infrastructures, la promotion des secteurs productifs générateurs d'emplois et sur le développement des ressources humaines. De nombreuses autres initiatives existent également, qui tiennent compte des handicaps (éloignement, insularité, compétitivité réduite) de ces régions.

De plus, la Loi d'Orientation pour l'Outre Mer a introduit un nouveau dispositif visant au développement économique, à l'aménagement du territoire, à la création d'emplois. Ces aides prennent notamment la forme d'exonérations de charges, de création d'allocations nouvelles et de moratoire de dettes.

Tableau 12 –Aides d'État à finalité régionale et horizontale

Référence	Adoption	Titre de l'aide
N 107/2004	27/05/2004	Régime d'octroi de mer dans les départements d'outre-mer
N 95/2004	06/07/2004	Cinéma (soutien à la production cinématographique dans les DOM)
N 758/2006	13/06/2007	Régime de capital risque dans les DOM: Sociétés de capital risque et fonds d'investissements
N 530/2006	27/06/2007	Taux d'accise réduit sur le rhum "traditionnel" produit dans le département d'outre mer
N 522/2006	18/07/2007	Loi de programme pour l'Outre-mer - Aides fiscales à l'investissement
N 524/2006	18/07/2007	Déductibilité de la TVA sur certains produits exonérés
N 529/2006	18/07/2007	Octroi de mer
N 540/2006	18/07/2007	Contrat d'accès à l'emploi (CAE-DOM)
N 542/2006	18/07/2007	Dispositif d'exonération des cotisations patronales de sécurité sociale dans le secteur marchand
N 559/2006	18/07/2007	Abattement d'un tiers sur les résultats provenant d'exploitations situées dans les départements d'outre-mer
N 560/2006	18/07/2007	Non application des taux majorés de taxe sur les salaires dans les DOM et taxation réduite des rémunérations versées dans les DOM
N 627/2006	18/07/2007	Fonds de garantie "Fonds DOM"
N 667/2006	18/07/2007	Soutien à l'emploi des jeunes diplômés (SEJD)
N 668/2006	18/07/2007	Prime à la création d'emploi
N 359/2004	09/12/2004	Martinique : France Martinique 2000-2006- Bonification d'intérêts - Modification du régime N 378/2000
N 421/2005	07/10/2005	Martinique : France Martinique 2000-2006- Bonification d'intérêts - 2ème modification du régime N 378/2000
N 202/2004	24/10/2005	Martinique : Souscription aux sociétés de capital investissement - Régime cadre de la Martinique
N 549/2003	30/11/2004	Ile de la Réunion : Modification du régime N 324/2000- Intervention en faveur de la maîtrise de l'énergie et du développement des énergies renouvelables

Tableau 13 – Aides d'État dans le secteur de l'agriculture

Référence	Adoption	Titre de l'aide
N 550/a/2006	08/02/2007	Allègement des cotisations et contributions des exploitants agricoles non salariés dans les départements d'Outre-mer (DOM)
N 165/2005	27/04/2006	Aides provisoires aux productions animales des départements d'outre mer
NN 40/2004	06/09/2005	Aides en faveur des groupements de producteurs de bananes (Guadeloupe et Martinique)

3 LA PROTECTION DES INDUSTRIES LOCALES

3.1 HISTORIQUE DE LA TAXE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

La réforme fiscale de la TVA engagée le 1er janvier 1998 s'est traduite corrélativement par la suppression de deux taxes douanières, la taxe nouvelle de protection sociale (TNPS) et le droit fiscal d'entrée (DFE).

Cette réforme fiscale d'ampleur, inscrite dans le cadre de la modernisation de la fiscalité polynésienne, a été mise en œuvre par le gouvernement local, par étape annuelle et à pression fiscale constante sur une période de cinq ans.

Toutefois, le démantèlement progressif de la barrière douanière induisait un avantage fiscal certain pour les produits importés concurrençant les fabrications locales. Aussi, afin d'éviter que les entreprises polynésiennes ne subissent trop fortement les effets de la concurrence des produits importés, la délibération n°97-194 APF du 24 octobre 1997 modifiée a institué une taxe de développement local à l'importation (TDL) dont l'objet est de préserver l'écart de compétitivité existant entre produits locaux et produits importés avant l'abaissement des barrières douanières.

Cette taxe se justifiait d'autant mieux que la protection fiscale dont bénéficiaient jusqu'alors les entreprises polynésiennes était supprimée puisqu'elles étaient exonérées, avant l'introduction de la TVA, du DFE pour les matériaux importés destinés à la transformation. La suppression du DFE allait donc de facto pénaliser indubitablement l'industrie locale qui ne pouvait pas s'aligner sur ses concurrents extérieurs qui opèrent sur des marchés plus importants et réalisent des économies d'échelle impossibles à obtenir sur place.

Il convient, par ailleurs de signaler que les produits importés de la zone non européenne ont bénéficié depuis 1998 de 2 allègements fiscaux du droit de douane, sans relèvement de la TDL.

C'est dans ce contexte, qu'au 1er janvier 1998 la TDL a été fixée à 1% de la valeur coût assurance fret (CAF) afin de compenser les 5% de suppression de la TNPS. Son taux a été porté au 1er janvier 1999 à 2% avec la disparition totale de la TNPS.

Au 1er janvier 2000, le démantèlement par tiers du DFE a nécessité la mise en place de taux de TDL adéquats. Pour ce faire, le service du développement de l'industrie et des métiers a déterminé une formule de calcul de référence qui consiste en l'affectation aux différents taux de DFE existants d'un coefficient moyen évalué à 0,82, auquel s'ajoutent deux points de TDL correspondants à la suppression de la TNPS. En tout état de cause, la formule de calcul s'établit comme suit : (Taux de DFE 1999 X 82%)+2% avec toutefois des aménagements possibles pour certains produits (exemple des produits de l'artisanat). Ce mode de calcul a en fait réduit le niveau de protection : par exemple, les boissons aux fruits importées, qui étaient soumises à une taxation de 32% (22% au titre du Droit Fiscal d'Entrée, et 10% au titre de la Taxe Nouvelle de Solidarité), se sont trouvées, suite à la réforme, taxées à 20% au titre de la TDL.

Dans la continuité du principe de compensation retenu, l'assiette de calcul de la TDL est également modifiée au 1er janvier 2000 puisque le droit de douane y est désormais inclus, à l'instar de l'assiette du DFE qui comprenait la valeur CAF et le droit de douane. Dans le même

temps, il convient de noter que l'ensemble des produits importés ont bénéficié d'un avantage fiscal notable par l'écrêtement du taux de droit de douane de 30% à 20% au 1er janvier 2000, puis à 15% l'année suivante.

Sur le plan technique, la TDL s'applique à une liste de produits, répertoriés par positions tarifaires. Elle concerne pour l'année 2007, 164 codifications tarifaires et représente 4% des importations en valeurs et 1,9 milliards de francs CFP en recettes. Les taux, correspondant aux anciens taux de DFE, se ventilent aujourd'hui comme suit :

DFE de référence	0%	9%	22%	31%	43%	60%	-	100%
Taux TDL	2%	9%	20%	27%	37%	51%	60%	82%
Nombre de positions douanières en 2007	3	14	49	14	50	3	1	30

La TDL est par la suite devenue une sorte de mécanisme de protection que les industriels ont demandé aux gouvernements d'instaurer à chaque fois qu'il leur est apparu que la production d'un nouveau produit requérait une protection contre les concurrents importés pour en assurer la rentabilité.

Aujourd'hui la TDL concerne 172 « positions tarifaires » de produits importés en Polynésie Française.

Le poids de la TDL se situe de manière assez constante à environ 4% du montant total des droits et taxes liquidés à l'importation, et entre 28 et 30% de la valeur CAF des marchandises importées qui y sont assujetties.

Compte tenu des multiplicateurs variés qui permettent de passer de la valeur CAF d'un produit à son Prix de Vente au Détail, il n'est pas possible de calculer de manière crédible l'impact de la TDL sur le niveau des prix à la consommation. En première approximation, cependant, il serait autour de 1% des prix de détail.

Comme nous le verrons plus loin, le procès qui est fait à la TDL de pousser les prix vers le haut est largement exagéré, et pour un certain nombre de produits, infondé.

3.2 PRINCIPLE ET METHODES DE PROTECTION DES INDUSTRIES LOCALES

La question de la protection des industries locales contre les produits importés est résumée par la proposition suivante :

Vaut-il mieux créer ou préserver des emplois locaux à fabriquer localement des produits éventuellement plus chers pour les utilisateurs ou les consommateurs ? ou bien est-il préférable de laisser les consommateurs et utilisateurs choisir librement des produits importés, et l'économie créer les emplois dans les secteurs où notre compétitivité est la meilleure par rapport au reste du monde ?

A cette question, nous avons répondu que pour la Polynésie Française, les seuls secteurs d'activité où sa compétitivité était meilleure que dans d'autres pays du monde étaient ceux où les produits sont « uniques », à savoir le tourisme, les produits dérivés du « tiare Tahiti », les produits culturels polynésiens (mais le marché pour ces produits culturels est faible), et dans une certaine mesure la perle.

Pour le reste, la compétitivité par rapport au reste du monde est faible, en raison notamment du faible ratio niveau de formation / niveau de salaire moyen de la main d'oeuvre, qui s'ajoute à l'extrême isolement géographique de la Polynésie française.

3.2.1 Le principe d'une protection des industries locales est-il défendable ?

Le principe d'une protection des industries locales serait indéfendable si l'on pouvait prouver que les emplois supprimés par la suppression de la protection seraient remplacés par des emplois dans d'autres activités qui n'ont pas besoin d'être protégées.

Aujourd'hui, même si certains économistes s'avancent à le prétendre, ils ne détiennent aucune preuve qu'un tel mouvement est possible, encore moins qu'un tel mouvement serait « automatique ».

Une illustration courante de cet état d'esprit est l'idée que si nous n'avions pas de TDL, nous aurions des produits moins coûteux, notre tourisme serait moins cher, plus dynamique, et créerait plus d'emplois. La réalité est certainement plus complexe, et appelle d'autres réponses à d'autres questions, notamment sur :

- La répercussion d'une baisse du taux de la TDL sur les prix de vente au détail des produits importés
- L'élasticité de la demande touristique par rapport au prix des prestations.

En réalité, ce pari que la suppression d'emplois « industriels » locaux serait compensée, dans un avenir non précisé, par la création d'emplois dans d'autres secteurs de l'économie, mène à une politique économique risquée, d'autant plus dangereuse que nous nous trouvons dans un contexte de contraction de l'économie mondiale.

Si l'on considère que la protection apportée par la TDL protège les emplois industriels concernés, aujourd'hui, dans les secteurs étudiés, elle permet de maintenir directement 1230 emplois salariés, dont :

- Charcuterie : 200
- Boissons : 480
- Menuiserie métallique : 150
- Construction Navale : 150
- Cosmétiques : 50
- Plastique : 200

Les emplois directement induits (par exemple les producteurs de porc pour la charcuterie, d'ananas pour l'usine de jus de fruits, etc), c'est-à-dire les emplois des fournisseurs locaux qui n'existeraient pas sans ces industries, peuvent être évalués entre 350 et 400.

Si l'on étend ce calcul proportionnellement aux autres secteurs protégés, **environ 3 200 emplois des industries et de leurs fournisseurs locaux seraient protégés par la TDL.**

En réalité, pour certaines entreprises, comme on le verra par la suite, la TDL n'est pas nécessairement l'élément déterminant de la protection. L'élément essentiel de la protection peut être :

- L'interdiction d'importer (jambon, saucisses, jus d'ananas, etc),
- Une contrainte technique (menuiseries aluminium),
- Une position dominante (bière).
- Une contrainte réglementaire liée à l'hygiène (yaourts, produits soumis à des DLC faibles)

La protection, enfin, peut créer des effets d'aubaine, en permettant à un producteur local de fixer son prix de vente à un niveau plus élevé que son coût réel (on peut observer aussi que les

importateurs bénéficient de cet effet lorsqu'ils ajustent leur prix de vente sur celui du producteur local).

Faut-il accorder une protection par la TDL à chaque nouveau produit qu'un industriel veut substituer à un produit importé ?

Il n'y a pas de réponse « a priori » à cette question : à l'évidence, le mécanisme de protection n'atteint le maximum de son efficacité que dans le cadre d'une politique économique de développement de filières prioritaires ou stratégiques.

Le choix des filières les plus propices au développement économique de la Polynésie française est une question qui déborde largement le cadre de l'étude sur la TDL. Selon les options politiques en présence, on peut évidemment penser aux problèmes de la sécurité alimentaire ou de l'indépendance énergétique. Dans le cadre de la maximisation de la croissance, on choisira les filières potentiellement les plus compétitives sur le marché mondial. Si l'on veut être cohérent sur une politique de développement touristique, on pourrait s'interroger sur le soutien à d'autres filières en fonction de leur impact environnemental. On peut aussi intégrer, si l'on raisonne en termes de réchauffement planétaire, l'impact des choix économiques sur les transports maritimes, aériens et terrestres, fortement producteurs de gaz à effets de serre, etc.

Comme on l'a vu dans le chapitre 2 consacré à la revue des pratiques de protection dans les autres économies insulaires, il est courant d'y protéger les filières stratégiques. Les petites économies isolées ne peuvent pas se payer le luxe de laisser le « marché » décider à quelle sauce elles seront mangées.

3.2.2 La protection par des interdictions d'importer est-elle plus efficace ?

Une des alternatives à la TDL est l'interdiction d'importer. Un certain nombre de produits sont aujourd'hui interdits à l'importation, de manière à protéger les producteurs locaux. Parmi ceux-ci, les produits suivants, qui sont relatifs aux secteurs pris en compte dans la présente étude :

- Viandes de l'espèce porcine salées ou en saumure, séchées ou fumées
- Poissons, filets et autres chairs de poissons
- Saucisses des types "Strasbourg, Francfort, Vienne, Toulouse, Montbéliard, Morteau, chipolata et crépinette
- Saucissons cuits des types "saucisson à l'ail, mortadelle et cervelas »
- Jambons et épaules du genre "jambons de Paris" ou "jambons blancs" présentés en boîtes métalliques hermétiquement fermées d'un poids unitaire supérieur à 500 grammes ou présentés autrement qu'en boîtes métalliques,
- Préparations et conserves de viandes de l'espèce porcine saumurées, présentées en boîtes métalliques hermétiquement fermées d'un poids unitaire supérieur à 500 grammes ou autrement présentées
- Ananas préparés ou conservés sans alcool
- Jus d'ananas, boissons et mélanges de jus contenant du jus d'ananas
- Jus de fruits de nono, boissons et mélanges de jus contenant du jus de fruits de nono
- Concentrés, extraits et autres produits à base de fruits tropicaux ou d'agrumes d'origine hors UE
- Eau de javel, savons ordinaires, lessives liquides pour le lavage de la vaisselle et assouplissants pour les textiles

Cette mesure permet aujourd'hui à des producteurs locaux de prospérer, là où, à l'évidence, ils n'existeraient pas sans cette protection, ou sans une protection tarifaire comme la TDL. Il faut cependant s'interroger sur les effets en termes de qualité et de prix : sans compétition avec les producteurs extérieurs, les producteurs locaux pourraient avoir tendance à ne plus innover, à ne plus chercher des gains de productivité, et à gonfler leurs prix de vente.

Pour dynamiser le secteur protégé par une interdiction d'importation, il importe qu'il y ait plusieurs producteurs locaux se faisant concurrence, mais il n'est pas toujours facile de détecter ou d'empêcher les ententes.

Cette remarque vaut aussi pour les producteurs locaux protégés par une TDL et qu'aucune importation ne concurrence : eaux de source, menuiseries métalliques...

Les entreprises protégées par la TDL sont cependant tenues de déposer leurs prix (coût de production et prix de vente) au service des Affaires Economiques. Cette disposition limite les possibles abus, mais elle a été un peu détournée par des déclarations initiales si élevées que plusieurs années plus tard le prix déclaré n'a jamais été dépassé (et en réalité jamais atteint dans les faits).

Le système de déclaration de prix par les producteurs concernés dans le cadre des PPN (Produits de Première Nécessité, dont les marges commerciales sont limitées en valeur), et des PGC (Produits de Grande Consommation, dont les marges de commercialisation sont limitées en pourcentage) permet de limiter la dérive des prix.

En conclusion, on peut dire que cette technique de protection des producteurs locaux est très efficace, mais comporte plus de risques que la TDL en termes d'abus de position dominante par les producteurs locaux.

3.2.3 La protection par des quotas d'importation est-elle plus efficace ?

La politique de protection des producteurs locaux par l'introduction de quotas d'importation concerne aujourd'hui essentiellement des productions agricoles à caractère cyclique ou irrégulier :

- Viande de porc, poules pondeuses, poulets de chair ;
- Fruits et légumes, fleurs coupées ;

En ce qui concerne la filière porc / charcuterie, la protection supplémentaire apportée par ces quotas permet aux entreprises de charcuterie industrielle d'amortir en partie les coûts d'approvisionnement en carcasses locales, qui sont 3 fois plus coûteuses que les carcasses importées.

Paradoxalement, les importations d'aliments sont frappées d'une TDL qui renchérit le coût de production des porcs locaux !

L'ensemble de ces protections permet la survie, en Polynésie française, d'une série d'entreprises, depuis les producteurs d'aliments jusqu'aux charcuteries industrielles, en passant par les producteurs de porcs et l'abattoir. Si l'on supprimait cette filière assez protégée, comment reconverter les 300 salariés qui en tirent aujourd'hui un revenu ?

Il serait utile de suivre l'évolution des prix à la consommation des produits charcutiers, et de les comparer avec les prix de ces produits dans les pays voisins et en Europe.

En ce qui concerne les fruits et légumes, il n'y a pas d'alternative à la pratique de quotas fixés en fonction des productions locales, qui sont par nature saisonnières.

Si le fonctionnement de la « Conférence agricole » fait souvent l'objet de critiques, tout système qui serait amené à la remplacer et à l'améliorer subira probablement les mêmes critiques, parce qu'il sera confronté aux mêmes problèmes d'évaluation d'un futur incertain : quelle demande, quels stocks, quelle production, quelles qualités ?

Dans son principe, la protection par quotas d'importation « saisonniers » est de même nature que l'interdiction d'importer, elle laisse le champ libre aux producteurs locaux, pour une période certes limitée, de mener leur politique de commercialisation sans être en concurrence avec le monde extérieur.

3.2.4 La protection par des subventions aux producteurs locaux est-elle plus efficace ?

Évidemment, au lieu de pénaliser les produits importés, le Pays pourrait tout aussi bien favoriser les producteurs locaux par toutes sortes de subventions, déclarées ou déguisées (par exemple, par des défiscalisations ou des réductions de charges fiscales ou sociales).

En réalité, à chaque fois qu'une décision en faveur des entreprises s'applique de manière plus favorable aux entreprises industrielles qu'aux entreprises commerciales, c'est une subvention déguisée. C'est le cas aujourd'hui pour le Droit Spécifique à la consommation de boissons sucrées ou alcoolisées, qui est deux fois plus important pour les produits importés que pour les produits locaux.

(On pourrait aussi arguer que le mode de calcul des Impôts sur les Sociétés, qui intègrent la variable du nombre de salariés, est plus favorable aux industriels qu'aux importateurs)

Le problème des subventions directes aux producteurs (telles que celles que des grands pays industrialisés en accordent souvent à leurs agriculteurs, quelquefois à des secteurs industriels), c'est qu'elles pèsent directement sur le budget du Pays, alors que les taxes sur les produits importés, au contraire, abondent au budget du Pays.

C'est la raison pour laquelle ces subventions ne sont accordées que rarement, à la place de protections tarifaires qui seraient contraires à des engagements internationaux existants. En ce qui concerne la Polynésie française, elle n'est pas liée par des accords internationaux qui l'empêchent de prendre des mesures de protection du type de la TDL. En conséquence, et tant que cette situation durera, les mesures de protection tarifaires seront préférées aux subventions dont l'impact budgétaire serait aujourd'hui trop lourd pour le Pays.

3.2.5 Quel lien entre la TDL et les prix de vente au détail élevés ?

L'inconvénient majeur de la TDL est d'entraîner un prix plus élevé de tous les produits importés soumis à cette taxe, et en conséquence, d'imposer ce prix plus élevé à tous les consommateurs de ce produit, qu'il soit local ou importé.

Cette évidence, après un examen plus détaillé de la situation pour chaque produit faisant l'objet de la présente étude, mérite cependant d'être sérieusement modulée.

La place de la TDL dans la formation des prix est souvent minime, elle ne représente dans la plupart des cas que moins de 20% de la marge commerciale des importateurs et détaillants des produits importés soumis à TDL.

Dans ce contexte, son impact sur le prix de vente au détail final est relativement faible :

- Charcuterie : la TDL de 37% augmente le prix de vente au détail TTC de 14%.
- Bière : la TDL de 82% augmente le prix de détail de 13%.
- Sodas : la TDL de 60% augmente le prix de vente au détail de 10% à 20% selon les produits.
- Boissons aux fruits : la TDL de 20% augmente le prix de vente au détail de moins de 10%.

- Eau de source : la TDL de 37% augmenterait le prix de vente au détail de 17% au maximum.
- Menuiseries métalliques : la TDL de 27% augmente le prix de vente au détail de 5%.
- Construction navale : la TDL de 20% augmente le prix de vente au détail de 10%.
- Cosmétiques : la TDL de 37% augmente le prix de vente au détail de 10% à 20%.

Le calcul de l'impact total de la TDL sur l'indice des prix est plus complexe, puisqu'il doit prendre en compte l'ensemble des chiffres d'affaires réalisés sur ces produits, puis mesurer le poids de ces produits sur l'indice des prix.

Par ailleurs, pour bon nombre de produits, les importateurs et détaillants fixent leur prix au niveau du prix de production locale, indépendamment de l'existence d'une TDL : pour ces produits, la suppression de la TDL n'aurait donc probablement aucun impact sur le prix de vente au détail (savons, shampoings, menuiseries métalliques, etc).

Enfin, la consommation excessive des boissons alcoolisées et des boissons sucrées posant un problème de santé publique, la baisse de leur prix n'est pas souhaitée par les pouvoirs publics. Si ces produits n'étaient pas soumis à TDL, une augmentation du Droit Spécifique de leur consommation en maintiendrait le prix au même niveau.

Pour toutes ces raisons, le calcul de l'impact de la TDL sur les prix de vente au détail ne peut être que très approximatif. La plupart des observateurs attentifs placent aujourd'hui cet impact, sur l'indice des prix à la consommation, à moins de 1%.

3.3 GESTION DE LA TDL

Dans un contexte d'analyse macro-économique, on peut soutenir l'idée que le démantèlement de toutes les barrières à la libre concurrence devrait « in fine » rééquilibrer l'économie de la Polynésie française. Mais cette position dogmatique est peu compatible avec les rigidités du marché du travail, et encore moins avec des pratiques socio-économiques (typiquement insulaires ?) où chacun ne maintient son assise que s'il respecte celle de l'autre. Même sans les barrières douanières et fiscales, le jeu de la compétition, qui est le fondement des mécanismes « vertueux » du marché, n'est certainement pas aussi fluide que les penseurs du libéralisme prétendent qu'il peut l'être.

On peut défendre l'idée que la protection de telle ou telle industrie locale par une taxe de porte est utile ou inutile.

On ne peut pas défendre l'idée qu'elle est systématiquement justifiée, ni qu'elle est systématiquement nocive pour l'économie du Pays.

Ceux qui défendent cette idée devraient la démontrer, et par d'autres moyens que l'appel aux théories économiques développées pour de grandes économies continentales, théories qui elles-mêmes montrent régulièrement leurs limites dans un nombre significatif de cas particuliers.

En l'absence de preuve tangible que la suppression d'emplois consécutive à la suppression systématique de la TDL mènerait à la création d'autres emplois en nombre supérieur, et en l'absence d'un système alternatif de protection des industries locales, **ON PRECONISERA LE MAINTIEN D'UNE TDL COMME INSTRUMENT PRINCIPAL DE PROTECTION DES INDUSTRIES LOCALES.**

Ce qui est proposé dans la présente étude est un système de protection où un usage raisonné de la TDL vise à en réduire au maximum les impacts négatifs (inflation des prix, effets d'aubaine).

Dans la réalité, **c'est au cas par cas, produit par produit, qu'il convient d'analyser l'effet de la TDL et d'envisager l'opportunité de la supprimer, de l'augmenter ou de la diminuer.** Et ce, sans préjuger de son utilité « théorique ».

3.3.1 La situation d'avenir que l'on peut viser

3.3.1.1 Périodicité des révisions

L'usage raisonné de la TDL exigerait que les taux soient fixés en fonction des modifications de l'environnement économique :

- Les prix des producteurs extérieurs, les taux de change, les coûts de transport changent,
- De même les conditions de production locale évoluent avec les salaires, les taux de cotisation sociale, les prix de l'énergie...
- Enfin, les conditions de marché évoluent, avec les modes, les périodes de croissance ou de dépression, la fréquentation touristique, etc

Il n'est évidemment pas possible d'ajuster les taux de la TDL chaque jour en fonction de ces évolutions. Pourtant une révision périodique est indispensable : on ne peut pas justifier le maintien d'un taux de protection pendant plus de dix ans sans re-visiter les bases qui justifiaient ce taux.

On pourrait choisir d'une **périodicité minimum de révision de 5 ans**, avec la possibilité d'introduire des modifications à la demande d'une ou plusieurs entreprises, en cas de projet nouveau, ou en cas de menace sur la pérennité d'emplois industriels existants.

3.3.1.2 Compétence de l'A.P.F.

Aujourd'hui la gestion des taux de TDL (création, modification, suppression) est de la compétence exclusive de l'Assemblée de Polynésie Française, et donc toute modification doit faire l'objet d'une Loi de Pays.

Cette procédure, assez lourde, présente l'avantage d'une certaine publicité, et de ne pas permettre d'effectuer des changements trop souvent, au détriment des agents économiques qui ont besoin d'une bonne stabilité de leur environnement fiscal.

Il ne serait pas anormal que l'A.P.F. continue à être le décideur en matière de TDL, et que soient présentés aux élus des projets de gestion de la TDL à chaque session budgétaire, c'est-à-dire deux fois par an. Le projet de Loi de Pays pourrait être préparé techniquement par le SDIM, soumis à l'avis de la Commission consultative de la TDL, puis présenté par le Ministre compétent à chacune des deux sessions budgétaires (budget et budget complémentaire) de l'A.P.F., suite à l'approbation du Conseil des Ministres.

A chaque fois, selon l'avancement des travaux réalisés par les services, seraient présentés des projets de nouvelles positions douanières (correspondant à de nouveaux produits locaux), de modifications de taux et d'annulation de TDL.

Cette organisation suppose un droit d'auto saisine par le service du Développement de l'Industrie et des Métiers. Il est souhaitable que le rapport technique produit par le SDIM soit la pièce de base du dossier remis aux élus, accompagné des avis de ceux qui auront été consultés. Dans ce processus, le résultat du « vote » des membres de la Commission Consultative de la TDL n'est qu'un élément d'appréciation parmi d'autres.

Autrement dit, la compétence en matière de TDL est clairement du ressort de l'Assemblée de la Polynésie Française, et elle s'exerce deux fois par an à l'occasion des sessions budgétaires.

3.3.1.3 Une liste de produits soumis à TDL « nettoyée »

Sur les 172 produits aujourd'hui soumis à TDL, un certain nombre ne sont pas produits localement, ou le sont dans des proportions très faibles par rapport au volume des importations (pour un petit nombre d'emplois, on fait subir à de nombreux consommateurs un prix exagéré sur un grand nombre de produits). Certains produits sont soumis à TDL alors qu'ils sont nécessaires à des producteurs locaux, et ne pourraient pas être produits localement à un prix compétitif, du fait d'une demande trop faible (certains flacons ou emballages plastiques de taille particulière, certains films plastique de qualité particulière, etc). Enfin d'autres produits sont effectivement produits localement, mais ne sont pas menacés par les produits importés, qu'il y ait ou non une TDL.

Pour éviter que la TDL ne soit facilement blâmée du fait de ces incohérences, alors qu'elle est utile pour les nombreux emplois qu'elle protège, il faut « nettoyer » la liste aussitôt que possible.

3.3.1.4 Des taux de TDL mieux « ajustés »

Enfin, pour tous les produits protégés, il convient de réviser la pertinence de cette protection tous les 5 ans, en menant une étude complète de la situation économique du produit visé (à l'exemple de ce qui a été réalisé dans cette étude pour les produits concernés).

