Mondialisation, migrations et développement

QUESTIONS SOCIALES/EMPLOI

OCDE

© OCDE, 2000

© Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés. L'OCDE autorise la reproduction d'un seul exemplaire de ce programme pour usage personnel et non commercial uniquement. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdits. Ce programme, les données y afférantes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Les demandes sont à adresser au :

Chef du Service des Publications,
Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

CONFÉRENCES DE L'OCDE

MONDIALISATION, MIGRATIONS ET DÉVELOPPEMENT

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1er de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996) et la Corée (12 décembre 1996). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:
GLOBALISATION, MIGRATION AND DEVELOPMENT

© OCDE 2000
Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, Tél. (33-1) 44 07 47 70, Fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, or CCC Online: http://www.copyright.com/. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage rassemble un choix de documents présentés lors de la Conférence sur la mondialisation, les migrations et le développement, qui s'est tenue à Lisbonne les 2 et 3 novembre 1998. Cette conférence a été organisée avec l'appui et le concours des autorités portugaises. Elle prolonge les trois séminaires régionaux organisés par l'OCDE de 1996 à 1998 sur le thème des migrations, du libre-échange et de l'intégration régionale, et qui portaient respectivement sur l'Europe centrale et orientale, le Bassin méditerranéen et l'Amérique du Nord. Cette analyse prend aussi en compte les résultats des travaux de l'OCDE sur les migrations et le marché du travail dans le contexte de l'intégration économique régionale en Asie.

L'objectif principal de la Conférence de Lisbonne était de permettre aux experts et aux décideurs politiques de tirer les leçons de ces analyses régionales. Lors de la première session, une analyse comparative des processus de mondialisation des économies dans les quatre régions étudiées a été présentée, indicateurs économiques à l'appui. La deuxième session a permis d'examiner différentes approches modélisées évaluant l'impact du libre-échange et de l'intégration économique sur les investissements directs, l'emploi et les migrations. Deux tables rondes ont été organisées au cours de la troisième session. La première s'est penchée sur les mesures économiques et les stratégies commerciales dont la mise en œuvre faciliterait l'accélération des processus d'intégration régionale en cours. Les débats de la deuxième table ronde ont porté sur le rôle que les migrations pourraient jouer pour renforcer l'intégration régionale ainsi que sur les nouvelles orientations que les politiques d'emploi et les politiques migratoires devraient suivre pour atteindre cet objectif.

Afin d'accélérer la convergence des économies, les participants ont notamment souligné la nécessité de disposer d'institutions publiques et financières efficaces, de mettre en œuvre des actions de formation et de qualification de la main-d'œuvre et, enfin, d'attirer des capitaux étrangers vers des projets garantissant un développement durable (y compris ceux effectués par les migrants dans leurs pays d'origine). Dans le contexte de l'accélération de la convergence des économies, les politiques migratoires pourraient être appelées à jouer un rôle fondamental à l'avenir, notamment en facilitant les échanges de personnels qualifiés et hautement qualifiés dans le cadre d'une politique de valorisation des ressources humaines.

Cet ouvrage a bénéficié d'une contribution financière des autorités portugaises. Il est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction 7

Première partie
MONDIALISATION, INTÉGRATION RÉGIONALE ET MIGRATIONS

Indicateurs de la régionalisation en Amérique du Nord, en Asie, en Europe centrale et orientale et dans le Bassin méditerranéen
I. Bensidoun et A. Chevallier 15
Commentaires de *Y. Iguchi* 35

Peut-on parler d'une mondialisation des migrations internationales ?
G. Tapinos et D. Delaunay 37

Intégration régionale et flux migratoires : revue critique de la littérature récente
L. Assous 63

Deuxième partie
CROISSANCE ÉCONOMIQUE, INVESTISSEMENTS DIRECTS ET MIGRATIONS

Intégration régionale, migrations, croissance et investissements directs : une lecture de la littérature économique
D. Cogneau, J-C. Dumont et E-M. Mouhoud 81
Commentaires de *J. Martin* 134

Ouverture des échanges, investissements directs étrangers et croissance dans les pays semi-industrialisés : repères et études empiriques
F. Toutain 137

L'intégration économique du Portugal dans l'Union européenne : effets sur les investissements directs, les migrations et l'emploi
M. Ramos 171

Troisième partie
QUELLES ORIENTATIONS DONNER AUX POLITIQUES MIGRATOIRES POUR RENFORCER L'INTÉGRATION RÉGIONALE ?

Dimension géopolitique de l'intégration régionale
G. Hidouci 197

Dimension sociale de l'intégration régionale
J. Evans 201

Mobilité de la main-d'oeuvre et politique de valorisation des ressources humaines
D. Papademetriou 203

Conclusion 209

INTRODUCTION

L'OCDE, dans la ligne des idées débattues lors de la Conférence sur les migrations et la coopération internationale qui s'est tenue à Madrid en mars 1993 sur l'initiative du Canada et de l'Espagne[1], a organisé de 1996 à 1998 trois séminaires régionaux sur le thème des migrations, du libre-échange et de l'intégration régionale, respectivement en Europe centrale et orientale (Vienne, mars 1996, avec l'appui de la Chancellerie fédérale autrichienne et du WIFO), dans le Bassin méditerranéen (Athènes, octobre 1996, avec l'appui des Autorités grecques), et en Amérique du Nord (Mexico, janvier 1998, avec l'appui des Autorités mexicaines et le soutien du Canada et des États-Unis)[2]. Afin de tirer les leçons politiques de ces analyses régionales et d'intégrer aussi les résultats des travaux sur les migrations et le marché du travail en Asie[3], l'OCDE a organisé à Lisbonne les 2 et 3 novembre 1998, avec le soutien des Autorités portugaises, une conférence internationale sur « La mondialisation, les migrations et le développement ».

La Conférence de Lisbonne avait pour principal objectif de tirer les leçons politiques de ces analyses régionales, dont les résultats ont été discutés par les décideurs politiques et les experts invités. Des propositions ont été formulées pour renforcer les liens entre les migrations, l'emploi et l'intégration régionale dans le cadre d'un nouveau partenariat entre les pays de l'OCDE et entre ces derniers et d'autres pays non membres. Ce partenariat vise essentiellement à mieux maîtriser les flux migratoires et à encourager le développement durable des pays d'émigration.

La Conférence de Lisbonne, divisée en trois sessions, a présenté dans la première session l'évolution comparée des processus de régionalisation et de mondialisation des économies et des mouvements migratoires des quatre grandes régions retenues, à l'aide d'indicateurs économiques. La deuxième session a porté sur les politiques récentes d'intégration économique régionale et leur impact sur les investissements directs, l'emploi et les migrations. Cette analyse a été complétée par un bilan des approches modélisées prenant en compte l'impact du libre-échange et de l'intégration économique sur les investissements directs, l'emploi et les migrations. La troisième session consistait en deux tables rondes. La première a mis l'accent sur les mesures économiques et les stratégies commerciales qui pourraient permettre de lever les obstacles à l'accélération des processus d'intégration régionale en cours. La deuxième table ronde s'est attachée, d'une part, à mieux préciser le rôle que pourraient jouer les migrations pour renforcer l'intégration régionale et, d'autre part, à définir les orientations nouvelles à donner aux politiques d'emploi et aux politiques migratoires pour atteindre cet objectif.

