



HAL
open science

La vie chère en Outre-Mer, un phénomène structurel ?

Jean-François Hoarau

► **To cite this version:**

Jean-François Hoarau. La vie chère en Outre-Mer, un phénomène structurel?. La Lettre du CEMOI, 2019, 20, pp.1-11. hal-03546562

HAL Id: hal-03546562

<https://hal.univ-reunion.fr/hal-03546562v1>

Submitted on 28 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.

La vie chère en Outre-Mer, un phénomène structurel ?

Jean-François Hoarau, Professeur des universités, CEMOI,
Université de La Réunion

“La lutte contre la vie chère est au cœur des préoccupations des populations ultra-marines. En effet, nul n'ignore que les écarts de prix entre la Métropole et les Outre-Mer sont importants, parfois astronomiques, et toujours incompris. [...] Ce qui est paradoxal lorsque l'on sait qu'environ 40% des Réunionnais vivent sous le seuil de pauvreté contre 14% en Métropole ! (Nathalie Bassire, député de La Réunion, communiqué sur Freedom.fr, octobre 2019).

Ce sentiment est largement répandu dans la pensée populaire et s'appuie sur un principe de « justice sociale » selon lequel il est difficilement acceptable d'avoir des prix élevés sur un territoire caractérisé par un niveau de pauvreté important. S'il est incontestable que les populations sont plus fragiles en Outre-Mer qu'en métropole du point de vue de la pauvreté et du développement humain (Goujon et Hermet, 2015 ; Hoarau 2016) et que les écarts de prix sont encore défavorables aux régions ultramarines malgré une réduction continue (Jaluzot et al., 2016 ; Rochoux, 2018), la réalité du paradoxe est par contre beaucoup moins évidente. L'objectif de cette note sera justement de montrer que la présence de prix plus élevés dans les départements d'Outre-Mer [DOM] malgré une situation de pauvreté relativement prononcée peut tout à fait être légitimée. Le terme « légitimée » ici ne doit pas être entendu comme « juste socialement » mais comme « économiquement justifiable ».

En effet, il est possible de montrer que ce paradoxe n'en est pas un du point de vue de la science économique. En fait, le problème vient d'une certaine confusion au niveau des sources à l'origine de la formation des prix en Outre-Mer. La pensée traditionnelle, celle du paradoxe, part du principe que puisque le pouvoir d'achat des populations ultramarines est plus faible que celui de la population métropolitaine alors les prix doivent également être plus bas. Cette approche par la demande n'est en réalité pas adaptée à la situation des régions ultramarines, laquelle doit être analysée au contraire du côté offre à travers la notion de vulnérabilité structurelle développée dans le cadre des Petites Economies Insulaires en Développement [PEIDs].

■ Les DOM, des territoires structurellement vulnérables sur les plans économique et environnemental à l'image des PEIDs

Il existe aujourd'hui un large consensus sur le fait que les PEIDs sont toutes frappées par un certain nombre d'handicaps structurels forts, liés à leur condition d'insularité, rendant

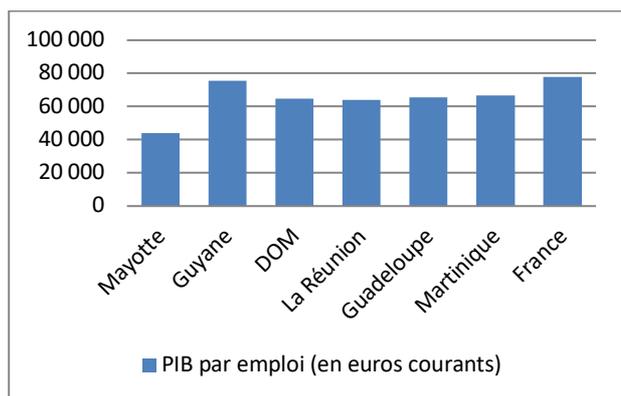
compliquée la mise en place à terme d'un processus de développement durable (Blancard et Hoarau, 2016)¹. Ce problème de vulnérabilité structurelle est d'autant plus important qu'il peut être à l'origine de troubles évidents en termes de croissance économique, de pauvreté et de durabilité (Guillaumont et Wagner, 2012). De plus, cette première forme de vulnérabilité se conjugue à une vulnérabilité physique au changement climatique. Là encore, plusieurs travaux récents convergent vers l'idée que ces territoires sont plus que toute autre concernés par les conséquences du changement climatique, et particulièrement par les chocs liés à la montée du niveau des mers, aux cyclones et à l'instabilité des températures et des précipitations (Goujon et Hoarau, 2019). Tous ces éléments sont de nature à renforcer les coûts des entreprises insulaires. Entreprendre en contexte insulaire est donc un exercice spécialement périlleux dans la mesure où le jeu de la concurrence pour les entreprises domestiques est biaisé dès le départ par un désavantage significatif en termes de compétitivité-coût/prix.

« Bien qu'influencé par une métropole éloignée de leur environnement géographique (et ayant) évolué dans un environnement économique et social protecteur » (Debrat, 2007), les DOM présentent toutes les caractéristiques d'un PEID et notamment celle de la vulnérabilité économique structurelle (Goavec et Hoarau, 2015). A l'instar des PEIDs, les territoires ultramarins français sont éloignés, isolés, petits, avec des possibilités de productions, d'exportations, et donc d'échanges et de revenus limitées. Ils sont de plus, de par leur positionnement géographique, fortement exposés aux aléas environnementaux et aux conséquences du changement climatique en cours (Goujon et Hoarau, 2019). Par ailleurs, plusieurs spécificités des DOM, liées à leur statut politique de territoires dépendants (intégrés à la France), vont accentuer davantage encore cet état de vulnérabilité initial en renforçant notamment leur défaut de compétitivité-prix (Dimou et Schaffar, 2015). En effet, le statut de départementalisation a introduit un mode de détermination des salaires nominaux très largement inadapté par rapport à la dynamique réelle de la productivité apparente du travail [Figure 1], rendant le coût du travail peu compétitif en comparaison à la

¹ En clair, les conditions géographiques (petite superficie, éloignement, isolement, exposition à de nombreux chocs exogènes, écosystèmes fragiles), l'histoire (liens politiques particuliers avec l'ancienne puissance coloniale, dépendance par rapport à l'extérieur, reproduction de certaines institutions coloniales), la situation sociale (intensité faible et volatilité du capital humain, instabilité du marché du travail, insécurité), la structure économique (déséconomies d'échelle, marchés locaux limités, manque de diversification des activités économiques, accès difficile aux ressources externes, prévalence de monopole naturel et de structures oligopolistiques).

métropole. Au final, comme le rappelle le récent rapport de la CCI de Corse (2018), « l'insularité génère des situations spécifiques qui peuvent se traduire par des coûts cachés qui n'apparaissent pas directement à la lecture des bilans comptables ». Ces surcoûts consistent en des frais supplémentaires supportés par une entreprise ultramarine par rapport à une entreprise similaire exerçant en France continentale. Ils affectent fortement la compétitivité des entreprises situées dans les DOM à tous les niveaux de la chaîne de valeur et dégradent la qualité de leurs actifs immatériels fragilisant la création de valeur à plus long terme.

Figure 1. Productivité apparente du travail dans les DOM et en France en 2013



Sources : Insee, Comptes régionaux, Estimations d'emploi et de population (Base 2010).