3.3.2 Les étapes pour y parvenir

A l'issue de cette étude, qui utilise la méthode des effets, on a identifié dans la réalité économique polynésienne **4 situations de base** :

1. **Le producteur local est protégé mais pas par la TDL** (ex: menuiseries métalliques, eaux de source) : dans ce cas elle n'est pas justifiée, puisque inutile vis-à-vis de son objectif exprimé (si l'objectif est d'encaisser des recettes fiscales à l'importation, c'est également loupé, puisqu'il n'y a pas d'importations).
2. **La TDL protège des producteurs qui n'existent pas** (ex: savons et shampoings), ou des produits qui ne peuvent être produits localement (films plastique composites, flacons de petite taille, etc) : dans ce cas il faut la supprimer sur ces produits précis, c'est un problème de rédaction de la nomenclature douanière.
3. Pour le produit visé, **il y a une volonté gouvernementale de maintenir des prix élevés** (bière, sodas), donc pas d'avantage au consommateur possible, dans ce cas la méthode d'évaluation n'est pas pertinente (le problème est alors d'évaluer l'intérêt d'importer en fonction de la gamme de produits que l'on souhaite offrir au consommateur, et de gérer les monopoles de production, mais la TDL n'est pas un outil adapté à la gestion des monopoles de production)
4. **Le produit visé ne peut être produit localement avec profit que si une protection est instaurée** : dans ce cas le niveau de protection doit être calculé de façon à optimiser le rapport emplois créés / prix au consommateur. C'est dans ce dernier cas que la méthode d'analyse préconisée ici est la plus utile.

3.3.2.1 Réaliser le « toilettage » de la liste des produits protégés

S'agissant des situations 1 et 2, elles exigent un « toilettage » de la liste des produits soumis à TDL, ce qui suppose :

Une étude similaire à celles qui ont été menées à l'occasion de cette étude, sur chaque position soumise à TDL, pour identifier celles qui n'ont pas d'effet positif sur l'emploi dans le Pays, devra aboutir à proposer à l'A.P.F. de supprimer la TDL sur les positions où c'est inutile ou incohérent.

Ce travail pourra être mené par le SDIM, avec la coopération des services (Affaires Economiques, Douanes, ISPF) et des entreprises concernées.

3.3.2.2 Réaliser une revue des secteurs qui n'ont pas été couverts par la présente étude

S'agissant des situations 3 et 4, l'exercice le plus difficile est d'apprécier les **effets d'aubaine** qu'une protection exagérée procure à une ou plusieurs entreprises. De tels effets d'aubaine conduisent effectivement à des prix enflés, et des bénéfices confortables, au détriment des consommateurs. Ces effets d'aubaine ne sont détectables qu'à l'aide de comptes d'exploitation détaillés, et si possible des comptes d'exploitation analytiques, susceptibles de montrer des différences entre produits. Les entreprises qui détiennent une position dominante sur un marché sont plus susceptibles d'en profiter, mais ce n'est pas nécessairement lié.

C'est la raison pour laquelle la protection (que ce soit par la TDL ou par des restrictions à l'importation de produits concurrents) devrait toujours entraîner pour les entreprises bénéficiaires une **obligation de transparence**.

Cette exigence est malheureusement impossible à obtenir dans le contexte d'une petite économie, où chaque entreprise qui n'est pas dans une position dominante se sent menacée par ses concurrents. En général les dirigeants des entreprises polynésiennes n'aiment pas montrer leurs comptes.

Enfin, il est fondamental, pour inciter les entreprises à investir, qu'elles évoluent dans un **environnement fiscal assez stable**.

En conséquence, toute modification en leur « défaveur », telle qu'une diminution de leur protection, devrait être discutée et annoncée à l'avance, puis opérée par étapes, sur plusieurs années si les taux sont modifiés de plus de 10%.

Par exemple, si l'étude montre qu'il faut modifier un taux de TDL de 37% à 20%, on pourra proposer à l'A.P.F. de diminuer à 30% lors de la présente session, puis à 20% l'année suivante.

Cette pratique, qui nécessitera un suivi systématique de tous les produits soumis à TDL, évitera de laisser perdurer des situations de protection qui n'ont plus lieu d'être.

3.4 RESUME DES RECOMMANDATIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITE

3.4.1 CHARCUTERIE INDUSTRIELLE

SUPPOSONS QU'ON NE TOUCHE PAS A L'ESSENTIEL DE LA PROTECTION, QUI EST L'INTERDICTION D'IMPORTER

- DES JAMBONS DU TYPE « JAMBON DE PARIS (FRAIS OU EN BOITES DE + DE 500g)
- DES SAUCISSES

Les 4 positions douanières (1602-2090, 4190, 4220, et 4290) sur lesquelles s'applique la TDL de 37% n'ont aujourd'hui pratiquement pas d'effet protecteur pour l'industrie.

La position douanière 16024920 concerne des produits qui ne sont pas produits par les deux charcuteries industrielles (en boîtes métalliques de contenance inférieure à 500 g, celles d'un poids supérieur étant interdites d'importation).

IL EST RECOMMANDE DE SUPPRIMER LES TDL SUR :

- **1602 2090 Préparations à base de foie (du moins tant qu'aucun producteur local ne fabrique ces produits)**
- **1602 4190 Jambons et morceaux, pas en boîtes**
- **1602 4220 Epaules et morceaux en boîtes**
- **1602 4290 Epaules et morceaux pas en boîtes**
- **1602 4920 Préparations en boîtes de contenance inférieure à 500 g**

Ces 5 TDL pourraient donc être supprimées sans autre conséquence qu'une réduction des recettes budgétaires (25 millions FCFP en 2007).

L'effet sur les prix au détail est probablement négligeable, sauf pour les pâtés en boîtes métalliques, qui pourraient baisser de 10 à 15 %.

IL EST RECOMMANDE DE NE PAS DIMINUER LA TDL de 37% qui s'applique à la position :

- **16024990, Préparations et conserves de l'espèce porcine (à l'excl. des produits en boîtes métalliques fermées).**

3.4.2 BIERE

Le caractère nécessaire de la TDL sur la bière, pour préserver les emplois de la brasserie locale, n'est pas avéré.

Les pouvoirs publics, soucieux de santé publique, ne souhaitent pas une diminution du prix de la bière, donc toute ouverture à l'importation qui conduirait à une diminution du prix de la bière devrait être compensée par une augmentation du Droit Spécifique à la consommation pour compenser cette diminution.

En conséquence, il n'y a pas d'augmentation du pouvoir d'achat à attendre d'une mesure de réduction du taux de la TDL, et donc il n'y a pas non plus d'intérêt économique à importer la bière.

La réduction de la TDL ne peut viser qu'à réduire l'« effet d'aubaine » dont bénéficie le producteur local grâce à la protection.

IL EST RECOMMANDE DE DIMINUER LE TAUX DE TDL DE 82% à 60% SUR LA POSITION

- **22030000 Bières de malt**

sur une période de 2 ans (80% en 2009, 60% en 2010 par exemple)

En contrepartie, pour éviter une possible hausse de consommation consécutive à la baisse du prix de vente au détail, le Droit Spécifique Spécial sur la Consommation de Bière sera progressivement augmenté.

Enfin, il est recommandé que la Brasserie de Tahiti s'engage sur un « contrat d'objectifs » avec le Pays, pour gérer la « rente de situation » créée par le monopole de production de la Brasserie

dans un souci du développement économique et social du Pays (mise en valeur des résidus de fabrication, développement de la filière fruits, etc).

3.4.3 SODAS

IL EST RECOMMANDE DE NE PAS MODIFIER LE TAUX DE LA TDL sur la position

- 22021000 Eaux, y.c. les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées.

3.4.4 JUS DE FRUITS 100%

Le caractère protecteur de la TDL, pour les jus de fruits, n'est pas avéré.

Sauf si des projets de développement de productions de jus d'orange ou de pamplemousse à partir de productions locales étaient mis en œuvre,

IL EST RECOMMANDE DE SUPPRIMER LA TDL SUR LES POSITIONS :

- 20091200 Jus d'orange, non congelés et non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix n'excédant pas 20
- 20091900 Jus d'orange, non congelés et non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix supérieur à 20
- 20092100 Jus de pamplemousse ou de pomelo, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix n'excédant pas 20
- 20092900 Jus de pamplemousse ou de pomelo, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix supérieur à 20

3.4.5 NECTARS ET BOISSONS

IL EST RECOMMANDE D'AUGMENTER LES TAUX DE TDL DE 20 % A 27 % SUR LA POSITION :

- 22029010 Boissons non alcooliques, contenant du jus de fruit

ET IL EST RECOMMANDE DE LAISSER LE TAUX DE TDL INCHANGE POUR LA POSITION

- 22029090 Boissons non alcooliques, ne contenant pas du jus de fruit (à l'excl. des eaux)

3.4.6 EAUX DE SOURCE

IL EST RECOMMANDE DE DIMINUER LE TAUX DE TDL SUR LA POSITION :

- 22019000 Eaux, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées (à l'excl. des eaux minérales et des eaux gazéifiées); glace et neige

de 37% à 20%, en procédant par étapes (de 37% à 30% la première année, puis à 20% l'année suivante).

3.4.7 MENUISERIES METALLIQUES

IL EST RECOMMANDE DE SUPPRIMER LA TDL SUR LA POSITION :

- 76101000 Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en aluminium.

3.4.8 CONSTRUCTION NAVALE

En l'absence d'éléments détaillés sur le marché des bateaux de moins de 12m, IL N'EST PAS RECOMMANDE DE MODIFIER LES TAUX DE TDL sur les positions :

- 89039291 Bateaux à moteur, autre qu'a moteur hors-bord, aptes à naviguer < 12 m
- 89039921 Bateaux à moteur hors-bord, aptes à naviguer < 12 m
- 89039990 Bateaux, de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoes (sauf bateaux à moteur autre qu' à moteur hors-bord, bateaux à voile, et bateaux gonflables)
- 89079010 Engins flottants, p.ex. réservoirs, caissons, coffres d'amarrage, bouées et balises en métaux communs

3.4.9 COSMETIQUES

IL EST RECOMMANDE DE CREER DES CODIFICATIONS SPECIFIQUES AUX PETITS CONDITIONNEMENTS, SUR LESQUELS ON MAINTIENT LA TDL EXISTANTE, ET DE SUPPRIMER LA TDL SUR LES CONDITIONNEMENTS DE CONSOMMATION COURANTE:

- 33051090 Shampoings (à l'exclusion de ceux qui sont conditionnés en flacons de moins de 75 ml)
- 34011190 Savons de toilette (à l'exclusion de ceux qui sont conditionnés en paquets de moins de 75g)
- 34022010 Préparations sous forme liquide, à l'excl. des préparations pour la lessive du linge (à l'exclusion de celles qui sont conditionnées en flacons de plus de 75 ml)

3.4.10 PLASTURGIE

IL EST RECOMMANDE DE NE PAS MODIFIER LE TAUX DE TDL DE 20 % AFFECTANT LES POSITIONS TARIFAIRES SUIVANTES :

- 39269021 Bouées destinées à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche
- 56074900 Ficelles, cordes et cordages, de polyéthylène ou de polypropylène, tressés ou non, même imprégnés, enduits, recouverts ou gainés de caoutchouc ou de matière plastique (à l'exclusion des ficelles lieuses ou botteleuses)

Le consultant ne dispose pas de données suffisamment nombreuses pour porter un diagnostic sur les autres produits du secteur plasturgie.

4 CALCUL DE L'AVANTAGE OU DESAVANTAGE DE LA PROTECTION DE LA TDL

Lorsque les producteurs locaux sont protégés de la concurrence extérieure, ils peuvent augmenter artificiellement leur valeur ajoutée, et le Produit Intérieur Brut du Pays en augmentant leurs prix au-delà des normes internationales. En d'autres termes, on aurait un effet apparent de croissance économique basé seulement sur l'augmentation des prix.

Pour tenir compte de ce phénomène, il faut mesurer et intégrer l'avantage ou désavantage aux consommateurs de la situation créée par la protection, et l'intégrer au calcul des valeurs ajoutées.

4.1 METHODE DES EFFETS

La méthode de l'analyse des effets (recommandée par la Commission Européenne et la Banque Mondiale) est celle qui est utilisée dans la présente étude pour mesurer le rapport coûts / avantages de la TDL.

Le principe de l'étude est de comparer les valeurs ajoutées agrégées dans chaque filière concernée de l'économie, dans les scénarios AVEC TDL EXISTANTE et les scénarios AVEC TDL MODIFIEE, en tenant compte de « l'avantage / désavantage » au consommateur.

La différence nous indique quelle est théoriquement la meilleure politique économique dans une filière donnée : si la somme des valeurs ajoutées et de l'avantage au consommateur est supérieure dans une option que dans l'autre, alors c'est la première option qu'il faut choisir.

Dans chaque cas où cette approche est pertinente (nous verrons des cas où cette approche ne l'est pas), on construit des tableaux correspondant à chaque scénario (parts de marché en plus ou en moins pour les importateurs et pour les producteurs), comme suit :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)			
Valeur Ajoutée des producteurs locaux			= V.A. Après – V.A. Avant
Valeur Ajoutée des Importateurs			= V.A. Après – V.A. Avant
Valeur Ajoutée indirecte (fournisseurs et clients)			= V.A. Après – V.A. Avant
TDL et TVA (recettes fiscales)			= Total Après – Total Avant
Avantage au Consommateur			= (Prix2 – Prix1) x Quantité
RESULTAT			Somme = RESULTAT FINAL

Si le résultat final (somme des effets inclus) est positif, alors la bonne décision « économique » est de réaliser la modification. À l'inverse un résultat final négatif est théoriquement la traduction d'une moindre efficacité économique.

4.2 PROBLEMATIQUE DES SCENARIOS PROBABLES

Lorsque le Pays agit sur le taux de la TDL, qui est une taxe d'entrée, cela cause d'abord une nouvelle situation aux importateurs.

Le consultant bâtit des scénarios qui décrivent d'abord les décisions possibles des importateurs, puis celles des autres agents de l'économie.

Par principe, nous avons considéré qu'une baisse ou une suppression de la TDL était répercutée sur les prix en aval, en valeur absolue (et non en pourcentage). Par exemple, si la TDL est de 37% sur un prix CAF de 100 FCFP, elle est évaluée à 37 FCFP, et on considère que le prix de vente au détail (HT) de cette marchandise va baisser de 37 FCFP.

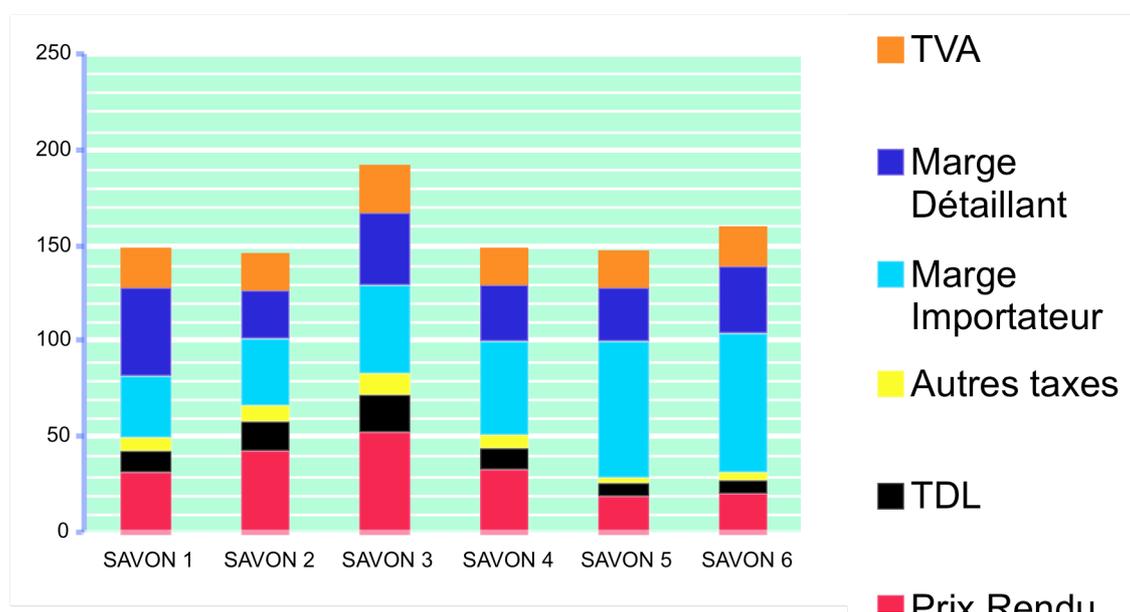
Mais les importateurs et les détaillants répercuteront-ils les baisses de TDL sur les prix de détail ? et si oui, à quel niveau ?

La réponse à cette question est dépendante :

- des structures et des pratiques du marché dans la petite économie insulaire de Polynésie française ;
- de la situation de marché (prix relatifs, positions dominantes, importance de l'effet de marque, etc) pour chaque type de produit étudié.

A cet égard, il est intéressant de regarder la structure de formation de prix pour les produits considérés.

Par exemple, considérons la structure des prix de six savonnettes de toilette de 125g importées (soumises à une TDL de 37%), telle que relevée par le SAE en octobre 2008 :



Comme on le voit, la TDL (en noir) ne représente qu'un petit pourcentage du prix de vente au détail, car les marges commerciales sont assez importantes sur ces produits.

La réaction des importateurs à la suppression de la TDL se situera entre ces 3 possibilités :

- Ne rien faire (le prix de vente aux détaillants est le même qu'avant) ;
- Diminuer le prix de vente aux détaillants du montant de la TDL ;

- Diminuer le prix de vente aux détaillants d'un montant proportionnel à la diminution de la TDL.

Ensuite, de la même façon, la réaction des détaillants pourra se situer entre ces 3 possibilités :

- Ne rien faire (le prix de vente au détail reste le même qu'avant) ;
- Diminuer le prix de vente du montant de la diminution accordée par les grossistes ;
- Diminuer le prix de vente au détail proportionnellement à la réduction pratiquée par les grossistes ;

Lorsque l'on regarde le graphique ci-dessus, cependant, force est de constater que les marges, en Polynésie comme ailleurs, sont plutôt fixées en fonction des opportunités de marché pour chaque produit particulier, que d'une manière uniforme et systématique.

Par exemple, pour les savonnettes, il est intéressant de constater que le prix des savons produits localement oscille entre 160 et 200 FCFP. On pourrait en conclure que les importateurs et les commerçants, sur ce produit au moins (faible prix unitaire, peu d'élasticité de la demande par rapport au prix, effets de marque moyens), ajustent leur prix sur ceux des productions locales.

Ce qui semble vrai pour les savonnettes ne l'est pas pour d'autres produits, c'est chaque cas particulier qu'il faut regarder pour dessiner des scénarios plausibles, sinon probables.

4.3 PRATIQUES DE LA CONCURRENCE ET DES PRIX DANS LES MILIEUX INSULAIRES

En Polynésie comme dans les autres économies insulaires, les importateurs, commerçants et producteurs cherchent à maximiser leurs gains.

Chacun de ces agents calcule l'avantage qu'il retirerait en diminuant sa marge pour baisser ses prix et conquérir une plus grande part de marché, ou l'inverse.

Cet arbitrage, qui est celui de tous les entrepreneurs d'un marché ouvert, est un peu spécial dans une économie très isolée, parce que le marché potentiel est faible et difficilement extensible par l'exportation. Le marché intérieur étant étroit, et les possibilités d'export étant limitées, les baisses de marge sont peu compensées par des augmentations de volume des ventes.

D'autre part, les habitudes de consommation en Polynésie française sont assez particulières pour trois raisons :

- La part des achats « impulsifs » est plus importante qu'ailleurs ;
- Il y a une « classe moyenne » dont le pouvoir d'achat est nettement plus élevé que dans les pays développés comparables, notamment pour les salariés dans le « secteur protégé » ;
- Les achats à caractère ostentatoire sont importants.

En conséquence, les consommateurs qui sous d'autres cieux pèsent fortement par leurs choix en faveur de la baisse des prix n'exercent que peu cette pression en Polynésie.

Il y a en Polynésie française une **forte « disposition à payer »**.

En Polynésie, les entrepreneurs dynamiques peuvent parvenir à une position dominante plus rapidement qu'ailleurs, pour éventuellement en abuser.

Ailleurs, des lois et des réglementations sont mises en place pour lutter contre ces phénomènes, et pour encourager, voire forcer, l'exercice d'une concurrence vive (lois antitrust).

En Polynésie, il n'y a pas de réglementation qui oblige une entreprise qui détiendrait une position dominante à la partager avec d'autres acteurs.

Ainsi, des groupes puissants se sont constitués dans divers secteurs de l'économie, qui constituent des citadelles plus ou moins monopolistiques, et dans beaucoup de secteurs, on observe une situation d'« oligopole », où un nombre limité d'acteurs contrôle la quasi-totalité du marché (avec ou sans entente).

A titre d'exemple, et sans en tirer de conclusions pour toute l'économie locale, la distribution des parts de marché des savonnettes entre importateurs était, en 2007, la suivante :

Parts de marché pour les savonnettes	EN VALEUR	EN VOLUME
IMPORTATEUR N°1	57,6%	60,7%
IMPORTATEUR N°2	18,7%	16,2%
IMPORTATEUR N°3	5,9%	4,1%
IMPORTATEUR N°4	5,1%	5,4%
16 AUTRES IMPORTATEURS ET PRODUCTEURS REPRESENTANT CHACUN MOINS DE 5%	12,7%	13,6%
TOTAL	100,0%	100,0%

Ce tableau illustre une distribution de marché caractéristique d'un oligopole : deux entreprises contrôlent les trois quarts du marché, et les autres suivent.

Toute politique qui voudrait donner plus de poids aux producteurs locaux, par le seul moyen d'une incitation par le prix, sera contrariée par :

- « l'effet marque » (les consommateurs sont sensibles à la publicité sur les savonnettes) d'une part, et par
- la puissance d'intervention des deux gros acteurs du secteur, d'autre part.

En réalité, dans ce type de configuration, la TDL n'a quasiment aucun effet sur le marché. Les producteurs locaux bénéficient d'un marché non pas à cause du différentiel de prix, mais du fait de la préférence de certaines catégories de consommateurs pour leurs produits. Il s'agit des personnes sensibles aux caractéristiques « bio » ou « locales » des savons de Polynésie.

4.4 DONNEES UTILISEES

Pour mener à bien cette étude et ces calculs, le consultant a rassemblé des données de plusieurs sources :

- Les comptes agrégés des entreprises établies en société, élaborés à partir des liasses fiscales, et agrégées par secteur économique par l'ISPF.
- Les comptes d'exploitation analytiques transmis par les entreprises industrielles qui bénéficient de la protection de la TDL, et qui ont bien voulu transmettre ces données.
- Les relevés de prix et les structures de prix, dans les magasins et auprès des acheteurs industriels, réalisés par les agents du Service des Affaires Economiques et par le consultant lui-même.
- Les données des douanes sur les importations et les taxes acquittées, gérées par l'ISPF.

L'ensemble de l'étude se base sur les données de 2007, qui pour aucun des produits visés n'est une année « spéciale » (pas de démarrage de production, pas de niveau exceptionnel de consommation, etc).

4.5 PROBLEMES D'IDENTIFICATION DES PRODUITS

Le principal effet de la TDL est d'augmenter le prix rendu entrepôt des articles importés répertoriés sous une position tarifaire frappée par cette taxe.

Certains articles subissent cette hausse, alors que les producteurs locaux ne peuvent ou ne veulent pas produire de tels articles.

Parmi les produits importés frappés de TDL, alors qu'ils ne sont pas fabriqués localement, certains ont été signalés au consultant au cours de l'étude :

- les pots utilisés par les producteurs de miel,
- certains films plastique transparents utilisés par les industries alimentaires pour l'emballage sous vide,
- les flacons (petit volume) utilisés par les fabricants locaux de shampoings à destination des hôtels,
- les bateaux de pêche au gros de moins de 12 m de longueur,
- etc.

Ces situations arrivent dans deux cas de figure :

1. Lorsque la description des articles frappés de TDL est insuffisamment précise, et cela peut être dû à une impossibilité, pour les agents du Service des Douanes, de distinguer « de visu » deux produits différents, ou bien plus simplement parce que la description englobe des produits auxquels le législateur n'avait pas pensé au moment où la loi a été rédigée (notamment, dans le cas où ces produits n'existaient pas lorsque la loi a été rédigée) ;
2. Lorsque les producteurs locaux pourraient physiquement produire ces articles, mais à un coût unitaire trop élevé du fait de la faiblesse des commandes locales (par exemple, flacons pour la cosmétique)

Ces articles sont cités pour mémoire, pour illustrer la nécessité d'opérer un « toilettage » de la liste des produits soumis à TDL.

Notons également que la nomenclature douanière est un outil de portée internationale qui n'a pas été conçu dans l'esprit d'une fiscalité de protection des industries locales.

4.6 PROBLEMES DE SUBSTITUABILITE DES PRODUITS

Dans d'autres cas, l'ensemble des produits visés par une TDL est bien identifié, mais les utilisateurs ou consommateurs signalent le fait que le producteur local ne peut fabriquer qu'une forme de tels produits, et qu'ils ne sont pas substituables.

Par exemple, on peut soutenir que le jus d'ananas ne peut pas remplacer le jus de pomme, et qu'en conséquence celui-ci, qui n'est pas produit localement, n'a aucune raison d'être soumis à TDL. Tandis que le producteur de jus de fruits, lui, va soutenir le contraire, à savoir que les consommateurs de jus de pomme sont des consommateurs de jus d'ananas potentiels détournés de son produit par le faible prix des jus de pomme importés.

Il n'est pas toujours facile de trancher ces questions largement subjectives : est-ce le rôle de la Commission de la TDL ? ou de l'Assemblée de Polynésie Française, compétente en matière fiscale ? ou du SDIM ?

Lorsque le consultant a été confronté à de telles questions, il a tenté d'y répondre avec sa logique d'analyse du marché, après avoir entendu des arguments des uns et des autres, mais les discussions sont toujours possibles (et ont effectivement tendance à se prolonger...).

5 ELEMENTS D'ANALYSE PAR FILIERE

Dans chacune des filières étudiées, le consultant a rassemblé le maximum d'informations pertinentes, à savoir :

- Données techniques sur le secteur (production, distribution, marketing, situation concurrentielle) ;
- Comptes d'exploitations des entreprises industrielles protégées par le dispositif de la TDL (chaque entreprise, si possible) ;
- Comptes d'exploitation des importateurs concurrents (agrégés) ;
- Comptes d'exploitation des fournisseurs locaux des entreprises protégées (agrégés) ;
- Structure des prix des produits importés concurrents (prix CAF, prix rendu entrepôt PRE, taxes dont TDL, marges des importateurs et des détaillants, TVA, prix de vente au détail) ;
- Prix des produits fabriqués localement.

Les informations transmises par les entreprises sont de bonne qualité et en nombre suffisant pour les secteurs de la charcuterie, des boissons, des bouées et des cordes, mais insuffisantes en ce qui concerne la construction navale. Les entreprises de menuiserie métallique et de cosmétiques n'ont pas transmis leurs données d'exploitation, mais celles-ci ne sont pas nécessaires pour dresser les constats et proposer des conclusions.

Il est dans la nature du commerce de faire en permanence évoluer les prix et les marges. Ainsi ce qui est avéré à une certaine époque peut être modifié le lendemain.

Un certain nombre de pratiques commerciales échappe à l'observation directe, voire aux déclarations des acteurs : accords sur les prix de vente ou sur les marges entre concurrents, accords de « marge arrière », qui renvoient à plus tard le remboursement d'une partie des marges, accords de remise non déclarée sur des commandes extraterritoriales, accords de financement d'actions promotionnelles en échange de remise ou de meilleur placement dans les rayons, ou de référencement, etc.

Ces pratiques, évidemment, nuisent à la transparence des échanges économiques, et peuvent rendre les calculs du consultant inexacts. Conscient de cette situation, le consultant ne se prononce que lorsque les chiffres tendent franchement dans un sens ou un autre.

Les méthodes de calcul de l'étude, concernant les secteurs étudiés, sont décrites dans les paragraphes qui suivent.

5.1 FILIERE DE LA CHARCUTERIE INDUSTRIELLE

Les transformateurs locaux en charcuterie industrielle sont :

- CHARCUTERIE DU PACIFIQUE (66 salariés)
- SALAISONS DE TAHITI (128 salariés)

Leurs fournisseurs sont des entreprises locales (pour une partie les porcs sont achetés aux éleveurs de Tahiti), et extérieures (une partie importante des porcs transformés sont importés en carcasses).

La filière porcine locale est étroitement régulée : les prix du porc vif (entrée abattoir), et de la carcasse (sortie abattoir) sont fixés par le Gouvernement. Ces prix s'alignent sur un niveau de productivité relativement faible, du fait de la mauvaise santé du cheptel (sujet à la brucellose), et de méthodes d'élevage peu rationalisées (petits élevages, nourriture et techniques de reproduction inadaptées). De ce fait, le prix du kilo de porc, avant transformation, est cinq fois plus élevé en Polynésie Française qu'en Europe.

