



HAL
open science

Économies insulaires et trajectoires de développement : une comparaison entre Maurice et La Réunion

Michel Dimou

► **To cite this version:**

Michel Dimou. Économies insulaires et trajectoires de développement : une comparaison entre Maurice et La Réunion. Région et Développement, 2004, Les investissements directs étrangers dans les pays en développement : la diversité des impacts, 20, pp.215-236. hal-03537207

HAL Id: hal-03537207

<https://hal.univ-reunion.fr/hal-03537207v1>

Submitted on 20 Jan 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

NOTES ET DOCUMENTS

**ÉCONOMIES INSULAIRES
ET TRAJECTOIRES DE DÉVELOPPEMENT
UNE COMPARAISON ENTRE MAURICE ET LA RÉUNION**

Michel DIMOU*

***Résumé** - Dans les petites économies insulaires, la nature des mécanismes de croissance peut conduire à des trajectoires de développement différenciées. L'étude comparée des trajectoires de la Réunion et de Maurice montre que ces deux économies, très proches sur le plan géographique, historique et sociologique, se sont engagées dans deux processus d'industrialisation différents. La première s'est renfermée sur son marché local en exploitant les effets de demande générés par la "rente administrative", tandis que la seconde a opté pour une très forte ouverture économique en s'appuyant sur des effets de compétitivité et de productivité. La deuxième moitié des années quatre-vingt-dix montre cependant l'apparition d'un certain nombre de problèmes avec l'épuisement des dynamiques d'offre engagées à Maurice et le blocage des dynamiques de demande à la Réunion.*

Mots-clés : ÉCONOMIE INSULAIRE, LA RÉUNION, MAURICE, MÉCANISMES DE CROISSANCE, INDUSTRIALISATION.

Classification JEL : F14, L67, O14, P51.

L'auteur tient à remercier Maurice Catin pour ses précieux conseils et critiques sur la version préliminaire de cet article.

* Maître de Conférences, CERESUR, Université de La Réunion.

1. INTRODUCTION : UN CADRE D'ANALYSE DE LA CROISSANCE DES PETITES ÉCONOMIES INSULAIRES

L'étude de la croissance des espaces insulaires – et plus particulièrement des petites économies insulaires – a été alimentée, depuis une quinzaine d'années, par les travaux de chercheurs français (De Miras, 1988 ; Crusol, 1988 ; Célimène et Watson, 1991 ; Poirine, 1993 et 1995 ; Célimène et Salmon, 1995 ; Hein, 1996 ; Rochoux, 1997 ; Goto, 2001), australiens (Connell, 1988 ; Hayes, 1991 ; Hooper, 1992 ; Hooper et Kerry, 1993 ; Lodewijks, 1993) et néo-zélandais (Bertram, 1986 ; Bertram et Waters, 1986), soucieux d'interpréter les évolutions économiques observées dans les petites îles des Caraïbes, du Pacifique et de l'Océan Indien.

Ces auteurs mettent en avant certaines contraintes – naturelles ou historiques – spécifiques aux petites économies insulaires :

- La distance : La distance entre les petites économies insulaires et les marchés mondiaux est considérable et altère à la fois la nature des échanges économiques et celle des migrations humaines. Contrairement aux autres régions périphériques, une des conséquences majeures de l'insularité est que la distance géographique est soumise à la "distance-accès" d'où la forte dépendance de l'activité productive vis-à-vis du secteur des transports maritimes ou aériens (Péraldi, 2002 ; Levratto, 2002). Les coûts de transport deviennent un facteur important dans la détermination même des choix des spécialisations productives. L'enclavement de ces économies, dont certaines sont classées parmi les régions ultra-périphériques de l'Europe (RUP), est ainsi, depuis longtemps, considéré comme l'obstacle fondamental au démarrage de leur développement industriel (Mathieu, 1994 ; Martinez, 1996).
- La taille : L'aspect dimensionnel détermine les conséquences d'un marché local réduit, d'un stock de ressources naturelles ou humaines limité, d'une dépendance alimentaire ou autre vis-à-vis de l'extérieur, bref de l'absence d'une "masse critique" en matière de ressources productives pour entamer un processus de développement durable (Peron, 1993). Par ailleurs, malgré la taille réduite de ces économies, l'indivisibilité des équipements publics nécessaires à la satisfaction des besoins essentiels des populations résidentes implique un "gaspillage infrastructurriel" souvent critiqué, mais néanmoins nécessaire au processus de rattrapage des "standards" européens en matière de revenu par tête, d'accès aux services publics, d'amélioration du niveau de vie et de consommation (Dommen et Leballe, 1988).
- La dépendance coloniale : Le passé colonial est inscrit dans l'histoire de la plupart de ces espaces. Contrairement aux régions métropolitaines, européennes ou autres, qui ont formé par fusion des territoires nationaux, les petites

économies insulaires furent initialement assimilées à des colonies ; ce n'est que dans la deuxième partie du vingtième siècle que celles-ci soit furent intégrées dans le dispositif administratif de leur métropole avec plus ou moins de perspicacité et de succès (les DOM-TOM français) soit optèrent pour une indépendance plus ou moins effective (Vanuatu, Antilles anglaises et néerlandaises, Maurice, Samoa). Selon les historiens et les sociologues, le passé colonial semble être aujourd'hui à l'origine d'un certain nombre de conflits, de tensions et de blocages qui persistent encore au sein de ces espaces y compris dans les domaines de l'organisation du travail et de l'occupation des sols (Ho, 1998).

En tenant compte de ces particularités, Jean Pierre (1997) soutient alors que l'origine de la stagnation ou du retard de ces régions apparaît comme fondamentalement liée à leur histoire et plus particulièrement aux conditions initiales qui caractérisent le démarrage de leur développement. Cette vision place l'analyse de la réduction des inégalités régionales dans un modèle de type centre-périphérie. Il est alors retenu que, pour un certain nombre de petites économies insulaires, supposées piégées dans la "trappe de pauvreté" selon l'expression de Meade (1968), les initiatives et les choix en matière de développement économique relèvent autant des décideurs extérieurs, au niveau métropolitain, européen ou même international, que des acteurs locaux (Rochoux, 1997 ; Jean Pierre, 1997).

Cette approche minore cependant les mutations organisationnelles qui s'opèrent au sein de l'activité productive de chaque économie. Deux idées se distinguent :

- La première concerne la "divergence" possible des trajectoires de croissance. Ainsi que l'ont montré certaines études empiriques (Crusol, Hein et Vellas, 1988 ; Fairbairn, 1988 ; Poirine, 1995), loin d'adopter un cheminement unique de convergence vers un état stationnaire donné, les petites économies insulaires suivent des trajectoires de croissance différenciées.
- La deuxième concerne le rôle de la stratégie régionale du développement, sujet épineux qui montre toute l'ambiguïté du positionnement des petites économies insulaires vis-à-vis de leur actuelle ou ancienne métropole et/ou des autres pôles économiques dominants. Déterminée par les choix institutionnels locaux, la stratégie régionale apparaît comme un outil d'orientation du développement par les acteurs locaux et peut devenir, elle-même, une source de divergence des performances économiques.