En revenant sur notre problématique de la vie chère, c'est bien les écarts de compétitivité-coût, et non les écarts de niveaux de vie, qui expliquent principalement les écarts de prix entre les DOM et la métropole. La situation présente de vie chère repose donc largement sur une composante structurelle qu'il sera difficile de réduire de manière significative. L'existence d'écarts de prix permanents entre les territoires ultramarins et la France métropolitaine trouve ainsi une justification (au moins en partie) du point de vue de la science économique. Par ailleurs, l'idéal d'égalité des prix avec la métropole n'est ni réalisable ni même souhaitable. Et chercher à supprimer ces écarts pourraient même se révéler être dangereux dans la mesure où des prix plus élevés en Outre-Mer permettent de maintenir tant bien que mal, dans un système d'économie de marché, une certaine rentabilité pour des entreprises caractérisées par une forte vulnérabilité structurelle, et donc un certain niveau d'emplois et de revenus. En effet, des gains en matière de réduction des prix pourraient être contrebalancés par des pertes en termes de chômage et de revenus plus importantes, avec au final un impact défavorable sur le pouvoir d'achat des ménages². Une étude fine des facteurs individuels à l'origine de ces surcoûts devrait permettre de mieux cerner cette réalité. C'est l'objet de l'analyse qui suit.

Facteurs géographiques, isolement, éloignement et dépendance aux transports

² La rentabilité d'une entreprise, et donc ses profits, sont déterminés par la différence entre les recettes totales, elles-mêmes obtenues par les ventes en valeur (prix fois quantités), et les coûts totaux. Dans la mesure où par rapport à la métropole, en Outre-Mer, comme nous le verrons plus loin, les quantités vendues sont moindres (déficit d'économie d'échelle et défaut de productivité) et les coûts totaux sont plus importants (coûts fixes élevés et rigidité des salaires), alors maintenir une rentabilité au niveau métropolitain implique nécessairement des prix plus élevés.

Le premier ensemble de contraintes fortes pesant sur les DOM relève d'un aspect purement physique correspondant à leurs géographies handicapantes. En effet, un large consensus existe aujourd'hui sur le fait que la localisation géographique est un facteur crucial dans le processus de développement économique (Prager et Thisse, 2009). Et la localisation des économies ultramarines dans des espaces tropicaux relativement isolés va constituer une entrave sévère à la compétitivité des entreprises. Il convient ici d'insister sur quatre éléments.

Le premier handicap porte sur la notion d'éloignement, c'est-à-dire sur l'existence d'une distance conséquente séparant les territoires ultramarins des grands marchés. Pourtant, ceux-ci ont besoin de ces grands marchés « lointains » autant pour leurs débouchés que pour leurs approvisionnements. L'éloignement va peser sur les coûts de transport à l'importation comme à l'exportation dans la mesure où la nature insulaire implique une dépendance structurelle de ces économies aux transports maritimes et aériens, des modes de transports de plus souvent organisés sous la forme de monopoles ou d'oligopoles³ (Dimou et Rivière, 2015). La combinaison distance/insularité exerce ainsi des effets négatifs importants sur l'efficacité productive des entreprises avec notamment des surcoûts liés à la « distance-access » et à la forte dépendance de l'activité productive vis-à-vis du secteur des transports maritimes et aériens (coût de transport portuaire et aéroportuaire, fret et assurance). A cela, il faut ajouter les aspects liés à la discontinuité de l'espace, à la mise à l'écart des grandes routes commerciales et aux irrégularités d'approvisionnement [Figure 2], des éléments qui ont tendance à augmenter le coût du temps pour transporter les marchandises. Ces contraintes nécessitent, par conséquent, la présence de services annexes de stockage, de logistique, de conditionnement et de distribution des marchandises, et donc de surcoûts supplémentaires (frais de transport interne, frais de déchargement multiples, taxe et douanes éventuelles, coûts de stockage et frais d'amortissement et de maintenance associés).

Figure 2. Le système de transport global (terrestre, maritime et aérien)



Notes : en vert, le transport routier ; en bleu, les routes maritimes ; en rouge, les réseaux aériens.

Source : AndrewGloe, le 6 décembre 2017.

³ Précisons ici que les flux d'importation et d'exportation sont généralement fortement asymétriques (les imports sont très supérieurs aux exports), ce qui engendre, pour l'ensemble des compagnies maritimes concernées, des surcoûts liés à la gestion des conteneurs vides qui sont répercutés sur les clients (ADLC, 2019).

Le deuxième handicap est également lié à la distance. Même en l'absence de coûts d'approche (essentiellement les coûts de transport), l'éloignement géographique des grands centres internationaux continue de peser fortement sur la compétitivité des entreprises insulaires. En effet, la proximité des grands marchés favorise une plus grande productivité de l'activité économique en donnant naissance à ce que l'on appelle communément des « économies d'agglomération »⁴, conformément à la nouvelle économie géographique (Prager et Thisse, 2009). L'éloignement pour les DOM est donc synonyme de faibles retombées en matière d'économies d'agglomération, ce qui réduit la valeur ajoutée des firmes et donc la productivité apparente par travailleur. Ainsi, pour être compétitives, à performance égale, les entreprises dans les outremer devraient payer des salaires plus faibles que leurs homologues plus proches des grands marchés, ce qui d'un point de vue institutionnel est difficilement concevable comme analysé plus bas.

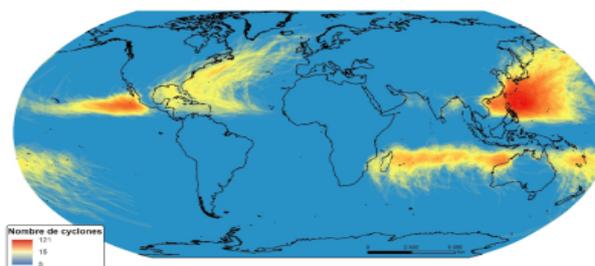
Le troisième handicap repose sur la présence de contraintes physiques découlant des caractéristiques géographiques de ces espaces, telles que le climat tropical et la topographie. La topographie, particulièrement compliquée pour les îles montagneuses comme La Réunion, conjuguée à un réseau de transport interne mal adapté, explique plusieurs phénomènes persistants dans les outremer tels que la forte densité de population en zone littorale et les conflits sur le foncier avec les activités économiques, ou encore la fragmentation des marchés avec la présence d'une multitude de micromarchés dont les échanges avec l'extérieur et les tailles sont faibles (CCI de Corse, 2018). Cette fragmentation a tendance à créer des marchés captifs renforçant la position dominante des entreprises en situation de monopole, notamment dans la grande distribution. De plus, la géologie volcanique couplée à la petite surface implique l'absence de ressources naturelles, dont les précieuses ressources énergétiques. Les économies domiennes sont donc contraintes d'importer massivement des ressources fossiles (pétrole et charbon), ce qui expose les acteurs économiques (entreprises et ménages) aux chocs de prix sur les marchés internationaux. Et même si les stocks de pétrole sont encore disponibles en relative abondance, la technologie actuelle d'extraction ne permet pas sur la durée d'assurer l'équilibre dynamique entre l'offre et la demande mondiales, ce qui laisse présager un futur caractérisé par des prix de l'énergie fossile en croissance forte. La présence du nucléaire et l'interconnexion des réseaux électriques sur le continent limite significativement ce problème.

Enfin, le climat tropical implique un niveau élevé de risques naturels et environnementaux dont la gestion préventive ou corrective peut s'avérer relativement coûteuse pour les entreprises (respect de normes cycloniques et environnementales, frais d'assurance plus élevés). La récurrence de certains chocs climatiques extrêmes [Figure 3], comme les cyclones ou les pluies diluviennes, peuvent impacter sévèrement les filières agricoles avec les conséquences que l'on connaît sur la flambée des prix, mais aussi les entreprises en général par les pertes de production

⁴ Plus précisément la densité d'emploi, la disponibilité de services aux entreprises, la présence d'une main d'œuvre spécialisée, l'émergence et la diffusion d'idées nouvelles, l'existence d'infrastructures modernes et performantes, le capital humain.

et revenu liées à l'arrêt temporaire de l'activité économique. Par ailleurs, l'exposition forte du fret maritime aux aléas météorologiques (et sociaux) introduit la possibilité de ruptures dans la chaîne d'approvisionnement, conduisant les firmes locales à sur stocker les produits essentiels à leur production et à se sur équiper afin d'assurer la production en cas de défaillance du capital physique (CCI de Corse, 2018). Bien évidemment, ce comportement engendre des surcoûts grevant davantage la compétitivité des entreprises.