Dans ce contexte, compte tenu des quantités nécessaires pour satisfaire la demande, la Commission porcine règle le niveau du quota d'importation autorisé pour les deux charcuteries industrielles. Celles-ci traitent donc deux lots de matière première :

- D'une part la quasi-totalité de la production locale de porc charcutier,
- D'autre part des carcasses importées (congelées) de tous pays (zones dollar et euro) en fonction des opportunités du marché mondial.

L'obligation qui est faite aux charcuteries locales de s'approvisionner d'abord sur le marché local est ce qui pèse le plus sur leurs prix de revient.

Leurs clients sont les magasins d'alimentation, de l'hypermarché au petit magasin de quartier, et pour un certain nombre de produits, des collectivités.

Les concurrents des industries locales sont les importateurs de charcuterie, qui importent :

- des produits tels que jambons fumés, foie gras, etc, aux prix renchéris par la TDL ;
- des « produits secs » que les producteurs locaux avaient du mal à fabriquer localement à cause du climat (les nouvelles installations de la Charcuterie du Pacifique lui permettent de produire des saucissons « secs »).

Il faut noter plusieurs aspects importants dans la structure commerciale et concurrentielle de la filière :

- Les Salaisons de Tahiti appartenant au groupe Wan, la plupart des produits de l'entreprise concurrente (Charcuterie du Pacifique) ne sont pas distribués dans les hypermarchés Carrefour et Champion ;
- Les deux entreprises de charcuterie industrielle sont également les principaux importateurs de produits charcutiers (à base de porc, mais aussi de volaille etc) ;
- Parmi les effets directs sur les coûts de la filière de la TDL appliquée à d'autres produits que la charcuterie, celle sur les aliments pour bétail, et celle sur les emballages plastique (barquettes, films) tendent à renchérir les coûts de production de la charcuterie.

En plus de ces importations de charcuterie de porc, on a importé en 2007 en Polynésie pour 516 millions de FCFP de conserves et préparations de viandes de volaille, boeuf et mouton, qui concurrencent un peu aussi ces produits.

En 2007, les charcuteries industrielles de Polynésie ont réalisé ensemble un chiffre d'affaires de plus de 3 milliards FCFP, dont plus de 2,5 milliards avec leurs productions locales, générant une valeur ajoutée « incluse » (c'est-à-dire incluant la valeur ajoutée de leurs fournisseurs locaux, dont évidemment les élevages de porc) de 736 millions FCFP. Aux 200 emplois directs des charcuteries, il faut ajouter les 100 emplois de la filière porc, 65 pour les élevages, et 35 pour l'abattoir.

Comparé avec le niveau des importations supportant une TDL, soit 100 millions FCFP, qui correspondent à une valeur de vente au prix de gros d'environ 200 millions FCFP, on peut considérer que le système de protection (TDL et interdictions d'importation) fonctionne efficacement au bénéfice des entreprises locales. Elles détiennent plus de 90% du marché polynésien, soit par leurs productions protégées, soit par leurs importations (notamment les produits « secs », saucisses et saucissons, etc).

La Charcuterie du Pacifique a investi 1,2 milliards FCFP dans sa nouvelle usine en 2005, et emploie aujourd'hui 46 personnes à la production. Les Salaisons de Tahiti préparent un investissement majeur pour renouveler totalement leur outil de production, et emploient 48 salariés à la production.

Les produits visés par la TDL sont les suivants :

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
16022090 Préparations et conserves à base de foies de tous animaux (à l'excl. des préparations et conserves en récipients hermétiquement fermées)	7 452 894	2 757 488	37
16024190 Jambons et leurs morceaux, de l'espèce porcine (à l'excl. des jambons en boîtes métalliques fermées)	252 979	94 096	37
16024220 Epaules et leurs morceaux du genre "jambons de Paris" ou "jambons blancs" en boîtes métalliques fermées	2 330 341	862 223	37
16024290 Épaules et leurs morceaux de l'espèce porcine (à l'excl. des jambons en boîtes métalliques fermées)	9 997	3 698	37
16024920 Préparations et conserves de l'espèce porcine, présentées en boîtes métalliques hermétiquement fermées	57 640 272	21 328 563	37
16024990 Préparations et conserves de l'espèce porcine (à l'excl. des produits en boîtes métalliques fermées)	35 791 340	13 262 965	37
Total	103 477 823	38 309 033	

Source : ISPF – Service des Douanes

Les 4 premières positions douanières (1602-2090, 4190, 4220, et 4290) sur lesquelles s'applique la TDL de 37% n'ont aujourd'hui pratiquement pas d'effet protecteur pour l'industrie.

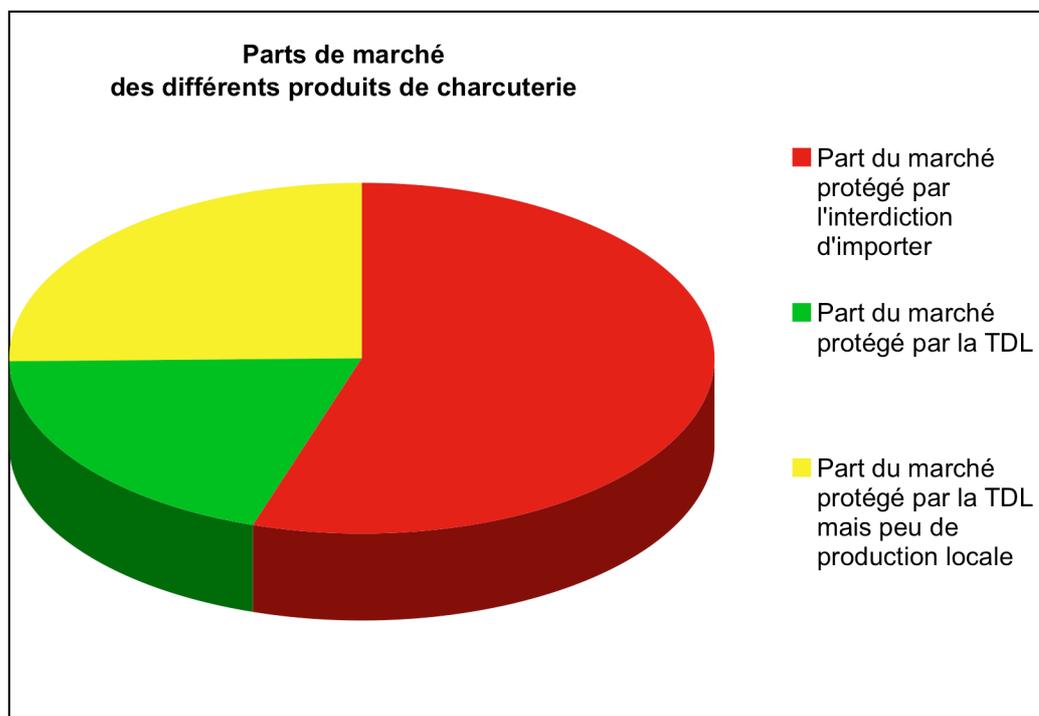
La position douanière 16024920 concerne des produits qui ne sont pas produits par les deux charcuteries industrielles (en boîtes métalliques).

Ces 5 TDL pourraient donc être supprimées sans autre conséquence qu'une réduction des recettes budgétaires (25 millions FCFP en 2007).

L'effet sur les prix au détail est probablement négligeable, sauf pour les pâtés en boîtes métalliques, qui pourraient baisser de 10 à 15 %.

Les principales productions des charcuteries, le jambon blanc dit « de Paris », et les saucisses, sont totalement protégées par une interdiction d'importation.

Figure 1. Parts de marché des différents produits de charcuterie



Sur ces différents produits, on n'étudiera que ceux qui correspondent à la zone verte, « produits protégés par la TDL et produits localement en quantité significative ».

Dans le cadre de la construction d'une nouvelle unité de production (1 milliard d'investissements programmés), les Salaisons de Tahiti ont un projet de production de pâté de foie en boîte métallique, à partir des foies de porc local, qui sont aujourd'hui en plus grande partie jetés. Au cas où cette entreprise mettrait ce projet en route, elle pourrait demander l'introduction d'une TDL spécifique pour les pâtés de foie en boîte.

On étudiera ci-après les effets possibles d'une diminution de la TDL sur les préparations et conserves de la position 16024990, Préparations et conserves de l'espèce porcine (à l'excl. des produits en boîtes métalliques fermées).

Cette position concerne des pâtés frais ou sous vide, des rillettes et autres produits présentés en conditionnement non métallique, que les charcuteries locales fabriquent et vendent pour une valeur globale de 480 millions FCFP ; elles en importent et revendent également pour une valeur de 87 millions FCFP, ce qui en fait les principaux importateurs de ces produits.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE D'UNE DIMINUTION DE LA TDL DE 37% à 0%**Scénario 1 :**

Supposons que la baisse de TDL est répercutée par les importateurs puis les commerçants sur les prix de vente au détail :

- les prix baissent de 17% sur les produits protégés par la TDL (situation maximum),
- la consommation augmente de 6% en volume, reste stable en valeur,
- ET les ventes des productions locales de charcuterie industrielle diminuent de **15%** sur l'ensemble des positions tarifaires visées (situation minimum).

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	0	
CA Producteurs	481 220 000	410 140 546	
CA Importateurs	78 977 171	150 056 625	
VA producteur	125 117 200	106 636 542	-18 480 658
VA Importateurs	12 636 347	24 009 060	11 372 713
VA indirecte	283 405 763	260 764 967	-22 640 796
TDL et TVA	47 134 725	33 891 929	-13 242 796
AC (Avantage au Consommateur)		39 875 417	39 875 417
RESULTAT			-3 116 120

Dans cette situation, la variation de valeur ajoutée incluse, qui est négative de 43 millions FCFP, ne serait pas compensée par l'avantage au consommateur qui est de 40 millions FCFP.

On peut donc conclure que si ce scénario était probable, il serait économiquement inopportun de supprimer la TDL, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est inférieur à l'avantage de prix des consommateurs.

Scénario 2 :

Supposons que la baisse de TDL est répercutée par les importateurs puis les commerçants sur les prix de vente au détail :

- les prix baissent de 17% sur les produits protégés par la TDL (situation maximum),
- la consommation augmente de 6% en volume, reste stable en valeur,
- ET les ventes des productions locales de charcuterie industrielle diminuent de **20%** sur l'ensemble des positions tarifaires visées (situation probable).

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	0	
CA Producteurs	481 220 000	386 447 395	
CA Importateurs	78 977 171	173 749 776	
VA producteur	125 117 200	100 476 323	-24 640 877
VA Importateurs	12 636 347	27 799 964	15 163 617
VA indirecte	283 405 763	253 218 035	-30 187 728
TDL et TVA	47 134 725	33 891 929	-13 242 796
AC (Avantage au Consommateur)		46 174 295	46 174 295
RESULTAT			-6 733 490

Dans cette situation, la variation de valeur ajoutée incluse, qui est négative de 53 millions FCFP, n'est pas compensée par l'avantage au consommateur qui est de 46 millions FCFP.

On peut donc conclure que si ce scénario est probable, il serait économiquement inopportun de supprimer la TDL, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE D'UNE DIMINUTION DE LA TDL DE 37% à 20%

Scénario 1 :

Supposons que la baisse de TDL est répercutée par les importateurs puis les commerçants sur les prix de vente au détail :

- les prix baissent de 8% sur les produits protégés par la TDL (situation maximum),
- la consommation augmente de 2% en volume, et reste stable en valeur,
- ET les ventes des productions locales de charcuterie industrielle diminuent de **10%** sur l'ensemble des positions tarifaires visées (situation probable).

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	20	
CA Producteurs	481 220 000	433 833 697	
CA Importateurs	78 977 171	126 363 473	
VA producteur	125 117 200	112 796 761	-12 320 439
VA Importateurs	12 636 347	20 218 156	7 581 808
VA indirecte	283 405 763	268 311 899	-15 093 864
TDL et TVA	47 134 725	51 084 238	3 949 513
AC (Avantage au Consommateur)		13 867 016	13 867 016
RESULTAT			-2 015 965

Dans cette situation, la variation de valeur ajoutée incluse, qui est négative de 15 millions FCFP, n'est pas compensée par l'avantage au consommateur qui est de 13 millions FCFP.

On peut donc conclure que si ce scénario était probable, il serait économiquement inopportun de diminuer la TDL, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

Scénario 2 :

Supposons que la baisse de TDL est répercutée par les importateurs puis les commerçants sur les prix de vente au détail :

- les prix baissent de 8% sur les produits protégés par la TDL (situation maximum),
- la consommation augmente de 3% en volume, et reste stable en valeur,
- ET les ventes des productions locales de charcuterie industrielle diminuent de **20%** sur l'ensemble des positions tarifaires visées (situation probable).

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	20	
CA Producteurs	481 220 000	386 447 395	
CA Importateurs	78 977 171	173 749 776	
VA producteur	125 117 200	100 476 323	-24 640 877
VA Importateurs	12 636 347	27 799 964	15 163 617
VA indirecte	283 405 763	253 218 035	-30 187 728
TDL et TVA	47 134 725	57 531 354	10 396 629
AC (Avantage au Consommateur)		19 073 700	19 073 700
RESULTAT			-10 194 660

Dans cette situation, la variation de valeur ajoutée incluse, qui est négative de 29 millions FCFP, n'est pas compensée par l'avantage au consommateur qui est de 19 millions FCFP.

On peut donc conclure que si ce scénario était probable, il serait économiquement inopportun de diminuer la TDL, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE D'UNE DIMINUTION DE LA TDL DE 37% à 30%

Scénario 1 :

Supposons que la baisse de TDL est répercutée par les importateurs puis les commerçants sur les prix de vente au détail :

- les prix baissent de 3% sur les produits protégés par la TDL (situation maximum),
- la consommation augmente de 1% en volume, et reste stable en valeur,
- ET les ventes des productions locales de charcuterie industrielle diminuent de **10%** sur l'ensemble des positions tarifaires visées (situation probable).

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	30	
CA Producteurs	481 220 000	433 833 697	
CA Importateurs	78 977 171	126 363 473	
VA producteur	125 117 200	112 796 761	-12 320 439
VA Importateurs	12 636 347	20 218 156	7 581 808
VA indirecte	283 405 763	268 311 899	-15 093 864
TDL et TVA	47 134 725	58 037 815	10 903 091
AC (Avantage au Consommateur)		5 440 481	5 440 481
RESULTAT			-3 488 923

Dans cette situation, la variation de valeur ajoutée incluse, qui est négative de 9 millions FCFP, n'est pas compensée par l'avantage au consommateur qui est de 5 millions FCFP.

On peut donc conclure que si ce scénario était probable, il serait économiquement inopportun de diminuer la TDL, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

Autres Scénarios :

Si la baisse de TDL n'est pas répercutée sur les prix des produits importés, alors les positions de part de marché ne sont pas susceptibles d'être modifiées, et le résultat en termes de variation des valeurs ajoutées est neutre (le montant de TDL qui n'est plus encaissé par le Pays figure au bénéfice des importateurs, donc dans leur valeur ajoutée).

Si les parts de marché des producteurs baissent d'un facteur supérieur à 20 %, alors les résultats finaux sont encore plus négatifs.

En conclusion, les scénarios les plus probables lorsqu'on supprime ou qu'on diminue le taux de TDL aboutissent à des résultats négatifs.

Il est recommandé de ne pas modifier le taux de la TDL qui s'applique aux produits de la position :

16024990, Préparations et conserves de l'espèce porcine (à l'excl. des produits en boîtes métalliques fermées) :

5.2 FILIERE DES BOISSONS

Le secteur des boissons en Polynésie est dominé par le groupe Brasserie de Tahiti, qui fabrique 95% de la bière consommée en Polynésie, et environ 50 % des boissons non alcoolisées consommées en Polynésie Française (sodas, jus, nectars, boissons aromatisées, eau en bouteille).

La Brasserie de Tahiti est une entreprise gérée avec dynamisme, qui a su autant se développer « horizontalement », en reprenant les Jus de Fruits de Moorea et l'Eau Royale par exemple, que « verticalement », en investissant dans la fabrication de bouteilles et flacons en plastique avec Plastiserd, mais aussi dans un réseau de distribution particulièrement performant en termes de couverture des petits commerces (nombreuses armoires réfrigérées, distributeurs automatiques de boissons réfrigérées).

Les deux produits phares de la Brasserie de Tahiti sont la bière Hinano et le Coca Cola, qui sont les boissons favorites des polynésiens. Ces produits sont protégés de la concurrence importée par une TDL qui frappe les bières importées (82%), et une autre qui frappe les sodas importés (60%)
Les boissons protégées par une TDL sont les suivantes :

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
22030000 Bières de malt	36 494 204	31 064 683	82
22021000 Eaux, y.c. les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées	208 627 988	131 919 062	60
22029090 Boissons non alcooliques, ne contenant pas du jus de fruit (à l'excl. des eaux)	106 094 038	30 392 520	27
20091200 Jus d'orange, non congelés et non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix n'excédant pas 20	25 183 446	2 376 957	9
20091900 Jus d'orange, non congelés et non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix supérieur à 20	45 760 801	4 155 483	9
20092100 Jus de pamplemousse ou de pomelo, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix n'excédant pas 20	76 880	15 371	20
20092900 Jus de pamplemousse ou de pomelo, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix supérieur à 20	2 324 117	464 776	20
22029010 Boissons non alcooliques, contenant du jus de fruit (à l'excl. des eaux)	382 908 952	77 365 715	20
21069020 Sirops aromatisés au goût de menthe ou de grenadine	24 419 885	2 218 149	9
21069030 Sirops aromatisés (à l'excl. des sirops au goût de menthe ou de grenadine)	15 262 630	3 063 008	20
22019000 Eaux, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées (à l'excl. des eaux minérales et des eaux gazéifiées); glace et neige	1 523 578	566 562	37

Concernant les boissons sucrées et les boissons alcoolisées, la taxe de consommation pour la prévention spécifique (TCP) est de :

- 40 FCFP par litre pour les boissons sucrées produites localement, et de 60 FCFP par litre pour les boissons sucrées importées ;
- 20 FCFP par litre pour les boissons alcoolisées produites localement, et de 30 FCFP par litre pour les boissons alcoolisées importées.

Cette différence augmente la protection des producteurs locaux déjà apportée par la TDL.

Les producteurs locaux de bière et boissons non alcoolisées sont :

- BRASSERIE DE TAHITI (425 salariés), qui fabrique la bière (Hinano, Heineken, Tabu), les sodas sous licence (CocaCola, Orangina, Schweppes), les jus, nectars et boissons au jus de fruits (Rotui en boîte et en mini-pack, Hi-C, Tarumba) et des eaux de source (Eau Royale, O'Tahiti)
- JUS DE FRUITS DE MOOREA (Groupe Brasserie de Tahiti, 35 salariés) fabrique des jus de fruits, nectars, et boissons contenant du jus de fruits, conditionnés en Tetrapak d'un litre (Rotui, Sunwave), et vend toute sa production à la Brasserie de Tahiti ;
- SINGAPOUR (20 salariés) détient une petite part de marché des sodas grâce à la fidélité des consommateurs pour son produit « phare » (un soda à la fraise). Singapour fabrique et distribue également des sirops en bouteilles d'un litre ;
- VAIMATO (52 salariés), une entreprise productrice d'eau de source en bouteille et en fontaine qui porte le même nom.

Les fournisseurs sont, pour les matières premières autres que l'eau, des entreprises extérieures à la Polynésie (y compris pour les conditionnements en verre ou en boîte), mais un nombre important d'intrants (bouteilles en plastique, etc) et de services (communication, énergie, loyers, maintenance) sont des consommations intermédiaires réglées localement.

En ce qui concerne les jus de fruits, le produit « phare » des Jus de Fruits de Moorea est le jus d'ananas 100%, fabriqué à partir des productions d'ananas locales, qui font vivre 52 exploitants agricoles (plus environ 40 salariés agricoles équivalents plein temps).

Plusieurs importateurs de boissons se partagent le marché, outre la Brasserie de Tahiti :

- Bière (5% du marché) : Tahiti Food and Beverage importe et distribue les Budweiser, d'autres importations sont anecdotiques.
- Eaux, jus et sodas (moins de 40% du marché) : le groupe WAN et le groupe Brasserie du Pacifique sont leaders, devant Kim Fa, et Morgan Vernex. Tahiti Food and Beverage est l'importateur exclusif de PepsiCola, avec une faible part de marché.

Par ailleurs, la situation est compliquée par trois facteurs :

- La Brasserie de Tahiti est également détentrice de la licence de fabrication de la bière Heineken, distribuée en Polynésie par son concurrent l'entreprise d'importation de boissons Kim Fa ;
- La Brasserie de Tahiti est elle-même importatrice de jus de fruits (marques Réa, Granini) et d'eaux minérales (Contrex, Hépar, Vittel, San Benedetto) ;
- Il y a une politique de santé publique qui vise à limiter la consommation de boissons alcoolisées, et celle des boissons sucrées, et donc « l'avantage au consommateur » que constitue théoriquement une baisse des prix ne peut être considéré comme tel pour ces boissons.
- Un certain nombre de boissons, qui sont soit des PPN (Produits de première Nécessité) soit des PGC (Produits de Grande Consommation) ont des prix ou des marges régulés.

Les calculs économiques sur l'effet des TDL sur le marché des boissons sont compliqués par la position spécifique de la Brasserie de Tahiti : à la fois productrice et importatrice, cette entreprise ajuste ses prix, et répartit ses gains et ses pertes en fonction d'une stratégie globale, et non séparément en fonction de chacun des marchés de boissons.

En conséquence, bien que cette entreprise ait aimablement fourni au consultant des informations très détaillées, et une répartition précise de ses charges communes, les scénarios qui sont proposés ici risquent de ne pas refléter la réalité des décisions qui pourraient être prises par la Brasserie de Tahiti, et, partant, par les autres agents économiques.

Compte tenu des structures très différentes de production, consommation et concurrence entre les différents types de boissons, un chapitre particulier est consacré à chacun d'eux :

- Les bières,
- Les sodas (boissons gazeuses sucrées),
- Les jus de fruits 100%,
- Les nectars et boissons aux jus,
- Les eaux de source.

La bière et les sodas (boissons gazeuses sucrées) ont cette particularité de subir une taxation spécifique destinée à en augmenter le prix, pour prévenir les abus de consommation. Cette politique de santé publique a une incidence importante sur l'approche méthodologique : il ne peut y avoir « avantage au consommateur », puisqu'on ne cherche pas à diminuer le prix de ces produits.

En conséquence, l'importation de ces produits sera toujours moins intéressante économiquement que leur production locale : toute bière importée est du travail donné aux travailleurs de l'étranger, sans contrepartie locale autre que le bon plaisir de celui qui veut consommer une bière étrangère.

Les seuls objectifs logiques de l'intervention publique sur ces deux produits sont :

- Réduire les importations au minimum (il faut laisser un petit flux d'importation pour satisfaire les consommateurs) ;
- Eviter que les producteurs locaux ne profitent de l'effet d'aubaine pour peser de manière abusive sur les autres acteurs économiques (concurrents sur d'autres produits, détaillants).

La TDL sur la bière et les sodas vise à atteindre le premier objectif.

Un réglage fin du taux de TDL peut éviter en partie les effets d'aubaine.

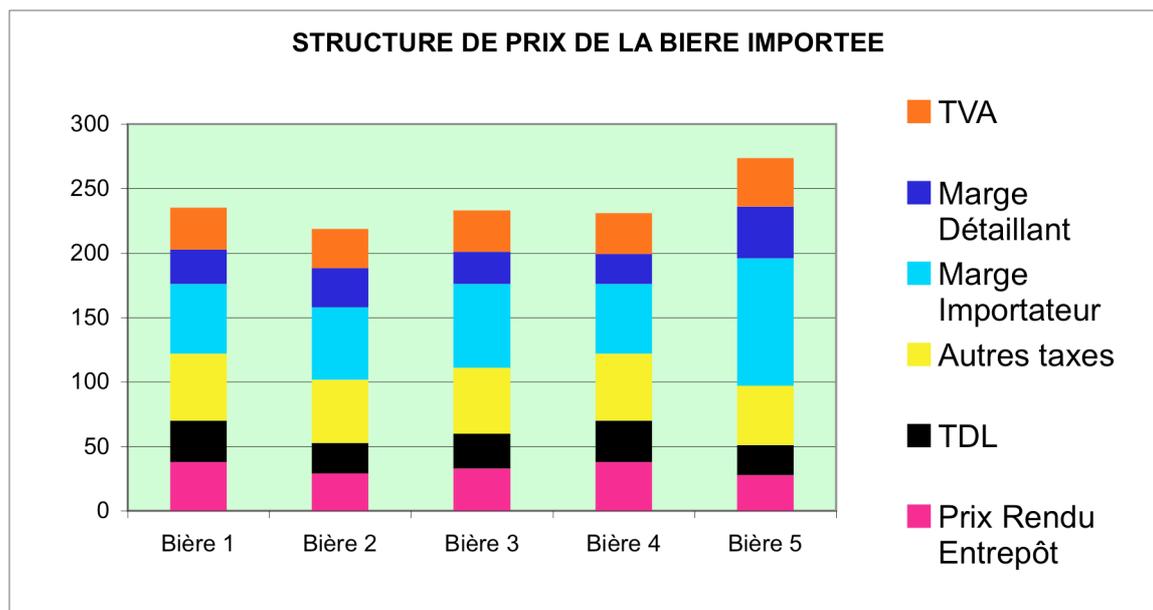
Par contre la TDL n'est pas l'instrument adéquat pour lutter contre les monopoles locaux lorsqu'il n'est pas économiquement intéressant d'augmenter les importations (cas de la bière ou des sodas, dont l'importation ne peut provoquer une augmentation du pouvoir d'achat).

Pour susciter la création d'entreprises nouvelles qui viendraient concurrencer le monopole local sans détruire les emplois locaux, il faut que les conditions de concurrence soient les plus ouvertes possible sur le marché intérieur. Paradoxalement, une des dimensions d'une telle situation serait plutôt un niveau de protection augmenté, et non pas diminué.

5.2.1 Bière

La consommation totale de bière en Polynésie représentait en 2007 un chiffre d'affaires de vente au détail d'environ 6 milliards F CFP, partagés à environ 75 % pour Hinano, 20 % pour Heineken, et 5 % pour les bières importées.

Figure 2. Structure des prix de la bière importée



(Il est intéressant de voir comment la bière N° 5, moins chère à l'importation, a été positionnée par le distributeur en bière de luxe, et se vend donc à un prix supérieur aux autres.)

Si un acteur majeur du commerce polynésien avait voulu s'emparer d'une part significative du marché de la bière par l'importation, ce n'est pas la TDL qui l'en aurait empêché, mais plutôt la difficulté de prendre des parts de marché à Hinano et Heineken.

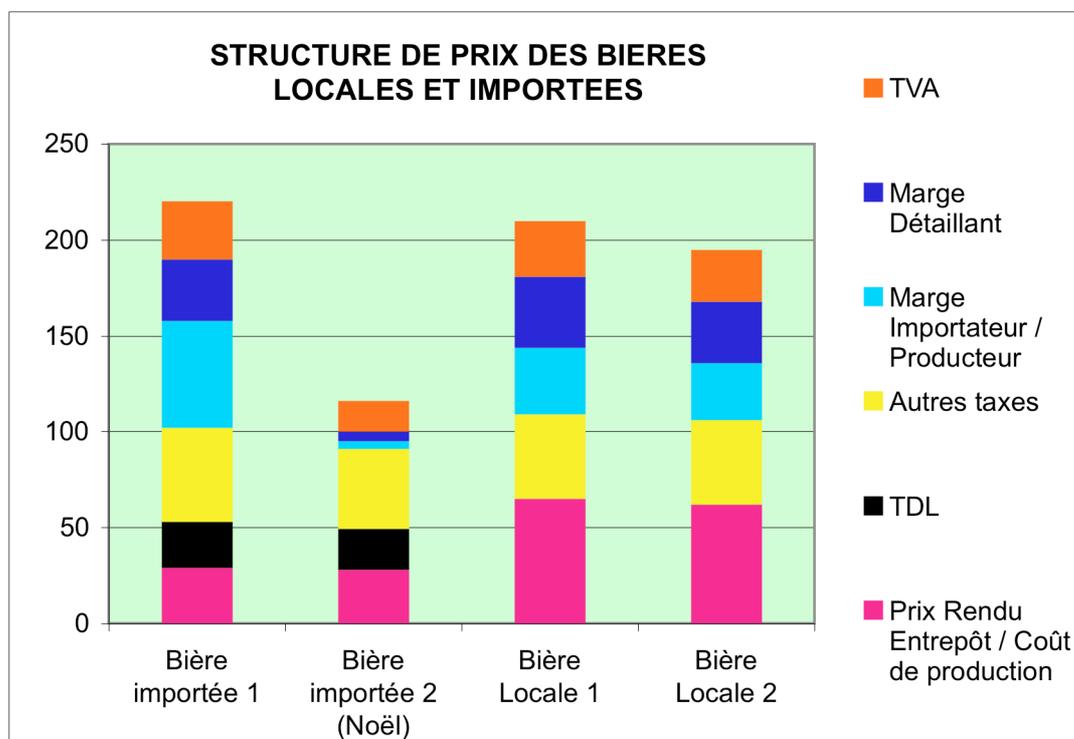
Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF XPF	TDL XPF	TDL %
22030000 Bières de malt	36 494 204	31 064 683	82

Le taux de TDL est de 82%, ce qui, compte tenu des autres taxes qui frappent les bières importées, et des marges pratiquées par les importateurs et les détaillants, représente 13 % du prix de vente au détail (hors TVA) des bières importées les moins chères, concurrentes des produits locaux.