La défense de ces deux idées suppose d'admettre l'hypothèse que les sources de croissance ne sont pas nécessairement les mêmes dans chaque espace insulaire. Dès lors, on peut suivre Catin (1995) lorsqu'il propose une spécification des mécanismes de la croissance régionale, en isolant trois grands processus cumulatifs interconnectés : les effets multiplicateurs, les effets de

productivité et les effets de compétitivité. Les premiers, d'inspiration keynésienne, décrivent les effets d'entraînement en amont ou en aval ainsi que les répercussions sur la formation des revenus d'un accroissement de la demande finale lié aux exportations et/ou aux dépenses publiques. Les seconds permettent de prendre en compte les dynamiques d'offre qu'engendrent des gains de productivité liés à la mise en œuvre d'investissements de capacité, de rationalisation ou d'innovation. Les troisièmes, enfin, correspondent aux répercussions des gains de compétitivité (prix ou volume) sur la croissance régionale, à travers la mise en place d'un processus de substitution des importations et/ou à travers la promotion des exportations. Dans une étape de développement donnée, la conjugaison de ces trois mécanismes conduit, selon, à un cercle "vertueux" de croissance qui peut passer par des trajectoires industrielles différenciées (Catin, 1995).

Ce schéma d'analyse est illustré à travers l'étude comparée des trajectoires de croissance de long terme des deux îles sœurs de l'Océan Indien, La Réunion et Maurice. De tailles identiques, distantes de seulement 120 kilomètres l'une de l'autre mais de plus de 11 000 kilomètres de Paris ou de Londres, elles affichent des similitudes frappantes du point de vue démographique, ethnologique ou sociologique qu'on pourrait qualifier de patrimoine historique des Mascareignes. Sauf que la première, complètement intégrée à la République française en 1946, est devenue sa seule région monodépartementale, tandis que la seconde, après avoir été durant cent cinquante ans une colonie anglaise, est devenue une république indépendante en 1971.

Après une "vie parallèle" qui dura quatre siècles, trente années de forte croissance industrielle vinrent marquer une divergence définitive dans la trajectoire des deux îles : Maurice devint le "tigre de l'Océan Indien" à travers une politique de promotion des exportations qui s'appuie sur la recherche de gains de compétitivité et de productivité, tandis que la Réunion, dans son rôle de "bon élève" parmi l'ensemble des régions ultra-périphériques européennes, suivit un chemin de croissance construit autour des effets de demande issus de la "rente insulaire" dont les références théoriques les plus concrètes sont le modèle néo-zélandais MIRAB (Migrations, Remittances, Aid, Bureaucracy) et/ou sa variante ARABE (Aide, Rente Administrative, Bureaucratie d'État), appliquée dans l'étude des DOM-TOM français (Bertram et Waters, 1986 ; Connell, 1988 ; Poirine, 1995 ; Rochoux, 1997).

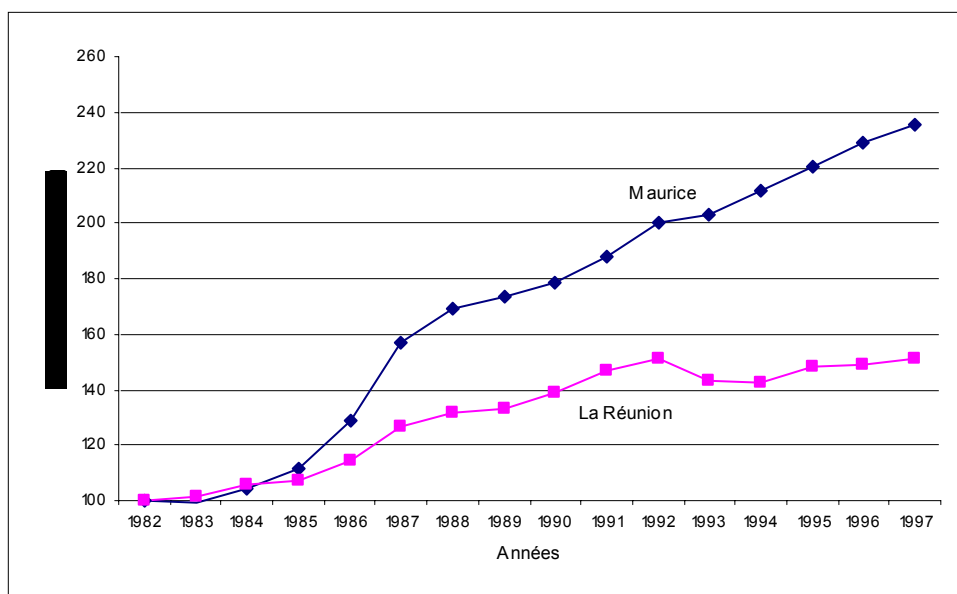
Dans ce papier nous proposons, dans un premier temps, un rappel des choix respectifs des deux îles en matière d'industrialisation et examinons, à l'aide d'un ensemble d'indicateurs macroéconomiques, leurs performances en matière de croissance entre 1982 et 1997. Puis, dans un deuxième temps, nous tentons de caractériser leur trajectoire économique de long terme et revisiter les perspectives de développement qui s'ouvrent, aujourd'hui, pour chacune d'entre elles.

2. DES TRAJECTOIRES D'INDUSTRIALISATION DIFFÉRENTES DANS LES MASCAREIGNES

2.1. Les facteurs de la croissance

Les origines de la différenciation des trajectoires de Maurice et de la Réunion résident dans leurs choix respectifs d'industrialisation, au début des années soixante-dix, comme le montre l'étude d'un certain nombre d'agrégats macro-économiques¹.

Figure n° 1 : Évolution du PIB par habitant à prix constants (année de base 1992)



Entre 1982 et 1997, la croissance annuelle moyenne du PIB en volume est de 7 % à Maurice et de 4,8 % à la Réunion. Ces taux sont relativement élevés si on les compare aux performances des régions françaises métropolitaines (de l'ordre de 2 %, en moyenne) ou européennes. Comme on peut le constater dans la figure n° 1, l'écart de croissance entre les deux îles est sensible dès lors qu'on étudie le PIB par habitant : entre 1982 et 1997, le taux de croissance annuel

¹ Nous disposons, à cet égard, de données de comptabilité régionale provenant de l'INSEE pour la Réunion et de données de comptabilité nationale fournies par le *Central Statistics Office* pour Maurice.

moyen du PIB par habitant est de 6 % à Maurice, mais seulement de 2,8 % à la Réunion du fait notamment de sa plus forte pression démographique (1,9 % par an contre 1 % à Maurice). De 1982 à 1997, le PIB par habitant (en prix et dollar constants 1982), est ainsi passé de 922 à 2 169 dollars à Maurice et de 3 629 à 5 473 dollars à la Réunion.

Des configurations fondamentalement différentes régissent les mécanismes de la croissance à la Réunion et à Maurice (tableau n° 1).

Tableau n° 1 : Performances extérieures et ouverture économique de la Réunion et de Maurice

VARIABLE	La Réunion		Maurice		France
	1982	1997	1982	1997	1997
Taux d'exportation EXPORT/PIB*	0,06	0,04	0,47	0,63	0,25
Taux d'importation IMPORT/PIB*	0,44	0,39	0,50	0,68	0,23
Taux d'ouverture (EXPORT+IMPORT)/PIB	0,51	0,43	0,97	1,31	0,48
Taux de couverture EXPORT/IMPORT	0,15	0,11	0,94	0,93	1,13

* Il convient de noter que pour la Réunion, comme pour tous les départements d'Outre-mer, les échanges des biens et services avec la France métropolitaine sont comptabilisés dans les exportations et les importations.