---

1. Voir *Migration et développement : Un nouveau partenariat pour la coopération* (OCDE, 1994).

2. Ces séminaires régionaux ont donné lieu aux publications suivantes :
Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe (OCDE-WIFO,1997).
Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen (OCDE, 1998).
Migration, Free Trade and Regional Integration in North America (OCDE, 1998).

3. Depuis 1995, l'OCDE participe avec le BIT aux ateliers annuels sur le thème des migrations et du marché du travail en Asie, organisés à Tokyo par le Japan Institute of Labour et le ministère du Travail japonais. Ces travaux ont donné lieu à deux publications de l'OCDE :
Migration and the Labour Market in Asia. Prospects to the Year 2000 (OCDE, 1996).
Migration and Regional Economic Integration in Asia (OCDE, 1998).

Dans l'impossibilité de publier tous les documents présentés au cours de la conférence (les auteurs dont les rapports ne sont pas inclus sont suivis par un astérisque) et des échanges entre les participants aux deux tables rondes, l'accent a été mis dans cette publication sur trois aspects particuliers. La première partie de cet ouvrage porte sur la mondialisation, l'intégration régionale et les migrations. La deuxième partie examine les liens entre la croissance économique, les investissements directs et les migrations. La troisième partie présente les orientations à donner aux politiques migratoires pour accélérer les processus d'intégration régionale en cours.

1. L'évolution de l'intégration régionale dans les quatre régions retenues

Dans le document sur les indicateurs de la régionalisation en Amérique du Nord, en Asie, en Europe centrale et orientale et dans le Bassin méditerranéen, *Isabelle Bensidoun* et *Agnès Chevallier* comparent l'évolution de l'intégration économique régionale dans ces quatre régions. La régionalisation du commerce mondial apparaît très nettement grâce à l'indicateur de l'intensité relative des échanges. Toutefois, les auteurs montrent que les échanges régionaux révèlent, en Amérique du Nord comme en Europe, une profonde asymétrie. En Asie, les échanges des pays moins développés avec les pays développés sont beaucoup plus différenciés géographiquement, notamment à l'exportation, et les relations commerciales sont de ce point de vue relativement symétriques. Sur le plan monétaire, les auteurs montrent que parmi les pays en développement des régions analysées, ceux qui étaient le plus fortement ancrés à une devise-clé ou à un système monétaire régional sont ceux qui sont le plus intégrés sur le plan commercial à un pôle régional.

En conclusion, Bensidoun et Chevallier soulignent que l'intégration régionale ne peut produire des effets dynamiques que si les réformes qui doivent accompagner l'ouverture des échanges sont politiquement et socialement acceptées. En outre, dans les pays où la population active va continuer de progresser à un rythme élevé, les problèmes d'emploi seront durables et il ne faudra pas attendre du rapprochement des niveaux de vie au sein de l'espace régional un moyen de régler la question de la maîtrise des flux migratoires. Le commentaire général de *Yasushi Iguchi* sur ce document est suivi de trois points de vue, présentés ci-dessous, sur les développements récents intervenus dans le cadre de l'intégration régionale au sein des régions retenues.

*Norma Samaniego** passe en revue l'impact du processus d'intégration en Amérique du Nord quatre ans après la signature de l'ALENA. Contrairement à l'intégration régionale européenne, l'ALENA ne vise pas à l'union politique ou au marché commun. L'accord se contente de prévoir la création d'une zone de libre-échange. L'impact de l'ALENA sur les économies américaine et canadienne est modeste dans l'ensemble, alors qu'il est plus important sur l'économie mexicaine. Selon l'auteur, une conclusion semble s'imposer : l'intégration économique n'a pas réussi, pour l'instant, à atténuer les tendances divergentes au sein des économies des pays intéressés et rien n'indique qu'un processus de convergence transnational se soit amorcé. L'augmentation des échanges au sein de la région n'a pas eu en soi d'effet réel sur la migration de la main-d'oeuvre mexicaine aux États-Unis. Si la libéralisation des échanges n'est pas accompagnée de mesures visant à promouvoir l'investissement dans l'infrastructure physique et le capital humain, le rattrapage technologique et un développement moins inégal, ils peuvent, à moyen terme, ne pas conduire à la convergence.

Au cours des dernières années, les pays d'Asie de l'Est ont considérablement renforcé leurs liens économiques. Shoichi Ito* examine l'impact initial de la récente crise financière sur le commerce, les investissements directs étrangers (IDE) et les migrations internationales. La crise financière qui sévit dans les pays d'Asie a eu des effets négatifs sur leurs économies, notamment une augmentation rapide du taux de chômage. La détérioration des conditions du marché du travail incite

* Les auteurs dont les rapports ne figurent pas dans cet ouvrage sont suivis par un astérisque.

les travailleurs originaires des zones rurales, qui ont perdu leur emploi en ville, à rentrer chez eux. De ce fait, de nombreux étrangers travaillant à la campagne ou exerçant des emplois de seconde catégorie dans les zones urbaines risquent de se retrouver au chômage et de devoir rentrer dans leur pays d'origine. La crise économique entraîne donc des flux inverses de migrations interne et internationale.

Selon *Gudrun Biffl**, les pays d'Europe centrale et orientale qui adhéreront à l'Union européenne devront faire face à un double problème : émigration réelle ou potentielle de leur main-d'oeuvre qualifiée, d'une part, et augmentation des flux de travailleurs venant de la partie orientale de l'Europe, d'autre part. Biffl pense que le processus d'intégration régionale comportera des coûts et des avantages, et que les avantages économiques pourraient dépasser les coûts. Pour préserver la cohésion sociale, il importera d'identifier les perdants et de faire payer les coûts d'ajustement au niveau collectif, plutôt qu'au niveau individuel. Dans ce contexte, il sera indispensable de mettre en place une protection sociale minimum et une aide à la mobilité régionale et professionnelle pour que l'élargissement de l'Union européenne devienne plus acceptable du point de vue social de part et d'autre de ses frontières actuelles.