La marge de commercialisation (importateur et détaillant) sur les bières importées est de 45 % en moyenne du prix de vente au détail hors TVA, ce qui représente 94 F CFP sur des canettes ou bouteilles vendues 220 à 230 F CFP Toutes Taxes Comprises.

Cette marge n'est pas susceptible d'être réduite, en valeur absolue, si la TDL était diminuée, parce qu'elle couvre effectivement les frais commerciaux liés au faible volume distribué.

Figure 3. Structure de prix des bières importées et locales



Le graphique ci-dessus a été constitué à partir des observations de prix de vente en magasins, et des taxes connues sur la bière. Les parts respectives de marge entre le grossiste et le détaillant sont le produit de l'imagination de l'auteur. Il aide à mieux comprendre la situation respective des différentes bières sur le marché :

- la bière importée la plus populaire se positionne « plus cher » que les deux productions locales, ce qui correspond à la nécessité pour l'importateur de faire une marge suffisante pour couvrir ses charges, compte tenu du faible volume qu'il distribue ;
- la bière importée « spécial Noël » correspond à un « coup », c'est-à-dire la tentative d'un important groupe de distribution de prendre une part de marché significative grâce à un prix de vente très bas (116 FCFP la canette, qui dit mieux ?), offert pour un volume limité et un temps limité, avec des marges réduites au minimum pour l'importateur et les distributeurs (cette stratégie n'a jusqu'à ce jour jamais débouché sur la captation durable de parts de marché, ce qui démontre la très forte position des bières locales sur le marché) ;
- les bières locales, sachant que les prix et la répartition des marges peuvent varier selon les circuits de distribution.

On voit nettement sur ce graphique le rôle de la TDL, qui est d'amener le PRE des bières importées au niveau du coût de production des bières locales.

Outre la TDL, les taxes qui frappent la bière importée sont les suivantes :

- Droit de Douane (DD) de 15% si provenance hors Union Européenne ;
- Droit de Consommation sur les produits IMPortés SPécifiques (DCIMPSP), de 30 F CFP par litre de bière ;
- Taxe Statistique (TS) de 50 F CFP par quintal importé ;

- Droit Spécifique Spécial sur la Consommation de Bière (DSSCB), 10F CFP par litre ou fraction de litre ;
- Taxe de Péage (PEAGE), 1,25% pour les arrivages par bateau ;
- Taxe pour le Développement du Sport (TDS), 25 F CFP par litre ;
- Taxe de Compensation des Tabacs et Alcools Importés (TCTAI), 20% de la valeur CAF ;
- Participation Informatique Douanière (PID), 100 F CFP par position tarifaire ;
- Taxe pour l'Environnement, l'Agriculture et la Pêche (TEAP), 2% de la valeur CAF ;
- Taxe de Consommation et de Prévention (TCP), 30 F CFP par litre ;
- Taxe de Solidarité sur les Alcools et Tabacs (TSAT), 300 F CFP par litre d'alcool si le titrage est inférieur ou égal à 10% ;
- Taxe à la Valeur Ajoutée, de 5%, récupérable.

Examen de l'hypothèse 1 : diminution de la TDL de 82% à 0% :

Dans l'hypothèse où la TDL sur la bière était réduite de 82 à 0%, l'effet probable sur le prix au détail (hors TVA) de la bière importée serait une baisse de 13 %.

Compte tenu de la structure du compte d'exploitation de la Brasserie de Tahiti, celle-ci pourrait continuer à produire et vendre les bières Hinano et Heineken avec profit à un prix de vente au détail inférieur de 13 %, donc son activité de brasseur n'est pas menacée en soi.

Les conséquences d'une telle situation seraient :

- L'augmentation de la consommation de bière en Polynésie Française, qui, pour des raisons de santé publique, n'est pas souhaitée¹³ ;
- La réduction des bénéfices générés par la bière à la Brasserie de Tahiti, à un niveau qui pourrait mettre en danger la pérennité de l'ensemble du groupe (l'excédent brut d'exploitation bière passant de 25 à 12 % environ).

Pour répondre au premier problème, le droit spécifique spécial sur la consommation de bière pourrait être relevé de 10 F à 20F par litre.

Dans ce cas :

- l'avantage au consommateur est nul (maintien du prix de vente au détail, c'est d'ailleurs le but de la hausse du droit spécifique),
- l'effet sur les parts de marché est nul (les importateurs subissent le même niveau de taxation, la nouvelle taxe remplace l'ancienne TDL),
- l'effet sur le total des valeurs ajoutées est nul. (la seule évolution notable est le transfert d'une partie de l'excédent d'exploitation de la Brasserie de Tahiti vers le budget du Pays, du fait de l'augmentation du droit spécifique).

La réponse au deuxième problème est plus complexe :

Bien que la Brasserie de Tahiti puisse supporter une diminution de ses bénéfices sans être acculée à la faillite, ses actionnaires pourraient chercher une stratégie leur permettant de conserver une rentabilité équivalente de leur capital.

Compte tenu du nombre important d'options qui s'offrent, notamment :

- la fabrication de la Hinano à l'étranger,
- la fermeture des unités de production les moins rentables du groupe, comme l'eau et les jus de fruits,

¹³ Pour les produits bière et sodas, une diminution du prix de vente au détail entraîne une augmentation de la consommation, et réciproquement. Cette « élasticité – prix » peut être calculée grâce à des techniques d'observation de panels de consommateurs, qui à notre connaissance ne sont pas pratiquées en Polynésie Française.

les conséquences peuvent alors être des pertes de 35 emplois (fermeture de la seule unité de production de bière) à 300 emplois (le groupe ne conserve que son réseau d'importation et distribution).

Examen de l'hypothèse 2 : diminution de la TDL de 82% à 60% :

Une réduction plus modeste, ou progressive, de la TDL (toujours compensée par une hausse du droit spécifique pour ne pas diminuer les prix de vente au détail) aura pour impact de ne pas éroder aussi fortement les bénéfices de la Brasserie de Tahiti.

Par exemple, en passant de 82 à 60% de TDL, les importateurs pourraient baisser leur prix de vente au détail de 5% seulement, et donc la Brasserie de Tahiti, pour suivre une telle baisse, pourrait théoriquement voir son excédent d'exploitation diminuer de 5 points (de 25% à 20%).

Comme on l'a souligné plus haut, les positions dominantes de la Brasserie de Tahiti, comme organisation commerciale, et de la bière Hinano, comme produit leader du marché de la bière, historiquement et socialement, font qu'il est probable que les parts de marché de la Hinano ne soient pas affectées par une baisse de prix des bières concurrentes, et tout à fait improbable si Hinano aligne sa baisse de prix sur celle de son seul « challenger » importateur.

En conséquence, une baisse du taux de la TDL de 82% à 60% n'est pas susceptible de mener à des pertes d'emplois à la Brasserie de Tahiti, ni de diminuer la somme des valeurs ajoutées du secteur de la bière, si cette baisse est compensée par une augmentation du Droit spécifique de consommation.

Encadré 6 : TDL et MONOPOLE sur la production de BIERE

En l'absence d'un avantage au consommateur qui n'est pas souhaité par les autorités sanitaires, il n'y a aucun avantage économique à importer de la bière au lieu de consommer celles qui sont produites localement.

Le véritable problème auquel le Pays est confronté est la situation de monopole de la Brasserie de Tahiti sur la bière locale. Dans cette situation, la Brasserie dispose d'une position dominante dont elle a tendance à abuser au détriment des autres producteurs et distributeurs de boissons.

La TDL n'est pas la cause de cette position dominante, même si elle rend plus difficile une concurrence venue de bières importées. La TDL, au contraire, pourrait mieux protéger un entrepreneur qui aurait le projet de créer une brasserie en Polynésie.

La position dominante de la Brasserie de Tahiti sur le marché local rend extrêmement risqué le pari de monter une deuxième brasserie en Polynésie. En l'absence d'une législation anti-trust, il est peu probable qu'un investisseur en prenne le chemin.

Dans le cas de produits dont on ne souhaite pas la diminution de prix (boissons sucrées et alcoolisées), la TDL n'est pas un outil adapté à la lutte contre les monopoles.

En l'absence de progrès vers une législation anti-trust, c'est vers la négociation plus large d'un « contrat d'objectifs » entre la Brasserie de Tahiti et les autorités du Pays qu'il faut s'orienter. Un tel accord aurait notamment pour objectif de dynamiser les filières fruits en Polynésie.

Mais la position de monopole de la Brasserie pourrait en ressortir renforcé.

5.2.2 Sodas

Le secteur des sodas est également un secteur dominé par la Brasserie de Tahiti, producteur des boissons de la gamme Coca-Cola en Polynésie, avec un chiffre d'affaires en 2007 de plus de 4,1 milliards FCFP (78 % de part de marché).

De la même manière qu'avec la bière, les pouvoirs publics ne souhaitent pas diminuer le prix de vente au détail, car la consommation s'en trouverait automatiquement augmentée. Pour limiter le développement de l'obésité et du diabète, le Pays a institué un Droit Spécifique de consommation des boissons sucrées qui vise à en limiter la consommation.

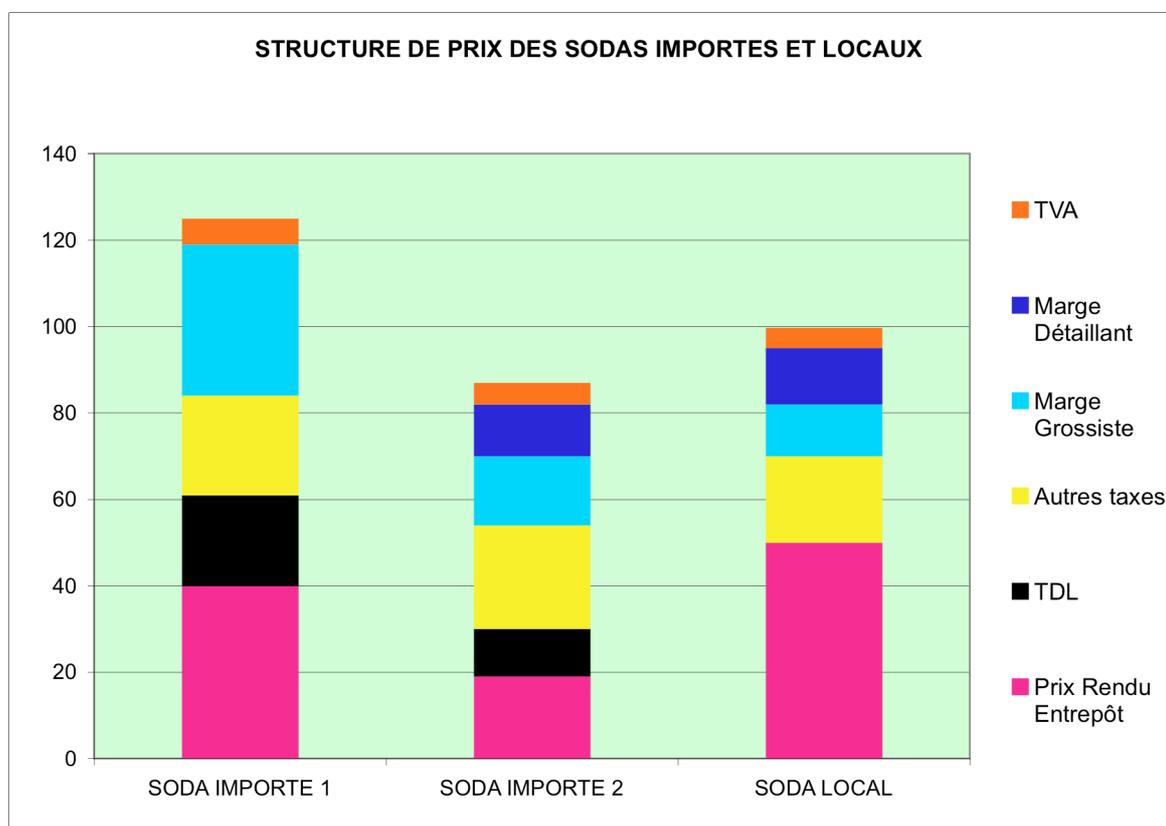
Un autre producteur local est présent, l'entreprise Singapour qui représente 20 salariés et 7% de part de marché. Cette entreprise a réalisé des investissements importants en 2007 et 2008, qui lui ont apporté des gains de productivité et une amélioration de la qualité. Elle demeure cependant fragile, avec des marges assez faibles, et un résultat net négatif en 2007. Toute nouvelle situation qui contraindrait cette entreprise à baisser ses prix de vente risque d'entraîner sa disparition.

La production locale de sodas est d'autre part génératrice de nombreux emplois dans la fabrication de bouteilles plastique, qui sont fabriquées localement.

Les produits importés, principalement par le groupe Wan, représentent 15 % de part de marché. La TDL sur ces boissons importées est de 60%. Le droit spécifique est également deux fois plus important sur les produits importés que sur les produits locaux.

L'effet de marque sur les achats est très important, et les différentes marques, pourtant moins chères que le Coca-Cola, que les importateurs et distributeurs ont tenté de lancer n'ont jamais réussi à prendre des parts de marché importantes.

Figure 4. Structure des prix de sodas importés et locaux



Comme le montre la figure ci-dessus, les marges des importateurs et commerçants sont relativement plus faibles sur les sodas que sur la bière. L'exemple du Soda importé N° 1 concerne un acteur de la grande distribution qui importe directement ses sodas. Les marges sont resserrées parce que la compétition est plus ouverte, et que l'élasticité prix est relativement forte sur l'achat des sodas.

Sur ce marché des sodas, les données de départ pour analyser les effets possibles d'une réduction de la TDL sont les suivantes :

- Toute diminution de prix des produits de l'entreprise Singapour conduit au minimum à une contraction de son personnel (pas d'excédent d'exploitation à rogner), et au pire à la faillite de l'entreprise ;
- Toute réduction de la TDL qui conduit à une part de marché supérieure pour les importateurs a un impact économique négatif, puisque le Gouvernement ne souhaite aucunement donner un avantage prix aux consommateurs pour les boissons sucrées (politique de prévention de l'obésité et du diabète). Donc chaque part de marché qui échappe aux producteurs locaux est une perte nette de valeur ajoutée, et ne peut pas être compensée par l'avantage au consommateur que serait un prix moins élevé.

En conséquence, une réduction de la TDL sur les sodas, susceptible de faire gagner des parts de marché aux importateurs, n'est pas recommandée, même si cette situation permet à la Brasserie de Tahiti de profiter d'un « effet d'aubaine » (mais on ne peut pas légalement décider de taxer davantage le CocaCola que le Singapour !).

Il est recommandé de ne pas modifier le taux de la TDL sur la position 22021000 Eaux, y.c. les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées.

5.2.3 Jus de fruits 100%

Les règles fiscales ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit de jus de fruits 100% (sans adjonction d'eau ni d'édulcorants), ou d'autres produits qu'on appelle nectars et boissons contenant du jus de fruits. Pour ces deux dernières catégories, les définitions varient selon la nature des fruits et la concentration de fruits dans la boisson.

Le marché des jus de fruits 100% se monte à environ 400 millions F CFP de chiffre d'affaires en 2007, et se partage entre le producteur local « Jus de Fruits de Moorea », qui détient entre 20 et 25% du marché, et les importateurs (dont la Brasserie de Tahiti), qui se partagent le reste. De plus en plus de jus 100% sont importés à des prix CAF extrêmement faibles, contre lesquels aucune concurrence locale n'est réellement possible. En conséquence, les produits locaux doivent se positionner comme des produits « extra frais » et « extra purs » pour conserver leur part de marché.

Le seul producteur local de jus de fruits 100% est l'entreprise « Jus de Fruits de Moorea », avec deux produits : le « Painapo » qui est un jus d'ananas 100% de la marque Rotui, et le « Multifruits » contenant notamment du jus de nono de la marque Rotui.

En ce qui concerne les jus de fruits 100%, la protection au moyen de la TDL n'affecte que les jus d'orange 100% et les jus de pamplemousse 100%, et non les autres jus de fruits (raisin, pomme, tomate notamment), qui sont importés sans TDL.

Des interdictions d'importation protègent :

- **Les jus d'ananas**, boissons et mélanges de jus contenant du jus d'ananas relevant des codifications douanières 20.09.40.00, 20.09.90.00 et 22.02.90.10 (arrêté n° 324 CM du 9 mars 1998).
- **Les jus de fruits de nono**, boissons et mélanges de jus contenant du jus de fruits de nono relevant des codifications douanières 20.09.80.10, 20.09.90.00 et 22.02.90.10 (arrêté n° 324 CM du 9 mars 1998, article 2).

A l'exception des jus d'orange, les jus à base de fruits tropicaux ou d'agrumes ne sont autorisés à l'importation que s'ils proviennent de l'Union Européenne.

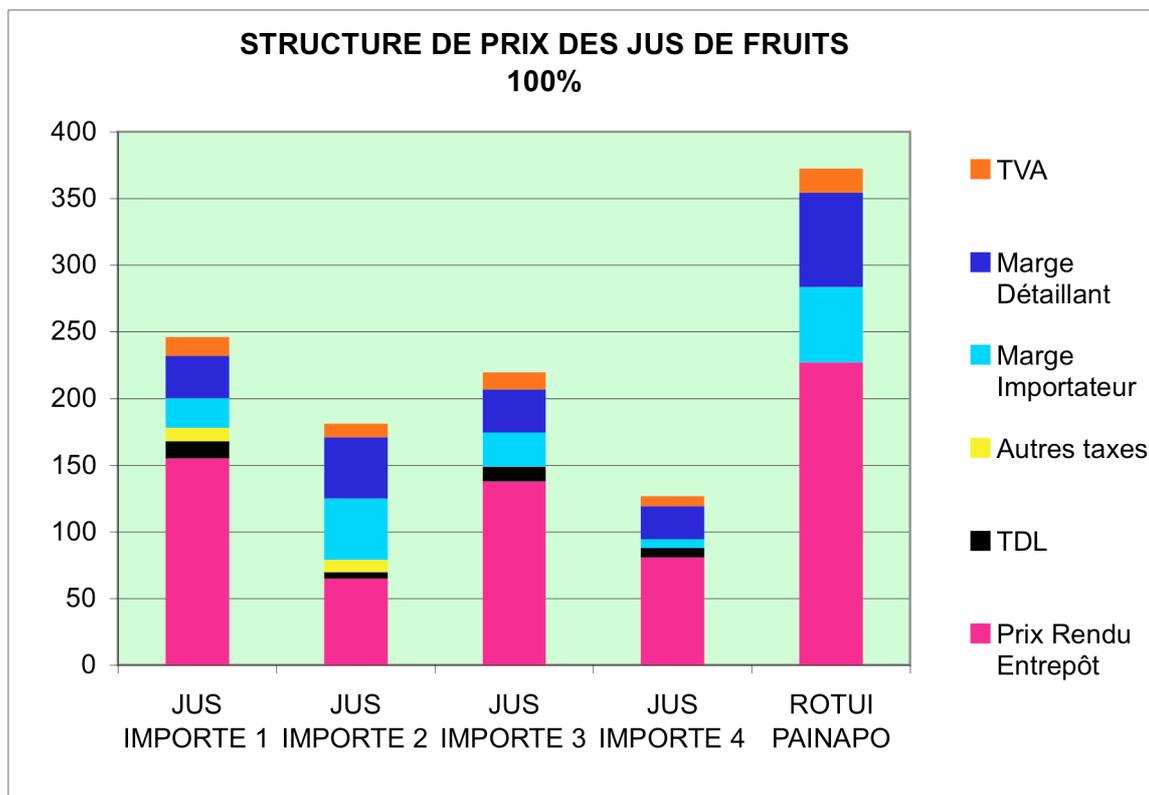
En ce qui concerne les jus de fruits 100%, seuls les jus d'orange sont taxés par une TDL de 9%, et les jus de pamplemousse par une TDL de 20%, mais les jus de pomme, raisin, tomate, etc ne supportent pas de TDL. Ces derniers produits ne représentent que 35% de l'ensemble des jus de fruits 100% importés.

IMPORTATIONS 2007	VALEUR CAF	TDL ACQUITTEE	TDL
	F CFP	F CFP	%
20091200 Jus d'orange, non congelés et non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix n'excédant pas 20	25 183 446	2 376 957	9
20091900 Jus d'orange, non congelés et non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix supérieur à 20	45 760 801	4 155 483	9
20092100 Jus de pamplemousse ou de pomelo, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix n'excédant pas 20	76 880	15 371	20
20092900 Jus de pamplemousse ou de pomelo, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, d'une valeur brix supérieur à 20	2 324 117	464 776	20
TOTAL	73 345 244	7 012 587	

Les jus d'orange en boîte métallique et en carton sont des Produits de Grande Consommation, pour lesquels la marge globale de commercialisation est plafonnée à 34% (à cet égard, il a été constaté quelques infractions à l'occasion de la présente étude).

Les purs jus de fruits, et boissons plates aux fruits, de fabrication locale, sont des Produits de Grande Consommation pour lesquels la marge des détaillants est plafonnée à 20%.

Figure 5. Structure des prix des jus de fruits importés et local



Comme la figure ci-dessus le montre bien, les prix au détail des jus de fruits sont peu affectés par la TDL (qui représente en moyenne 5% du prix de vente au détail pour les jus d'orange, et 9% pour les jus de pamplemousse).

Les jus de fruits produits localement sont en général plus chers de 80% que les jus importés (vendus 372 FCFP contre une moyenne de 207 FCFP pour le jus d'orange 100% importé). Ils conservent une part de marché importante (50% pour JFM, autant pour les jus importés) grâce à leur réputation de fraîcheur et de qualité auprès du public polynésien, qui apprécie le « Païnapo » 100% et le « Multifruits » 100% de Rotui. Il y a peu d'effet de substitution entre les jus de fruits locaux et les jus importés. Les JFM sont protégés essentiellement par l'interdiction d'importer des jus d'ananas.

En conséquence le caractère protecteur de la TDL, pour les jus de fruits, n'est pas avéré.

L'idée d'augmenter la TDL pour permettre à Jus de Fruits de Moorea d'être compétitif avec les jus importés exigerait de porter cette TDL à au moins 100%, et ferait peser à l'ensemble des consommateurs une charge supplémentaire d'au moins 60 millions de FCFP, et on ne voit pas comment une augmentation de la valeur ajoutée de JFM pourrait compenser cette somme.

Une telle idée pourrait cependant être valablement défendue dans le cadre d'une politique de développement d'une « filière fruits » locale, qui pourrait faire l'objet d'un contrat d'objectif entre le Pays et la Brasserie de Tahiti.

La TDL sur les jus de fruits 100% n'a pas de caractère protecteur.

Il est recommandé de la supprimer.

5.2.4 Nectars et boissons contenant du jus de fruits

Le secteur des boissons contenant du jus de fruit est également un secteur dominé par le groupe Brasserie de Tahiti,

- soit en propre avec ses productions de boîtes et mini-pack de nectars et boissons sous licence Rotui, de boîtes de marque Hi-C, de la marque Tarumba (abandonnée en 2007), et avec l'importation de la gamme Réa,
- soit par sa filiale Jus de Fruits de Moorea (JFM), qui vend ses produits de la gamme Rotui à la filiale de distribution du groupe.

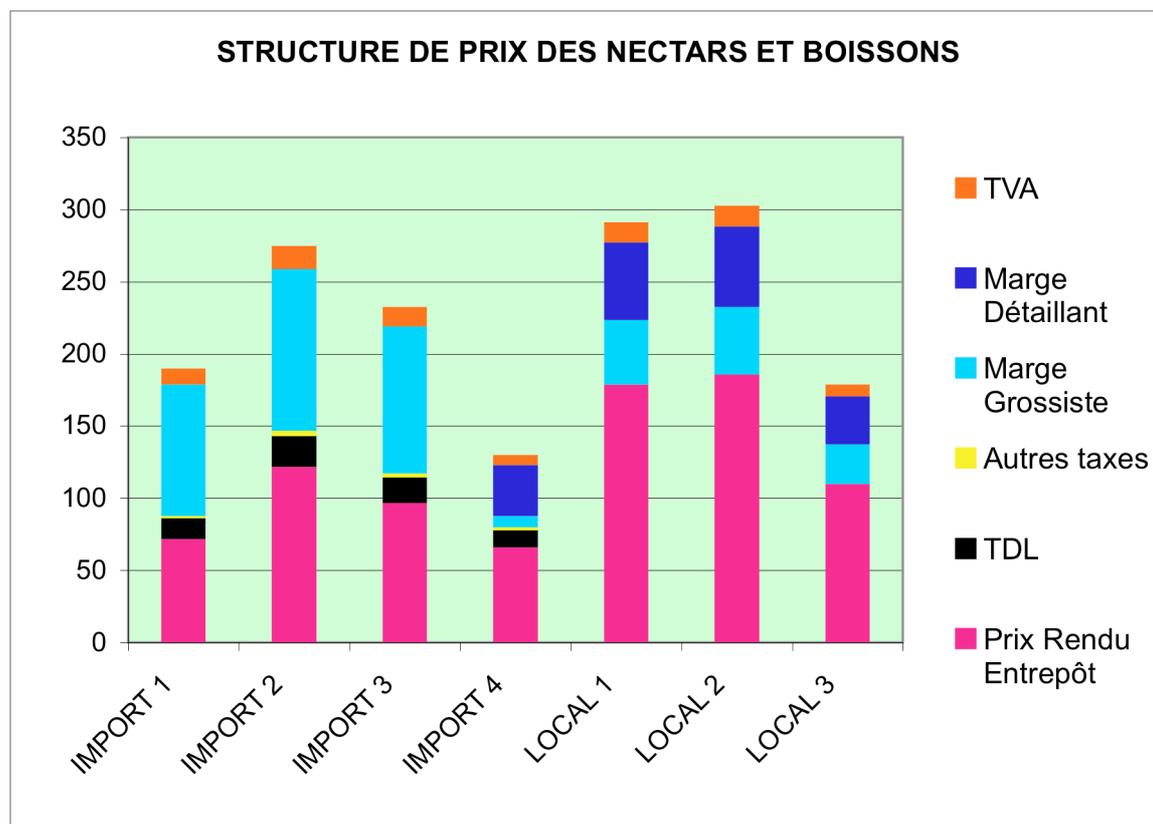
La Brasserie du Pacifique importe des concentrés qu'elle reconditionne en bouteilles avant de les distribuer sous forme de bouteilles de concentré de jus de fruits d'un litre ou 2 litres.

Le marché global est de l'ordre de 1,7 milliards F CFP par an, détenu à 60% par les productions locales, et à 40% par les importations.

Il n'y a pas de droit spécifique qui vise à freiner la consommation de ces produits, considérés comme moins nocifs pour la santé que les sodas.