A Maurice, le degré d'ouverture est beaucoup plus marqué et les exportations jouent un rôle moteur dans l'activité économique. Tandis qu'à Maurice, le volume des échanges extérieurs dépasse celui du PIB (le taux d'ouverture est de 1,3) avec une balance commerciale à peine déficitaire, à la Réunion, il en représente moins de la moitié avec un taux de couverture des importations par les exportations extrêmement faible (entre 10 et 15 %). Il faut néanmoins relativiser le montant de ce déséquilibre car il représente ici un déficit régional et non pas national.

2.2. La croissance mauricienne : des effets de compétitivité liés à la promotion des exportations

L'industrialisation mauricienne est intimement liée à un cadre institutionnel spécifique favorable à la promotion des exportations. En 1970, Maurice crée une zone franche qui fait partie de la première génération des zones franches dans le monde (Yin et alii, 1992). Elle offre un certain nombre d'avantages pour les firmes installées, à savoir le libre rapatriement des capitaux, l'importation non taxée de machines et de matières premières, une exemption d'imposition sur dix ans, un système de crédits bonifiés à l'exportation, une accessibilité privilégiée aux infrastructures de communication et de transport. La

première firme qui s'y installe, d'origine hongkongaise, emploie mille personnes dans le domaine de l'électronique. Elle sera suivie par d'autres investisseurs étrangers, en provenance de Hong Kong, de la France et de la Grande Bretagne. En même temps, la signature des accords de Yaoundé en 1972, suivis par ceux de Lomé en 1975, ouvrent aux pays ACP – et donc aussi à l'île Maurice – les portes des marchés européens. Le marché américain enfin reste partiellement abordable grâce au *general system of preferences* qui permet à ces pays d'y écouler leur production sous certaines conditions sans toutefois subir une restriction de quotas. Pendant 25 ans, les marchés européen et américain vont absorber respectivement 80 % et 15 % des exportations mauriciennes !

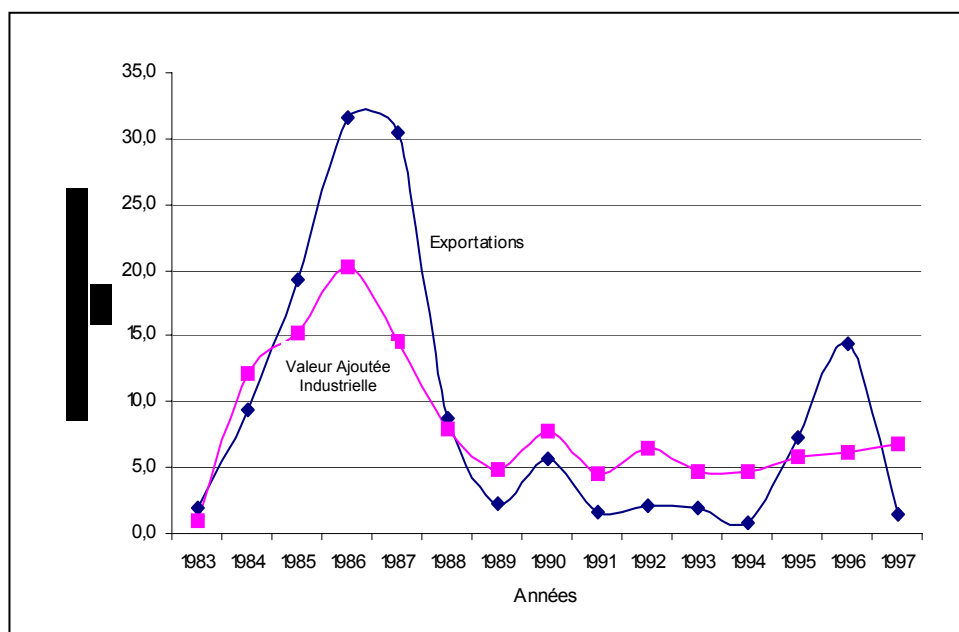
Le financement de l'industrialisation mauricienne s'appuie initialement sur l'investissement direct étranger et, notamment, sur les capitaux en provenance de Hong Kong qui représentent 24 % de la formation du capital fixe, 42 % des emplois et 37 % des exportations de la zone franche. Les liens tissés entre la communauté chinoise mauricienne et celle de Hong Kong sont à l'origine de ce flux d'investissements qui traduit à la fois les inquiétudes des entrepreneurs de la cité anglo-chinoise quant à l'avenir de la colonie sous la menace de la Chine maoïste et leur souci de pénétrer le marché européen par l'intermédiaire d'un pays signataire de la convention de Lomé, exonéré de la forte tarification douanière qui frappe ses concurrents.

Cependant, assez rapidement, le capital local va se substituer à l'investissement étranger, grâce au quota sucrier assuré à l'île Maurice par les accords de Lomé, qui constitue une véritable rente d'exportation. Dès le début des années quatre-vingt, les "planteurs" s'associent aux "hongkongais", à travers la création de *joint-ventures*, pour s'approprier une partie de la croissance engagée dans le secteur textile. Le capital local compte pour 45 % du capital total investi dans la zone franche, tandis que ce même taux est de l'ordre de 17 % pour Taiwan et de 1 % pour la Corée du Sud (Hein, 1996). Cette endogénéisation des sources de l'investissement productif peut, certes, être perçue comme un élément positif pour le développement industriel du pays, mais en réalité elle ne fait que reporter la dépendance du financement de la croissance, des anticipations des investisseurs étrangers à une rente d'exportation étroitement liée aux accords internationaux.

La deuxième partie des années quatre-vingt marque l'envolée de la zone franche mauricienne avec des taux de croissance annuels supérieurs à 6 % et un volume total d'investissement direct étranger de l'ordre de 1,8 milliards de roupies. Après la disparition de la filière électronique en 1986, la zone franche devient exclusivement spécialisée dans le textile (avec 586 entreprises et 90 860 emplois) et atteint son apogée en 1990 en devenant le troisième exportateur mondial en bonneterie. Les performances de la zone franche sont alors considérées comme le fer de lance du développement industriel de l'île. La figure

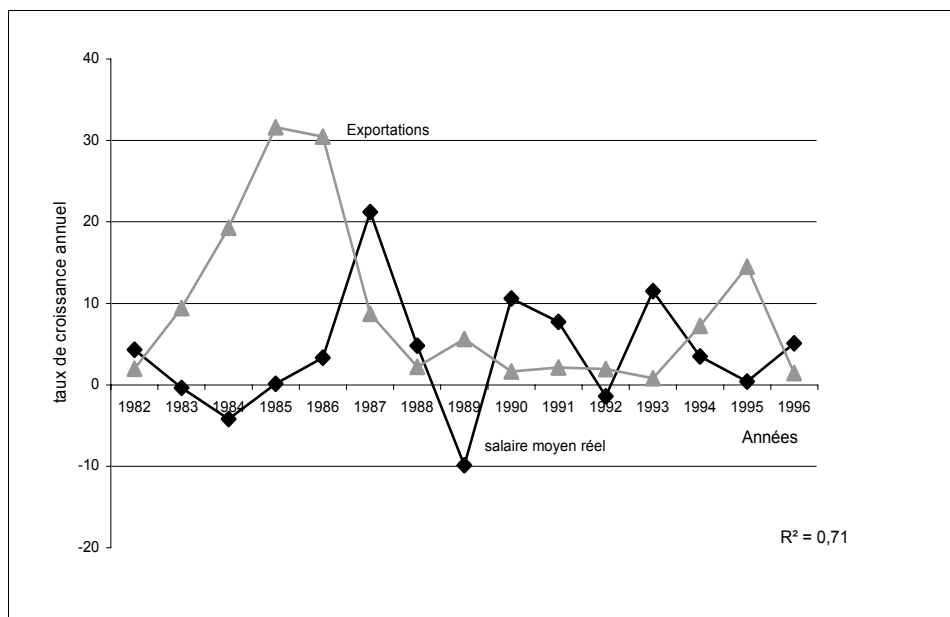
n° 2 montre la forte corrélation entre la croissance industrielle et la croissance des exportations de l'île Maurice pendant vingt ans, et ceci jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix.