2. Mondialisation des migrations et intégration régionale

Georges Tapinos et *Daniel Delaunay* rejettent l'idée abusivement répandue d'une mondialisation des migrations. S'appuyant sur l'analyse des données relatives aux mouvements migratoires enregistrés au cours des trois dernières décennies, ils ont montré que ces mouvements ne traduisent pas une accélération comparable à celle des échanges de biens, de services et des flux de capitaux. A l'encontre des politiques instaurées en faveur de la libéralisation des échanges et des mouvements de capitaux, l'emprise nationale sur les mouvements migratoires s'est renforcée. Les auteurs soulignent cependant (reconnaissant ainsi les remarques bien fondées de *Dirk Stroband** et *Roger Kramer**) que si on ne peut pas parler de mondialisation des migrations, la diversité des nationalités des migrants et des canaux migratoires empruntés, de même que la part croissante des mouvements de travailleurs temporaires et de travailleurs qualifiés dans l'ensemble des flux migratoires, indiquent que les migrations s'inscrivent dans le contexte actuel de la mondialisation des économies. Ils ajoutent que les pays de départ et les pays d'accueil semblent aujourd'hui plus interdépendants que par le passé et que le débat ne porte plus uniquement sur l'impact des migrations sur les pays respectifs, car il est devenu indissociable de la question des Droits de l'Homme, de l'organisation politique et du développement économique des pays d'origine, de la cohésion nationale et de l'avenir de l'État-providence dans les sociétés d'accueil.

Passant en revue les développements récents de la littérature économique sur l'intégration régionale et les migrations, *Laurence Assous* rappelle tout d'abord les principaux enseignements de la théorie de l'échange international. Selon certains spécialistes, la libéralisation du commerce pourrait conduire à une réduction des flux migratoires, ce qui impliquerait une relation de substitution entre migrations et échanges commerciaux. Toutefois, cette réduction est improbable à court terme et le libre-échange à lui seul ne suffit pas à favoriser le rattrapage des pays les plus pauvres. D'autres spécialistes pensent que l'intégration régionale peut provoquer une accélération des flux migratoires. La libéralisation commerciale et les plans d'ajustement structurels sont dans cette optique extrêmement perturbateurs. Assous critique ensuite plusieurs études menées récemment et reproche notamment à leurs auteurs de ne pas avoir pris suffisamment en compte les facteurs sociaux qui déterminent la décision d'émigrer.

3. L'impact sur la décision d'émigrer de la croissance économique et de l'intégration régionale

Denis Cogneau, *Jean-Christophe Dumont* et *El-Mouhoub Mouhoud*, dans leur document sur les migrations, la croissance et les investissements directs, abordent, au travers des théories les plus récentes, la question de la substitution des flux commerciaux aux flux de migrations internationales. Les auteurs analysent les conditions nécessaires à l'accélération de la croissance des pays les moins avancés via l'accroissement des investissements étrangers et l'intégration régionale au bloc des pays d'immigration. Les auteurs montrent aussi que l'intégration régionale Nord-Sud ne constitue une alternative sérieuse aux migrations que si elle a des chances d'affecter, de façon significative et à un horizon assez rapproché, les conditions de vie et les anticipations des habitants des pays du Sud.

Les auteurs examinent ensuite les nouvelles théories de la croissance et montrent que les évaluations empiriques faites sur les pays du Sud permettent de conclure aux effets bénéfiques de l'intégration régionale sur la croissance via les transferts de technologie et l'investissement. Dès lors, et en admettant que sous certaines conditions l'afflux d'IDE puisse favoriser la croissance, les auteurs précisent que la question de la complémentarité des flux d'exportations et des flux d'IDE devient centrale et que les processus d'intégration régionale actuels présentent des risques de marginalisation pour les pays peu dotés en capital humain et social et dont le marché intérieur est de petite taille.

Florence Toutain aboutit à des conclusions qui rejoignent, en partie, celles des trois auteurs précédents. Elle passe tout d'abord en revue la littérature empirique récente sur l'ouverture économique et son impact sur la croissance des économies émergentes, en insistant essentiellement sur le rôle joué par les IDE dans le processus de croissance. Elle se livre ensuite à un travail empirique visant à évaluer l'impact des investissements directs étrangers sur la croissance en intégrant les interactions liant les investissements directs étrangers au capital humain et à l'investissement domestique. Cette analyse prend en compte le caractère endogène des IDE. L'auteur observe une très forte complémentarité entre le degré d'ouverture de l'économie et les entrées d'IDE. Les flux d'IDE s'orientent en priorité vers les pays à haut revenu mais à faible niveau de prix, ce qui tend à montrer qu'il existe simultanément des arguments de pénétration des marchés et de recherche de compétitivité. Toutain souligne également que si l'ouverture économique permet d'attirer des IDE, le rôle de ces derniers dans le processus de croissance ne semble décisif qu'à la condition de prendre en compte leur interaction avec l'investissement domestique et le capital humain.

Traitant de l'impact de l'adhésion à la Communauté européenne en 1986 sur les investissements directs étrangers, l'emploi et les migrations au Portugal, *Maria Pereira Ramos* décrit les progrès économiques remarquables accomplis par le Portugal depuis cette date. Elle souligne particulièrement le renforcement de l'intégration de ce pays dans l'économie mondiale, les réformes du secteur public, le développement des infrastructures socio-économiques, les importantes créations d'emplois et les réformes structurelles qui ont fortement stimulé l'investissement et l'extension des circuits financiers. L'auteur montre clairement que les fonds stucturels du « cadre communautaire de soutien », dont le Portugal a bénéficié, ont joué un rôle de catalyseur dans le processus de convergence de l'économie portugaise vers celles des autres pays de l'Union européenne. Le Portugal est devenu aujourd'hui un pays d'immigration.

4. Développement économique, politiques migratoires et intégration régionale

Abordant la dimension géopolitique de l'intégration régionale, *Ghazi Hidouci* montre que des contraintes démo-économiques pèsent sur les pays de l'OCDE et conditionnent la gestion des défis posés par les questions de développement et de migrations. Le vieillissement des populations annonce une pénurie globale de main-d'oeuvre à l'horizon 2005 et le potentiel de renouvellement par

l'immigration jouera sans doute faute d'alternative, le rôle d'amortisseur. Selon l'auteur, c'est en Europe qu'il faudra faire face à de nouveaux flux d'immigration inscrits dans les mutations accompagnant la mondialisation (Europe centrale et orientale) et l'instabilité politique environnante (Bassin méditerranéen et Afrique). C'est semble-t-il plus en Europe et au Japon qu'en Amérique du Nord et dans le reste de l'Asie que, toujours selon l'auteur, les comportements liés au vieillissement démographique de la population renforcent les attitudes de repli d'autant plus préjudiciables que dans le même temps les dynamiques économiques internes sont affectées structurellement par ce vieillissement.

Selon Hidouci, l'évolution des comportement des investisseurs et la stratégie des firmes ne permettent pas pour l'instant de mettre en place des stratégies d'intégration régionale suffisamment intenses pour relever les défis des tensions démographiques, de l'appauvrissement et du creusement des inégalités entre les pays développés et les pays en développement. Ces pays manquent d'environnement et de moyens dans le domaine de la recherche-développement, de plus les économies d'échelle jouent en leur défaveur du fait, souvent, de l'exiguïté des marchés. L'auteur souligne en conclusion que les freins au progrès de l'intégration économique, comme ceux concernant la mise en place de politiques migratoires plus libérales, se situent en fait au niveau de la défiance des pays d'immigration vis-a-vis des systèmes politiques et économiques peu efficaces des pays d'émigration. C'est la raison pour laquelle il suggère que l'on prenne en compte cette réalité plutôt que de proposer des tentatives limitées d'accords de libre-échange. Enfin, selon Hidouci, la recherche de solutions durables devrait intégrer les préoccupations stratégiques de paix et les inscrire dans des processus de contrôle démocratique.