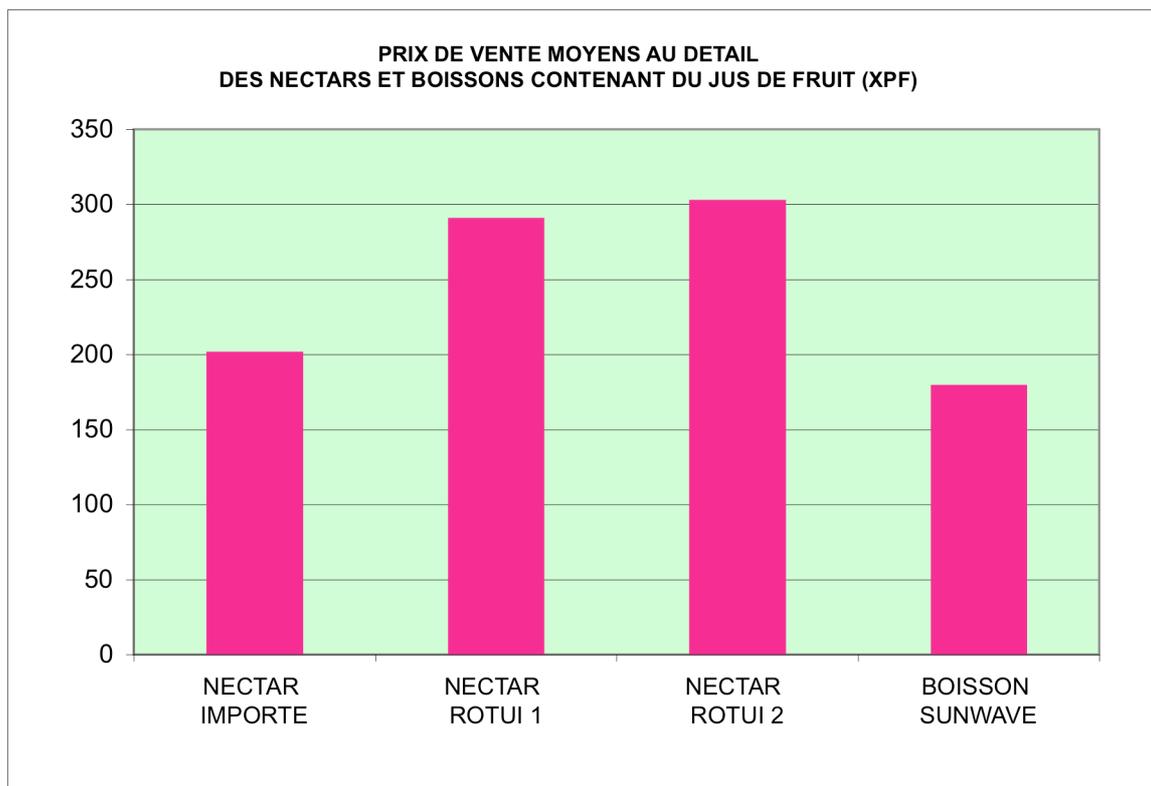
IMPORTATIONS 2007	VALEUR CAF	TDL ACQUITTEE	TDL
	F CFP	F CFP	%
22029010 Boissons non alcooliques, contenant du jus de fruit (à l'excl. des eaux)	382 908 952	77 365 715	20

Figure 6. Structure de prix des nectars et boissons contenant du jus de fruits (1 litre)



Les prix des nectars importés sont un peu plus affectés par la TDL (qui représente 8% du prix de vente au détail pour les 1 Litre, et 9% pour les 2 Litres) que les jus de fruits 100%, mais la différence de prix de vente au détail entre les nectars importés et les nectars locaux est beaucoup plus importante que cette différence.

Là encore, il semble qu'une part importante des consommateurs a une préférence marquée pour les nectars locaux (Rotui 1 et 2), et est prête à payer le surcoût. Certaines boissons contenant du jus de fruits produites par le groupe Brasserie de Tahiti, comme l'indiquent les figures ci-dessus (Local 3) et ci-dessous (Boisson Sunwave), ont des prix très compétitifs.



A priori, une diminution des taux de TDL sur ces produits creuserait l'écart entre les prix de vente des produits importés et ceux des produits locaux, et fragiliserait davantage les producteurs locaux, dont les opérations sont peu rentables (15% d'excédent brut d'exploitation pour la Brasserie sur ces boissons, et 7,2% pour Jus de Fruits de Moorea).

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 1 : DIMINUTION DE LA TDL SUR LES NECTARS ET BOISSONS DE 20% A 0%

Dans cette situation, les commerçants en nectars et boissons importés peuvent baisser leur prix de vente au détail de 12 %, soit en moyenne 15 FCFP par litre, et ni la Brasserie, ni JFM ne peuvent suivre.

On considérera dans la suite de l'exercice que la consommation totale reste la même en valeur, c'est à dire une élasticité moyenne de la demande par rapport au prix (quand les prix baissent, la consommation augmente en volume, mais reste stable en valeur).

Au cas où les commerçants répercutent effectivement la baisse de la TDL sur les prix de vente, la conséquence probable est une perte de part de marché pour les producteurs locaux.

Scénario 1 : les ventes en valeur des producteurs locaux diminuent de 10%. Celles des importateurs, dont les prix ont baissé de 12%, augmentent de 18 %.

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	0	
CA Producteurs	1 039 734 105	933 453 896	
CA Importateurs	590 445 604	696 725 813	
VA producteur	332 714 914	298 705 247	-34 009 667
VA Importateurs	88 566 841	104 508 872	15 942 031
VA indirecte	758 003 087	725 560 416	-32 442 671
TDL et TVA	174 392 573	97 810 783	-76 581 790
AC (Avantage au Consommateur)		117 875 643	117 875 643
RESULTAT			-9 216 454

Dans cette situation, la perte nette de valeur ajoutée locale, qui est 127 millions F CFP, n'est pas compensée par l'avantage aux consommateurs (baisse des prix des nectars et boissons importés), évalué à 118 millions F CFP.

On peut donc conclure que si ce scénario était probable, il serait économiquement inopportun de diminuer la TDL, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

Scénario 2 : les ventes en valeur des producteurs locaux diminuent de 20%. Celles des importateurs augmentent de 35 %.

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	0	
CA Producteurs	1 039 734 105	833 078 144	
CA Importateurs	590 445 604	797 101 565	
VA producteur	332 714 914	266 585 006	-66 129 908
VA Importateurs	88 566 841	119 565 235	30 998 394
VA indirecte	758 003 087	694 920 115	-63 082 972
TDL et TVA	174 392 573	97 810 783	-76 581 790
AC (Avantage au Consommateur)		134 604 643	134 604 643
RESULTAT			-40 191 633

Dans cette situation, la perte de valeur ajoutée, évaluée à 175 millions F CFP, n'est pas compensée par l'avantage au consommateur de 135 millions FCFP.

Autres Scénarii : lorsque les ventes en valeur des producteurs locaux diminuent de plus de 20%, et celles des importateurs augmentent de plus de 35 %, le résultat économique est encore plus négatif.

Conclusion : Dans l'hypothèse d'une suppression de la TDL, le scénario le plus probable étant une diminution de plus de 20 % de la part de marché des producteurs locaux pour les nectars et boissons, les conséquences sont défavorables à l'économie du Pays.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 2 : DIMINUTION DE LA TDL SUR LES NECTARS ET BOISSONS AUX JUS DE FRUITS DE 20% A 9%

Nous étudions plusieurs scénarii sous cette hypothèse, avec toujours la même hypothèse sur un maintien de la consommation globale de nectars et de boissons aux jus en valeur : lorsque les prix baissent, la consommation augmente donc en volume dans les mêmes proportions.

Les prix à la consommation des produits importés baissent de 7%, correspondant au poids de la TDL sur le prix de vente, et les producteurs locaux ne peuvent pas baisser leurs prix d'autant.

Scénario 1 : les producteurs locaux perdent 5% de leur marché en valeur, tandis que les importateurs augmentent leur chiffre d'affaires de 9%.

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	9	
CA Producteurs	1 039 734 105	986 594 001	
CA Importateurs	590 445 604	643 585 708	
VA producteur	332 714 914	315 710 080	-17 004 833
VA Importateurs	88 566 841	96 537 856	7 971 016
VA indirecte	758 003 087	741 781 751	-16 221 336
TDL et TVA	174 392 573	138 259 605	-36 132 968
AC (Avantage au Consommateur)		56 451 534	56 451 534
RESULTAT			-4 936 587

Dans cette situation, les pertes nettes de valeur ajoutée, évaluées à 61 millions F CFP, ne sont pas compensées par l'avantage au consommateur de 56 millions F CFP.

Si ce scénario était probable, il serait économiquement incorrect de diminuer la TDL de 20% à 9%, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

Scénario 2 : les producteurs locaux perdent 10% de leur marché en valeur, tandis que les importateurs augmentent leur chiffre d'affaires de 17%.

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	9	
CA Producteurs	1 039 734 105	933 453 896	
CA Importateurs	590 445 604	696 725 813	
VA producteur	332 714 914	298 705 247	-34 009 667
VA Importateurs	88 566 841	104 508 872	15 942 031
VA indirecte	758 003 087	725 560 416	-32 442 671
TDL et TVA	174 392 573	141 599 416	-32 793 157
AC (Avantage au Consommateur)		60 967 621	60 967 621
RESULTAT			-22 335 843

Dans cette situation, les pertes nettes de valeur ajoutée, évaluées à 82 millions F CFP, ne sont pas compensées par l'avantage au consommateur de 60 millions F CFP.

Si ce scénario était probable, il serait économiquement incorrect de diminuer la TDL de 20% à 9%, car l'avantage de la protection en termes de valeur ajoutée et d'emplois est supérieur à l'avantage de prix des consommateurs.

L'examen des scénarios où les parts de marché des Jus de Fruits de Moorea et de la Brasserie sont moindres encore montre que l'avantage au consommateur est de plus en plus inférieur à la perte globale de valeur ajoutée.

Conclusion : Dans l'hypothèse d'une diminution du taux de la TDL de 20 % à 9 %, le scénario le plus probable étant une diminution de la part de marché des producteurs locaux pour les nectars et boissons, les conséquences sont défavorables à l'économie du Pays.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 3 : AUGMENTATION DU TAUX DE LA TDL SUR LES NECTARS ET BOISSONS DE 20% A 27%

Cette augmentation de taux a pour effet d'augmenter le prix de vente des produits importés pour le situer, en moyenne, au même niveau que celui des produits locaux. Cette notion de « moyenne » est cependant arbitraire, puisque nous n'avons pas le détail des volumes de vente de chaque produit importé ou local, il s'agit donc d'une moyenne non pondérée.

Compte tenu des observations réalisées dans les magasins, cette moyenne reflète correctement la réalité des prix constatés.

Nous étudions plusieurs scénarii sous cette hypothèse, avec toujours la même hypothèse sur un maintien de la consommation globale de nectars et de boissons aux jus en valeur : lorsque les prix augmentent, la consommation baisse donc en volume dans les mêmes proportions.

Scénario 1 : les prix à la consommation des produits importés augmentent de 4%, correspondant au poids de la TDL sur le prix de vente, et se retrouvent à peu près au même niveau que les prix des produits locaux. Les prix des producteurs locaux sont désormais plus compétitifs.

On suppose que le chiffre d'affaires des producteurs locaux augmente de 5% pour ces nectars et boissons, alors que dans le même temps, celui des importateurs diminue de 9 %.

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	27	
CA Producteurs	1 039 734 105	1 092 874 209	
CA Importateurs	590 445 604	537 305 500	
VA producteur	332 714 914	349 719 747	17 004 833
VA Importateurs	88 566 841	80 595 825	-7 971 016
VA indirecte	758 003 087	774 224 423	16 221 336
TDL et TVA	174 392 573	187 806 121	13 413 548
AC (Avantage au Consommateur)		-27 049 284	-27 049 284
RESULTAT			11 619 417

Comme on le voit dans le tableau ci-dessus, le désavantage aux consommateurs, de 27 millions F CFP (c'est l'augmentation des prix des produits importés) est compensé par une augmentation de la valeur ajoutée incluse de 39 millions F CFP, correspondant à des créations nettes de l'ordre de 12 emplois.

Scénario 2 : On suppose maintenant que le chiffre d'affaires des producteurs locaux augmente de 10% pour ces nectars et boissons, alors que dans le même temps, celui des importateurs diminue de 18 %.

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	27	
CA Producteurs	1 039 734 105	1 146 014 314	
CA Importateurs	590 445 604	484 165 395	
VA producteur	332 714 914	366 724 580	34 009 667
VA Importateurs	88 566 841	72 624 809	-15 942 031
VA indirecte	758 003 087	790 445 759	32 442 671
TDL et TVA	174 392 573	178 905 483	4 512 910
AC (Avantage au Consommateur)		-24 374 080	-24 374 080
RESULTAT			30 649 137

Dans ce scénario, le désavantage aux consommateurs, de 24 millions F CFP (c'est l'augmentation des prix des produits importés) est compensé par une augmentation de la valeur ajoutée incluse de 55 millions F CFP, correspondant à des créations nettes de l'ordre de 17 emplois.

Autres scénarii : Si les parts de marché des producteurs locaux augmentent de plus de 10%, alors le résultat est encore plus positif.

Mais si la part de marché du producteur local devait augmenter de plus de 30 %, une révision du taux de la TDL s'imposerait, puisque le producteur local se trouverait en situation de quasi-monopole (plus de 80% du marché total), et tendrait donc à en abuser.

Il est recommandé d'augmenter les taux de TDL de 20 % à 27 % sur la position :
22029010 Boissons non alcooliques, contenant du jus de fruit

et de laisser le taux de TDL inchangé pour la position
22029090 Boissons non alcooliques, ne contenant pas du jus de fruit (à l'excl. des eaux)

5.2.5 Eaux de source

Le secteur des eaux de source en Polynésie Française comporte deux producteurs, la Brasserie de Tahiti (Eau Royale, et O'Tahiti) et la société Vaimato (Vaimato), qui emploient respectivement 56 et 52 salariés dans cette activité.

La législation française distingue entre Eaux de Source et Eaux minérales, selon des définitions précises qui ne sont pas applicables en Polynésie Française.

Cependant, la distinction entre ces deux appellations est bien utilisée dans les règles douanières en Polynésie : ainsi les eaux de source importées supportent une TDL de 37%, alors que les eaux minérales ne sont pas taxées.

Deux producteurs locaux, la Brasserie de Tahiti (Eau Royale, O'Tahiti) et Vaimato (Vaimato), se partagent le marché des eaux de source en Polynésie Française, évalué à 1,6 milliards FCFP en 2007.

Du fait de la TDL de 37%, qui s'ajoute au coût élevé du transport bateau, pour un produit à très faible valeur intrinsèque au Kg, les importations d'eau de source sont anecdotiques.

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
22019000 Eaux, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées (à l'excl. des eaux minérales et des eaux gazéifiées); glace et neige	1 523 578	566 562	37

L'importation d'eaux minérales naturelles est cependant très importante, pour une valeur CAF de 522 millions FCFP en 2007, dont 485 millions FCFP pour les eaux non gazeuses, concurrentes directes des eaux de source locales. Si l'on prend un multiplicateur de 1,6 entre le prix CAF et le prix de vente aux commerçants, cela nous amène à un chiffre d'affaires de l'ordre de 780 millions pour les importateurs d'eaux minérales, soit 33 % de part du marché total des eaux non gazeuses.

Les prix de vente au détail des eaux minérales importées sont de 20 à 40 % au-dessus de ceux des eaux de source locales dans les supermarchés.

Les bouteilles d'eau de source de 1,5 litres produites localement sont classées en PPN (Produits de Première Nécessité), et la marge maximum du détaillant est de 15 F CFP par litre, soit 22,5 F CFP par bouteille.

Les prix de vente TTC de la bouteille de 1,5 l d'Eau Royale en magasin est en moyenne de 100 FCFP, alors que la même quantité de Vaimato est vendue entre 78 et 90 FCFP.

Cette différence n'empêche pas l'Eau Royale de prospérer, en raison notamment de la force de vente du groupe Brasserie de Tahiti auprès de tous les petits commerces de Polynésie (armoires réfrigérées).

La situation d'exploitation des producteurs d'eau de source en Polynésie est tendue, ils ont peu de marge de manœuvre pour baisser leurs prix, ou diminuer leur production sans subir des pertes d'exploitation.

Compte tenu des coûts d'importation d'une eau de source concurrente des eaux produites localement, il est quasi-impossible, compte tenu des prix de transport et des prix d'achat en Europe, de trouver une eau de source à un prix compétitif.

Dans le tableau ci-dessous, on a simulé la formation du prix de deux eaux de source, à partir du prix aujourd'hui le plus faible qu'on pourrait trouver en Europe (10 centimes d'Euro par bouteille de 1,5 litres). Une eau importée des Etats-Unis, de Nouvelle-Zélande ou de Fiji serait frappée d'un Droit de Douane de 15%, qui pourrait à la limite ne pas compenser le différentiel de coût du transport par rapport au fret d'Europe.

Dans le premier cas (EAU DE SOURCE 1), on a appliqué une marge de 20 F CFP par bouteille à l'importateur, et dans le second cas (EAU DE SOURCE 2), on a appliqué une marge de 0 F CFP à l'importateur. Dans les deux cas, le prix de vente final en magasin est indiqué à la dernière ligne, il est supérieur au prix de vente des eaux de source locales.

PRIX DES EAUX DE SOURCE (EN FRANCS CFP / 1,5 LITRE)	1 TDL 37% avec marge import	2 TDL 37% sans marge import	3 TDL 20% avec marge import	4 TDL 20% sans marge import
Prix départ usine Europe	12	12	12	12
FOB Europe	23	23	23	23
Valeur CAF Papeete	44	44	44	44
Frais de débarquement	9	9	9	9
PRE avant Taxes	53	53	53	53
TDL (37% ou 20 % du prix CAF)	16	16	9	9
Autres taxes	2	2	2	2
COÛT TOTAL avant commercialisation	71	71	64	64
Marge Importateur	20	0	20	0
Marge Détaillant	23	23	23	23
PV HT	114	94	106	86
TVA	6	5	5	4
Prix de Vente Détail TTC	119	98	112	91

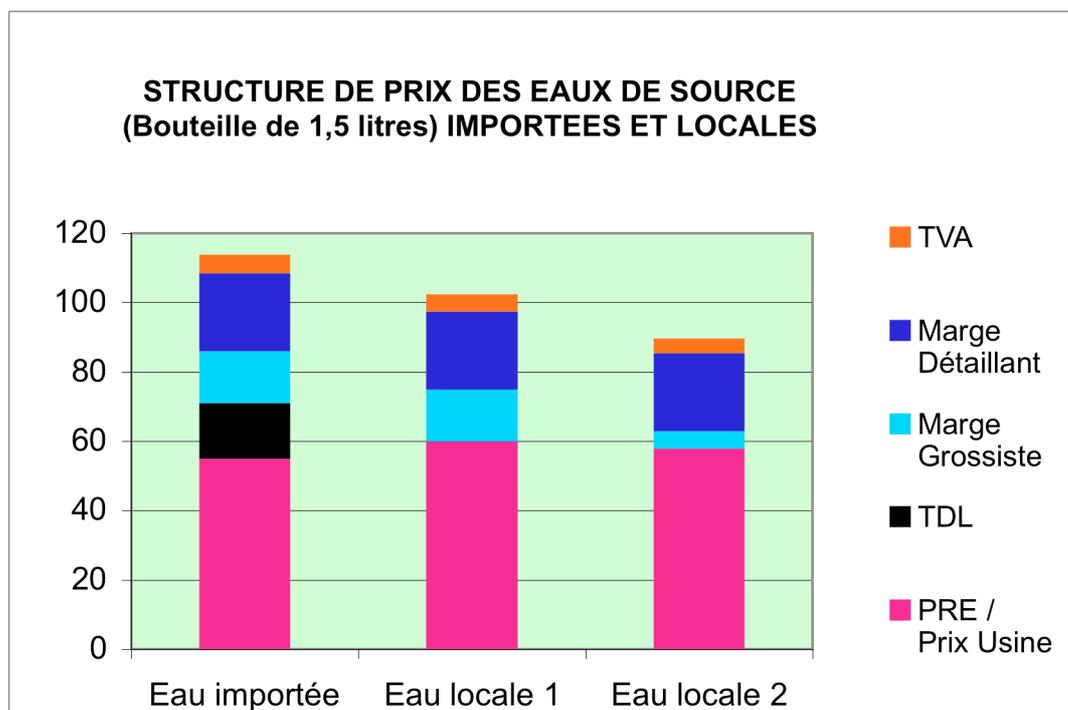
L'eau de source la moins chère aujourd'hui en Europe est produite à un prix de 10 centimes d'euro (soit 12 F CFP) la bouteille de 1,5 litres départ usine. Compte tenu des frais d'emportage, d'expédition au port, de mise à flot, le prix FOB sera d'environ 23 FCFP. Selon le montant de la surcharge combustible du fret maritime, la valeur CAF pourrait s'établir entre 40 et 55 F CFP. Compte tenu des frais de débarquement, et des droits et taxes s'appliquant à ce produit, on arrive à un prix avant commercialisation de 71 F CFP, puis en appliquant une marge maximum correspondant au statut de PPN, soit 22,5 FCFP de marge de commerçant, le prix de vente au détail TTC serait de 119 F CFP par bouteille si l'importateur prend une marge de 20 F CFP, et de 98 F CFP par bouteille si l'importateur ne prend aucune marge.

La TDL de 37%, dans ces conditions, représenterait 16 F CFP dans le prix d'une bouteille importée de 1,5 litre, soit entre 14% et 16% du prix de vente au détail hors taxes.

Il faut tenir compte des évolutions possibles du marché avant de prendre des décisions drastiques : si le prix des eaux de source produites en Europe est peu susceptible de baisser, il n'est pas interdit de penser que des eaux américaines ou néo-zélandaises pourraient être moins chères du fait de la baisse du cours du dollar (mais elles auraient encore un droit de douane de 15% à payer en plus). D'autre part les coûts du fret, à moyen terme, pourraient baisser parallèlement à la baisse des cours du pétrole. Une telle baisse pourrait affecter le Prix CAF de 9 F CFP au maximum, donc le prix de vente final au détail de 10 F CFP : ce cas extrême pourrait conduire à un prix de vente au détail minimum (sans marge importateur) de 88 FCFP la bouteille, soit encore un peu plus cher que la Vaimato.

La figure ci-après montre la structure des prix des eaux de source, en prenant l'exemple virtuel d'une eau de source qui serait importée (en réalité aucun importateur ne se risque à ce jeu sans profit possible).

Figure 7. Structure du prix des eaux de source (1,5 litres)



La figure ci-dessus montre bien la situation actuelle : la TDL semble avoir un rôle protecteur trop accentué dans les conditions actuelles du marché, puisqu'elle compense plus que le différentiel de prix entre le prix rendu entrepôt (virtuel) des importateurs, et le coût de production des producteurs locaux.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 1 : DIMINUTION DU TAUX DE LA TDL SUR LES EAUX DE SOURCE DE 37% A 20%

Dans cette hypothèse, le prix de vente final au détail des eaux de source importées ne peut pas être inférieur au prix de vente des eaux produites localement.

En conséquence, une telle réduction n'a pas d'effet sur la situation actuelle, et ne menace en rien les positions des producteurs locaux.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 2 : DIMINUTION DU TAUX DE LA TDL SUR LES EAUX DE SOURCE DE 37% A 9%

Dans ce cas, il existe une situation (le prix du fret Europe baisse de 40% suite à la baisse du prix du pétrole, et l'importateur décide de ne pas prendre de marge sur la vente de cet article) où le prix de vente au détail de l'eau de source importée est inférieur au prix des eaux produites localement.

Dans ce cas de figure, les producteurs locaux, qui ne peuvent pas aligner leur prix sur celui du produit importé, perdent des parts de marché, et plusieurs scénarii sont possibles :

Scénario 1 : les producteurs locaux perdent 5% de leur chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	9	
CA Producteurs	1 620 687 915	1 533 539 253	
CA Importateurs	2 178 717	89 327 378	
VA producteur	736 278 520	696 686 883	-39 591 637
VA Importateurs	326 807	13 399 107	13 072 299
VA indirecte	508 851 208	492 128 981	-16 722 226
TDL et TVA	116 188 005	122 721 594	6 533 590
AC (Avantage au Consommateur)		13 714 006	13 714 006
RESULTAT			-22 993 968

Cette situation aboutit à une perte de valeur ajoutée totale de 32 millions F CFP, qui n'est pas compensée par l'avantage au consommateur (baisse des prix sur les eaux importées) qui n'est que de 10 millions F CFP.

Scénario 2 : les producteurs locaux perdent 10% de leur chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	37	9	
CA Producteurs	1 620 687 915	1 457 284 175	
CA Importateurs	2 178 717	165 582 457	
VA producteur	736 278 520	662 044 200	-74 234 319
VA Importateurs	326 807	24 837 369	24 510 561
VA indirecte	508 851 208	477 474 582	-31 376 626
TDL et TVA	116 188 005	128 776 036	12 588 032
AC (Avantage au Consommateur)		24 874 977	24 874 977
RESULTAT			-43 637 376

Dans ce cas, la perte de valeur ajoutée incluse totale de 69 millions F CFP n'est pas compensée par l'avantage au consommateur (baisse des prix sur les eaux importées), qui est de 21 millions F CFP.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 3 : DIMINUTION DU TAUX DE LA TDL SUR LES EAUX DE SOURCE DE 37% A 0%

Dans ce cas, il existe une situation (le prix du fret Europe baisse de 40% suite à la baisse du prix du pétrole, et l'importateur décide de ne pas prendre de marge sur la vente de cet article) où le prix de vente au détail de l'eau de source importée est inférieur au prix des eaux produites localement.

De la même manière que précédemment (Hypothèse 2), les producteurs locaux vont perdre une partie de leur marché, et les pertes nettes de valeur ajoutée ne sont pas compensées par l'avantage au consommateur.

En conséquence, il n'est pas recommandé de supprimer la TDL sur les eaux de source.

Finalement, seule une diminution du taux de la TDL de 37% à 20% ne provoque pas de risque de pertes pour l'économie locale. Par contre, ce niveau de protection obligera les producteurs locaux à maintenir un bon niveau de productivité, et pourrait éviter d'entraîner des « effets d'aubaine » non souhaités.

Il est recommandé de diminuer le taux de TDL sur la position douanière

22019000 Eaux, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées (à l'excl. des eaux minérales et des eaux gazéifiées); glace et neige

de 37% à 20%.

Il est recommandé de procéder à cette diminution par étapes (30% la première année, puis 20% l'année suivante)

5.3 FILIERE DES MENUISERIES METALLIQUES

Les menuiseries métalliques en aluminium sont un secteur important de l'industrie polynésienne, représentant sept entreprises de taille moyenne (de 20 à 50 employés) employant en tout environ 300 salariés. Certaines de ces entreprises ont été créées il y a plus de 30 ans.

Elles produisent des huisseries (portes, fenêtres, coulissantes ou non) à partir de profilés en aluminium et de verre importés. Chaque entreprise importe ses propres profilés, différents de ceux des concurrents, et de qualités variables, ce qui fait qu'une huisserie fournie par l'un ne peut être réparée que par lui-même.

Les entreprises de menuiserie aluminium assurent souvent la pose elles-mêmes, mais certaines passent par des entreprises spécialisées (souvent des entreprises individuelles) avec lesquelles elles ont un lien privilégié.

Les huisseries ainsi posées font l'objet d'une garantie décennale, par conséquent les entreprises de menuiserie aluminium se trouvent obligées d'assurer un service de qualité, tant au niveau du matériel que de la pose.

Du fait de la nécessité de proposer des produits résistants aux conditions cycloniques (vents de 209 km/h), les huisseries en PVC, assez fréquentes dans les pays tempérés, sont peu utilisées en Polynésie : les sections nécessaires pour qu'elles répondent aux normes anticycloniques entraînent des coûts de matière trop importants.

Lorsque des promoteurs d'immeubles collectifs souhaitent installer des huisseries préfabriquées importées (beaucoup moins cher à l'achat), ils sont confrontés à des difficultés techniques. Les tableaux destinés à recevoir les huisseries dans la maçonnerie suivent rarement le cahier des charges au millimètre près, parce qu'en Polynésie les architectes et constructeurs n'ont pas l'habitude de travailler avec des « pré-cadres » ou des gabarits.

En conséquence, le travail de métrage, de fabrication des huisseries à la pièce, puis de pose de ces menuiseries métalliques, qui renchérit le coût global de ce poste, ne pourrait pas facilement être remplacé par des produits préfabriqués importés.

Les producteurs locaux sont :

- SOMALU
- STAM
- BLUES ALU TAHITI
- ALU DESIGN
- LA GARONNE ALUMINIUM
- LAI WOA
- PACIFIC ALU INDUSTRIE

Toutes leurs matières premières sont importées.

Pour une maison individuelle « type », d'un coût de construction de 20 millions de francs CFP, le montant des huisseries extérieures est en moyenne évalué à 1,5 millions de francs CFP, dont 100,000 francs CFP de pose. La valeur des huisseries est donc de l'ordre de 7,5 % du coût du bâtiment. Ce montant peut varier de 8 à 11 % pour les immeubles collectifs, en fonction du type d'architecture adopté.