Figure 3. Nombre de cyclones sur la période 1970-2014

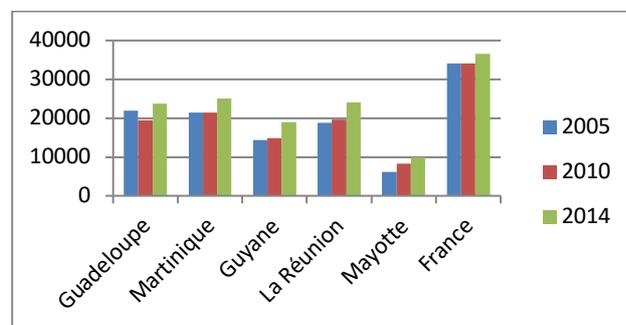


Source : Feidouno, Goujon et Santoni (2017).

■ Petite taille, sous-optimalité économique, déséconomies d'échelle et défaut de concurrence

Une autre entrave qui pèse lourdement sur les territoires ultramarins est celle de la petite taille, laquelle couplée avec les spécificités géographiques exposées plus haut, devient une limite très sérieuse en matière de compétitivité des entreprises, engendrant naturellement un contexte de prix élevés.

Figure 4. Taille économique des DOM et la France métropolitaine (PIB par habitant en dollar PPA)



Source : Hoarau (2016).

L'étroitesse se définit ici comme un marché économique restreint, lequel s'apprécie par la combinaison de l'importance de la population et de son pouvoir d'achat [Figure 4]. Cet aspect a depuis longtemps été formalisé par la science économique à travers le concept de sous-optimalité économique en contexte insulaire (Armstrong et al., 1998), lequel met en lien petite taille, économies d'échelle, indivisibilités, efficacité et compétitivité. En clair, il existerait un niveau minimum de production à partir duquel cette production deviendrait faisable. Si la demande domestique se trouve en dessous de ce seuil alors une activité de production à grande échelle n'est pas compétitive dans la mesure où le manque d'économies d'échelle conduit à une sous-utilisation du capital installé et donc à des coûts fixes unitaires

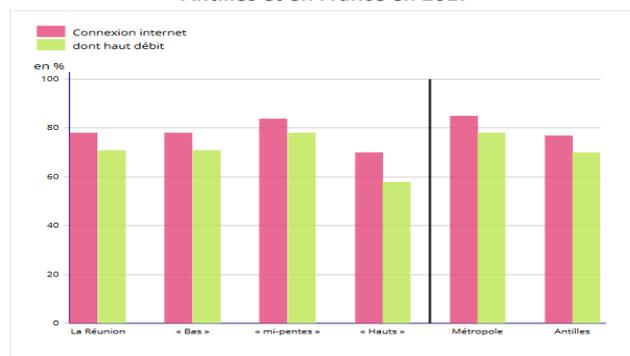
plus élevés par rapport à des territoires plus vastes. Cette faiblesse des économies d'échelle ne permet pas aux entreprises de jouer sur une augmentation de leur taille pour diminuer leurs coûts, conduisant à un tissu productif local essentiellement composé de petites et moyennes entreprises [PME]. Par ailleurs, la faiblesse de la demande (et de son pouvoir d'achat) réduit les possibilités de consommation et donc les débouchés, limitant ainsi le nombre d'entreprises capables de desservir de manière efficace le marché local : la modestie du marché potentiel et les coûts de commerce associés incitent les acteurs économiques à délaisser ce marché. Ceci implique que, même en présence de PME, la petite taille de marché joue sur sa structure en favorisant les situations de monopole et d'oligopoles, entraînant parfois la pratique de « marges abusives » et gonflant artificiellement les prix.

La présence de structures oligopolistiques dans les économies dominiennes ne fait plus de doute aujourd'hui. Dans le cas par exemple de La Réunion, les entreprises locales dégagent des taux de profits bruts d'exploitation (après incorporation de tous les coûts associés à la distance, à la fiscalité et aux salaires) nettement supérieurs à ceux d'entreprises métropolitaines équivalentes. Selon le rapport Syndex (2011), ces écarts significatifs de profitabilité (plus de 13 points), traduisent la pratique de « marges excessives », et auraient une incidence de plus 17% sur les prix intérieurs⁵. Ce résultat découle directement du faible degré de concurrence sur le territoire permettant aux entreprises domestiques d'imposer des prix relativement élevés et de dégager ainsi des taux de profit anormalement hauts, tout en s'abritant derrière les arguments populaires et « populistes » de l'éloignement et de la fiscalité liée à l'octroi de mer. Tous les secteurs de l'économie sont concernés par ce phénomène de concentration et des comportements de « capture de rente » induits : l'import-substitution (l'industrie de transformation locale), l'import-distribution en général (grande distribution, automobile, biens d'équipement de la maison ou des personnes, ...) mais aussi les secteurs protégés des services (services bancaires, services immobiliers, services aux entreprises, le transport, ...). Par ailleurs, cette concentration des entreprises se fait à la fois de manière horizontale et verticale. Certains groupes contrôlent un grand nombre d'enseignes à l'intérieur du même secteur d'activité. D'autres dominent la chaîne de distribution amont/aval (commerce de gros et de détail). D'autres encore sont présents dans plusieurs secteurs d'activités différents.

A cela, il faut ajouter une impossibilité de dégager des économies d'agglomération pour les petits territoires (Armstrong et Read, 2002). L'effet « grandes villes » et ses possibilités d'économies d'agglomération, d'ébullition de connaissances, d'incitation à la création et à l'innovation, sont inaccessibles aux petites économies insulaires isolées. Le constat souvent réalisé d'un accès moindre des DOM aux technologies de l'information et de la communication par rapport à la moyenne nationale est symptomatique de cette situation (CCI de Corse, 2018). Bien

évidemment, le retard technologique qui en résulte [Figure 5 et Tableau 1] conduit à une perte de productivité et d'attractivité.

Figure 5. Niveau d'équipement Internet à La Réunion, aux Antilles et en France en 2017



Source : Insee, enquêtes technologies de l'Information et de la Communication 2017.

Tableau 1. Etablissements et emplois dans les TCSI par région en 2016

	Établissements des TCSI en 2015	Répartition des établissements des TCSI par régions en 2015 (en %)	Emploi total dans les TCSI en 2016	Poids des TCSI dans l'emploi total en 2016 (en %)	Évolution de l'emploi dans les TCSI entre 2011 et 2016 (en %)
Île-de-France	88 860	44,9	440 131	7,7	1,1
Auvergne-Rhône-Alpes	19 438	9,8	103 615	3,2	10,4
Provence-Alpes-Côte d'Azur	14 948	7,6	58 936	3,1	7,6
Occitanie	13 846	7,0	68 370	3,1	8,3
Nouvelle-Aquitaine	11 456	5,8	48 975	2,1	3,6
Grand Est	9 165	4,6	39 709	1,9	-0,8
Hauts-de-France	9 023	4,6	42 393	2,0	6,6
Pays de la Loire	7 337	3,7	44 210	2,9	9,0
Bretagne	6 088	3,1	40 538	3,1	5,9
Normandie	4 903	2,5	20 869	1,6	-2,7
Centre-Val de Loire	4 248	2,1	22 537	2,3	-6,9
Bourgogne-Franche-Comté	4 051	2,0	18 020	1,7	-8,0
La Réunion	1 365	0,7	4 531	1,7	2,4
Guadeloupe	1 094	0,6	2 549	2,0	-3,3
Martinique	983	0,5	2 671	2,0	2,7
Corse	733	0,4	1 796	1,4	5,4
Guyane	360	0,2	939	1,4	-0,3
France	197 898	100,0	960 790	3,6	3,3

Source : Insee, enquêtes technologies de l'Information et de la Communication 2017.