Après avoir décrit les différents processus d'intégration, *John Evans* explique que pour bénéficier d'un large soutien, l'intégration régionale doit comporter une dimension sociale. La mondialisation s'est en effet généralement accompagnée d'une augmentation des inégalités et de la pauvreté à la fois entre les pays et au sein de ces derniers. On ne peut certes pas mettre tous ces faits sur le compte de la mondialisation, mais les entreprises comme les gouvernements ont tendance à nier la responsabilité de leurs actions, en déclarant que ces résultats sont déterminés par les marchés mondiaux qu'ils ne peuvent pas maîtriser. Des événements récents peuvent laisser penser qu'une telle réaction n'est plus acceptable et que les gouvernements doivent élaborer des actions publiques efficaces pour répondre aux problèmes créés par leurs propres politiques et par la mondialisation des marchés. Selon Evans, d'un point de vue syndical, l'objectif central de la politique doit être de rétablir un lien entre le potentiel des marchés mondiaux et la réalisation de progrès sociaux, faute de quoi de nombreux segments de la société risquent de rejeter le processus de mondialisation.

Le document de *Demetrios Papademetriou* est articulé autour de trois grands axes. Le premier porte sur les liens entre intégration régionale et migrations. Le second explore brièvement les charges que la mobilité de la main-d'oeuvre fait peser sur les décideurs et les atouts qu'elle représente dans le domaine de la valorisation des ressources humaines à la fois pour les pays d'immigration et d'émigration. Le troisième axe présente quelques « règles du jeu » pour les sociétés qui choisissent ou envisagent de conclure des accords d'intégration régionale, en partie afin d'atténuer les pressions créées par les migrations régionales. Selon Papademetriou, pour que la libéralisation réduise nettement l'incitation à émigrer, il faut qu'elle débouche sur des investissements importants et soutenus qui favorisent une croissance régulière. Il faut aussi qu'elle s'accompagne de changements fondamentaux de l'organisation sociale et économique des pays d'émigration qui participent à ces initiatives ainsi que de la manière dont ils sont gouvernés.

PREMIÈRE PARTIE

MONDIALISATION, INTÉGRATION RÉGIONALE ET MIGRATIONS

INDICATEURS DE LA RÉGIONALISATION EN AMÉRIQUE DU NORD, EN ASIE, EN EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE ET DANS LE BASSIN MÉDITERRANÉEN

par
Isabelle Bensidoun et **Agnès Chevallier**
Économistes au Centre d'Études prospectives et d'Informations internationales (CEPII), Paris

L'ouverture des économies en développement et en transition en cours depuis les années 80, puis la chute du mur de Berlin, ont donné à la mondialisation sa dimension globale. En même temps, la structuration des relations économiques au sein d'ensembles régionaux s'est renforcée. Les formes et les objectifs de la régionalisation, ainsi que les rapports que celle-ci entretient avec la mondialisation diffèrent d'une région à l'autre. L'objet de ce document consiste, en se concentrant sur les régions qui ont fait l'objet des séminaires organisés par l'OCDE au cours des deux dernières années[1], à proposer à partir d'indicateurs chiffrés une vision synthétique des relations Nord-Sud au sein de chacun de ces ensembles régionaux, et d'en dégager des perspectives quant au développement des pays du Sud.

1. Émergence et régionalisation

Dans les années 70, les deux tiers de la population mondiale vivaient dans des pays largement à l'écart de l'économie mondiale, qu'il s'agisse des pays socialistes ou d'économies abritées derrière des barrières protectionnistes. Au tournant du siècle, cette proportion ne dépassera pas 10 %. L'ouverture de la Chine aux entreprises et aux capitaux étrangers, puis l'effondrement du bloc soviétique ont fait disparaître les obstacles les plus massifs à l'expansion du capitalisme.

L'intégration des pays en développement est le produit d'évolutions politiques, aussi bien qu'économiques et techniques. Les décisions politiques qui ont conduit de nombreux pays à abaisser les barrières aux échanges ont été accompagnées de choix semblables dans le domaine financier et ont été conjuguées aux évolutions techniques majeures qui se sont produites dans le domaine des communications et de la production industrielle. La capacité à combiner la standardisation du cœur des produits et la différenciation de leur apparence a joué un rôle décisif dans la mondialisation. Elle a permis aux entreprises de bénéficier des économies d'échelle de la production de masse tout en répondant au plus près aux contraintes spécifiques de chaque marché (Duval, 1998).

La complémentarité sectorielle qui existait traditionnellement entre Nord et Sud a laissé place à une complémentarité au sein des activités manufacturières. Les échanges de produits manufacturés entre pays émergents et pays développés ont constitué l'élément le plus dynamique du commerce mondial au cours de ces dernières années. Ces évolutions réelles, jointes aux évolutions de prix relatifs, ont conduit à une forte progression de la part des produits manufacturés dans les

1. Alena ; Union européenne-PECO et Union européenne-Méditerranée ; Asie de l'Est. Le détail des pays retenus dans chaque cas est fourni en annexe 1 à la fin de cet article.

exportations des pays émergents et en transition. Pour les zones retenues ici, cette part allait de 30 % (Méditerranée) à 58 % (Europe centrale) en 1985 ; elle se situe, en 1996, entre 50 % et 83 %.

Les entreprises des pays du Nord trouvent dans l'élargissement de leurs réseaux de production aux pays du Sud l'occasion d'étendre leurs sources de profit. Les entreprises du Sud peuvent s'insérer dans ces réseaux grâce à l'avantage que représente l'écart considérable des niveaux de salaires (graphique 1). Mais elles doivent aussi réagir aux progrès qui sont réalisés au Nord et dont on peut rappeler quelques exemples (Banque mondiale, 1997) : la moitié des livraisons de l'industrie textile se fait aujourd'hui dans le cadre du « juste-à-temps » contre seulement un quart en 1987 ; le temps moyen de réalisation d'une commande dans l'industrie électrique et électronique américaine est passé de 5 mois en 1980 à 7 semaines en 1990 et à presque 2 semaines aujourd'hui. La pression concurrentielle, et notamment celle exercée par les pays à bas salaires, a contraint les entreprises du Nord à des progrès de productivité qui, à leur tour, forcent les pays du Sud à améliorer leur efficacité. Les critères de réactivité (réduction des délais en tous genres) sont l'une des formes principales de différenciation dans la concurrence que se livrent les firmes. Plus les coûts liés à la distance géographique se réduisent, plus les contraintes temporelles deviennent décisives. Dès lors, la libéralisation généralisée des échanges, pas plus que la réduction des coûts de transport, n'annulent les avantages de la proximité. Les courants d'échanges continuent d'être influencés par les proximités géographiques et culturelles qui sont un facteur important de la réactivité recherchée. « Des réseaux d'échanges et de contacts existent qui sont autant d'investissements matériels et surtout immatériels — habitudes, réseaux de confiance, diasporas, systèmes de distribution — qui guident et stabilisent les flux » (Veltz, 1997).