Figure n° 2 : Taux de croissance annuel de la valeur ajoutée industrielle et des exportations à Maurice entre 1982 et 1997



Il faut noter que les bons résultats du secteur textile, et par-là même de l'ensemble de l'industrie, s'appuient quasi-exclusivement sur les avantages pécuniaires qu'offre la localisation mauricienne : faibles coûts de travail, accès aux marchés européens, fiscalité favorable. Le salaire horaire des ouvrières de la bonneterie reste ainsi nettement inférieur à celui des autres "places textiles" (Hong Kong, Singapour, Turquie, Malaisie), grâce à la "dématérialisation" de la zone franche et l'implantation des ateliers de travail à proximité des lieux d'habitation de la main-d'œuvre. Ceci permet la mise en place d'une organisation très flexible du travail féminin par système de "roulement", sans toutefois perturber les structures familiales de base (Paratian, 1994). La figure n° 3 montre que la variation des exportations évolue au sens inverse de la variation du coût réel du travail (aux prix 1982), avec un décalage temporel d'un an qui correspond au délais d'ajustement de la performance des firmes mauriciennes aux changements enregistrés sur le marché local du travail.

Figure n° 3 : Taux de croissance annuel des exportations et du salaire réel moyen (prix 1982) entre 1982 et 1997 – Maurice



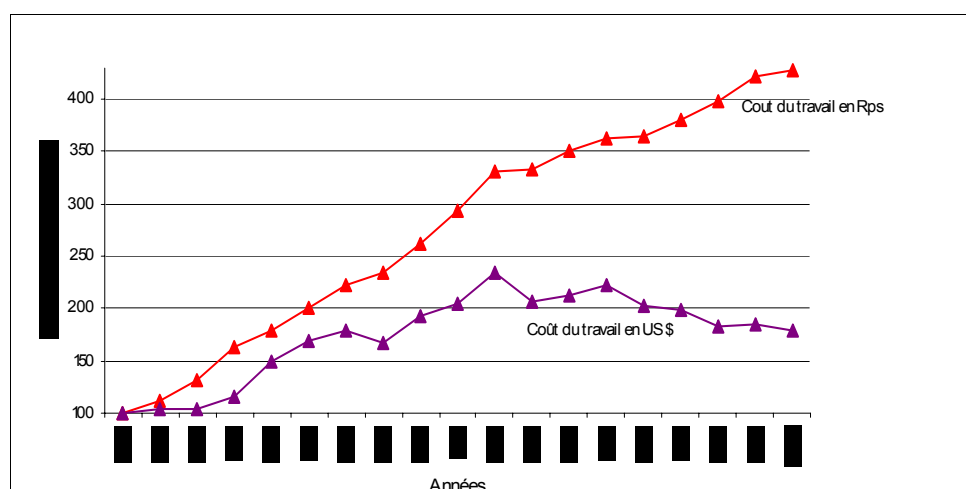
La croissance économique repose ainsi sur des effets de compétitivité-prix qui sont renforcés par la poursuite systématique d'une politique de dévaluation de la roupie mauricienne par rapport au dollar et aux devises européennes. De 1982 à 1996, la roupie s'est dépréciée de 100 % par rapport au dollar américain, de 140 % par rapport au franc français et de 350 % par rapport au Rand sud-africain ! La figure n° 4 illustre les effets de cette politique monétaire par une comparaison entre le coût du travail mesuré en roupies et en dollars.

Comme on peut le constater, la compétitivité-prix de l'industrie mauricienne s'appuie sur une spécialisation extrême qui est construite sur le faible coût relatif des facteurs de production et un cadre institutionnel favorable. Ainsi, les effets multiplicateurs des exportations dans l'économie restent faibles, essentiellement pour deux raisons (Catin, 1995) :

- Les établissements exportateurs, dont une partie appartient à des capitaux étrangers, sont spécialisés aux segments intensifs en main-d'œuvre avec un faible degré d'insertion locale (d'autant plus que la réglementation de la zone franche joue en faveur du "cloisonnement" des activités), ce qui ne permet pas la mise en place d'une véritable filière industrielle. Les performances exportatrices de ces établissements ont, dans ce cas, des effets d'entraînement assez faibles sur le reste de l'économie.

- La compression des coûts salariaux, dont l'objectif est de préserver la compétitivité internationale des firmes mauriciennes, devient un obstacle à la formation de revenus supplémentaires distribués par le secteur exportateur, qui auraient pu générer une augmentation de la demande finale des ménages potentiellement comblée par l'offre locale.

Figure n° 4 : Comparaison de l'évolution des indices du coût du travail en Rps et en US \$ entre 1982 et 1997 – Maurice



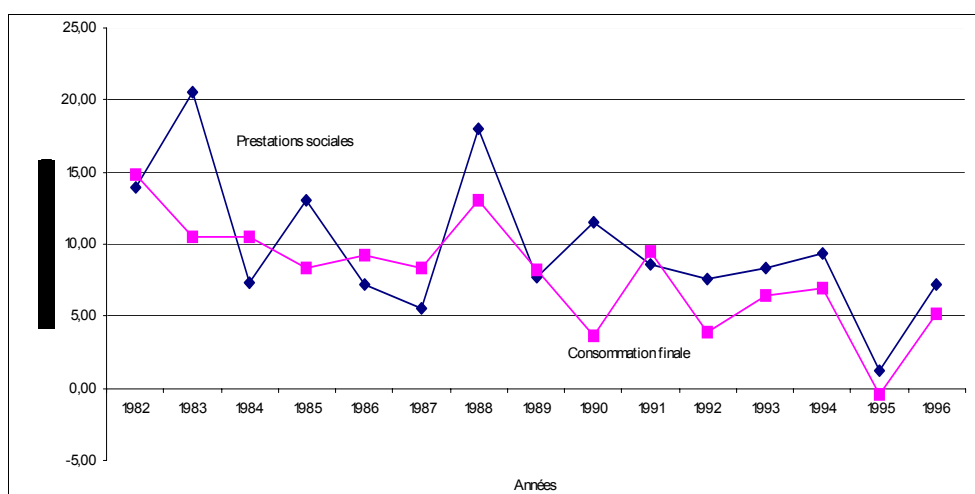
2.3. La croissance réunionnaise : des effets multiplicateurs liés aux transferts sociaux

La croissance réunionnaise est fortement dépendante de la "rente administrative" que représentent les transferts publics financiers (Miras, 1986 ; Poirine, 1993). Cependant, à la Réunion, cette dernière prend moins la forme traditionnelle des dépenses publiques effectuées par les agents institutionnels, que celle d'un gonflement particulier du revenu des ménages, venant soutenir la consommation finale. L'augmentation des prestations sociales versées aux ménages connaît ainsi un rythme constamment plus rapide que l'augmentation du revenu disponible brut. Avec 11,2 milliards de francs en 1997, celles-ci représentent 44 % du revenu contre 4,4 milliards de francs et 37 % de la consommation finale en 1982.