Au final, les effets de taille de marché imposent aux outremer des surcoûts à l'activité de production par rapport à la métropole, ainsi qu'une moindre productivité, ce qui se traduit nécessairement par des prix plus élevés à la consommation, d'autant plus élevés que la plupart des secteurs d'activité sont en situation de monopole ou d'oligopole.

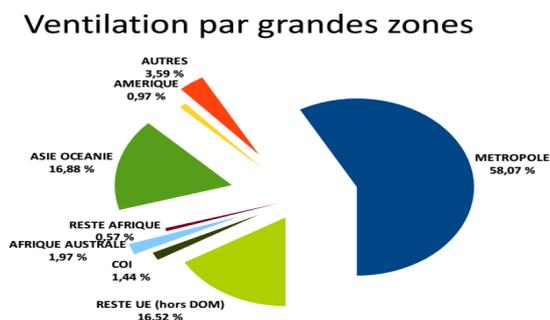
■ Facteurs historiques, dépendance aux importations lointaines et protectionnisme

Depuis l'avènement des nouvelles théories de la croissance endogène (Guellec et Ralle, 2003) et de l'école néo-

⁵ Le dernier avis de l'ADLC (2019) montre bien la présence en Outre-Mer de marges supérieures à ce que l'on peut trouver en métropole à tous les maillons de la chaîne de valeur, mais aucun signe de marges excessives n'est clairement identifié pour chacun des maillons pris individuellement. Néanmoins, l'autorité précise qu'elle ne dispose pas des outils adéquats pour analyser les situations d'intégration verticale, c'est-à-dire lorsque toute la chaîne de valeur est détenue par un seul groupe.

institutionnaliste (Acemoglu et Robinson, 2013), un large consensus existe aujourd'hui sur le fait qu'en économie l'histoire compte dans le sens où les écarts contemporains de développement que l'on constate peuvent en partie s'expliquer par des facteurs du passé à travers l'effet des institutions, lequel a tendance à traverser les âges. Pour les PEIDs, y compris les outremer français, ce passé est d'abord celui de la colonisation et des institutions coloniales, dont certains effets seront maintenus voire même renforcés par la départementalisation.

Figure 6. Décomposition du commerce extérieur de La Réunion, 2017



Source : Direction régionale des douanes de La Réunion

En premier lieu, le système « extractif » de la double exclusivité, associé au Pacte Colonial⁶, a laissé des traces indélébiles dans la structure productive des économies domiennes (Hoarau, 2018). En effet, le partenaire privilégié (de manière écrasante) est toujours la « lointaine » France métropolitaine, au détriment du commerce régional [Figure 6]. La structure de production, elle, est encore gouvernée significativement par la logique « exportations de produits agricoles tropicaux contre importations de produits manufacturés », conduisant au sous-développement (voire au blocage) de l'industrie domestique et à l'essor d'un secteur de l'import-distribution puissant et très concentré, à la fois horizontalement et verticalement. De plus, à l'intérieur même du secteur agricole, le choix politique de la spécialisation sur des cultures de rente à l'exportation (sucre, banane, café, ...) au détriment des cultures vivrières, caractérisant le modèle colonial d'économie de plantation, a été repris et encouragé par le modèle économique instauré par la départementalisation (Audebert, 2011 ; Barlagne et al., 2015). Ceci va entraîner pour les économies ultramarines une lourde dépendance aux importations de biens alimentaires [Tableau 2] et donc une exposition excessive des entreprises de transformation et de distribution de biens alimentaires aux chocs de prix sur les marchés internationaux (Bonnet et al., 2019). Ces derniers seront bien évidemment répercutés sur les prix à la consommation⁷.

⁶ Le Pacte Colonial s'est construit autour d'une logique d'extraction pure de richesse, c'est-à-dire d'une mise en valeur du territoire colonial pour que celui-ci rapporte rapidement à la métropole plus qu'il ne lui coûte. C'est d'abord le système de la double exclusivité : produire et exporter vers la métropole (et uniquement vers la métropole) les matières premières indispensables au fonctionnement des industries et/ou recherchées par les consommateurs du continent, et servir de débouchés « privilégiés » pour les produits manufacturés métropolitains (interdiction de se fournir ailleurs). C'est aussi le privilège de pavillon, en l'occurrence le monopole français sur le transport maritime.

⁷ La multiplication des crises alimentaires mondiales au cours des 30 dernières années et l'importance du poste de l'alimentation dans le budget des ménages domiens doivent nous alerter sur le danger bien réel

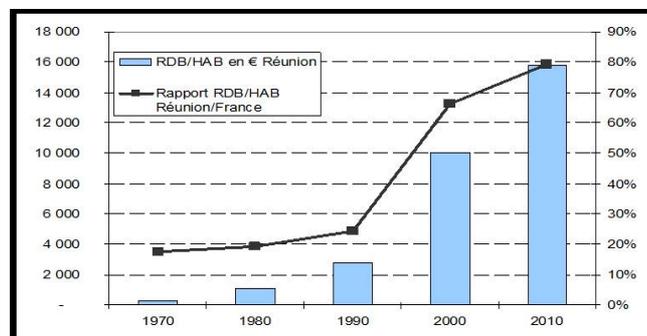
Tableau 2. Ratio de dépendance alimentaire pour les DOM, année 2014

	Dépendance alimentaire totale		Dépendance alimentaire protéines		Dépendance alimentaire énergie	
	score	rang	score	rang	score	rang
Guadeloupe	47,5	48	59,3	34	23,4	81
Guyane	9,8	102	68,7	20	3,2	120
Martinique	76,7	24	76,7	15	76,6	32
Réunion	58,1	38	25,9	64	94,8	19
France	17,20	..	21,33	..	14,44	..

Source : Bonnet et al. (2019).

En second lieu, la stratégie du développement par « la rente administrative », mise en œuvre avec la départementalisation de 1946 (Poirine, 1993), basée sur le rattrapage social⁸ (surtout visible à partir de 1990), a provoqué une augmentation sans précédent du niveau de vie des populations concernées à l'image du cas réunionnais [Figure 7], mais également des salaires nominaux à un rythme supérieur à celui de la progression de la productivité apparente du travail et au taux d'évolution de l'indice des prix, renchérissant le coût du travail et dégradant la compétitivité des entreprises locales.

Figure 7. Revenu disponible brut par habitant à La Réunion



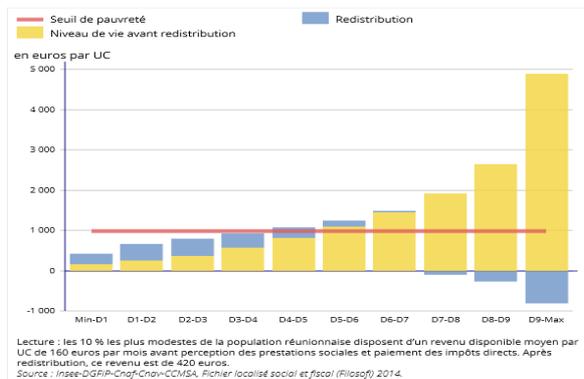
Source : Duplouy (2016).