La régionalisation du commerce mondial apparaît nettement dès lors que l'on ne s'attache plus seulement au niveau des flux d'échanges bilatéraux, mais à leur intensité relative qui fait abstraction de la taille économique des partenaires. Par exemple, l'indicateur d'intensité des exportations du pays *i* vers le pays *j* est de 2, si le pays *j* importe 1 % des exportations mondiales mais 2 % des exportations du pays *i* (voir en annexe 2 la définition de l'indicateur). On observe alors que l'intensité des échanges Nord-Sud dessine les contours de grands ensembles régionaux autour des trois pôles nord-américain, européen et japonais (tableau 1). En dehors de ces ensembles, les échanges bilatéraux ont, dans tous les cas, une intensité inférieure à un, à l'exception des flux entre les États-Unis et l'Asie qui mettent en évidence l'intégration dans la région du Pacifique.

L'intégration régionale crée de grands ensembles économiques en termes de production et de marché. Les trois ensembles distingués ici représentent environ 80 % du PIB mondial et sont de taille économique comparable. En revanche, ils ne regroupent que la moitié de la population mondiale (graphique 2). Les autres économies en développement ou en transition ne sont pas intégrées dans des processus régionaux les liant étroitement à un pôle développé, que ce soit du fait de leur situation géographique ou de leur insertion plus faible dans la mondialisation.

La logique de l'intégration régionale ne se confond pas avec celle de l'ouverture. Comme le souligne Charles Oman, si la globalisation est un processus centrifuge, la régionalisation est un processus centripète qui conduit à l'intégration de plusieurs économies et, au-delà, de plusieurs sociétés (Oman, 1997). Cette intégration peut se développer selon des formes et avec des objectifs différents. Dans certains cas, la régionalisation peut constituer une réponse défensive à la mondialisation ; dans d'autres, elle peut être un préalable à une stratégie de mondialisation. L'intégration régionale peut être le résultat de la polarisation *de facto* du commerce extérieur et des flux financiers ; dans d'autres cas, la régionalisation se construit sur des accords *de jure* comportant des engagements plus ou moins formels et des dispositifs institutionnels plus ou moins développés. Ainsi, les quatre processus régionaux examinés ici se différencient-ils à plusieurs égards.

2. Différentes formes d'intégration régionale Nord-Sud

Les différences entre ces processus d'intégration régionale sont moins à trouver dans l'ampleur des contrastes Nord-Sud qui existent dans chacun des cas, que dans le rôle du Nord en tant que pôle ou leader régional, en même temps que dans le mode d'insertion du Sud. Ces différences expliquent d'ailleurs le contenu et la portée différente de l'intégration *de jure*.

Les contrastes Nord-Sud sont relativement comparables d'une région à l'autre : en 1997, le revenu par tête moyen des zones Sud (hors Chine) représente entre 25 et 32 % de celui des zones Nord[2]. De même, les caractéristiques de la population active opposent nettement Nord et Sud dans chacune des régions. Sur le plan sectoriel, alors que la population active du Nord est concentrée dans les services, une grande part de celle des régions du Sud est encore employée dans l'agriculture (annexe 3). La croissance attendue de la population active entre 2000 et 2010 sera faible au Nord — il y aura même diminution des actifs dans certains pays européens et au Japon — alors qu'elle restera forte dans la plupart des pays du Sud. Cependant, il est clair que les moyennes masquent des écarts importants entre pays, aussi bien dans le cas européen que dans le cas asiatique. On a plutôt, dans chaque cas, une sorte de continuum des niveaux de revenus par tête. Les pays d'Europe centrale, tout comme la Corée en Asie, apparaissent, notamment en ce qui concerne la population active, relativement proches du Nord.

La structure géographique des échanges sur le plan commercial, et le choix de la monnaie d'ancrage sur le plan monétaire, pour les pays en régimes de change fixe ou glissant, révèlent les rôles différents des pôles régionaux et les modes d'intégration distincts des pays du Sud à l'économie mondiale.

Les échanges régionaux témoignent, en Amérique comme en Europe, d'une profonde asymétrie (tableau 2). Dans les deux cas, les pays du Sud réalisent l'essentiel de leurs échanges avec le pôle régional alors que leur place dans les échanges de celui-ci est relativement faible. En Asie, les échanges du Sud sont beaucoup plus différenciés géographiquement, notamment à l'exportation, et les relations Nord-Sud sont, de ce point de vue, relativement symétriques.

Les pays du Sud les plus fortement ancrés à leur pôle régional sur le plan commercial le sont aussi sur le plan monétaire. Depuis la fin du système de Bretton Woods, de nombreux pays ont abandonné les régimes de taux de change fixe au profit de régimes de parité glissante ou de flottement. Dans les cas de change glissant ou de flottement géré, comme dans les régimes de change fixe, le choix d'une monnaie d'ancrage définit l'appartenance à une zone monétaire de fait (Bénassy-Quéré, 1995). Ainsi, le peso mexicain est ancré au dollar[3], les monnaies de la Tunisie, du Maroc, de Malte et de Chypre et, désormais, de la majorité des pays d'Europe centrale et orientale sont ancrées au système monétaire européen (SME) (tableau 3). En revanche, parmi les pays méditerranéens, ceux dont les échanges commerciaux sont géographiquement moins concentrés sur l'Europe apparaissent, au début des années 90, sans monnaie de rattachement ; plus récemment, leurs monnaies sont ancrées au dollar. Le yen ne constitue une monnaie d'ancrage pour aucun pays, les monnaies asiatiques ayant été, jusqu'à la crise récente, ancrées au dollar.

---

2. « Nord » et « Sud » se réfèrent à des critères économiques. La composition des zones « Nord » et « Sud » est donnée en annexe 1.

3. L'ancrage nominal d'un pays *k* est évalué en comparant la volatilité des variations de son taux de change nominal par rapport au dollar, au mark et au yen. La monnaie de *k* est considérée comme appartenant à la zone dollar si la volatilité de son taux de change est nettement plus faible par rapport au dollar que par rapport aux deux monnaies concurrentes (voir annexe 4 pour une définition plus précise de l'indicateur).