Cette rente administrative tire la croissance de l'économie réunionnaise par un effet multiplicateur de la demande, en réduisant d'ailleurs les disparités avec la France métropolitaine (Squarzone, 1986). Comme le signale Rochoux (1997), cette forme particulière de rente crée un "effet d'éviction" des activités productives tournées vers l'exportation et la compétitivité car ce sont les choix

des ménages qui, de manière directe ou indirecte, guident largement l'allocation des ressources (figure n° 5). Ces choix peuvent aussi conduire à une préférence pour les produits importés, d'où une dépendance renforcée vis-à-vis de la métropole.

Figure n° 5 : Taux de croissance annuel de la consommation finale et des prestations sociales à la Réunion entre 1982 et 1997



En s'orientant vers la satisfaction des besoins au sein de son marché local, la Réunion privilégie une culture d'enfermement dans son espace local et dans ses relations avec la métropole. Dans ce contexte, un arsenal de mesures juridiques, fiscales et financières, mises en place pour les régions ultrapériphériques européennes conduit à la création d'un environnement économique fortement protectionniste. Les entreprises locales bénéficient d'un dispositif juridique extrêmement favorable avec une taxation appliquée aux produits concurrents importés (l'octroi de mer), une fiscalité avantageuse et adaptée, l'octroi de primes européennes à la création, à l'emploi (jusqu'à 25 % de la masse salariale d'une entreprise) ou à l'équipement (jusqu'à 30 % de l'investissement total) ainsi que l'instauration d'un régime de prêts bonifiés censé faciliter le financement des activités industrielles.

Le processus d'industrialisation et de diversification productive engagé à la Réunion se situe essentiellement dans le secteur des biens de consommation, afin de mieux répondre à une demande croissante de son marché local. Dans ce schéma, le poids de l'agroalimentaire est très important (43 % de l'ensemble de l'industrie manufacturière) dans un espace où la production de services reste prédominante et représente déjà plus de 60 % de la valeur ajoutée marchande. Pour certains économistes, le processus d'industrialisation réunionnaise est alors

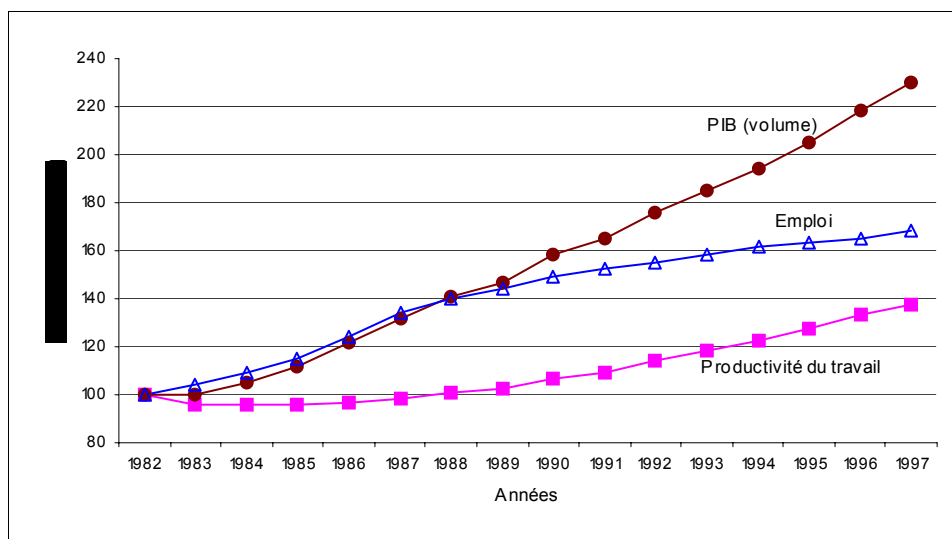
en partie occulté par le passage direct d'une économie de plantation à une économie de services, qui sont largement des services de proximité rendus aux ménages (Lemps, 1987 ; Rochoux, 1990).

3. RÉUSSITES ET ÉCHECS DES MODÈLES MAURICIEN ET RÉUNIONNAIS DE DÉVELOPPEMENT. QUELLES PERSPECTIVES ?

A l'aube du vingt-et-unième siècle le bilan de trente années de croissance industrielle dans les deux îles est mitigé. Sans ignorer les réussites notoires des deux trajectoires empruntées, il convient de souligner que l'avenir proche paraît assez incertain. A Maurice, la trajectoire engagée s'épuise lentement, tandis qu'à la Réunion, elle conduit à des blocages socio-économiques. Certes, des nouvelles perspectives de développement existent ; mais les bifurcations possibles se heurtent aux réactions des "orphelins enragés", c'est-à-dire à l'ensemble des acteurs économiques qui s'identifient aux choix politiques et économiques engagés vingt ans auparavant et qui se sentent délaissés ou menacés par les orientations actuelles du développement.

3.1. Pourquoi à Maurice la trajectoire s'épuise ?

Figure n° 6 : Évolution de l'industrie mauricienne entre 1982-1997

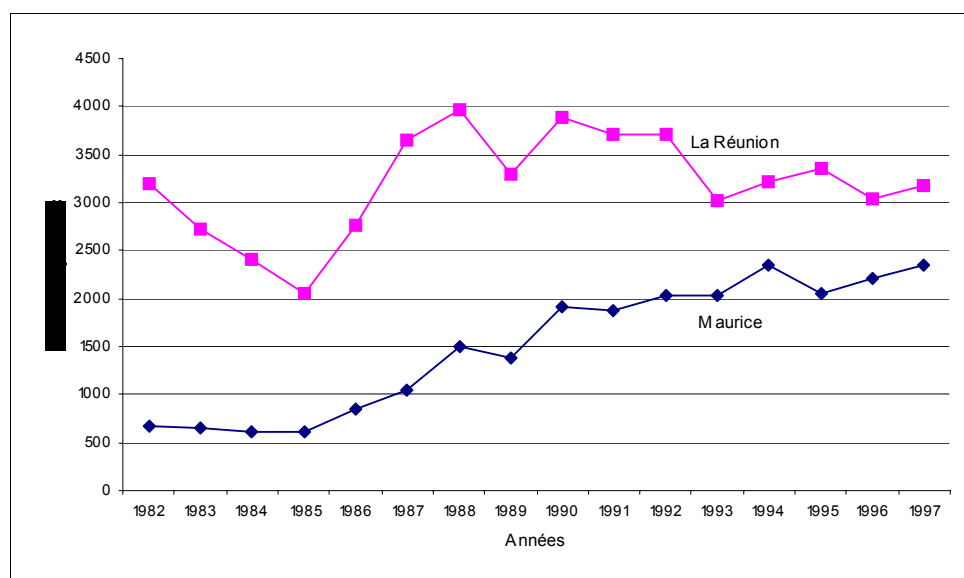


Durant la deuxième partie des années quatre-vingt, "l'âge d'or" mauricien, la croissance économique se caractérise par une accumulation extensive et une augmentation de l'emploi industriel, notamment dans la zone franche : de 1984 à 1988, le nombre de firmes croît de 40 % par an et l'emploi de 35 %. Dans les années quatre-vingt-dix, le rythme d'augmentation de l'emploi industriel se tasse,

mais la croissance économique continue en s'appuyant sur les gains de productivité réalisés, là aussi en grande partie dans les entreprises exportatrices de la zone franche. L'industrie mauricienne cherche alors à s'appuyer sur des effets de productivité à la place des effets de compétitivité-prix qui conditionnent jusque là sa croissance (figure n° 6).

L'industrie mauricienne entame ainsi un passage progressif vers un régime d'accumulation intensive, comme on peut le constater dans la figure n° 7.