La combinaison de ces deux premiers effets historiques va conduire à une situation de détérioration forte du taux de couverture des échanges (importations fortes et exportations faibles) et de dépendance structurelle par rapport aux importations venues d'Europe. Pour lutter contre la dégradation de la balance commerciale, les DOM vont faire le choix de limiter la dépendance aux importations en mettant en place une stratégie industrielle reposant sur l'instauration d'une industrie légère dans une logique d'import-substitution à la fin des années 1970 (Rochoux, 2016). Néanmoins, dans un contexte de vulnérabilité

d'un renchérissement probable du coût d'accès à l'alimentation pour les territoires ultramarins.

⁸ Plus précisément, l'alignement progressif du SMIC et des prestations sociales sur la métropole, la sur rémunération dans la fonction publique, l'alignement des salaires des cadres du secteur privé sur le secteur public.

structurelle importante et de défaut de compétitivité-prix évident, il était nécessaire d'accompagner l'émergence et le développement de cette activité par une dose de « protectionnisme » ou de « compensation » (diverses subventions et l'octroi de mer). Un nouveau facteur historique de pression sur les prix apparaît donc par le canal de la fiscalité indirecte à travers le dispositif de l'octroi de mer. Ce dernier est de nature à créer un écart positif supplémentaire entre les prix locaux et métropolitains, même si, comme il a été montré par les rapports de l'ADLC (2009) et Syndex (2011), cet écart reste peu important et surtout compensé par un différentiel de TVA largement en faveur des territoires ultramarins (Hermet, 2016).



■ Une combinaison explosive entre les structures de marché oligopolistiques et certaines spécificités ultramarines

Pour apprécier pleinement l'ampleur de cette dérive des prix intérieurs, il faut analyser le processus à travers le prisme du défaut de concurrence généralisé combiné à un certain nombre de spécificités locales (Lagadec et Farvaque, 2015).

En premier lieu, l'existence de profondes inégalités de répartition des revenus au sein des populations ultramarines [Tableau 3 pour le cas réunionnais] fait apparaître deux types distincts de demande, à savoir une demande à revenus élevés et très élevés (chefs d'entreprises, professions libérales, salariés qualifiés du secteur privé, fonctionnaires d'Etat et territoriaux sur-rémunérés) et une demande à faibles revenus (autres salariés et minima sociaux) [Figure 8 pour le cas réunionnais]. Les entreprises locales, disposant d'un pouvoir de marché, peuvent alors discriminer entre ces types de demandes en pratiquant une politique de prix ciblant directement la partie supérieure du marché. La baisse potentielle des quantités vendues est compensée par une hausse des prix de manière à garantir des marges fortes au détriment des consommateurs les plus pauvres.

Tableau 3. Répartition des revenus à La Réunion et métropole, année 2014

	Indice de Gini		Part des revenus détenus par	
	Après redistribution	Avant redistribution	les 20% les plus pauvres	les 20% les plus riches
Réunion	0,36	0,53	7	42
France	0,28	0,31	9	36

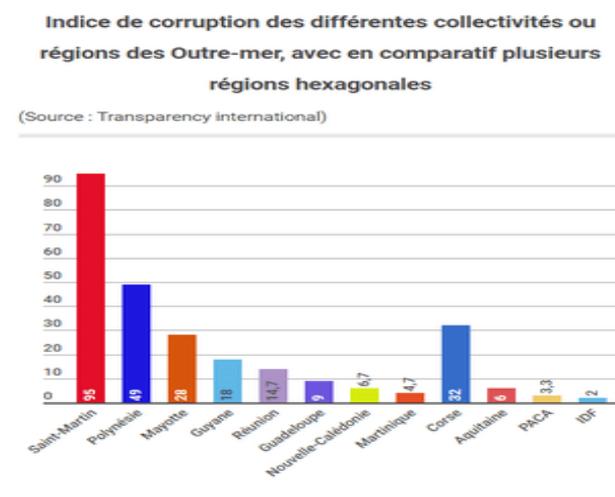
Source : INSEE (2014).

Figure 8. Répartition des revenus à La Réunion avant et après redistribution, année 2014

En second lieu, l'octroi de mer, fonctionnant comme une barrière protectionniste, permet à des entreprises déjà en situation de monopole ou d'oligopole sur les marchés intérieurs de sécuriser leur position par rapport à la concurrence potentielle des importations. Leur pouvoir de marché s'en trouve davantage renforcé ainsi que leur velléité à maintenir leur situation de rente en augmentant les prix. Il n'est d'ailleurs pas surprenant d'observer l'acharnement de certaines organisations locales à défendre coûte que coûte ce dispositif. De manière contre-intuitive, ce système profite également au secteur de l'import-distribution. Dans la mesure où il se trouve lui-même en position d'oligopole, il peut invoquer le prétexte de la cherté des coûts des produits locaux pour les vendre au détail à des prix élevés mais surtout pour aligner au passage les prix des substituts importés sur les prix de ces derniers dans la pure tradition d'un comportement de marge.

En dernier lieu, conformément à ce qui est habituellement constaté dans les petits territoires insulaires, il existe une certaine proximité ou porosité entre les sphères économiques et politiques. La combinaison entre la petite taille de l'économie et la petite taille de la population renforce les liens interpersonnels entre les propriétaires du capital et les politiciens. Il est même parfois difficile de faire la distinction entre les deux lorsque certains acteurs économiques se lancent dans la politique. Cette possible collusion entre pouvoirs économique et politique, peu visible pour le citoyen, encourage les comportements de corruption et de recherche de rentes [Figure 9].

Figure 9. Perception de la corruption en Outre-Mer pour 2016



Source : Transparency International.

■ Précarité sociale, désorganisation du marché du travail et défaut d'appariement

Une autre source importante de surcoûts pour les entreprises ultramarines, dégradant davantage encore la productivité apparente du travail, réside dans les dysfonctionnements du marché du travail.

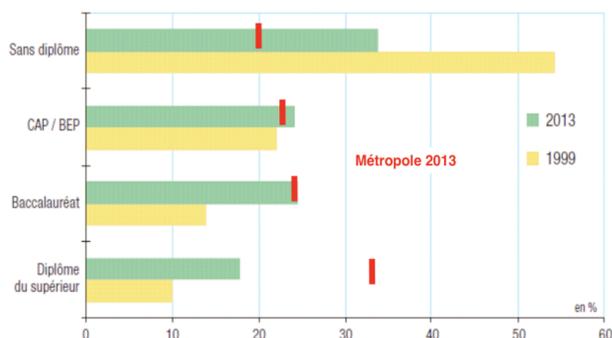
Plusieurs contraintes doivent être mises en évidence. D'abord, la petite taille de la population impose une quantité de main d'œuvre disponible réduite. Ensuite, le niveau moyen de qualification est nettement en deçà des standards métropolitains : les résultats en termes d'illettrisme, de décrochage scolaire, et de diplômés du supérieur sont particulièrement préoccupants, comme illustré par la situation réunionnaise [Tableau 4 et Figure 10]. Cette situation résulte de la conjonction de la résonance du passé coloniale et du fonctionnement de l'école moderne qui a juste transformé « les inégalités devant l'école » de la période coloniale en « inégalités dans l'école » (Lucas, 2016). Enfin, les inégalités d'accès à la formation et à l'emploi sont persistantes liées à des défauts d'aménagement du territoire en matière de transport, pénalisant en particulier les populations pauvres forcées d'habiter dans les zones rurales ou en périphérie des zones urbaines où se concentrent les emplois et les services publics (L'Horty, 2014).

Tableau 4. Quelques indicateurs d'éducation pour la France et La Réunion

	La Réunion	Métropole
Taux d'analphabétisme	5%	1%
Taux d'illettrisme	23%	7%
Taux brut de scolarisation	79%	96,2%
Taux de diplômés du supérieur	19%	38%

Source : Hoarau (2018).