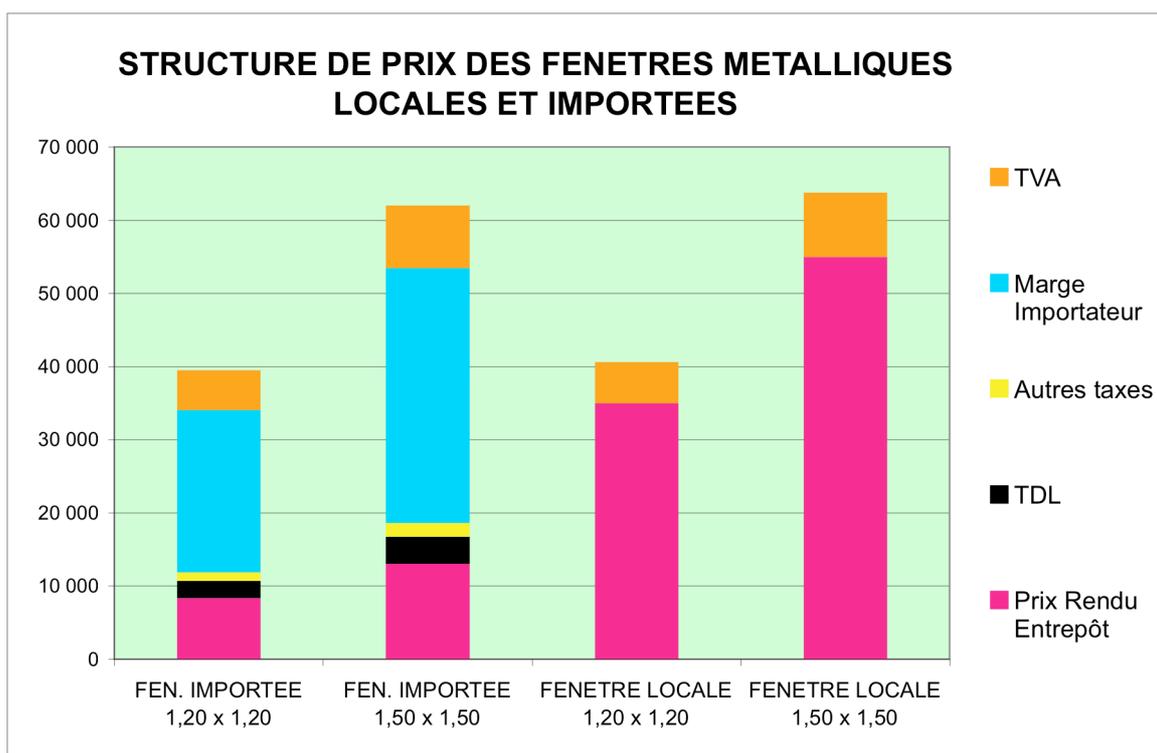
Les 9 entreprises de menuiserie métallique répertoriées par l'ISPF ont réalisé un chiffre d'affaires total de 3,2 milliards F CFP en 2007.

Les importateurs de fenêtres et portes en aluminium préfabriquées sont peu nombreux, et les importations, comme le montre le tableau ci-dessous, sont peu importantes par rapport aux productions locales (elles représentent moins de 10% du marché global).

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
76101000 Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en aluminium	72 540 478	21 227 382	27

L'examen de la structure de prix des huisseries aluminium importées montre que la TDL n'est pas le facteur qui protège les fabricants locaux de menuiseries métalliques.

Figure 8. Structure de prix des fenêtres en aluminium importées.



Dans la figure ci-dessus, on voit que la marge de l'importateur est dix fois plus élevée que le montant de la TDL.

En réalité les importateurs alignent leurs prix sur le prix des entreprises locales, qui vendent leurs fenêtres 1,20 x 1,20 entre 40 000 et 45 000 FCFP, et leurs fenêtres 1,50 x 1,50 entre 60 000 et 70 000 FCFP.

C'est plutôt la technologie de l'industrie du bâtiment, d'une part, et le souhait des constructeurs d'avoir un référent local pour leur garantie de qualité et la maintenance, d'autre part, qui sont les protecteurs techniques de la production locale.

En l'absence d'un caractère protecteur avéré de la TDL pour les producteurs locaux de menuiserie métallique, cette taxe n'est pas nécessaire.

Il est recommandé de supprimer la TDL sur la position tarifaire

76101000 Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en aluminium.

5.4 FILIERE DE LA CONSTRUCTION NAVALE

Les chantiers navals polynésiens sont un secteur où seules quatre entreprises soumises à l'I.S. sont encore en production, dont deux à Raiatea et deux à Tahiti.

Le CNPS (Chantier Naval du Pacifique Sud), qui a construit des thoniers de 20 mètres dans les années 1990 et 2000, a arrêté sa production de navires depuis 3 ans. A l'époque, son activité était protégée par la TDL qui s'appliquait aux navires de moins de 100 tonneaux de jauge brute, et les thoniers construits par le CNPS faisaient 95 à 98 tonneaux. Les thoniers importés de Chine, un peu plus gros, faisaient 23 mètres de long, et environ 120 tonneaux. Mais le CNPS aurait pu, d'après son directeur, construire ces navires également. Aujourd'hui, ce chantier a licencié 20 employés sur 45, et se spécialise dans les travaux de maintenance, soit pour les bâtiments de la Marine Nationale, soit pour les thoniers ou les navires de commerce, ou enfin pour les grosses structures hydrauliques (Marama Nui).

Aujourd'hui, les chantiers navals en activité de production construisent des embarcations de travail pour les perliculteurs, les hôteliers, les transporteurs touristiques, et des bateaux de loisir, en aluminium et en polyester. Ils sont aidés par une TDL de 20% qui frappe les bateaux de moins de 12 mètres.

Les producteurs locaux sont :

- NAUTISPORT INDUSTRIES (Bateaux en aluminium)
- MARINALU (Bateaux en aluminium)
- PACIFIQUE PRODUCTION MARINE (Bateaux en aluminium)
- TECHNI MARINE (Bateaux en aluminium)
- TAHITI NAUTIQUE CENTER (Bateaux en polyester)
- RAIATEA MARINE (Bateaux en polyester)
- HAURA MARINE (Bateaux en polyester)
- POLYFORM (Bateaux en polyester)
- Abel BLOUIN (Bateaux en polyester)
- Coco DEANE (Bateaux en polyester)

et un certain nombre d'autres artisans plus ou moins actifs.

Dans l'industrie de la construction navale en Polynésie, les chantiers navals construisent les bateaux un à un, avec quasiment aucune économie d'échelle sur le nombre. Il s'agit de procédés artisanaux.

Il existe en Polynésie des marchés importants pour les embarcations de moins de 12 mètres :

- Pêche côtière (c'est surtout les modèles de coque en « V », dits « poti marara », qui ont la cote sur ce marché ;
- Pêche thonière pour le « frais » ;
- Perliculture ;
- Transports de touristes en excursions ;
- Transports de touristes entre l'aéroport et les hôtels (Bora Bora, Tahaa, Huahine, Maupiti, Tuamotu) ;
- Loisir familial.

Compte tenu du caractère morcelé et diversifié du secteur, il n'est pas possible d'avoir plus qu'une approximation des chiffres de l'activité : environ 3 milliards FCFP de chiffre d'affaires en 2007, avec une valeur ajoutée moyenne de 37 %, et environ 150 emplois directs.

Les modèles qui sont produits en Polynésie sont soit très spécifiques, comme les « poti marara » (qui ne sont pas fabriqués ailleurs dans le monde) ou les barges de travail pour le transport touristique et les perliculteurs, ou les navettes de luxe pour les hôtels, soit plus courants, tels les modèles type « aile de mouette », ou les petits bateaux légers en aluminium qui sont montés à partir de coques importées d'Australie ou de Chine.

Estimation 2005	Chiffre d'affaires	Valeur Ajoutée	VA / Production en %age
351B Construction de navires civils	667 691 989	259 434 453	38,86%
351E Construction de bateaux de plaisance	2 267 251 739	800 774 499	35,32%
TOTAL	2 934 943 728	1 060 208 952	

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
89019090 Cargos et bateaux pour le transport de personnes et de marchandises, < 100 tonneaux e jauge brute	636 968	146 502	20
89039291 Bateaux à moteur, autre qu'a moteur hors-bord, aptes à naviguer < 12 m	56 000 875	12 792 299	20
89039921 Bateaux à moteur hors-bord, aptes à naviguer < 12 m	60 775 903	13 733 364	20
89039990 Bateaux, de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoes (sauf bateaux à moteur autre qu' à moteur hors-bord, bateaux à voile, et bateaux gonflables)	30 215 638	2 906 606	9
89079010 Engins flottants, p.ex. réservoirs, caissons, coffres d'amarrage, bouées et balises en métaux communs	24 155 996	4 831 198	20
TOTAL	171 785 380	34 409 969	

Comme on le voit sur le tableau ci-dessus, les bateaux importés couvrent une petite partie des besoins locaux : 171 millions FCFP en valeur CAF, qui seront revendus entre 500 et 600 millions FCFP, représentent pour les importateurs moins de 25% de part du marché total.

Il faut aussi remarquer que le groupe Nautisport est à la fois l'un des plus importants importateurs, et un producteur local important de bateaux en aluminium et en polyester.

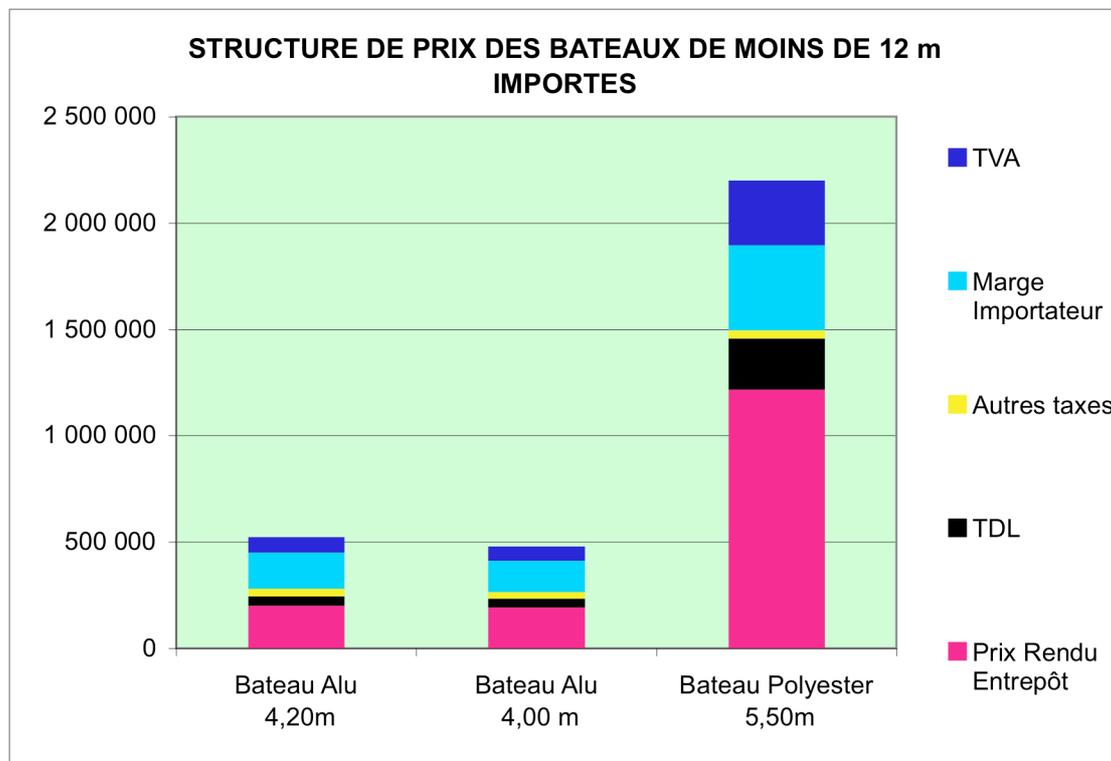
Il n'y a pas de taux de marge uniforme en matière de négoce de bateaux importés.

Il n'a pas été possible d'obtenir des données suffisamment fiables sur le commerce des bateaux pour en faire une analyse convaincante.

Il y a un secteur de « montage - soudure » de bateaux en aluminium de 12 à 16 pieds. Deux entreprises importent des coques semi montées, qu'on peut entasser dans un conteneur de 40' par 30 unités (au lieu de 10 ou 12 lorsque les mêmes bateaux sont finis), puis les montent localement avec un coût de production compétitif grâce à la TDL.

Par ailleurs, nombre d'accords se font entre les fabricants et les importateurs, dans la mesure où ceux-ci sont aussi les détaillants, et les vendeurs de moteurs hors-bord.

Dans cette mesure, il ne nous a pas été possible de pratiquer une analyse convaincante de la formation des prix et des marges, et des reports possibles de la valeur ajoutée pour la construction navale.

Figure 9. Structure des prix des bateaux de moins de 12 m importés.

Il y a une véritable concurrence entre les fabricants et importateurs de petits bateaux aluminium. Par exemple, un bateau aluminium de 4,20m importé est vendu 520 000 FCFP TTC, tandis que l'équivalent soudé localement est vendu 460 000 FCFP.

Le bateau aluminium de 4,00m importé est vendu 480 000 FCFP TTC, tandis que l'équivalent fabriqué localement est vendu 430 000 FCFP TTC.

Mais les remises accordées en fonction ou non du choix du moteur font varier ces prix au-delà de toute possibilité d'analyse. Ainsi, une modification du taux de la TDL sur ces embarcations serait de nature à faire disparaître le secteur des petites embarcations en aluminium construites localement.

La suggestion qui suit adopte une attitude conservatoire vis-à-vis de la situation existante, car il ne nous semble pas que les professionnels (pêcheurs, perliculteurs, prestataires touristiques) souffrent des impacts de la TDL, dans la mesure où ils ne choisiraient pas systématiquement des bateaux importés s'ils leur étaient proposés moins cher.

Une analyse plus approfondie sur le secteur conclurait peut-être différemment, on pourrait choisir notamment de ne pas protéger l'importation de bateaux de pêche sportive de 9 à 12 mètres par une TDL, puisqu'ils ne sont pas fabriqués localement.

Il n'est pas recommandé de modifier les taux de TDL qui s'appliquent aux positions tarifaires :

89039291 Bateaux à moteur, autre qu'a moteur hors-bord, aptes à naviguer < 12 m
 89039921 Bateaux à moteur hors-bord, aptes à naviguer < 12 m
 89039990 Bateaux, de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoes (sauf bateaux à moteur autre qu' à moteur hors-bord, bateaux à voile, et bateaux gonflables)
 89079010 Engins flottants, p.ex. réservoirs, caissons, coffres d'amarrage, bouées et balises en métaux communs

5.5 FILIERE DE LA COSMETOLOGIE

Le secteur de la cosmétique et de la chimie est dominé par deux types de produits : les détergents (liquides vaisselle, assouplissants et produits ménagers), et les produits cosmétiques, le plus souvent dérivés du monoï (huile de coprah raffinée, shampoings, savons, crèmes, etc.).

Les produits de liquide vaisselle et assouplissants font l'objet d'une interdiction totale d'importation.

L'étude portera uniquement sur les produits cosmétiques et les entreprises directement concernées, productrices de ces gammes, sont :

- SAVONNERIE DE TAHITI
- PACIFIC COSMETIQUE
- PARFUMERIE TIKI
- PARFUMERIE TEVI
- LABORATOIRE DE COSMETOLOGIE DU PACIFIQUE
- PARFUMERIE SACHET

Les produits protégés par une TDL au taux de 37% figurent au tableau ci-dessous.

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
33051090 Shampoings	152 568 499	57 551 139	37
34011190 Savons de toilette (y.c. ceux à usages médicaux)	88 979 159	35 231 064	37
34022010 Préparations sous forme liquide, à l'excl. des préparations pour la lessive du linge	59 842 753	22 462 875	37
TOTAL	301 390 411	115 245 078	

Les productions locales protégées sont à 99 % des shampoings et savons à base de monoï de Tahiti, présentés en tailles adaptées aux besoins des hôtels et pensions, ou pour les cadeaux - souvenirs, donc des conditionnements qui ne sont pas utilisés pour leurs besoins quotidiens par les consommateurs.

Autrement dit, il semble que les consommateurs payent un surcoût sur les savons et shampoings qu'ils consomment et qui ne sont pas fabriqués localement.

Par rapport à notre méthode d'analyse, on peut dire que l'effet d'une diminution de la TDL sur ces produits entraînera un avantage au consommateur (baisse des prix) bien supérieur à la perte de valeur ajoutée éventuelle des entreprises du secteur, puisque celles-ci ne produisent pas de savons et shampoings pour les usages quotidiens du public.

Cependant la figure ci-dessous, qui détaille la structure des prix des savonnettes de toilette, montre que la TDL ne rentre que pour une proportion très faible dans le prix de vente au détail de ces produits.

Figure 10. Structure des prix des savons de toilette importés et locaux

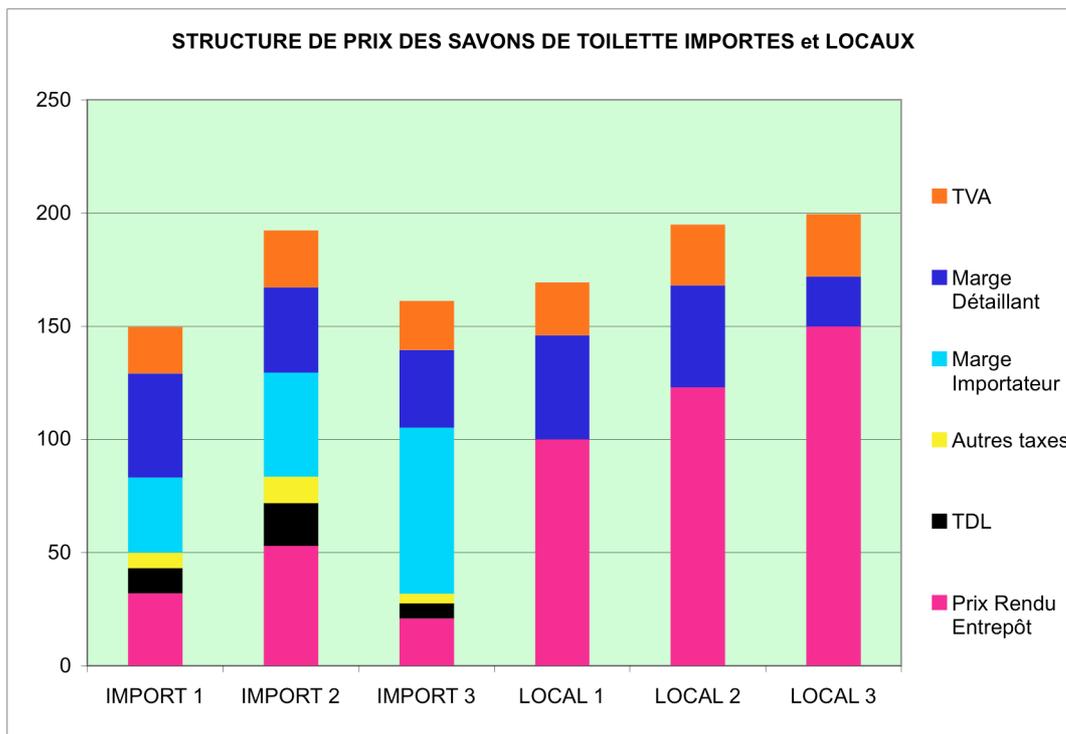
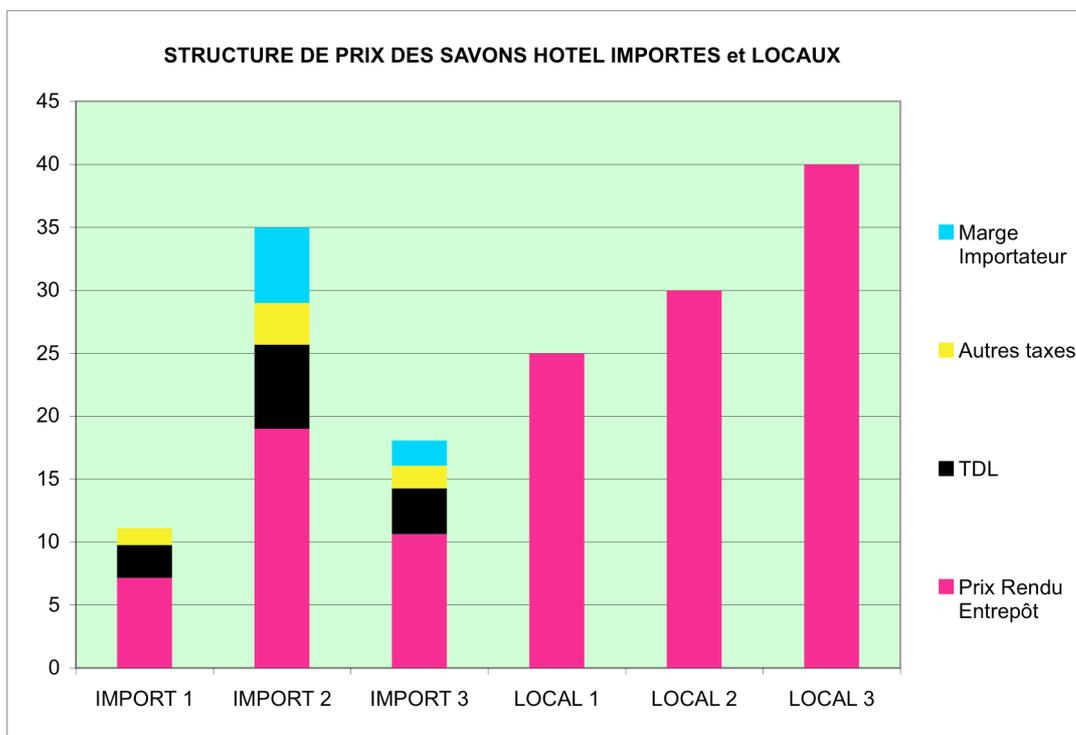


Figure 11. Structure des prix des savonnettes « HOTEL » importées et locales



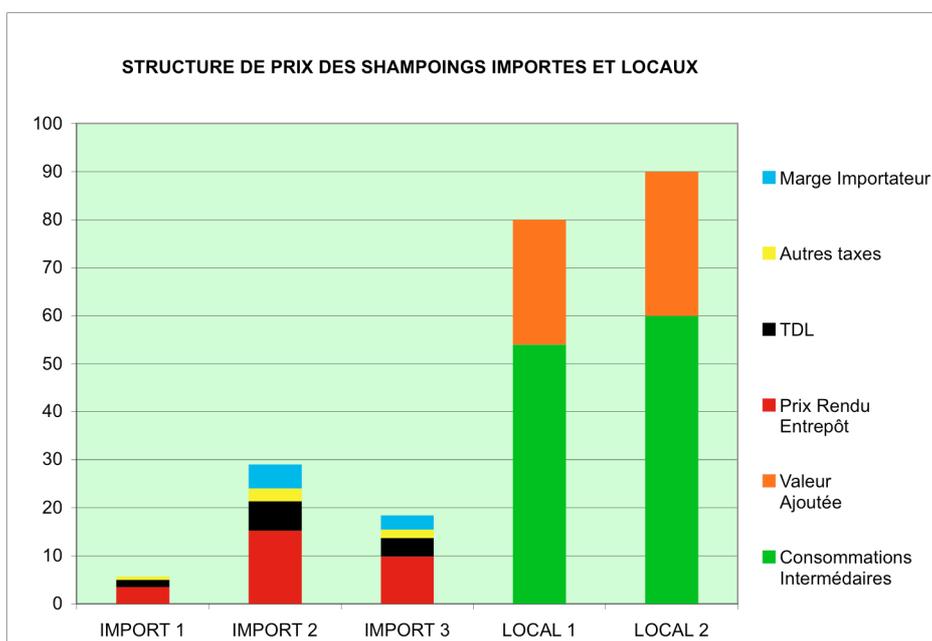
La TDL sur les savonnettes « grand public » protège les producteurs locaux qui ne s'adressent pas aux mêmes consommateurs que les importateurs, et n'est donc pas utile à la protection des fabricants de savons locaux.

Par contre, la TDL sur les savonnettes « HOTEL » semble utile : elle permet aux producteurs locaux, dans certaines configurations, d'être plus compétitifs.

Il convient donc de déplacer la protection en excluant du champ de la TDL les produits conditionnés pour les consommations courantes, et en maintenant la TDL sur les savonnettes « hôtel ».

Par contre, pour les shampoings, la situation est différente :

Figure 12. Structure des prix des SHAMPOINGS « HOTEL » importés et locaux



Selon la figure ci-dessus, il semble que le niveau de prix des shampoings « hôtel » de fabrication locale soit très supérieur à celui des produits importés (peut-être à cause du prix des flacons ?).

A la vue de cette structure de prix, il semble qu'on puisse supprimer cette TDL sans dommage sur l'ensemble de la gamme, mais ce calcul devra être réalisé lorsqu'on aura une vision plus nette de la répartition entre ce qui est importé pour les hôtels, et ce qui est produit localement pour ce même marché. Compte tenu de l'information très parcellaire que nous avons reçue concernant ce produit particulier, il est cependant préférable de ne pas tirer de conclusions trop hâtives.

IL EST RECOMMANDE DE CREER DES CODIFICATIONS SPECIFIQUES AUX PETITS CONDITIONNEMENTS, SUR LESQUELS ON MAINTIENT LA TDL EXISTANTE, ET DE SUPPRIMER LA TDL SUR LES CONDITIONNEMENTS DE CONSOMMATION COURANTE:

- 33051090 Shampoings (à l'exclusion de ceux qui sont conditionnés en flacons de moins de 75 ml)
- 34011190 Savons de toilette (à l'exclusion de ceux qui sont conditionnés en paquets de moins de 75g)
- 34022010 Préparations sous forme liquide, à l'excl. des préparations pour la lessive du linge (à l'exclusion de celles qui sont conditionnées en flacons de plus de 75 ml).

5.6 FILIERE DE LA PLASTURGIE

Le secteur de la plasturgie est complexe, parce que les entreprises qui le composent fabriquent des articles de natures différentes (tuyaux, bouteilles, flacons, films, sacs) qui ont des destinations également variées (agriculture, periculture, pêche, bâtiment, producteurs de cosmétiques, détergents, savonnerie, producteurs de boissons, entreprises de services, commerce de détail, consommateurs finaux).

Leurs fournisseurs sont essentiellement des fournisseurs de plastique en poudre ou en particules, situés à l'extérieur du Pays, mais les charges externes réglées localement par les entreprises qui fabriquent des objets en plastique sont importantes : loyers, énergie, communication, entretien, maintenance, petit matériel.

Leurs clients sont des agriculteurs (pots, tuyaux), des periculteurs (tuyaux, citernes, cordes, bouées), des fabricants de produits d'hygiène (flacons, bouteilles), des fabricants de boissons (bouteilles), des entreprises alimentaires (pots de yaourt, boîtes de crèmes glacées), des entreprises du bâtiment (tuyaux, tubes, profilés, lambris, planchers PVC), des consommateurs finaux (portails, barrières).

Les producteurs répertoriés sont :

Tubes et tuyaux :

- PACIFIC PVC (Gouttières et rigides en PVC)
- POLYPLAST (Souples et rigides en PE)

Emballages plastique :

- TIKITEA
- POLYSAC
- PACIFIC EMBALLAGES

Bombonnes, bouteilles, flacons et bouchons plastique :

- PLASTISERD
- TIKITEA
- VAIMATO (seulement pour son propre compte)

Vaisselle et articles domestiques en plastique :

- PLASTISERD

Réservoirs, foudres, cuves et récipients de plus de 300 litres

- ROTOPOL, VICART, autres ?

Lambris PVC :

- PACIFIC PVC
- PLASTISERD

Bouées et cordages

- PLASTISERD

Chaque type de produit, évidemment, se situe sur un marché particulier, avec un état de la concurrence spécifique, entre les entreprises locales éventuellement, et avec les produits importés.

Il est possible d'étudier quelques uns des groupes de produits à partir des données fournies par les entreprises elles-mêmes.

Estimation 2005 (ISPF)	Chiffre d'affaires	Valeur Ajoutée / Production en %age
252A Fabrication de plaques, feuilles, tubes et profilés en plastiques	958 883 245	-
252C Fabrication d'emballages en matières plastiques	1 773 984 666	37 %
252E Fabrication d'éléments en matière plastique pour la construction	792 005 013	40 %
252G Fabrication d'articles divers en matières plastiques	625 206 765	30 %
252H Fabrication de pièces techniques en matières plastiques	93 406 159	31 %
TOTAL	4 243 485 848	28 %

Le chiffre d'affaires du secteur était en 2005 de 4, 2 milliards FCFP, d'après les calculs de l'ISPF, avec une valeur ajoutée directe de 1,2 milliards FCFP. En 2007, il semble qu'il y ait eu un infléchissement du chiffre d'affaires à 3,3 milliards FCFP.

Le secteur des industries de la plasturgie emploie environ 200 salariés.