Ni la structure des échanges, ni celle de l'endettement extérieur (réparti entre le yen, le dollar et, dans une moindre mesure, les monnaies européennes) ne désignaient le dollar comme la monnaie susceptible de procurer aux pays asiatiques la plus grande stabilité. Mais, à défaut d'une coordination régionale organisée, l'ancrage sur le dollar a assuré, jusqu'à la crise de 1997, une coordination implicite qui a permis de limiter au sein de la région les fluctuations bilatérales de parité et d'éviter les dévaluations compétitives. Cette coordination par défaut a cependant montré ses limites lorsque le dollar s'est apprécié.

La régionalisation apparaît en Asie comme le résultat de stratégies de développement économique similaires dont le succès en termes de performances à l'exportation et de croissance s'est traduit par une interdépendance régionale croissante. A partir des années 60, la Corée, puis Hong-Kong (Chine), Singapour et Taïwan ont constitué, à la suite du Japon, la deuxième vague de la formation en V du modèle de développement en vol d'oies sauvages[4]. Ils ont été suivis, à partir de la deuxième moitié des années 70, d'une troisième vague, avec la Thaïlande puis la Malaisie (Contamin et Lacu, 1998). La Chine a également initié en 1978 une politique de réformes et d'ouverture économiques. Plus récemment, l'Indonésie et les Philippines ont formé une quatrième vague, élargissant l'ensemble régional hiérarchisé. Avec l'arrivée de plusieurs pays à un niveau de développement avancé, les volumes d'investissements directs intra-régionaux se sont multipliés. Ils ont permis d'enrichir la dynamique régionale de nouvelles complémentarités. Mais ils ont aussi conduit à la formation de surcapacités dans certains secteurs. On en a eu un exemple, dès 1996, avec la saturation du marché des semi-conducteurs qui a provoqué un effondrement des prix et un brutal ralentissement de la croissance des exportations asiatiques.

En Asie, les objectifs d'ouverture économique et d'intégration à l'économie mondiale ont précédé les objectifs de régionalisme. La libéralisation commerciale a eu un caractère unilatéral. Elle s'est inscrite dans les stratégies nationales de développement, sans référence aux négociations internationales qu'elles soient multilatérales ou régionales. L'Asean a d'abord eu une priorité politique. Les pays membres de l'Association se sont néanmoins engagés en 1991, face aux appréhensions suscitées par l'ALENA et le marché unique européen, à construire une zone de libre-échange (*Asean Free Trade Area*) en quinze ans.

Enfin, il faut mentionner, dans la perspective de la construction régionale et des questions de leadership au sein de la zone, la particularité des rapports de puissance (Chaponnière et Dourille-Feer, 1998). En Asie orientale, il existe une relation quasi inverse entre la taille d'un pays et le niveau de revenu de ses habitants. Le Japon, puissance économique dominante, est dix fois moins peuplé que la Chine. La Chine et l'Indonésie, qui comptent respectivement 1 230 et 210 millions d'habitants, sont les pays les plus pauvres de la région. Contrairement aux autres expériences d'intégration régionale entre pays de niveau de développement différents dont il est question ici, il ne s'agit pas dans le cas asiatique de l'intégration des pays les moins développés à un ensemble constitué beaucoup plus important. Il s'agit davantage d'interdépendances entre économies à des stades différents de développement.

En Amérique du Nord, comme entre l'Union européenne et les pays méditerranéens, l'intégration régionale des pays moins développés est de nature périphérique. Ces pays ont hérité de leurs liens historiques et de la proximité géographique avec leur puissant voisin une forte dépendance économique à l'égard de celui-ci. Cependant, le contact direct entre Nord et Sud, qui se produit à ces deux endroits du globe, donne aux rapports régionaux une intensité politique et humaine particulière, renforcée par les migrations passées ou récentes. Les préoccupations du Nord tiennent d'abord à la

4. L'idée générale de ce modèle, développé par Akamatsu (1961), est que la croissance dans une région est fondée sur la dynamique de cycle du produit d'exportation, dont la production est transmise du pays initiateur au pays en retard, à mesure que le premier atteint un niveau de développement plus avancé.

stabilité et à la volonté de contrôler l'immigration. C'est le principal objectif de l'intégration régionale *de jure* mise en place avec l'ALENA ou avec les accords d'association euro-méditerranéens. Mais la mondialisation conduit aussi les pays du Nord à saisir les opportunités offertes par la proximité géographique et culturelle de pays moins développés pour améliorer leur position dans la concurrence mondiale. Pour les pays du Sud, les accords passés avec leurs voisins du Nord sont, d'abord, une garantie d'accès à leurs marchés. Mais la mise en place d'une zone de libre-échange est aussi perçue comme le vecteur de leur insertion internationale et comme le moyen d'attirer davantage d'investissements directs. Au-delà des effets statiques, nécessairement limités, ce sont surtout les effets dynamiques qui améliorent la productivité et la croissance.

L'accord entre les États-Unis, le Canada et le Mexique a permis d'inclure le Mexique dans la zone de libre-échange qui existait entre les deux premiers pays. Les obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges de marchandises et de services ont été substantiellement réduits au 1er janvier 1994 et le seront totalement en 2009. Le Mexique supprimera les derniers obstacles à la protection de la propriété intellectuelle et assouplira encore la réglementation de l'investissement direct étranger. L'année de l'entrée en vigueur de l'ALENA a également été celle où a éclaté la crise financière mexicaine provoquant une forte récession, une remontée rapide de l'inflation et un rééquilibrage brutal des échanges extérieurs. Ces chocs macro-économiques rendent délicate l'analyse des effets de l'ALENA sur les échanges nord-américains. Certains auteurs notent cependant que le resserrement des liens entre les États-Unis et le Mexique — particulièrement illustré par le soutien financier américain — a sans doute aidé le Mexique à ne pas recourir à des mesures protectionnistes. La crédibilité de la politique d'ouverture du Mexique n'a pas été atteinte, ce qui a favorisé le retour rapide des financements extérieurs et facilité la sortie de crise (Gould, 1998).

L'ambition des accords d'association euro-méditerranéens va au-delà de l'instauration d'une zone de libre-échange. Compte tenu de l'acquis des accords de coopération antérieurs et de la situation politique de certains pays (conflits ouverts ou latents, absence de démocratie), l'association inclut un volet politique et de sécurité, un volet culturel, une aide financière conditionnée par la libéralisation des échanges et des économies. C'est dans le cadre régional que doivent en effet progresser une ouverture commerciale et une libéralisation encore largement inachevées. Au-delà des nécessaires réformes micro-économiques, le succès de l'intégration régionale dépendra beaucoup des politiques macro-économiques qui accompagneront l'ouverture et particulièrement de la politique de change. Il dépendra aussi de la façon dont l'intégration régionale sera approfondie notamment dans les domaines de la libéralisation des services. Une intégration qui se limiterait à l'abaissement des barrières aux frontières avec l'Union européenne n'aurait que peu d'effet stimulant sur le développement des activités exportatrices et des investissements étrangers. Dans ces conditions, les coûts de la libéralisation, qui se traduiront par l'élimination d'activités soumises à la concurrence extérieure, pourraient être supérieurs aux avantages.