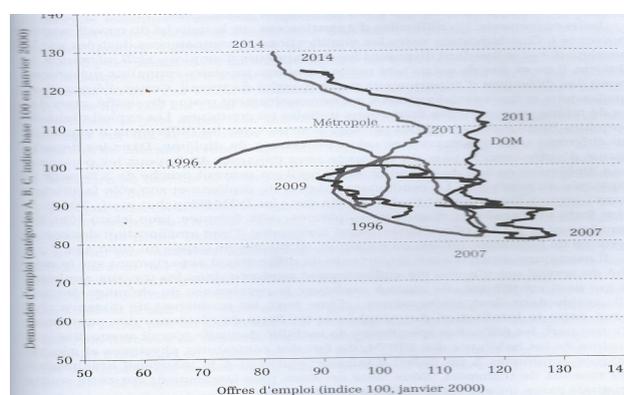
Figure 10. Répartition des jeunes réunionnais de 16-29 ans selon le niveau de diplôme



Source : Insee, Recensements de la population 1999 et 2013.

On voit alors apparaître un « paradoxe » entre un taux de chômage fort dans les DOM comparativement à la métropole et de grandes difficultés malgré tout pour les chefs d'entreprise de satisfaire leur demande de travailleurs. Ce paradoxe témoigne en fait de la présence d'un défaut d'appariement entre l'offre et la demande de travail [Figure 11] à un double niveau : (i) une inadéquation entre les qualifications et compétences désirées par les employeurs et celles offertes par les demandeurs d'emploi due aux défaillances du système éducatif (« skill mismatch »), et (ii) la combinaison d'une distance physique importante entre les lieux de localisation des emplois et de résidence des personnes, et les difficultés de mobilité domicile-travail particulièrement prégnantes dans les DOM résultant de contraintes physiques et géographiques, couplées à un déficit d'infrastructures et à une mauvaise organisation des réseaux de transport (« spatial mismatch »).

Figure 11. Courbe de Beveridge pour les DOM et la France métropolitaine



Source : L'Horty (2014)

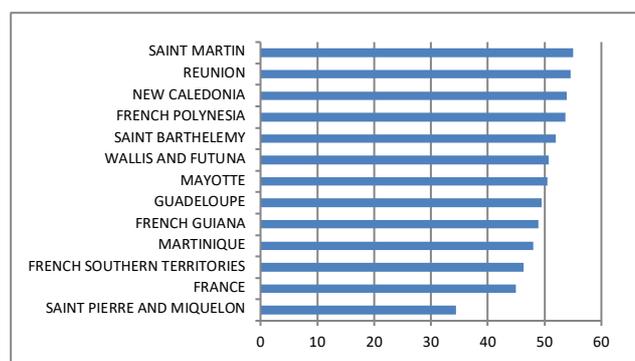
Cette moindre qualité d'appariement sur les marchés du travail outremer va entraîner des surcoûts supplémentaires pour les entreprises locales (CCI de Corse, 2018). Premièrement, la pénurie de main d'œuvre dans la double dimension quantité et qualité (compétences) est susceptible d'engendrer une durée de vacance des postes plus longue que sur le continent, avec les pertes que cela implique en termes de création de richesses. Deuxièmement, un certain nombre de chefs d'entreprise se voient contraints de recruter sur la base du « savoir-être » plutôt que sur celle du « savoir-faire », ce qui entraîne deux types de coûts : (i) la nécessité d'un investissement conséquent en formation interne pour en plus une perte, temporaire certes, de productivité à la fois du salarié en charge de la formation et du salarié en formation et (ii) le risque d'un recrutement raté et des pertes non récupérables liées à l'investissement initial sur le personnel retenu (coûts d'intégration et de formation, salaires versés, charges sociales, coûts de rupture). Dernièrement, si la compétence recherchée est spécifique et disponible uniquement en dehors du territoire, le déplacement indispensable des personnes visées engendrent souvent des frais supplémentaires liés aux conditions et avantages assortis au poste (frais de déplacement, d'hébergement, de vie chère, ...).

■ Des chocs de prix à venir avec le phénomène du changement climatique

Là encore, il n'est plus à démontrer que les PEIDs font partie des espaces les plus vulnérables au processus en cours du changement climatique (Goujon et Hoarau, 2019). Et la plupart des territoires ultramarins français n'échappent pas à la règle.

D'abord, parce que ces économies sont le plus souvent très exposées aux conséquences physiques du changement climatique [Figure 12], et principalement, selon des degrés divers, par les aspects liés aux inondations (hausse du niveau des mers et/ou chocs pluviométriques), chocs de température, renforcement de l'activité cyclonique). L'on devrait observer des impacts négatifs directs pour les acteurs économiques au niveau de l'activité agricole, de la maintenance ou du renforcement des infrastructures économiques, du coût des assurances, des ruptures d'approvisionnement par le fret maritime, du ralentissement de l'activité économique en général. Tout cela est susceptible d'imposer une nouvelle pression supplémentaire sur les coûts de fonctionnement déjà élevés pour les entreprises locales et des freins supplémentaires à la progression de leur productivité.

Figure 12. L'Indice de Vulnérabilité Physique au Changement Climatique pour les territoires ultramarins et La France en 2017



Source : Goujon et Hoarau (2019).

Ensuite, comme il a déjà été précisé, les économies ultramarines sont très dépendantes des importations de biens énergétiques et alimentaires, ce qui les rend très vulnérables aux chocs de prix sur les marchés internationaux, lesquels finissent par avoir une résonance forte sur les prix domestiques. Concernant les ressources énergétiques, le nouveau cadre réglementaire international, focalisée sur les politiques d'atténuation, devrait provoquer une augmentation du coût des carburants (ADLC, 2019). Il est possible de citer par exemple la nouvelle réglementation « low sulfur », décidée par l'Organisation Maritime Internationale en 2016 pour une entrée en vigueur à compter du 01/01/2020, laquelle contraint les compagnies maritimes à réaliser de lourds investissements afin de modifier le carburant de toute leur flotte pour respecter un taux de soufre maximal de 0,5 % au lieu de 3,5 %. Les compagnies maritimes ne paraissent pas avoir d'autre choix que de répercuter ces coûts environnementaux dans les prix du transport. Il est possible également de mentionner le dispositif « Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation » [CORSIA], voté par l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale en 2016, et pleinement en vigueur à partir de 2027, lequel prévoit la neutralité carbone des transports aériens internationaux sur la

base des émissions de CO2 de 2020. Là encore, une répercussion par les compagnies aériennes des coûts associés aux investissements à réaliser semblent évidente (Dubois, 2016).

En ce qui concerne les ressources alimentaires, la tendance récente à des prix des biens alimentaires hauts et volatiles devraient se poursuivre durablement sous l'effet du changement climatique (Bonnet et al., 2019). Les mauvaises récoltes dans les grands pays producteurs de denrées alimentaires pourraient devenir récurrentes à cause de l'intensification des événements climatiques extrêmes (sécheresse, inondations, ...), limitant par ailleurs la possibilité de constituer des stocks. Par ailleurs, la hausse des prix de l'énergie devrait participer à la hausse des coûts d'accès aux fertilisants, à l'irrigation et aux transports pour les filières agricoles et agroalimentaires locales. De plus, la nécessité de développer des sources énergétiques alternatives au pétrole détourne une partie importante des cultures pour fabriquer des bio-carburants, ce qui réduit l'offre alimentaire mondiale dans un contexte de demande croissante. Ces différentes évolutions témoignent d'une situation persistante de pénurie sur les marchés mondiaux et donc de prix des denrées alimentaires qui ne peuvent que croître (FMI, 2011). Par ailleurs, les marchandises d'origine animale produite localement, tributaires des importations de céréales pour nourrir les animaux, sont également susceptibles de voir leurs prix grimper (GIEC, 2019).