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
39172110 Tubes et tuyaux rigides, en polymères de l'éthylène, destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation	2 913 180	58 261	2
39172190 Tubes et tuyaux rigides, en polymères de l'éthylène (à l'excl. des tubes et tuyaux rigides en polymères de l'éthylène destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation)*	70 589 573	26 523 377	37
39172310 Tubes et tuyaux rigides, en polymères du chlorure de vinyle, destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation	466 215	9 323	2
39172390 Tubes et tuyaux rigides, en polymères du chlorure de vinyle (à l'excl. des tubes et tuyaux rigides, en polymères du chlorure de vinyle, destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation)*	203 234 343	75 208 273	37
39232120 Sacs, sachets, pochettes et cornets, en polymères de l'éthylène, pour le conditionnement des industries alimentaires locales	18 146 452	3 632 576	20
39232190 Sacs, sachets, pochettes et cornets, en polymères de l'éthylène (à l'excl. des sacs, sachets, pochettes et cornets en polymères de l'éthylène, pour le conditionnement du lait et des industries alimentaires locales)*	137 155 984	28 914 686	20
39233019 Bonbonnes, bouteilles, flacons et articles simil. pour le transport ou l'emballage, en matières plastiques, pour le conditionnement du lait (à l'excl. de préformes en plastiques)	776 970	162 579	20
39233029 Bonbonnes, bouteilles, flacons et articles simil. pour le transport ou l'emballage, pour le conditionnement des industries alimentaires locales (à l'excl. des préformes en plastiques)	9 197 509	1 844 730	20
39233090 Bonbonnes, bouteilles, flacons et articles simil. pour le transport ou l'emballage, en matières plastiques (à l'excl. de ceux réservés pour le conditionnement du lait et des industries alimentaires locales)	61 993 592	13 299 979	20

* Le champ de la TDL sur ces positions a été modifié par l'A.P.F. en décembre 2008.

39235000 Bouchons, couvercles, capsules et autres dispositifs de fermeture, en matières plastiques	110 411 053	23 121 971	20
39239010 Articles de transport ou d'emballage, en matières plastiques, pour le conditionnement des industries alimentaires locales (à l'excl. des boîtes, caisses, casiers et articles simil., des sacs, sachets, pochettes et cornets, des bonbonnes, bouteilles, flacons et articles simil., des bobines, fusettes, canettes et supports simil., des bouchons, couvercles, capsules et autres dispositifs de fermeture)	36 902 615	7 529 178	20
39239090 Articles de transport ou d'emballage, en matières plastiques (à l'excl. de ceux réservés pour le conditionnement des industries alimentaires locales, des boîtes, caisses, casiers et articles simil., des sacs, sachets, pochettes et cornets, des bonbonnes, bouteilles, flacons et articles simil., des bobines, fusettes, canettes et supports simil., des bouchons, couvercles, capsules et autres dispositifs de fermeture)	54 578 622	11 500 609	20
39241010 Couteaux, fourchettes, cuillères, verres, gobelets, tasses, assiettes, plateaux, en matières plastiques	86 696 158	34 068 228	37
39249010 Articles d'économie domestique (baquets, poubelles, seaux, ...)	37 257 209	7 715 909	20
39251090 Réservoirs, foudres, cuves et récipients analogues d'une contenance excédant 300l, en matières plastiques (à l'excl. de ceux destinés à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche)	3 072 222	617 702	20
39252090 Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en matières plastiques (à l'excl. de ceux destinés à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche)	16 886 947	3 604 134	20
39259020 Gouttières en matières plastiques	14 511 336	2 911 983	20
39259090 Articles d'équipement pour la construction en matières plastiques n.d.a (à l'excl. de ceux destinés à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche et des gouttières)	64 252 910	26 037 391	37
39269010 Pots et bacs à fleurs, en matières plastiques (à l'excl. des articles de bureau et scolaires, des vêtements et accessoires du vêtement, y.c. les gants, des garnitures pour meubles, carrosseries ou simil., statuettes et autres objets d'ornementation)	40 242 329	8 429 854	20
39269021 Bouées destinées à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche	33 566 179	6 713 220	20
39269029 Bouées (à l'excl. de ceux destinées à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche)	1 677 924	347 994	20
46019900 Matières à tresser, tresses et articles simil., en matières à tresser non végétales, tissés ou parallélisés, à plat (à l'excl. des tresses et articles simil. en matières à tresser, des nattes, paillassons et claies)	1 584 132	668 169	37
56074100 Ficelles lieuses ou botteleuses, de polyéthylène ou de polypropylène	605 177	56 050	9
56074900 Ficelles, cordes et cordages, de polyéthylène ou de polypropylène, tressés ou non, même imprégnés, enduits, recouverts ou gainés de caoutchouc ou de matière plastique (à l'excl. des ficelles lieuses ou botteleuses)	55 509 145	12 094 077	20
TOTAL	1 085 085 984	297 192 009	

Compte tenu des données obtenues par le consultant sur ces différentes productions, il ne peut être réalisé d'analyse que sur trois produits spécifiques :

- Les tubes et tuyaux rigides de Pacific PVC ;
- Les bouées pour la perliculture produites par Plastiserd ;
- Les cordes en polyéthylène pour la perliculture produites par Plastiserd.

5.6.1 Tubes et tuyaux rigides de Pacific PVC

Ces produits sont fabriqués en Polynésie Française exclusivement par l'entreprise Pacific PVC. Il existe deux qualités distinctes de ces produits : une qualité « ordinaire », et une qualité « norme NF », telle qu'exigée pour les bâtiments faisant l'objet de marchés publics.

Les gammes de produits en tubes et tuyaux PVC couvrent :

- L'évacuation (gouttières et descentes) ;
- L'assainissement ;
- L'adduction d'eau potable sous pression ;
- Les tubes sous terrains pour l'enfouissement des lignes électriques et téléphoniques.

Importations civiles avec TDL en 2007	Valeur CAF	TDL	TDL
	XPF	XPF	%
39172110 Tubes et tuyaux rigides, en polymères de l'éthylène, destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation	2 913 180	58 261	2
39172190 Tubes et tuyaux rigides, en polymères de l'éthylène (à l'excl. des tubes et tuyaux rigides en polymères de l'éthylène destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation)	70 589 573	26 523 377	37
39172310 Tubes et tuyaux rigides, en polymères du chlorure de vinyle, destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation	466 215	9 323	2
39172390 Tubes et tuyaux rigides, en polymères du chlorure de vinyle (à l'excl. des tubes et tuyaux rigides, en polymères du chlorure de vinyle, destinés à des exploitations agricoles ou à l'irrigation)	203 234 343	75 208 273	37
TOTAL	277 203 311	101 799 234	

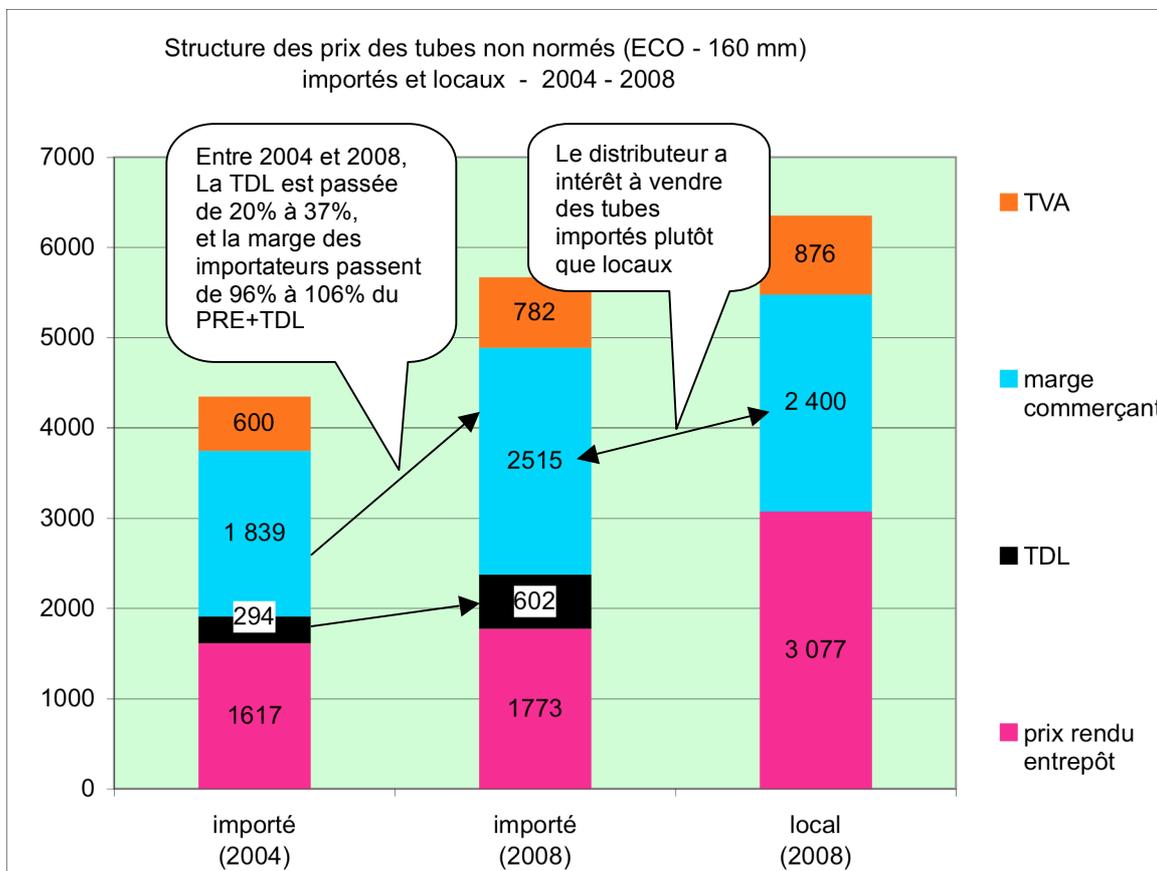
Le graphique ci-dessous montre bien l'évolution entre 2004 et 2008 des structures de prix des produits importés (tuyaux PVC 160mm standard, non normés). Elle met en évidence une augmentation sensible de la marge commerciale des distributeurs (en fait ce sont des importateurs – grossistes).

En 2008, la comparaison entre la structure de prix des produits importés et celle des produits fabriqués localement est éloquent :

Compte tenu de sa marge commerciale plus élevée sur les produits importés que sur les tubes fabriqués localement, le distributeur a intérêt à vendre des produits importés.

Faut-il augmenter encore le taux de TDL, afin de permettre au producteur local d'être plus compétitif ?

Figure 13. Structure de prix des tubes PVC non normés, locaux et importés.



La structure de prix ci-dessus, cependant, suggère que la mise en marché des produits locaux de cette catégorie n'est pas réalisée de manière optimale.

Si une entente avec les distributeurs traditionnels de produits du bâtiment n'est pas possible, alors une politique de vente directe aux entreprises de construction devrait conduire à de meilleures performances de l'entreprise.

5.6.2 Bouées pour la perliculture

Le marché global est évalué à un peu moins de 200 millions F CFP par an, détenu à 65 % par le seul producteur local Plastiserd, qui les commercialise directement aux perliculteurs.

La production de l'entreprise en 2007 a été de 217 000 Kg, pour un montant de 129 millions F CFP.

Importations civiles 2007	Poids Kg	Valeur CAF F CFP	TDL F CFP	TDL %
39269021 Bouées destinées à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche	108 968	33 566 179	6 713 220	20

Compte tenu du poids unitaire des bouées, le prix CAF des bouées importées est de 312 F CFP / Kg, tandis que celles qui sont produites localement ressortent à un prix de vente au détail de 597 F / Kg.

Les importateurs vendent les bouées aux perliculteurs à un prix moyen de 500F CFP / Kg.

Plastiserd conserve sa part de marché importante en raison de deux facteurs :

- d'une part la possibilité de personnaliser les couleurs de bouées pour chaque perliculteur (cette particularité est précieuse dans des environnements où le vol de matériel flottant est assez courant) ;
- d'autre part la disponibilité en stock pour le remplacement.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 1 :

SUPPRESSION DE LA TDL SUR LES BOUEES DE 20% A 0%

Dans ce cas, les importateurs peuvent diminuer leur prix de vente de 12,3%, pour le placer à 438 F CFP / Kg.

Scenario 1 : le producteur local perd 10% de son chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	0	
CA Producteurs	129 602 363	116 480 057	
CA Importateurs	49 828 993	53 317 022	
VA producteur	69 985 276	62 899 231	-7 086 045
VA Importateurs	10 962 378	10 283 860	-678 519
VA indirecte	13 892 615	12 655 860	-1 236 755
TDL et TVA	35 422 253	27 167 533	-8 254 720
Variation de VA des Perliculteurs		11 175 761	11 175 761
RESULTAT			-6 080 278

Comme l'indique le tableau ci-dessus, les pertes de valeur ajoutée nette de 17 millions F CFP ne sont pas compensées par le gain de valeur ajoutée des perliculteurs, de 11 millions de F CFP.

Scenario 2 : le producteur local perd 20% de son chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	0	
CA Producteurs	129 602 363	103 579 542	
CA Importateurs	49 828 993	62 784 531	
VA producteur	69 985 276	55 932 952	-14 052 324
VA Importateurs	10 962 378	12 109 965	1 147 587
VA indirecte	13 892 615	11 560 222	-2 332 393
TDL et TVA	35 422 253	26 618 252	-8 804 001
Variation de VA des Periculteurs		15 158 049	15 158 049
RESULTAT			-8 883 082

Dans ce cas, les pertes de valeur ajoutée nette de 24 millions F CFP ne sont pas compensées par le gain de valeur ajoutée des periculteurs, de 15 millions de F CFP.

Autres scenarii : dans les autres scenarii, où la perte de marché est supérieure à 20 % pour le producteur local, le résultat économique est encore plus négatif.

En conclusion, cette hypothèse de suppression de la TDL sur les bouées importées conduit à un résultat économique négatif.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 2 :
DIMINUTION DU TAUX DE LA TDL SUR LES BOUEES DE 20% A 9%

Dans ce cas, les importateurs peuvent diminuer leur prix de vente de 6,8%, pour le placer à 466 F CFP / Kg.

Scenario 1 : le producteur local perd 5% de son chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	9	
CA Producteurs	129 602 363	122 718 766	
CA Importateurs	49 828 993	51 822 152	
VA producteur	69 985 276	66 268 134	-3 717 142
VA Importateurs	10 962 378	10 627 933	-334 445
VA indirecte	13 892 615	13 247 101	-645 513
TDL et TVA	35 422 253	31 319 776	-4 102 476
Variation de VA des Periculteurs		5 672 907	5 672 907
RESULTAT			-3 126 670

Comme l'indique le tableau ci-dessus, les pertes de valeur ajoutée nette de 9 millions F CFP ne sont pas compensées par le gain de valeur ajoutée des periculteurs, de 6 millions de F CFP.

Scenario 2 : le producteur local perd 10% de son chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	9	
CA Producteurs	129 602 363	116 333 039	
CA Importateurs	49 828 993	56 805 052	
VA producteur	69 985 276	62 819 841	-7 165 435
VA Importateurs	10 962 378	11 649 850	687 471
VA indirecte	13 892 615	12 710 666	-1 181 949
TDL et TVA	35 422 253	31 421 596	-4 000 657
Variation de VA des Perliculteurs		7 300 187	7 300 187
RESULTAT			-4 360 382

Dans ce cas, les pertes de valeur ajoutée nette de 11 millions F CFP ne sont pas compensées par le gain de valeur ajoutée des perliculteurs, de 7 millions de F CFP.

Autres scenarii : dans les autres scenarii, où la perte de marché est supérieure à 10 % pour le producteur local, le résultat économique est encore plus négatif.

En conclusion, cette hypothèse de diminution de la TDL de 20% à 9% sur les bouées importées conduit à un résultat économique négatif.

5.6.3 Cordes en polyéthylène pour la perliculture

Le marché global est évalué à un peu plus de 150 millions F CFP par an, détenu à 45 % par le seul producteur local Plastiserd, qui les commercialise directement aux perliculteurs.

La production de l'entreprise en 2007 a été de 202 000 Kg, pour un montant de 68 millions F CFP.

Importations civiles 2007	Poids Kg	Valeur F CFP	TDL F CFP	TDL %
56074900 Ficelles, cordes et cordages, de polyéthylène ou de polypropylène, tressés ou non, même imprégnés, enduits, recouverts ou gainés de caoutchouc ou de matière plastique (à l'excl. des ficelles lieuses ou botteleuses)	281 152	55 509 145	12 094 077	20

Compte tenu du poids unitaire des cordes, le prix CAF des cordes importées est de 200 F CFP / Kg, tandis que celles qui sont produites localement ressortent à un prix de vente au détail de 336 F CFP / Kg.

Les importateurs vendent les cordes aux perliculteurs à un prix moyen de 300 F CFP / Kg.

Malgré l'avantage de prix des cordes importées sur la production locale, Plastiserd conserve sa part de marché grâce à la meilleure qualité de ses produits, et à ses disponibilités en stock.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 1 : SUPPRESSION DE LA TDL SUR LES CORDES DE 20% A 0%

Dans ce cas, les importateurs peuvent diminuer leur prix de vente de 40 F CFP (soit le montant de la TDL acquittée par Kg) également, pour le placer à 260 F CFP / Kg.

Scenario 1 : le producteur local perd 10% de son chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	0	
CA Producteurs	68 000 000	61 075 745	
CA Importateurs	81 320 897	76 035 039	
VA producteur	36 720 000	32 980 902	-3 739 098
VA Importateurs	17 890 597	16 727 709	-1 162 889
VA indirecte	8 387 656	7 593 185	-794 471
TDL et TVA	34 993 173	21 937 725	-13 055 447
Variation de VA des Periculateurs		14 163 731	14 163 731
RESULTAT			-4 588 173

Comme l'indique le tableau ci-dessus, les pertes de valeur ajoutée nette de 19 millions F CFP ne sont pas compensées par le gain de valeur ajoutée des periculateurs, de 14 millions de F CFP.

Autres scenarii : dans les autres scenarii, où la perte de marché est supérieure à 10 % pour le producteur local, le résultat économique est encore plus négatif.

EXAMEN DE L'HYPOTHESE 2 : DIMINUTION DE LA TDL SUR LES CORDES DE 20% A 9%

Dans ce cas, les importateurs peuvent diminuer leur prix de vente de 18 F CFP (soit le montant de la TDL acquittée par Kg) également, pour le placer à 282 F CFP / Kg

Scenario 1 : le producteur local perd 10% de son chiffre d'affaires au profit des importateurs :

Sommes en F CFP	TDL existante	TDL modifiée	Variation
TAUX de TDL (%)	20	9	
CA Producteurs	68 000 000	60 929 639	
CA Importateurs	81 320 897	81 320 897	
VA producteur	36 720 000	32 902 005	-3 817 995
VA Importateurs	17 890 597	17 890 597	0
VA indirecte	8 387 656	7 683 873	-703 784
TDL et TVA	34 993 173	28 161 474	-6 831 699
Variation de VA des Periculateurs		8 201 619	8 201 619
RESULTAT			-3 151 858

Comme l'indique le tableau ci-dessus, les pertes de valeur ajoutée nette de 11 millions F CFP ne sont pas compensées par le gain de valeur ajoutée des periculateurs, de 8 millions de F CFP.

Autres scenarii : dans les autres scenarii, où la perte de marché est supérieure à 10 % pour le producteur local, le résultat économique est encore plus négatif.

Il est recommandé de **ne pas modifier** le taux de TDL de 20 % affectant les positions tarifaires suivantes :

39269021 Bouées destinées à des exploitations agricoles, d'élevage ou de pêche
 56074900 Ficelles, cordes et cordages, de polyéthylène ou de polypropylène, tressés ou non, même imprégnés, enduits, recouverts ou gainés de caoutchouc ou de matière plastique (à l'excl. des ficelles lieuses ou botteleuses)

6 LISTE DES FIGURES

Figure 1. Parts de marché des différents produits de charcuterie	54
Figure 2. Structure des prix de la bière importée	62
Figure 3. Structure de prix des bières importées et locales	63
Figure 4. Structure des prix de sodas importés et locaux	66
Figure 5. Structure des prix des jus de fruits importés et local	69
Figure 6. Structure de prix des nectars et boissons contenant du jus de fruits (1 litre)	70
Figure 7. Structure du prix des eaux de source (1,5 litres)	78
Figure 8. Structure de prix des fenêtres en aluminium importées.	82
Figure 9. Structure des prix des bateaux de moins de 12 m importés.	85
Figure 10. Structure des prix des savons de toilette importés et locaux	87
Figure 11. Structure des prix des savonnettes « HOTEL » importées et locales	87
Figure 12. Structure des prix des SHAMPOINGS « HOTEL » importés et locaux.....	88
Figure 12. Structure de prix des tubes PVC non normés, locaux et importés.	93

7 ANNEXES

7.1 ANNEXE 1 – TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE SUR LA TDL

Contexte, Secteurs et Produits concernés

La **politique de protection des industries locales** en Polynésie française fait l'objet d'un débat constant entre :

- ceux qui pensent qu'une certaine protection est utile pour aboutir à créer des emplois durables dans des secteurs exposés à la concurrence internationale,
- ceux qui s'en tiennent au dogme libéral selon lequel les barrières douanières de toute sorte empêchent l'efficacité optimum du marché ouvert, qui permet que les meilleurs produits soient fabriqués au meilleur prix dans les parties du monde où les producteurs ont un avantage comparatif sur les autres,
- et ceux, enfin, qui pensent que le seul effet de ces mesures est de faire monter les prix en Polynésie.

La vérité est probablement un « mix » de ces différentes positions, qui ont chacune une solide argumentation : il faut tenter d'analyser en profondeur les effets économiques de ces protections.

164 « positions douanières », ou, en d'autres termes, familles de produits importés, supportent une Taxe de Développement Local qui s'ajoute aux autres droits d'entrée. Cette TDL a pour objectif unique de protéger les entreprises polynésiennes qui fabriquent elles-mêmes ces produits à des coûts supérieurs au « Prix Rendu Entrepôt » de leurs concurrents importés.

Les principaux secteurs concernés sont les suivants :

1. **Agro-alimentaire :**
 - Charcuterie, 2 entreprises ;
 - Boissons, 8 entreprises ;
2. **Biens intermédiaires du bâtiment :** Menuiserie métallique, plastique, bois, 10 à 12 entreprises ;
3. **Construction navale :** 5 à 7 entreprises (plastique, aluminium, acier) ;
4. **Chimie – Cosmétologie :**
 - Cosmétiques, 8 entreprises (dont le monoï, produit exporté, le shampoing et les savonnets)
5. **Plastiques : tuyaux PVC et autres, 7 ou 8 entreprises.**

Il y aurait donc 30 à 35 entreprises directement protégées par la TDL dans les filières qui nous intéressent. Mais les entreprises affectées par la TDL, c'est-à-dire dont les approvisionnements sont un des produits visés par la protection, pourraient être beaucoup plus nombreuses : c'est là que la notion de **filière** et de comptes consolidés intervient.

Il convient donc d'analyser les effets de la TDL sur l'ensemble de l'économie, et non pas seulement du point de vue des bénéficiaires.

Objectifs globaux de l'étude

1. Le premier objectif de l'étude est de **porter un diagnostic** sur les effets économiques directs et indirects (nombre d'emplois durables, valeur ajoutée) sur l'ensemble de l'économie polynésienne de l'application du dispositif connu sous le nom de Taxe de Développement Local.

2. Le second objectif de l'étude est de **proposer une politique de protection** des industries locales, incluant non seulement la TDL (à supprimer, conserver, modifier, adapter), mais également les autres mesures (quotas, autres barrières réglementaires à l'importation, aides fiscales diverses, aides à l'emploi, etc) qui pourraient se substituer à la TDL, ou venir en complément.

Objectif spécifique de l'étude

L'objectif spécifique de l'étude est de procéder à un diagnostic : Il s'agit de mesurer le rapport coûts / avantages de la TDL, avant de formuler des propositions pour un dispositif efficace de protection des industries locales.

Les avantages sont les investissements et leurs effets, la création d'emplois, de valeur ajoutée et de recettes fiscales grâce aux emplois créés ou maintenus dans les filières industrielles qui en bénéficient, et grâce aux taxes perçues par le Pays à ce titre.

Les coûts sont essentiellement l'augmentation des prix, non seulement des produits importés qui supportent la TDL, mais de tous les produits locaux des filières industrielles protégées par ce dispositif. Les conséquences sont :

- le renchérissement du coût de la vie, pour les produits destinés à la consommation finale,
- le renchérissement des approvisionnements, pour toutes les entreprises qui achètent ces produits.

Les effets de ces prix plus élevés sont négatifs en termes d'emplois (et de recettes en devises étrangères, lorsque des secteurs comme le tourisme et la perliculture sont affectés par ces surcoûts), parce que l'inflation rend la partie « exposée » de notre économie moins compétitive, et donc moins créatrice d'emplois. Il convient de mesurer si ces effets négatifs (y compris les emplois éventuellement perdus chez les importateurs) sont réellement compensés par les effets positifs (emplois et valeur ajoutée dans les entreprises protégées).

Résultats attendus de l'étude

1. Pour atteindre le premier objectif, on devra obtenir :
 - Une estimation des emplois créés, et de la valeur ajoutée générée dans les entreprises protégées par le dispositif TDL, et leurs fournisseurs locaux.
 - Une estimation de la part des approvisionnements, dans les secteurs-clé de l'économie polynésienne, qui est réalisée auprès des entreprises dont les produits sont issus d'une filière protégée.
 - Une estimation du nombre d'emplois, et / ou du montant des investissements nouveaux, affectés par une augmentation du coût des approvisionnements de ces entreprises des secteurs-clé de l'économie polynésienne.
2. Pour atteindre le deuxième objectif, on devra obtenir :
 - Une revue des différentes pratiques, dans les petites économies, et particulièrement dans les petites économies insulaires, de protection des industries locales.
 - Les contours d'une politique économique et fiscale de protection des industries locales adaptée à la Polynésie Française, et susceptible de répondre aux inconvénients qui auront été dévoilés par le diagnostic.
 - La séquence des phases de réforme du système actuel qui permettra la mise en place d'un dispositif de protection adapté dans les délais prévus.

Activités à réaliser pour obtenir les résultats attendus

1 Diagnostic :

- 1.1 Choix des filières qui seront le champ de l'étude. A la suite de la réunion du mardi 27 mai 2008 au Service du Développement de l'Industrie et des Métiers, il a été décidé d'étudier les filières :
 - de l'agro-alimentaire (et, au sein de cette filière, celles de la charcuterie et des boissons),
 - des biens intermédiaires du bâtiment,
 - de la construction navale,
 - de la chimie – cosmétique,
 - et des plastiques.
- 1.2 Etapes de l'analyse financière des filières
 - 1.2.1 Délimiter les contours de chaque filière en identifiant les agents impliqués (ou affectés) et les types de relations qui les relient. Entre l'amont (fournisseurs primaires) et l'aval (clients ultimes), quels opérateurs font partie de la filière et quels sont ceux que l'analyse va exclure ? Un « agent »

étant toute personne, groupe de personnes, entreprise, ou institution dont le comportement économique affecte ou est affecté par le secteur considéré. La définition des agents permet de tracer les contours de la filière. Dans cette étape on décrit les stratégies des différents agents, leur positionnement au sein de la filière et les interconnexions entre ces différents acteurs.

- 1.2.2 Reconstituer les comptes d'exploitation de chacun des agents identifiés : les données sont collectées au SDIM (bénéficiaires des mesures de protection) et à la Centrale des bilans de l'IEOM. Des entretiens permettront de comprendre et quantifier les relations entre les parties prenantes, et d'estimer la répartition détaillée des consommations intermédiaires des entreprises. Cette étape demande que chaque compte d'exploitation soit constitué de la manière la plus précise possible. De ce fait, les interviews et collectes de données précises sur les consommations intermédiaires au sein de chaque filière jouent un rôle primordial dans la réalisation de ces comptes. Pour permettre les analyses ultérieures, on devra également, lors de cette étape, récolter des informations indispensables auprès des services ou des entreprises concernées : prix des produits concurrents sur le marché mondial, ensemble des droits et taxes à l'importation, frais d'importation et marges de distribution, nombres d'emplois créés ou détruits dans les entreprises, etc.
- 1.2.3 Calculer les valeurs ajoutées créées par chacun des agents et types d'agents qui se décomposent en 4 éléments: la rémunération du personnel, les frais financiers, les taxes et impôts, et le solde, appelé RBE, représentant le gain (ou la perte) d'exploitation de l'exercice. Ce calcul doit conduire à déterminer les revenus distribués et à connaître le nombre et la qualité des emplois créés ainsi que les niveaux de rémunération. Du point de vue des agents, les différents ratios de rentabilité financière de leur activité pourront être calculés (revenu d'exploitation, rentabilité du capital, délais de récupération...) et les relations monétaires existant entre les différents agents de la filière seront exposées. À l'issue de cette étape, le schéma fonctionnel de la filière sera élaboré et quantifié (flux de produits et flux monétaires) et l'on disposera des comptes financiers des parties prenantes principales, avec la masse salariale distribuée, le nombre et le type d'emploi (et éventuellement leur localisation), les taux de marge, les taux de subventionnement et la part du surcoût généré par la partie prenante.
- 1.2.4 Elaborer les comptes consolidés financiers des filières retenues : si les informations sont disponibles, un tableau récapitulatif de la filière sera présenté, qui comportera si possible les détails suivants :
- Ventes à l'export
 - Ventes aux autres filières de l'économie polynésienne
 - Ventes aux consommateurs finaux
 - Achats importés
 - Achats locaux
 - Valeur ajoutée ventilée en salaires, taxes, subventions et RBE.