A partir de 1989, les politiques de libéralisation économique interne et d'ouverture sur l'extérieur des pays d'Europe centrale et orientale ont amorcé la réémergence de ces derniers dans les échanges occidentaux[5]. Les accords d'association signés avec la Communauté européenne prévoient une ouverture d'abord asymétrique des marchés (accès au marché communautaire sans tarifs ni quota dès le 1 janvier 1998 pour les produits industriels des PECO) conduisant, avec l'accès libre aux marchés des PECO à partir de 2002, à une zone de libre-échange[6]. L'Union européenne se trouve ainsi, dans les années 90, face à une périphérie élargie, composée à l'Est et au Sud de pays dont l'orientation des échanges et les niveaux de revenus sont très comparables. Mais la décision

5. Les lignes qui suivent empruntent à Chevallier, Lemoine et Nayman (1997).

6. Les produits agricoles restent en dehors du libre-échange. C'est également le cas pour les pays méditerranéens.

d'accueillir les PECO dans l'Union va creuser les différences. Le Conseil de Copenhague de 1993 a en effet reconnu aux PECO la possibilité d'intégrer l'Union européenne dès qu'ils en rempliront les conditions économiques et politiques. Dans cette perspective, la Commission a élaboré un livre blanc qui détaille l'ensemble des mesures à prendre pour préparer leur entrée dans le marché unique.

Cette adhésion va se faire en plusieurs vagues. Les cinq pays (auxquels s'ajoute Chypre) qui ont commencé les négociations d'adhésion (Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovénie, Estonie) sont ceux qui sont déjà les plus proches de l'Union, à la fois économiquement et géographiquement (à l'exception de l'Estonie). Dans une logique de pré-adhésion, ces pays vont se trouver davantage contraints quant aux avancées réelles de la libéralisation et de l'harmonisation avec les règles européennes. L'adoption de l'acquis communautaire est en effet une des conditions de leur entrée dans le marché unique, même si leur adhésion à l'UE, à l'horizon envisagé de 2002-03, implique inévitablement certaines dérogations temporaires.

Le risque est que ces nouvelles frontières créent une ligne de démarcation entre une Europe occidentale ordonnée et stable et une Europe orientale instable et pauvre. Certains des candidats non retenus dans la première vague mettront du temps avant de remplir les engagements politiques et économiques qui conditionnent l'ouverture et les progrès des négociations. De plus, les coûts de la première vague d'adhésion (coûts budgétaires, administratifs, tensions liées aux réformes institutionnelles) pèseront sur la capacité de l'UE à intégrer de nouveaux membres. Enfin, le souci de ménager les équilibres internes à l'Union poussera à étaler dans le temps l'entrée des autres candidats[7]. Il reste néanmoins que les pays « exclus » plus ou moins durablement de l'UE auront plus de liberté pour pratiquer des politiques de change favorables à leur compétitivité à court terme. Ils pourront d'autant mieux tirer parti de leurs avantages comparatifs dans les industries de main-d'œuvre et de leur proximité avec l'Union que les « élus » connaîtront, avec le soutien des fonds européens, un processus de convergence avec les pays membres et développeront de nouvelles spécialisations moins tributaires des complémentarités de type Nord-Sud.

3. Spécialisation, croissance et rattrapage

C'est en favorisant l'évolution des schémas de spécialisation que l'intégration régionale peut avoir un impact positif sur la croissance des pays du Sud. L'ouverture régionale préférentielle peut, certes, produire des effets directs inférieurs à ceux qui pourraient être obtenus d'une ouverture multilatérale. Les bénéfices d'un accès libre et à moindre coût aux produits importés peuvent en effet être réduits par le détournement de commerce qui favorise le partenaire régional au détriment des fournisseurs extra-régionaux dont les produits, éventuellement plus compétitifs, demeurent taxés aux frontières. Mais il est désormais admis que les effets indirects de l'ouverture, via l'augmentation de la productivité, sont certainement plus importants que les effets directs et qu'ils peuvent être renforcés dans le cadre d'une intégration régionale. En garantissant l'accès au marché régional, en favorisant les apports de financements extérieurs publics ou privés et les transferts de technologie, en encourageant les réformes internes et en renforçant la crédibilité, le processus régional peut améliorer la réponse au choc de la concurrence produit par l'ouverture et faciliter les réallocations sectorielles de facteurs.

Avec les progrès de l'industrialisation des pays moins développés, les échanges Nord-Sud, traditionnellement intersectoriels, deviennent plus intra-branches. Ceci s'observe dans les quatre cas retenus ici, mais à des degrés divers (tableau 4). Les échanges euro-méditerranéens restent globalement marqués par les complémentarités traditionnelles et, au cours des dix dernières années, la structure sectorielle des produits manufacturés échangés de part et d'autre s'est peu rapprochée.

7. République slovaque, Lettonie, Lituanie, Roumanie, Bulgarie.

La nature particulière des échanges euro-méditerranéens apparaît également si l'on compare les structures sectorielles des échanges des zones Sud avec leurs différents partenaires (graphique 3). Les exportations de la plupart des zones Sud ont une structure sectorielle de moins en moins caractérisée par la nature particulière de la division régionale du travail : ces exportations sont de plus en plus similaires à la fois aux exportations de ces zones vers le reste du monde et aux importations de leur partenaire régional en provenance du reste du monde. Les exportations du Maghreb vers l'Union européenne apparaissent, de ce point de vue, très particulières. Leur structure sectorielle ne se rapproche ni de « l'offre » maghrébine vers le reste du monde, ni de la « demande » européenne adressée aux autres exportateurs. Le régime préférentiel non réciproque dont ont bénéficié les pays maghrébins sur leur marché européen traditionnel n'a pas favorisé l'évolution de leurs structures d'exportation dans le sens d'une meilleure adaptation à la demande européenne[8]. A condition qu'elle débouche sur une intégration régionale dépassant le simple libre-échange, l'association euro-méditerranéenne pourrait orienter l'activité des pays méditerranéens vers des productions à plus forte valeur ajoutée et stimuler leur croissance.

Sur les quarante dernières années, les pays du Sud n'ont pas, en moyenne et à l'exception des pays d'Asie, réduit l'écart relatif de revenu qui les séparent de leurs voisins du Nord (graphique 4). Le revenu moyen par tête des pays méditerranéens se maintient à environ 30 % de celui de l'Union européenne, les différences de croissance démographique compensant celles des croissances économiques (annexe 7). Au début de la transition, les PECO ont subi un recul de leur niveau de vie qui a creusé l'écart avec l'Europe de l'Ouest et les a rapprochés des pays méditerranéens. A partir de 1992 cependant, un mouvement de rattrapage s'amorce : la croissance du PIB par habitant des PECO est, en moyenne, supérieure à celle de l'UE. Du côté américain, les évolutions sont très contrastées. La crise de la dette a inversé le processus de rattrapage mexicain des années 70. L'amélioration du début des années 90 a été à son tour interrompue par la crise financière au milieu de la décennie. En Asie, les pays du Nord, en phase de rattrapage vis-à-vis des pays industrialisés, ont connu, au cours des années 60, une croissance particulièrement vive et les écarts entre Nord et Sud se sont creusés. Depuis le début des années 80, les pays du Sud se sont engagés à leur tour dans une dynamique de croissance forte qui leur a permis de réduire l'écart qui les sépare des pays du Nord. Si la zone Asie est caractérisée par les écarts de revenus entre Nord et Sud les plus marqués, elle est aussi la seule zone où une convergence des niveaux de vie s'observe depuis maintenant près de deux décennies.