■ Conclusion : quelques éléments de recommandation en matière de réduction des écarts de prix

De cette analyse, il ressort qu'une grande partie des écarts de prix entre les DOM et la France métropolitaine est très probablement de nature structurelle. Ces derniers découlent d'un défaut de compétitivité des entreprises ultramarines dû à un vaste ensemble de contraintes subies qui entraînent à la fois des surcoûts, imposés par le fait d'entreprendre en outremer, et la perspective de gains de productivité du travail réduits dans un cadre réglementaire imposant pourtant les mêmes conditions de salaires qu'en métropole. Les populations ultramarines doivent-elles par conséquent se résoudre à accepter la « vie chère » ? La réponse est bien évidemment négative. La nature structurelle de la situation ne signifie pas que rien ne peut être fait, même si les « vraies solutions » ne peuvent s'envisager qu'à moyen-long terme.

Il y a d'abord ce qu'il ne faut surtout pas faire. Les surcoûts de production en outremer, résultant des nombreux handicaps structurels, sont depuis longtemps reconnus par les décideurs politiques. Aussi, il existe aujourd'hui un véritable arsenal d'aides publiques (nationales et européennes) en faveur des économies domiennes⁹. Toutefois, ce nombre important de dispositifs n'est pas synonyme de redondance ou de contradiction. En effet, une étude, pilotée par le Ministère de l'Outre-Mer en 2016, a mis en

⁹ Globalement, celles-ci peuvent être regroupées en deux catégories (ADIR, 2016), à savoir les soutiens à l'investissement productif (défiscalisation, FEDER, FIP DOM) et les aides agissant sur le compte d'exploitation (les exonérations de cotisations patronales de sécurité sociale, les mesures de soutien au transport/fret, la prime à l'emploi et le contrat d'accès à l'emploi, l'aménagement de zones d'activités et de zones stratégiques, la déductibilité de la TVA sur certains produits exonérés, l'octroi de mer).

évidence que les aides dont bénéficient les entreprises ultramarines ne « surcompensent » pas, loin de là, tous les handicaps qu'elles subissent. Concernant en particulier les aides au fonctionnement, la totalité de celles-ci n'atteint pas le tiers de l'ensemble des surcoûts estimés. Par conséquent, il paraît décisif de maintenir voire de renforcer ces « outils de compensation ». Or, sur la période récente, conformément à la logique d'austérité suivie par les autorités nationales et européennes, l'importance de ces aides ont plutôt tendance à diminuer (suppression de la TVA non récupérable, diminution de la subvention au fret, bascule du CICE en exonérations de charges sociales non intégralement compensée, réduction du plafond d'abattement DOM pour l'impôt sur le revenu, menaces récurrentes sur le dispositif de l'octroi de mer), alors que les surcoûts, eux, persistent voire même augmentent (ADIR, 2016). En plus de la nécessité de sécuriser les aides à la compétitivité des entreprises, et en priorité l'octroi de mer (Croissant et al., 2019), il faut également sécuriser les potentialités de débouchés domestiques dans un contexte de rendements d'échelle faibles. Ceci signifie qu'il serait dangereux de revenir brutalement sur le dispositif de sur-rémunération des fonctionnaires. N'oublions pas que le principal moteur de croissance dans les territoires d'Outre-Mer est la consommation des ménages. La sur-rémunération, même si elle participe aux inégalités de répartition des richesses au sein des populations concernées, exerce aussi un puissant effet revenu lequel, à travers le mécanisme bien connu du multiplicateur keynésien de la dépense, booste la consommation et l'activité économique. Ainsi, le gain en termes de baisse de prix, suite à la suppression du dispositif, serait plus que compensé par les pertes en termes de hausse du chômage (Mathouraparsad, 2016).

Il y a ensuite les actions qu'il convient de renforcer. Si l'on considère, comme les rapports de l'ADLC (2009) et de Syndex (2011), que l'organisation des marchés dans les outre-mers, sous la forme de monopoles et d'oligopoles, débouche parfois (voire souvent) sur des situations de marges abusives, ce qui participe de manière significative aux écarts de prix, alors deux initiatives déjà entreprises doivent être soutenues. Premièrement, il est indispensable d'améliorer la qualité d'observation du fonctionnement des marchés et des mécanismes de formation des prix dans les DOM en sécurisant le rôle et les moyens d'action de l'« Observatoire des Prix, des Marges et des Revenus » [OPMR]. L'exigence d'efficacité des OPMR est un facteur qui peut encourager la transparence et donc inciter les acteurs économiques à une certaine discipline. Deuxièmement, l'Autorité de la Concurrence [ADLC] doit rester vigilante et poursuivre ses efforts en matière de surveillance et de réglementation des structures de marchés en Outre-Mer. La concurrence pure et parfaite étant par nature impossible à mettre en place dans ces territoires, il s'agit de garantir un certain degré de « contestabilité » des différents marchés en veillant à la libre entrée et sortie des entreprises et en luttant contre les pratiques anticoncurrentielles¹⁰. Depuis le soulèvement populaire aux Antilles contre la vie chère en 2009, un certain nombre de dispositions législatives ont été prises pour asseoir le pouvoir

d'intervention de l'ADLC en Outre-Mer¹¹. Sur la période 2009-2019, l'activité de l'ADLC a d'ailleurs été bouillonnante avec l'adoption de décisions fortes en matière de concurrence (ADLC, 2019). Cet élan doit se poursuivre.

Il y a enfin les actions nouvelles à mettre en place. S'il est légitime de considérer que les contraintes structurelles les plus problématiques sont le manque d'économie d'échelle dû à la petite taille et les coûts de transport liés à l'éloignement/isolement, alors la réflexion sur la compétitivité des entreprises ultramarines doit porter en priorité sur le canal du commerce extérieur. Une première piste serait de réduire la dépendance par rapport aux importations alimentaires en provenance de métropole et d'Europe en optant pour la carte de l'approvisionnement régional. Cette réorientation vers le commerce régional aurait le double avantage de faire baisser le coût d'achat des matières premières et le coût des transports en réduisant la distance. Il s'agit donc de construire une vraie stratégie de souveraineté alimentaire régionale, même si les défis de l'harmonisation des normes environnementales et sanitaires, et de la corruption très prononcée dans certains pays de la zone sont particulièrement difficiles à relever. Une seconde piste consisterait à créer des opportunités d'économies d'échelle en encourageant l'industrie domestique à miser sur les exportations tout en limitant le coût de la distance de ces exportations. Encore une fois l'option de l'intégration régionale doit être interrogée même s'il n'existe pas aujourd'hui d'idées véritablement claires sur quoi exporter et vers où exporter. Le développement d'une industrie agroalimentaire de haute qualité, tournée vers les petits marchés touristiques régionaux « de luxe », pourrait être une piste intéressante pour des territoires comme La Réunion et La Guyane.

■ Bibliographie

- Acemoglu, D. et Robinson, J.A. (2013), *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, Crown Publishers, Great Britain, London.
- ADLC [Autorité de la concurrence] (2009), Avis n°09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer.
- ADLC (2019), Avis n°19-A-12 du 4 juillet 2019 concernant le fonctionnement de la concurrence en Outre-Mer.
- ADIR [Association pour le Développement Industriel de La Réunion] (2016), Rapport d'activités 2016, 1-32.
- ADIR (2017), Rapport d'activités 2017, 1-24.
- Armstrong, H., De Kervenoael, R.J., Li, X., Read, R. (1998), « A comparison of the economic performance of different micro-states, and between micro-states and larger countries », *World Development*, 26, 639-656.
- Armstrong, H. et Read, R. (2002), « The phantom of liberty? Economic growth and the vulnerability of small states », *Journal of International Development*, 14, 435-458.
- Audebert, C. (2011), « Les Antilles françaises à la croisée des chemins: de nouveaux enjeux de développement pour des sociétés en crise », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 256(4), 523-549.
- Barlagne, C., Bazoche, P., Thomas, A., Ozier-Lafontaine, H., Causeret, F., Blazy, J.M. (2015), « Promoting local foods in

¹⁰ L'on peut citer les phénomènes de collusion ou d'ententes, d'abus de position dominante, de pratiques commerciales restrictives, les conditions d'exclusivité, les ventes liées, les comportements de prédation, les marges arrières injustifiées, ...)