Figure n° 7 : Évolution de l'investissement par salarié entre 1982-1997 à Maurice et à la Réunion



Cet effort orienté vers les gains de productivité représente en réalité une réponse face à deux types de problèmes que l'économie mauricienne rencontre tout au long des années quatre-vingt-dix (Dimou et Schaffar, 2001) :

- d'une part, le doute quant au prolongement de l'accord "multifibres" qui rend réticents les investisseurs d'extrême orient, puisque l'île Maurice pourrait perdre son statut de "porte d'entrée" aux marchés européens. Ce doute fut renforcé, plus récemment, par la signature de l'*Africa Bill* en 1997, qui stipule les conditions d'exportation des produits manufacturés africains au marché américain, en donnant l'avantage aux autres pays africains par rapport à Maurice qui ne remplit pas le critère de l'"origine du produit".

- d'autre part, l'ouverture de la Chine aux investisseurs extérieurs et notamment aux capitaux en provenance de Hong Kong, qui a sensiblement modifié la destination des investisseurs asiatiques. Par ailleurs, l'ouverture des économies africaines proches de Maurice, et notamment de Madagascar, "change la donne" dans le secteur textile indocéanique. Ainsi, le groupe mauricien Floréal *knitwear* est la première firme à "délocaliser", dès 1989, une partie de sa production à Madagascar ; elle sera suivie, tout au long de la décennie par d'autres firmes mauriciennes qui cherchent à profiter du faible coût de la main-d'œuvre malgache. En 1995, Madagascar se trouve dotée d'une zone franche dématérialisée, avec une centaine de firmes et 21 000 emplois spécialisés dans la confection, ce qui représente 62 % des entreprises et 74 % de l'emploi industriel. Le capital mauricien est à l'origine de 80 % de l'investissement direct étranger dans le textile malgache...

Cette situation conduit inexorablement à une baisse de l'investissement direct étranger (IDE) mais aussi local. De 1991 à 1996, l'IDE ne représente plus que 1,9 % de l'investissement total mauricien contre 5,1 % au Sri Lanka, son concurrent textile traditionnel. En 1999, le rapport IDE/PIB est égal à 0,9 % à Maurice contre 10 % à Singapour, 5,9 % aux Philippines, 4,5 % en Malaisie, 3,5 % en République Dominicaine, montrant bien la chute du pouvoir d'attraction de la zone franche mauricienne (Banque mondiale, 2000). Dès lors, son marché de l'emploi manifeste également des signes de récession de longue durée.

La trajectoire de croissance mauricienne s'épuise car cette économie n'a pas réussi, jusque là, à adopter une véritable stratégie de substitution des exportations en passant progressivement des produits à faible valeur ajoutée vers des produits à forte valeur ajoutée et ceci malgré une augmentation conséquente et soutenue des gains de productivité. Ceci est lié au fait que mis à part quelques très grandes sociétés qui ont développé une certaine intégration verticale de la filière, la plupart des autres firmes textiles restent résolument spécialisées dans les phases de coupe/assemblage et de fabrication de produits de "basse ou moyenne gamme" destinés au *mass market* (notamment des produits *jersey* en coton). Travaillant en sous-traitance pour des donneurs d'ordre étrangers, elles importent 73 % de leurs matières premières d'Asie et exportent 80 % du produit fini vers l'Europe. Or, l'obligation d'exporter la quasi-totalité de la production, afin de bénéficier du régime préférentiel de la zone franche, limite considérablement, voire annule, l'échange local. Le système textile mauricien peut, dans ce contexte, être considéré comme "pauvre" en matière de relations intra-sectorielles (d'échange ou de coopération) entre ses agents de production (Dimou et Schaffar, 2001).

Les réticences des firmes à se lancer délibérément dans une stratégie technologique, l'absence de dynamiques confirmées d'apprentissage au sein de la main d'oeuvre industrielle et une certaine inertie institutionnelle ont, jusqu'à

maintenant, piégé l'économie mauricienne dans la voie basse de la compétitivité. Face à cette évolution, deux perspectives, qui peuvent se conjuguer, s'ouvrent à l'île Maurice :

- La première poursuit la logique de la spécialisation textile mais en favorisant, cette fois-ci, l'apparition d'avantages technologiques – à côté des avantages pécuniaires – pour les firmes du secteur afin de les protéger de la concurrence extérieure. La création d'un Institut textile pour le *design* (*Clothing Technology Center*) en 1999, la mise en place d'un système d'échange d'informations entre producteurs (*Electronic Data Interchange*) et la recherche d'une gestion globale de la qualité (*Total Quality Management*) conforme aux normes ISO 9000 traduisent la volonté de créer un fonds de partage des coûts technologiques pour ces firmes textiles afin de leur permettre de répondre à la nouvelle demande européenne et américaine : les petites séries, la livraison rapide, le grand choix de produits, la bonne qualité. Cette voie conduit à une plus forte intégration de la filière textile au sein de l'économie nationale. Elle associe une recherche d'effets de productivité à une recherche d'effets de compétitivité hors prix.
- La deuxième favorise la bifurcation vers d'autres secteurs d'activité. Les années quatre-vingt-dix ont vu naître, à Maurice, le secteur "off-shore" et le Port franc. Le boom du secteur off-shore dans la deuxième partie de la décennie (5 000 entreprises étrangères enregistrées !), encouragé par les pouvoirs publics, repositionne Maurice dans la carte du développement régional, en lui donnant un statut de plate-forme financière régionale dans l'océan indien occidental entre Bombay et Le Cap.

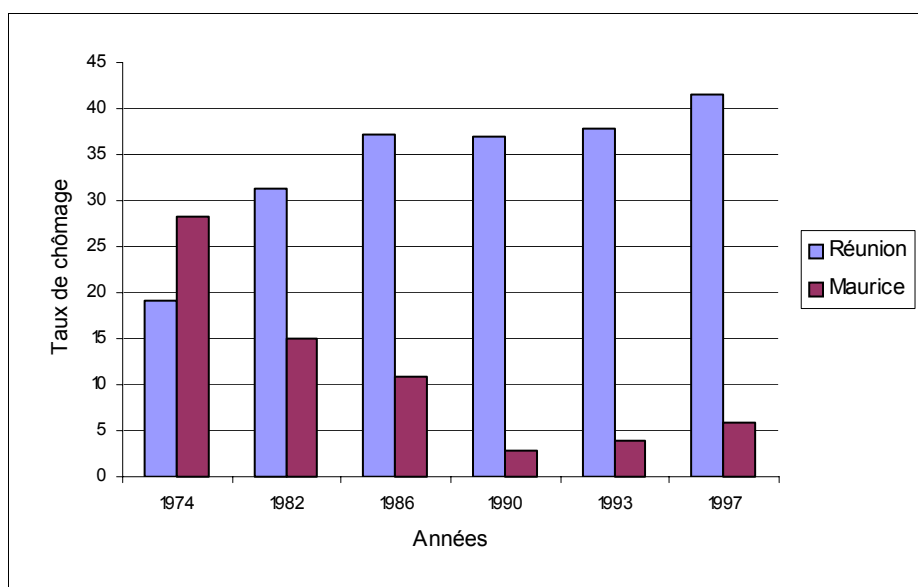
Cependant, certains choix s'imposent : d'une part, l'accumulation accélérée de capitaux par le secteur off-shore se fait au dépens du secteur textile ; d'autre part les deux secteurs ont des exigences antinomiques en matière de politique monétaire, puisque l'ancien prône pour une roupie faible quand le nouveau lui préfère une roupie forte. Enfin, quelle que soit la stratégie adoptée, elle affiche un objectif de croissance sans création d'emplois directs importants, car le secteur off-shore, très capitalistique, n'a créé que 500 emplois directs en cinq ans, tandis que les orientations technologiques du secteur textile visent davantage les gains de productivité que l'expansion du volume d'activité existant. Il convient enfin de noter ici que, parallèlement à ces évolutions, on assiste, à Maurice, au développement d'un secteur touristique assez important, tourné essentiellement vers le tourisme "haut de gamme". Ce secteur, largement dominé par les capitaux étrangers (français, britanniques et surtout sud-africains), est surtout créateur d'un certain nombre d'emplois non qualifiés.