- 1.2.5 Analyser le système de protection par la TDL en comparant les situations consolidées « avec » et « sans » TDL. Pour cette partie, il faut connaître les prix des produits concurrents de ceux des produits locaux protégés sur le marché mondial. Seul l'effet TDL sera pris en considération dans cette analyse, à l'exclusion des autres mesures de défiscalisation, de subventions spécifiques, de quotas, etc. (mais il sera intéressant de regarder l'effet des variations de change Euro / Dollar sur les prix des matières premières et sur la compétitivité des produits finis avec les concurrents de la zone dollar...).

Globalement, la situation dans laquelle la valeur ajoutée consolidée est supérieure est considérée comme préférable, puisqu'elle traduit une masse salariale distribuée, des taxes acquittées et des bénéfices supérieurs, y compris éventuellement chez les importateurs.

Si par ailleurs, dans la situation « sans », un opérateur garde un niveau de rentabilité lui permettant de conserver et développer son activité économique, sans créer davantage d'emplois, alors il bénéficie d'un effet d'aubaine. On désigne par là une situation où un avantage fiscal qui a pour but de modifier des comportements est octroyé à des agents économiques qui de toutes façons auraient adopté le comportement qui veut être encouragé.

Les surcoûts engendrés au niveau des producteurs, des consommateurs mais aussi au niveau administratif seront identifiés à cette étape.

Une note sur les coûts environnementaux éventuels à comptabiliser sera ajoutée à cette analyse.

2 Propositions d'aménagement de la politique de protection des entreprises

- 2.1 Un exposé des pratiques observées dans d'autres petites économies en développement, particulièrement en milieu insulaire, sera réalisé. Cet exposé s'appuiera sur des informations et analyses collectées notamment auprès de la Commission Européenne (Aide au Développement, CDE) et de la Banque Mondiale.
- 2.2 Valider un objectif à long terme. Il s'agit ici de dessiner une situation fiscale « idéale » dans le futur, pour chaque filière considérée. Cette situation est celle qui traduirait une optimisation de l'équilibre entre le nombre d'emplois créés et la compétitivité prix de nos filières exportatrices (tourisme, perliculture, pêche). Une proposition du consultant sera examinée, puis validée par le comité de pilotage de l'étude. Le maintien ou non d'une Taxe de Développement Local, et sous quelle forme, et avec quel système de gestion, sera ici examiné à la lumière des analyses effectuées.
- 2.3 Proposer un phasage des étapes permettant d'arriver à cette situation « idéale ».

7.2 ANNEXE 2 - IDENTIFICATION DES INSTITUTIONS ET ENTREPRISES CONCERNEES PAR L'ETUDE

7.2.1 Les Ministères concernés

Le Ministère du Budget, des Finances et des pouvoirs publics, en charge du développement de l'économie numérique

Le Ministère des finances est directement concerné par l'étude sur la TDL. Il est en effet le ministère en charge de la fiscalité, et aussi celui du budget (et la TDL rapporte chaque année environ 1,9 milliards de F CFP de ressources fiscales).

Le Ministère du Budget et des Finances envisage de présenter, avant la fin de la présente session budgétaire de l'Assemblée de Polynésie, des propositions de modification du dispositif de TDL. Il souhaiterait réaliser en 2009 une refonte de fond du système fiscal de protection des industries locales.

Par ailleurs, le ministère des finances est celui qui dirige le Service des Douanes. Le service des douanes est un service de l'Etat mis à disposition du Pays. Il exécute donc les décisions de l'Assemblée de Polynésie Française en matière de TDL, qui sont depuis 2004 obligatoirement exprimées dans des Lois de Pays, comme toutes les lois fiscales.

Au cours d'une réunion avec le Directeur Adjoint des Douanes et ses collaboratrices, les points suivants ont été soulevés :

- Il n'y a pas de raison d'utiliser la nomenclature douanière pour définir le champ d'application d'une taxe à l'importation, il vaudrait mieux définir les produits que l'on veut taxer de manière précise ;
- Les problèmes de définition surgissent souvent à cause de la difficulté à définir ce qui constitue un produit « concurrent » de celui que l'on souhaite protéger ;

Le Ministère de l'économie et du pacte social, en charge du développement de l'emploi durable, du travail, de la formation professionnelle, de l'énergie et des mines

L'Institut de Statistiques de la Polynésie Française (I.S.P.F.) est l'institution de référence en matière de statistiques douanières, fiscales, financières et économiques. Outre que cet institut dispose de statistiques mises à disposition en ligne, ses agents sont accueillants aux chargés d'études missionnés par le Gouvernement de Polynésie Française.

Les informations qui seront exploitées sont :

- Les statistiques sur les comptes de résultats des 2400 entreprises soumises à l'impôt sur les bénéfices, issues des liasses fiscales pour les 5 dernières années, par secteur économique (NAF 712).
- Les statistiques d'emploi salarié au 31 décembre de chaque année, par secteur économique.
- Les statistiques d'importation par produit ou famille de produits (nomenclature SH du Système Harmonisé)

Ces informations sont transmises sous format tableur EXCEL, ce qui est pratique pour les travaux de calcul et d'analyse.

En raison des règles qui s'attachent au secret statistique, et compte tenu de la faible taille des échantillons, il n'est pas toujours possible d'obtenir les données souhaitées. Après analyse de la situation filière par filière, cet inconvénient a été partiellement surmonté grâce à la participation volontaire des entreprises visées.

Compte tenu des données disponibles à l'ISPF, qui représentent les comptes des 2400 entreprises assujetties à l'Impôt sur les Sociétés, et contrairement à ce qui était prévu dans les termes de référence de l'étude, il ne sera pas nécessaire de faire appel à la Centrale des Bilans de l'Institut d'Emission d'Outre Mer, qui dispose d'une base de 1700 entreprises. À noter que les données de l'IEOM ne seraient de toute façon communiquées que sur support papier, entraînant une surcharge de travail considérable pour la recopie et la vérification des informations recopiées.

Le Service des Affaires Economiques est directement concerné par l'étude TDL, puisque ce sont ses agents qui observent et tiennent les statistiques sur les prix, et réalisent les analyses sur les structures de prix. Dans le cadre de l'étude TDL, il a été demandé au SAE des études de structures de prix, pour la trentaine de produits visés par l'étude, entre les prix CAF, puis rendu entrepôt, puis prix de détail dans les commerces.

Les données sur la structure des prix des produits importés ont été transmises au consultant le 20 novembre 2008. C'est le consultant qui a recueilli les prix de détail des produits locaux.

Le Ministère de l'industrie, des très petites, petites et moyennes entreprises et des métiers

Le Service du Développement de l'Industrie et des Métiers, en charge du secrétariat de la commission consultative de la TDL, pilote l'étude. Le personnel du Service est très impliqué dans la réalisation de l'étude.

Le ministère est plutôt pressé d'obtenir les résultats de l'étude, qui lui permettront de proposer des réformes au système de protection des industries locales.

7.2.2 Le comité économique social et culturel de PF

Le consultant a été invité à échanger avec les membres de la commission Ad Hoc du CESC le 24 novembre 2008. Les membres de la commission ont été intéressés par la présentation des données sur les structures de la concurrence en Polynésie Française.

7.2.3 Les syndicats et groupements d'entreprises

Le SIPOF

Le SIPOF (Syndicat des Industriels de POlynésie Française) est le premier intéressé à l'étude engagée par le MIM, car beaucoup de ses adhérents sont des bénéficiaires du dispositif de la Taxe de Développement Local.

Son ancien président a mené les négociations sur le dossier TDL au nom de son syndicat depuis la création de cette taxe.

Une réunion avec les membres du SIPOF s'est tenue au SDIM le Vendredi 31 Octobre 2008, en présence du Chef du SDIM et de son adjointe, au cours de laquelle l'objectif et la méthode de l'étude leur a été présentée. La discussion qui a suivi a été très positive.

La FGC

Les membres de la Fédération Générale du Commerce, qui représente les commerçants de Polynésie Française, mais aussi les importateurs, sont en général opposés à la TDL. Ils pensent que ce type de protection a une influence négative sur le niveau des prix, et également qu'elle prive de manière artificielle les importateurs d'une partie de leur marché, comme elle prive les consommateurs d'un large éventail de produits.

Le Président de la FGC, rencontré par le consultant le 20 septembre 2008, est très critique de toutes les taxes qui affectent les importations : selon lui, elles ne font que pénaliser les consommateurs et encourager l'inefficacité économique.

La CGPME

La Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises, qui regroupe des entreprises de différentes branches de l'économie, n'a pas de position tranchée sur la TDL. Cette Confédération est cependant attentive à ce qu'un minimum d'orthodoxie économique puisse prévaloir dans les décisions qui sont prises à ce sujet.

Le CEPF

Le CEPF, qui est le conseil des employeurs de Polynésie française, réunit les entreprises appartenant à ces différents syndicats et qui emploient des salariés.

Les syndicats de salariés

Ceux-ci n'ont pas encore été approchés, mais il sera important de recueillir leurs points de vue sur la question de la TDL. Quelle est leur analyse de la problématique de la protection des industries locales ? Dans quelle mesure sont-ils soucieux de défendre l'emploi industriel, plutôt que le pouvoir d'achat ?

Les Associations de défense des consommateurs

Ces associations sont soucieuses du niveau des prix à la consommation. La TDL ayant un impact éventuel important sur les prix de détail, il est prévu de rencontrer M. Makalio FOLITUU, Secrétaire Général de l'association Te Tia Ara, la plus importante des associations de consommateurs.

7.2.4 Les entreprises des filières concernées

La méthodologie de l'étude impose d'analyser les effets sur la valeur ajoutée consolidée de chaque FILIERE concernée, ce qui est différent du secteur économique. En plus des entreprises manufacturières productrices des produits protégés par la TDL, la filière comporte d'autres entreprises :

- La filière de la charcuterie comporte les producteurs de porc locaux qui fournissent ces transformateurs en porc charcutier, les fabricants d'aliments pour animaux, l'abattoir de Papara, les importateurs de charcuterie, et les distributeurs finaux (magasins d'alimentation générale, hypermarchés, supermarchés, détaillants).
- La filière des boissons comporte les importateurs de boissons (eau de source, bière, sodas, jus de fruits, nectars et boissons), les producteurs d'ananas et de pamplemousses,

et les distributeurs (commerce de détail, éventuellement grossistes, snacks, restaurants, bars, etc)

- La filière des menuiseries métalliques comporte les importateurs et distributeurs de matériaux de construction, et les entreprises de construction de maisons et bâtiments divers.
- La filière de la plasturgie comporte les importateurs de produits en matières plastiques, et aussi les distributeurs de tuyaux et de sacs plastiques, les entreprises du bâtiment qui utilisent les tuyaux en plastique, les entreprises de boissons qui utilisent les bouteilles plastique, et les distributeurs de ces boissons.
- La filière des cosmétiques comporte les importateurs de produits de parfumerie, les producteurs de matières premières pour l'industrie (huile de coprah, autres huiles, mais aussi flacons et bouteilles), et les distributeurs locaux et étrangers de ces produits (centrales d'achat, magasins de détail).

La méthodologie de l'étude exige que l'on ait connaissance, au moins en pourcentage des chiffres d'affaires, de la valeur :

- des achats des distributeurs aux industriels locaux ;
- des achats des industriels locaux aux autres entreprises de la place ;
- des ventes à l'export des industriels locaux ;
- de la répartition entre valeur ajoutée, consommations intermédiaires locales ou importées des différentes entreprises concernées ;

Le consultant a pu réunir la plupart de ces chiffres auprès des entreprises des secteurs de la charcuterie, des boissons, de la plasturgie et de quelques chantiers navals, mais pas pour les autres secteurs étudiés. Pour les entreprises connexes des filières étudiées, les données statistiques de l'ISPF se sont avérées très précieuses.

7.3 ANNEXE 3 – LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

Administration de l'économie et des finances

Personnes rencontrées :

- M. Denis GRELLIER, chef du Service du Développement de l'Industrie et des Métiers
- Mme Sylvie YU CHIP LIN, son adjointe
- M. Hervé DUQUESNAY, chargé des prix au Service des Affaires Economiques, et son équipe, MM. Bruno LY et Jimmy YUEN-SANG
- M. Franky SACAULT, Chef du Service du Plan
- M. Pierre TERITEHAU, Consultant au Service du Plan
- M. Alain PUYBARET, Directeur des services douaniers, adjoint au Directeur régional
- Mme Loana HOFEN, Service des Douanes
- M. Julien VUCHER-VISIN, ISPF

Charcuterie industrielle

Personnes rencontrées :

- M. Emmanuel LEPRETRE, Salaisons de Tahiti (Groupe Wan) ;
- Mme Rose Marie FRANCIA et M. Arsène LIAO, Charcuterie du Pacifique ;
- M. Philippe RAUST, Département de l'élevage (Service du Développement Rural) ;
- M. Philippe COURAUD, Chambre d'Agriculture ;

Personnes interrogées par téléphone :

- Mme Valérie LOU, Yinket ;
- Dr DUBRAY, Conseiller technique au Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et des Forêts.

Boissons

Personnes rencontrées :

- Hubert VIARIS DE LESEGNO (Brasserie de Tahiti)
- Thierry MOSSER (Brasserie de Tahiti)
- Mme Loaina TEFAATAU (Brasserie de Tahiti)
- Jean-Michel MONOT (Jus de fruits de Moorea)
- David SEOW (Limonaderie SINGAPOUR)
- Odette WONG-Ihermitte (Vaimato)
- Jérôme MAINGUET (Kim-Fa)
- Arnaud DE MARIGNY (Morgan Vernex)
- Fabrice BAFFOU (Brasserie du Pacifique)

Menuiseries métalliques

Personnes rencontrées :

- Patrice ANESTIDES (STAM)
- Antoine VENOT (ALU DESIGN)
- Teiva GODEFROY (SOMALU)
- Jean-Louis BAUDOUIN (LA GARONNE)

Construction navale

Personnes rencontrées :

- Michel MONET (Groupe Nautisport)
- Maurice CHANSON (Pacifique Production Marine)
- Alain BARILLOT (Marinalu)

Plasturgie

Personnes rencontrées :

- Bruno BELLANGER (Plastiserd)
- Didier CHOMER (Tikitea)
- Pascal TOURNIER (Polyouate)
- Ramon WONG (Pacific emballages)
- Sylvie et David SNOGAN (Tahiti Agencement)
- Johnny ROTH (Polyplast)
- Odette WONG-LHERMITTE (Vaimato)

Cosmétologie

Personnes rencontrées :

- Christina AUROY (Laboratoire de Cosmétologie de Tahiti)
- Daniel LANGY (Parfumerie Tiki)

Personnes contactées par téléphone :

- Philippe MAUNIER (Savonnerie de Tahiti)
- Gérard BRIGAND (Parfumerie Tevi)
- Olivier TOUBOUL (Laboratoire de Cosmétologie du Pacifique)
- M. CHARLIER (Parfumerie Sachet)

Autres

Les membres du CESC présents à la présentation du 24 novembre 2008.

Les membres du Syndicat des Industriels de Polynésie Française (SIPOF) qui ont participé à la réunion organisée le 31 octobre 2008.

M. Gilles YAU, Président de la Fédération Générale du Commerce.

7.4 ANNEXE 4 – NOTES METHODOLOGIQUES

7.4.1 Champ théorique de l'étude

Cette étude ne préjuge pas des politiques de dynamisation de la concurrence et de contrôle des prix qui pourraient (devraient ?) être mises en œuvre en Polynésie française.

Elle n'a pas de dimension « macro-économique », mais elle s'attache seulement à mettre en balance deux valeurs opposées de la protection des producteurs locaux (le gain en valeur ajoutée et la perte en pouvoir d'achat) pour mesurer au niveau de chaque produit protégé l'avantage ou désavantage économique de la TDL.

Cette étude aborde la problématique de la protection des industries locales sous l'angle de la méso-économie, à savoir les emplois créés dans chaque filière calculés par la mesure de la valeur ajoutée. Elle ne prétend en aucune façon que ce qui est calculé pour une catégorie de produits est valable pour une autre catégorie de produits, y compris dans la même filière. Tous les résultats de l'étude montrent au contraire que les particularités de chaque industrie et chaque produit exigent une gestion particulière, et non des jugements généraux sur l'instrument qu'est la TDL.

La présente étude veut constituer une aide à la décision en matière de TDL, dans la situation réelle que connaît la Polynésie française en 2008. Elle n'a pas vocation à alimenter les théories sur les échanges internationaux et la croissance.

L'impact des interdictions d'importer et des quotas d'importation sur le niveau de la concurrence, des marges et des prix n'est pas étudié, car il déborde du champ strict de la TDL, qui est le cœur de l'étude.

Pour pouvoir mener des études plus approfondies sur la protection des producteurs locaux en PF (et en général sur la concurrence), il serait souhaitable de disposer des quelques indicateurs de base suivants :

- Élasticité de la demande de certains produits par rapport au prix ;
- Élasticité croisée de la demande de certains produits entre marques locales et marques importées (substituabilité) ;
- Propension à consommer, épargner, investir des agents économiques ;
- Propension à consommer et investir **localement**, ou à l'inverse à importer et à exporter des capitaux.

Pour obtenir ces données, il faudrait pouvoir suivre un « panel » de consommateurs et d'entreprises, une pratique courante dans les grandes économies, mais relativement coûteuse pour une petite économie.

7.4.2 Modalités de calcul des résultats

Les **modalités de calcul des résultats** s'appuient sur les recommandations du manuel d'Analyse Economique et Financière de la Commission Européenne (méthode des effets, pages 111 à 147). L'application pratique de cette méthode au cas de la TDL a appelé quelques remarques de la part du Ministère de l'Economie (lettre N° 333/MEP du 2 Février 2009).

Concernant les modalités de **calcul des effets indirects** : on s'est contenté dans ce travail des effets de 1^{er} rang, parce que nous ne disposons pas de données sur la part de consommations intermédiaires locales pour les entreprises fournisseurs des fournisseurs (effets de 2nd rang) dans la filière étudiée.

En intégrant les effets indirects de 2nd rang, comme suggéré par la lettre citée, on obtient un renforcement des conclusions en ce qui concerne les 5 produits étudiés sous cet angle : charcuterie, boissons aux fruits, eaux de source, bouées et cordes. L'intégration au calcul des effets de 3^{ème} rang ne produirait que des variations maximales de valeur ajoutée indirecte inférieures à 4% de la variation mesurée avec l'intégration du 2nd rang, insuffisantes pour modifier le sens des conclusions.

Les résultats présentés dans le présent document intègrent les effets indirects de 2^{ème} rang, avec l'hypothèse que les consommations intermédiaires, à ce stade, sont toutes des consommations locales ; si on teste avec une proportion de consommations intermédiaires locales inférieure, les résultats ne changent pas le sens des conclusions.

Concernant les modalités de **calcul des effets secondaires** des variations de la TDL, on a suivi les recommandations des économistes auteurs de la méthode des effets : « Cet impact secondaire, fondamental sur le plan des politiques de développement mais dont l'évaluation est très complexe, n'est pas considéré dans l'analyse des projets » (Manuel d'analyse économique et financière, page 111).

Cette étude n'intègre pas dans ses calculs :

- les impacts « secondaires » possibles de l'augmentation du pouvoir d'achat des salariés (dans le cas d'une augmentation de valeur ajoutée qui se traduit par des distributions accrues de salaires) ;
- les impacts « secondaires » possibles de l'augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs lorsque les prix à la consommation diminuent pour une catégorie de produits,

parce que ce n'est pas notre propos d'étudier comment les gains et les pertes de valeur ajoutée et de pouvoir d'achat se transfèrent dans les différentes branches de l'économie locale et dans les économies extérieures.

Concernant les modalités de **calcul de l'avantage au consommateur**, il rejoint directement la remarque précédente : dès lors qu'on n'affecte pas aux valeurs ajoutées calculées (et aux salaires distribués qui forment ces valeurs ajoutées) un coefficient qui mesurerait l'impact des consommations dues à ces salaires en plus ou en moins sur la variation du PIB, on ne le fait pas non plus au niveau de l'avantage au consommateur.

Si une telle approche était retenue, elle serait valablement mise en cause par ceux qui pensent que les variations marginales de gains ou pertes n'obéissent pas aux mêmes règles que la structure générale des choix révélés par l'enquête sur le « budget des ménages ».

Par exemple, le Président du Syndicat des Industriels suggère de moduler l'avantage au consommateur d'un facteur inférieur à 1, tandis que le Chef du Service du Plan suggère de l'affecter d'un coefficient 1,5 !

Un dernier argument pour ne pas affecter un coefficient 1,5 comme suggéré par la lettre citée pourrait s'énoncer ainsi : si en appliquant un tel coefficient, qui représente un état de l'économie où la part de productions locales est élevée, on aboutissait à supprimer ces industries locales (c'est le sens de l'application du coefficient 1,5), alors dans le nouvel état de l'économie, ce coefficient se trouverait modifié à la baisse, rendant caduc le calcul auquel on se serait prêté, et invalidant les conclusions tirées.

7.4.3 Etudes déjà réalisées et documentation diverse

La Fédération Générale du Commerce a transmis au consultant la synthèse de l'étude réalisée par M. Alain Bécart en 2007, et intitulée « Pour une libéralisation maîtrisée du commerce extérieur en Polynésie française » (format pdf).

M. Didier Chomer avait réalisé une étude sur les effets économiques de la TDL en 2007 pour le compte du Syndicat des Industriels de Polynésie Française, qui m'a été communiquée par le SDIM. Cette étude s'appuyait sur les chiffres de l'IEOM et s'intéressait à deux thèmes : l'effet sur les prix de la TDL, relativement mineur (réévalué aujourd'hui à environ 1% globalement sur la consommation des ménages), et l'impact sur l'emploi (environ 5000 emplois pour le secteur industriel).

Le SDIM a par ailleurs communiqué au consultant les comptes-rendus de séance de la Commission consultative de la TDL, ainsi que le rapport intermédiaire du Comité Economique, Social et Culturel sur la TDL diffusé en octobre 2008. Ce rapport expose les arguments contradictoires des différents intervenants qui se sont succédés devant la commission ad hoc.

7.4.4 Données économiques et statistiques

La bonne conduite de l'étude exigeait que des informations de base soient mises à disposition des consultants :

- Relevé des structures des prix des produits importés et locaux : le Service des Affaires Economiques a fourni en novembre 2008 les structures des prix des produits importés ;
- Base de données sur les comptes des entreprises suivies par le SDIM : ceux-ci n'ont pas été utilisés ;

Parmi les données économiques nécessaires, la plupart a été communiquée par l'Institut de la Statistique de Polynésie Française. Ces données concernent essentiellement quatre domaines :

- Les comptes de résultat des entreprises, par secteur agrégé selon la nomenclature NAF 60, mais avec des regroupements lorsque le nombre d'entreprises par secteur est insuffisant (une exigence liée au secret statistique). Ces données ont été communiquées au consultant pour les secteurs productifs visés par l'étude, mais aussi pour les secteurs du commerce de gros et de détail, et de l'importation. Par contre il manque les données relatives aux secteurs connexes des industries visées, que sont l'agriculture fruitière (jus de fruits), la pêche et la perliculture (bouées, cordes), l'hôtellerie (savons, shampoings), la restauration rapide (vaisselle plastique), et le bâtiment (menuiseries métalliques).
- Les emplois créés et tenus dans les entreprises des différents secteurs au cours des années, permettant d'obtenir des ratios activité / emploi par secteur économique.
- Les données douanières sur les importations, en volume et en valeur, avec les taxes applicables par produit selon la nomenclature SH, pour l'année 2007.
- Une ventilation du Produit Intérieur Brut marchand, et de la somme des chiffres d'affaires, selon les secteurs économiques.

7.4.5 Données détaillées sur l'exploitation des entreprises

Au niveau des entreprises, des chiffres spécifiques qui ne figurent pas sur les déclarations fiscales (source des statistiques d'exploitation par secteur de l'ISPF), ni sur les renseignements demandés par les organismes prêteurs (et qui constituent la Centrale des Bilans de l'Institut d'Emission

d'Outre Mer) doivent être obtenus. Il s'agit, dans les entreprises du secteur productif, d'obtenir les ventilations suivantes :

- Nombre d'employés dans la production, dans l'administration et dans le commerce / distribution ;
- Part du chiffre d'affaires des différents produits fabriqués ou revendus par l'entreprise ;
- Part du chiffre d'affaires selon les secteurs économiques clients ;
- Part des approvisionnements en matières premières, achats et charges externes, selon qu'ils sont importés ou locaux, et selon les secteurs de l'économie locale ;
- Décomposition de la valeur ajoutée (salaires, frais financiers, excédent brut d'exploitation)

Ces chiffres, qu'il suffit pour certains d'obtenir en pourcentage, n'ont pas toujours été communiqués par les chefs d'entreprises concernés. Seules les entreprises suivantes ont bien voulu remettre au consultant leurs comptes d'exploitation détaillés pour 2007 : Brasserie de Tahiti, Jus de Fruits de Moorea, Charcuterie du Pacifique, Salaisons de Tahiti, Vaimato, Singapour, Tikitea, Marinalu, Nautisport, STAM, Plastiserd, Savonnerie de Tahiti.

Enfin, des discussions personnelles avec les chefs d'exploitation et les commerciaux des entreprises industrielles, mais aussi avec les entreprises clientes, sont essentielles pour comprendre les contraintes techniques et l'environnement concurrentiel dans lequel s'opèrent les opérations économiques. Ces données sont critiques pour formuler des hypothèses et des scénarios plausibles dans chaque secteur, et pour chaque groupe de produits.

7.4.6 Liste des abréviations

ACP	Afrique Caraïbes Pacifique (Union Européenne)
AGCS	Accord Général sur le Commerce et les Services
CA	Chiffre d'Affaires (= total des ventes)
CAF	Prix « Coût , Assurance, Fret »
CARICOM	Caribbean Community and Common Market
COM	Collectivité d'Outre Mer (France)
EAV	Equivalent Ad Valorem
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
FMI	Fonds Monétaire International
FOB	Prix « Free On Board »
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
NPF	Nation la Plus Favorisée
OMC	Office Mondial du Commerce
PRE	Prix Rendu Entrepôt
PTOM	Pays et Territoires d'Outre Mer (Union Européenne)
RUP	Régions Ultra Périphériques (Union Européenne)
SADC	Southern Africa Development Community
SPARTECA	South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement
TDL	Taxe de Développement Local
TEC	Tarif Extérieur Commun
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
VA	Valeur Ajoutée

I/ SCRUTIN

Nombre de votants.....	26
Ont voté pour.....	20
Ont voté contre	01
Se sont abstenus.....	05

ONT VOTE POUR :

1 – Représentants des salariés

- Félix	FONG
- Marc	PLOTON
- Hanny	TEHAAMATAI
- Atonia	TERIINOHORAI

2 – Représentants des entrepreneurs et des travailleurs indépendants

- Bruno	BELLANGER
- Jacques	BILLON-TYRARD
- Stéphane	CHIN LOY
- Virginie	LAINÉ
- Jaroslav Otu	OTCENASEK
- Richard	PERE
- Jean	TAMA
- Luc Roger	TAPETA

3 – Représentants de la vie collective

- Tony	ADAMS
- Jean-Marie	CHEUNG
- Patrice	JAMET
- Clément	NUI
- Dominique	PASTOR
- Raymonde	RAOULX
- Marguerite	TAPATOA
- Georges	TEIKIEHUPOKO

ONT VOTE CONTRE

1 – Représentants des salariés

- Jean-Paul	LEHARTEL
-------------	----------

SE SONT ABSTENUS

1 – Représentants des salariés

- Jean-Claude Reia	PUTOA
- Bertrand	VAIRAAROA

2 – Représentants des entrepreneurs et des travailleurs indépendants

- Jean-Pierre	GAUDFRIN
- Olivier	LE MEHAUTÉ
- Ethode	REY