¹¹ En particulier la loi du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique en Outre-Mer, dite loi Lurel, et la loi du 28 février 2017 relative à l'égalité réelle Outre-Mer, dite loi EROM.

- small island states: The role of information Policies », *Food Policy*, 57, 52-62.
- Bonnet, M., Blancard, S. et Hoarau, J.F. (2019), « Considering the specific role of agriculture for structural economic vulnerability of small island spaces: a new assessment from DEA based composite indicators », Document de travail de TEPP.
- CCI de Corse [Chambre de Commerce et d'Industrie de Corse de Corse] (2018), « Impact de l'insularité en Corse sur la performance économique des entreprises », rapport d'expertise par le cabinet Goodwill management, Juin.
- Blancard, S. et Hoarau, J.F. (2016), « Are small island developing economies more economically vulnerable than others? An empirical approach using composite indicator and data envelopment analysis », *Revue Economique*, 67(1), 117-142
- Croissant, Y., Hermet, F., Garabedian, S., et Mehroumoud Issop, Z. (2019), « Fragmentation mondiale de la production et différenciation de la demande dans un MEGC : proposition méthodologique », *Revue Economique*, à paraître.
- Debrat, J.M. (2007), « S'ouvrir pour soutenir la croissance ? », Compte rendu de la conférence AFD, CEROM, Partie introductive.
- Dimou, M. et Schaffar, A. (2014), « La croissance économique dans les départements français d'outre-mer. Une revue de la littérature », *Revue Tiers Monde*, 119(3), 159-177.
- Dimou, M. et Rivière, F. (2015), « Modèles et stratégies de développement des petites économies insulaires : Revue de la littérature et nouveaux paradigmes », *Papier de recherches, AFD*, 8, 1-34, Avril.
- Duploux, B. (2016), « La hausse des revenus transforme les modes de consommation », Actes du colloque 70 ans de la départementalisation: Quels enseignements pour l'avenir ?, CEMOI, AFD, IEDOM, CESER, INSEE, Département de la Réunion, 57-63.
- Ernatus, H. (2009), *Performance des entreprises dans une petite économie insulaire de la Caraïbe*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Paris, Université de Paris 1.
- Feindouno, S., Goujon, M., Santoni, O. (2017), « Un indicateur d'intensité cyclonique au niveau pays », Document de travail, FERDI, n°210.
- FMI [Fonds Monétaire International] (2011), *Slowing growth, rising risks*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- GIEC [Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat] (2019), "Climate Change and Land: An IPCC special report on climate change, desertification, land degradation, sustainable land management, food security, and greenhouse gas fluxes in terrestrial ecosystems." *Climate Change and Land: An IPCC special report on climate change, desertification, land degradation, sustainable land management, food security, and greenhouse gas fluxes in terrestrial ecosystems* No. IPCC SRCCL, Intergovernmental Panel on Climate Change. https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2019/08/2f.-Chapter-5_FINAL.pdf.
- Goavec, C. et Hoarau, J.F. (2015), « Une mesure de la vulnérabilité économique structurelle pour une économie ultrapériphérique européenne : le cas de la réunion », *Géographie Economie et Sociétés*, 17(2), 177-200.
- Goujon, M. et Hermet, F. (2015). « La pauvreté à Mayotte : Une évaluation par l'indice de pauvreté humaine », dans F. Hermet (eds), *Mayotte : Etats des lieux, enjeux et perspectives*, L'Harmattan, Paris.
- Goujon, M. et Hoarau, J.F. (2019), « Le tourisme insulaire à la merci du changement climatique : une évaluation par un indice synthétique de vulnérabilité physique », Document de travail du CERDI, à paraître.
- Guellec, D. et Ralle, P. (2003), *Les nouvelles théories de la croissance*, Repères, La découverte, 128p.
- Guillaumont, P. (2010), « Assessing the economic vulnerability of small island developing states and the least developed countries », *Journal of Development Studies*, 46(5), 828-854.
- Guillaumont, P. et Wagner, L. (2012), « Aid and Growth Accelerations: Vulnerability matters », *United Nations University / UNU-WIDER*, 31.
- Hermet, F. (2015), « L'octroi de Mer : bref historique et principes de fonctionnement », *La lettre du CEMOI*, 2, 2^{ème} trimestre, 1-4.
- Hermet, F. (2016), « L'octroi de mer n'est pas la cause principale de la « vie chère » à La Réunion », intervention dans le cadre des travaux de la commission études, Observation des Prix, des Marges et des Revenus de La Réunion, le 20 juin. <http://www.opmr.re/octroi-de-mer-nest-pas-la-cause-principale-de-la-vie-chere-a-la-reunion/>.
- Hoarau, J.F. (2017), « Une évaluation du développement humain pour Mayotte : l'application de l'indicateur de développement humain hybride », dans Dupont-Lasalle J., Hermet F. et Ralsier E., ed., 5 ans de départementalisation à Mayotte – enjeux juridiques et économiques, L'Harmattan, Paris, à paraître.
- Hoarau, J.F. (2018), « Un état des lieux du modèle économique réunionnais hérité de la départementalisation: entre miracle et incomplétude », *La lettre du CEMOI*, 14, 2^{ème} trimestre.
- Jaluzot L., F. Malaval, G. Rateau (2016), « En 2015, les prix dans les DOM restent plus élevés qu'en métropole », *INSEE Première*, n°1589, avril.
- LAGADEC, G. et FARVAQUE, E. (2015), « La Recherche de Rente en Outre-Mer : Faits stylisés et mécanismes cumulatifs », *Revue d'Economie Politique*, 125(1), 97-118.
- L'Horty, Y. (2014), « La persistance du chômage ultramarin : un problème aux causes multiples », *Revue Française des Affaires Sociales*, 4, 114-135.
- Logossah, K. (2007), « Introduction. Les petites économies insulaires : quelles spécificités ? », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1, 3-11, mai.
- Lucas, R. (2016), « Ecole et départementalisation à La Réunion », Actes du colloque 70 ans de la départementalisation: Quels enseignements pour l'avenir ?, CEMOI, AFD, IEDOM, CESER, INSEE, Département de la Réunion, 52-57.
- Mathouraparsad, S. (2016), « Réformes économiques et pauvreté monétaire en outre-mer : les apports d'un modèle EGC microsimulé », *Revue Economique*, 67(4), 773-796.
- Prager, J.C. et Thisse, J.F. (2009), « Les enjeux géographiques du développement économique », *Notes et documents, AFD*, 46, 1-142, Janvier.
- Rochoux, J.Y. (2016), « La Réunion, une économie en transition », *La lettre du CEMOI*, 6, 2^{ème} trimestre, 1-5.

Rochoux, J.Y. (2018), « La vie chère toujours, pourquoi et comment s'en débarrasser ? L'écart de prix entre la Réunion et la métropole », La lettre du CEMOI, 16, 4^{ème} trimestre, 1-5.

Syndex (2011), « Le pouvoir d'achat dans les DOM. Incidence de la structure des prix et des coûts : Tome 1 – La Réunion », janvier : <https://studylibfr.com/doc/1000231/rapport-final-le-pouvoir-d-achat-dans-les-dom>.