3.2. Pourquoi à la Réunion la trajectoire se bloque ?

Le paradoxe réunionnais repose sur le fait que la croissance relativement élevée du PIB s'accompagne d'une augmentation constante du chômage. De

nombreuses études ont montré que les tendances démographiques et la modification des comportements sociaux sont en grande parties responsables de cette évolution, puisqu'on enregistre une augmentation simultanée de la population active, du taux d'activité, de l'emploi et du chômage (Rochoux, 1996). Néanmoins ces mêmes paramètres démographiques et sociaux existent également à l'île Maurice où on constate pourtant une évolution inverse (figure n° 8).

**Figure n° 8 : Evolution du taux de chômage entre 1974 et 1997
Maurice et la Réunion**



Au démarrage du processus d'industrialisation, on compte à la Réunion 25 700 chômeurs, soit 19,2 % de la population active. Trente ans plus tard, le chômage réunionnais dépasse le cap des 100 000 personnes et atteint 41,6 %, ce qui est très supérieur au taux mauricien mais également à celui des autres départements français d'Outre-mer. Ce chômage massif frappe surtout les jeunes demandeurs d'emploi (53 % des chômeurs) et les personnes à faible niveau d'éducation (85 % des chômeurs réunionnais ont un niveau scolaire égal ou inférieur au CAP/BEP). Cette évolution résulte de la détérioration du taux de couverture des demandes par les offres d'emploi : de 22,5 % en 1982, il chute à 6 % en 1997 ! L'inadéquation entre la croissance du PIB et la réduction du chômage exige alors de revisiter la trajectoire réunionnaise du développement.

Les origines de ce problème se retrouvent dans la structure même de l'offre régionale. A la Réunion, la forte demande finale est comblée par

l'augmentation conjointe de la production locale et des importations en provenance de la métropole, avec deux types d'opérateurs qui se partagent le "marché local" : les firmes industrielles qui pratiquent l'import-substitution et les firmes commerciales qui pratiquent l'import-distribution. Les premières se spécialisent dans les produits de consommation de base puis partiellement dans les biens intermédiaires, tandis que les deuxièmes occupent le secteur des biens d'équipement. Dans ce contexte, deux éléments de blocage, liés entre eux, apparaissent :

- tout d'abord, l'absence d'une spécialisation industrielle de "pointe", dont la croissance pourrait avoir un effet net d'entraînement sur l'ensemble de l'activité économique. Contrairement à Maurice, l'appareil productif réunionnais, marqué par une forte tertiarisation (en 1999, le secteur des services représente 72 % du PIB marchand), est très dispersé avec une population d'entreprises caractérisée par la prédominance des établissements de très petite taille (en 1999, 90 % des entreprises, tout secteur confondu, emploient moins de cinq salariés). L'absence de filières productives intégrées et donc l'insuffisance d'une demande intermédiaire de la part des entreprises locales fait de la demande finale le seul moteur de croissance à la Réunion ;
- ensuite, l'apparition d'un régime oligopolistique au sein duquel les firmes existantes, spécialisées dans l'import-distribution, empêchent farouchement l'arrivée de nouveaux concurrents dans le marché (soit par le biais de mesures juridiques liées à la législation spécifique des régions d'Outre-Mer, soit à travers des "stratégies de prédation" qui consistent à fixer les prix de vente en dessous du seuil d'entrée dans le marché). Notons, à cet égard, que dans le classement des entreprises réunionnaises selon leur chiffre d'affaires, on trouve, parmi les vingt premières, treize entreprises commerciales spécialisées dans la grande distribution et trois banques.

Or, comme le souligne Ho (2001), les répercussions du développement de la grande distribution débordent largement le domaine commercial : par leur pouvoir d'attraction de la demande finale, ces firmes dominent fortement la production locale et influent sur la structuration du territoire. Cette domination les conduit d'ailleurs à l'appropriation de la rente administrative, via la consommation finale. Or, loin d'investir dans les activités productives et entraîner l'activité économique dans un processus vertueux et créatif d'emplois, les stratégies de ces firmes se réduisent, pour certaines d'entre elles, à la maximisation de leur marge et de leur surplus opérationnel, et pour les autres, à l'investissement en dehors des frontières réunionnaises (Vietnam, Maurice, Afrique du Sud).

En développant, aujourd'hui, leur emprise dans les secteurs de service, y compris dans celui du tourisme, ces firmes apparaissent comme un obstacle et une source majeure de conflit dans toute perspective de développement local à la

Réunion. L'île subit alors, ce qu'il est convenu d'appeler le "Dutch Disease" (syndrome hollandais) caractéristique des économies qui disposent d'un effet de rente (Van Wijnbergen, 1984 ; Campan et Grimaud, 1989 ; Arzelier, 1999), avec l'éviction des activités consacrées à des biens ou services exportables, la hausse des prix dans le secteur protégé de la concurrence internationale et l'hypertrophie du secteur tertiaire.

CONCLUSION

La Réunion et l'île Maurice présentent historiquement une série de similitudes démographiques, sociales et économiques. Trente ans d'expansion industrielle ont cependant conduit les deux îles-sœurs sur des trajectoires différentes du développement, l'une ouverte à l'économie internationale, l'autre repliée dans son rôle de zone périphérique de la France et de l'Europe. Après une forte croissance durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, ces espaces entament pourtant le vingt-et-unième siècle dans une position fragilisée. L'épuisement des dynamiques d'offre engagées à Maurice et le blocage des dynamiques de demande à la Réunion exigent d'opter, de façon appropriée, pour de nouveaux choix en matière de politique régionale du développement.

RÉFÉRENCES

- Arzelier M. P., 1999, "Exportation de ressources naturelles et évolution industrielle : une modélisation dynamique par la théorie du contrôle optimal", *Région et Développement*, n° 9, pp. 75-98.
- Banque Mondiale, 2000, *Rapport sur le développement du monde*, Washington.
- Bertram G., 1986, "Sustainable Development in Pacific Micro-Economies", *World Development*, Vol. 14, n° 7, pp. 809-822.
- Bertram G., Waters R. F., 1985, "The MIRAB Economy in South Pacific Microstates", *Pacific Viewpoint*, Vol. 26, n° 3.
- Campan E., Grimaud A., 1989, "Le syndrome hollandais", *Revue d'Économie Politique*, n° 6.
- Catin M., 1993, "Performances à l'exportation, structures de production et niveaux de développement des régions", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 633-647.
- Catin M., 1995, "Les mécanismes et les étapes de la croissance régionale", *Région et Développement*, n° 1, pp. 11-28.

- Célimène F., Salmon J. M., 1995, "Croissance à long terme et chômage structurel dans les petites économies insulaires", *Région et Développement*, n° 2, pp. 110-135.
- Célimène F., Watson B., 1991, *Économie politique caraïbienne*, Economica, Paris.
- Central Statistical Office of Mauritius, 2001, *Study on Productivity*, Ministry of Trade, Maurice.
- Connell J., 1988, "Sovereignty and Survival, Island Microstates in the Third World", *Research Monography*, n° 3, University of Sydney.
- Crusol J., 1988, "Problèmes spécifiques du développement des économies insulaires de la Caraïbe", in Crusol J., Hein P., Vellas F. (sous la dir. de), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Economica, Paris.
- Crusol J., Hein P., Vellas F. (sous la dir. de), 1988, *L'enjeu des petites économies insulaires*, Economica, Paris.
- De Miras C., 1986, "L'économie martiniquaise : développement sans croissance", actes du Colloque Iles tropicales : insularité, insularisme, CRET, Bordeaux, 23-25 octobre.
- De Miras C., 1988, "L'économie martiniquaise : croissance et excroissance ?", *Revue Tiers Monde*, tome XXIX, n° 114.
- Dimou M., Schaffar A., 2001, "L'épuisement d'une trajectoire industrielle. Le cas de l'île Maurice", 3^e Colloque de Proximité, Nouvelles croissances et Territoires, Université de Paris X et INRA, Paris, 13-14 décembre.
- Dommen E., Lebale N., 1988, Caractéristiques des exportations des pays insulaires, in Crusol J., Hein P., Vellas F. (sous la dir. de), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Economica, Paris.
- Fowdar, N., 1999, "Industrialization in Mauritius", Conférence à Montréal, Université de Montréal, Novembre.
- Goto M., 2001, "Les performances économiques de l'Union monétaire de l'Organisation des pays de la Caraïbe de l'Est", *Région et Développement*, n° 13, pp. 157-174.
- Hayes G. 1991, "Migration, Metascience and Development Policy in Island Polynesia", *The Contemporary Pacific*, Vol. 3, n° 1, pp. 1-58.
- Hein, P., 1996, *L'économie de l'île Maurice*, L'Harmattan, Paris.
- Ho Q., 1998, *Contribution à l'histoire économique de l'île de la Réunion*, L'Harmattan, Paris.
- Ho Q., 2001, *38 chefs d'entreprises de la Réunion témoignent*, Azalées éditions, La Réunion.

- Hooper A., 1992, "Socio-Cultural Aspects of Development in the South Pacific", communication au Colloque The Future of Asian Pacific Economies, 10-12 novembre, Brisbane, Australie.
- Hooper A., Kerry J., 1993, "Sustainability and Pacific Cultures", communication à la 4^e Conférence des Pacific Islands Leaders, 24-26 juin, Tahiti.
- INSEE, 2002, *Tableau économique de la Réunion*, Insee de la Réunion, Saint Denis.
- Jean Pierre P., 1997, "Dynamique d'une économie régionale en développement au sein de la Communauté Européenne", *Région et Développement*, n° 5, p. 93-129.
- Lemps H. C., 1987, "De la primauté des plantations à l'économie des services. Le cas de Hawaii", actes du Colloque Îles tropicales : insularité, insularisme, CRET, Bordeaux, 23-25 octobre.
- Levratto N., 2002, "Les problèmes et les politiques de développement en Corse", *Région et Développement*, n° 15, pp. 167-193.
- Lodewijks J., 1993, "The Curious Case of Economic Anthropology", communication à la Conference of Economists, University of Perth, 25-31 septembre, Australie.
- Martinez P., 1996, "Aperçu sur l'évolution démographique à la Réunion depuis 1945", Institut Austral de Démographie, Séminaire du 3 décembre, Saint Denis.
- Mathieu J. L., 1994, *L'outre-mer français*, PUF, Paris.
- Meade J. E. et alii, 1968, *The Economic and Social Structure of Mauritius*, Frank Cass, London.
- Paratian R., 1994, *La république de l'île Maurice dans le sillage de la délocalisation*, L'Harmattan, Paris.
- Peraldi X., 2002, "Accessibilité des régions périphériques de l'Union européenne et politiques publiques de transport", *Région et Développement*, n° 15, pp. 121-144.
- Péron F., 1993, *Des îles et des hommes*, Éditions de la Cité, Paris.
- Poirine B., 1993, "Le développement par la rente dans les petites économies insulaires", *Revue Économique*, Vol. 44, n° 6, pp. 1169-1199.
- Poirine B., 1995, *Les petites économies insulaires. Théorie et stratégies de développement*, L'Harmattan, Paris.
- Ramkissoon J., 1994, Sugar Cane and Other Agriculture, in Lutz W., *Population, Development, Environment: Understanding their Interactions in Mauritius*, Spinger Verlag, Berlin.

- Rivière F., 1999, Les facteurs de compétitivité industrielle à l'île de la Réunion et l'île Maurice : une étude comparée, *Région et Développement*, n° 10, pp. 5-37.
- Rochoux J. Y., 1986, "Du sucre aux services ou du développement économique de la Réunion", actes du Colloque Iles tropicales : insularité, insularisme, CRET, Bordeaux, 23-25 octobre.
- Rochoux J. Y., 1990, "La simulation des comptes économiques réunionnais", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, p. 445-459.
- Rochoux J. Y., 1996, "De la population au chômage : de la nécessité de calculer des nouveaux taux", Institut Austral de Démographie, Séminaire du 3 décembre, Saint Denis.
- Rochoux J. Y., 1997, "Transferts financiers publics et développement régional. Le cas d'une région d'outre mer : La Réunion", *Région et Développement*, n° 5, p. 5-39.
- Squarzoni R., 1986, *Quarante ans de départementalisation, L'économie de la Réunion*, INSEE, n° 23, p. 4.
- Van Wijbergen S., 1984, "The Dutch Disease: a Disease after All", *Economic Journal*, Vol. 94, pp. 41-55.
- Yin P. et alii, 1992, *L'île Maurice et sa Zone franche*, T-Printers, Port Louis.

INSULAR ECONOMIES AND DEVELOPMENT TRAJECTOIRES

A COMPARISON OF MAURITIUS WITH RÉUNION

Abstract – *The economic development of small islands may follow different pathways, according to the particular combination of growth mechanisms. A comparative study of long term growth in Mauritius and Reunion, two islands with strong historical, sociological and cultural links, shows that they are engaged in two different processes of industrialization. Reunion has focused on its local market and a demand-oriented development related to the "administration rent". Mauritius, on the other hand, has preferred a supply-oriented model, based on opening to international competition. Nevertheless, both economies faced structural problems in the late nineties, when the industrialization dynamics faded away in Mauritius and almost came to an end in Reunion.*

ECONOMÍAS INSULARES Y TRAYECTORIAS DE DESARROLLO
UNA COMPARACIÓN ENTRE
ISLA MAURICIO E ISLA DE LA REUNIÓN

***Resumen** - En las pequeñas economías insulares, la natura de los mecanismos de crecimiento puede conducir a trayectorias de desarrollo diferenciadas. El estudio comparado de las trayectorias de la isla de la Reunión y de la Isla Mauricio muestra que estas dos economías, muy cercanas geográfica, histórica y sociológicamente, han elegido dos procesos de industrialización distintos. La primera se encerro en su mercado local desarrollando los efectos de demanda generados por la “renta administrativa”, mientras que la segunda eligió una apertura económica muy fuerte apoyándose en efectos de competencia y de productividad. La segunda mitad de los noventa muestra sin embargo la aparición de numerosos problemas con la bajada de las dinámicas de oferta empezada en la Isla Mauricio y el bloqueo de las dinámicas de demanda en la Isla de la Reunión.*