L'insertion d'un pays en développement dans une zone régionale est de nature à favoriser son rattrapage économique. En Asie, cette intégration régionale a résulté des stratégies nationales de développement et du dynamisme des flux privés de marchandises et de capitaux. Elle a favorisé le rattrapage économique des pays moins développés. La crise actuelle met cependant en évidence les fragilités provenant d'une coopération régionale insuffisante, particulièrement dans les domaines financier et monétaire. Dans les autres régions, l'intensité des relations économiques n'a pas suffi à assurer le rattrapage. Les processus institutionnels à l'œuvre aujourd'hui procèdent d'une décision politique : l'un de leurs objectifs est de s'appuyer sur la dynamique de l'intégration régionale pour favoriser le rapprochement des niveaux de revenus. En Europe, la convergence de l'Espagne et du Portugal vers les niveaux de vie de leurs partenaires offre la meilleure illustration des effets positifs de l'intégration.

Cette expérience, et sur certains points, le contre-exemple de la Grèce, permettent de dégager trois types d'enseignements. L'intégration institutionnelle des pays en retard de développement ne

---

8. La nature des échanges détermine la nature de la concurrence entre les partenaires et les effets de cette concurrence sur l'emploi. La concentration des exportations maghrébines sur un petit nombre de branches explique peut-être que les accords euro-méditerranéens, au terme desquels les pays méditerranéens doivent adopter les règles de concurrence européennes, aient tout de même maintenu à l'encontre de ces pays la possibilité de mettre en place des mesures anti-dumping.

peut avoir d'effet positif sur leur croissance que si elle s'accompagne de financements suffisants pour accroître leur capital humain et physique. Le dispositif régional joue un rôle à cet égard, soit directement par les transferts financiers opérés des partenaires les plus riches vers les plus pauvres, soit en favorisant les apports de capitaux privés vers ces derniers. Les capitaux viendront d'autant plus s'investir dans ces pays que leur intégration régionale paraîtra solide. De ce point de vue, par exemple, la perspective d'adhésion des PECO à l'Union européenne crée un effet d'annonce qui place ces pays dans une situation nettement plus favorable que les pays méditerranéens. Le deuxième enseignement est que l'ouverture commerciale et l'apport de capitaux ne suffisent pas à modifier la trajectoire de croissance. Cet enseignement vaut particulièrement pour les pays qui, en adhérant à un processus régional, s'engagent à poursuivre une libéralisation jusqu'ici limitée. L'intégration régionale ne peut produire des effets dynamiques que si les réformes qui doivent accompagner l'ouverture sont politiquement et socialement acceptées. On pense ici aux interrogations qui subsistent à ce sujet sur l'adhésion réelle de certains pays méditerranéens au processus d'ouverture. Enfin, l'analyse du processus de rattrapage espagnol a particulièrement illustré la difficulté pour l'industrie de concilier productivité et emploi : le rattrapage de productivité va spontanément à l'encontre de celui du taux d'emploi (Fayolle, 1996). Dans les pays où, comme on l'a vu, la population active va continuer de progresser à un rythme élevé, les problèmes d'emploi risquent d'être durables. C'est pourquoi il ne faut pas attendre du rapprochement des niveaux de vie au sein d'un espace régional une résolution des questions de migrations.

BIBLIOGRAPHIE

AKAMATSU, K. (1961)
« A theory of unbalanced growth in the World economy », *Volkswirtschaft Archives*, n° 86-2, (première publication en japonais : 1937).

BANQUE MONDIALE (1997)
Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington, D.C.

BÉNASSY-QUÉRÉ A. (1995)
« Ni change fixe, ni change flexible », *La Lettre du CEPII*, n° 133.

BENSIDOUN, I. et CHEVALLIER, A. (1996)
Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture, Economica, Paris.

CHAPONNIÈRE, J-R. et DOURILLE-FEER, E. (1998)
« Le poids de l'économie dans les rapports de puissance en Asie orientale », document.

CHEVALLIER, A., LEMOINE, F. et NAYMAN, L. (1997)
« L'Union européenne et ses voisins de l'Est et du Sud », *La lettre du CEPII*, n° 162, novembre.

CONTAMIN, R. et LACU, C. (1998)
« Origines et dynamiques de la crise asiatique », *L'année de la régulation*, La Découverte, Paris.

DE MELO, J. et PANAGARIYA, A. (dir. pub.) (1993)
New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.

DUVAL, G. (1998)
L'entreprise efficace, à l'heure de Swatch et Mc Donald's : la seconde vie du taylorisme, Syros, Paris.

FAYOLLE, J. (1996)
« Rattrapage, convergence, intégration : quelques enseignements à partir du cas espagnol », in J. Le Cacheux (dir. pub.), *Europe, la nouvelle vague. Perspectives économiques de l'élargissement*, Presses des Sciences politiques, Paris.

FREUDENBERG, M. et LEMOINE, F. (1998)
« Les dix pays candidats et l'Union européenne : l'intégration en marche », *La Lettre du CEPII*, n° 169, juin.

FREUDENBERG, M., GAULIER, G. et ÜNAL-KESENCI, D. (1998)
« La régionalisation du commerce international », *Economie internationale*, n° 74, 2e trimestre, pp. 15-41.

GALAL, A. et HOEKMAN, B. (1997)
Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements, CEPR-ECES, Londres, Le Caire.

GOULD, D.M. (1998)
« Has NAFTA changed North American Trade ? », *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, 1er trimestre, pp. 12-23.

HOEKMAN, B. et DJANKOV, S. (1995)
« Catching up with Eastern Europe ? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative », CEPR Discussion Paper Series, n° 1300, novembre, p. 40.

KRUGMAN, P. (1991)
Geography and Trade, Gaston Eyskens Lecture Series, MIT Press, Cambridge, Mass. et Londres : Louvain University Press, Louvain, Belgique, pp. xi, 142.

OMAN, C. (1993)
Globalisation et régionalisation, Centre de Développement, OCDE, Paris.

OMAN, C. (1997)
« The policy challenges of globalisation and regionalisation », *Migration, Free trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, OCDE, Paris.

VELTZ, P. (1997)
« Une organisation géoéconomique à niveaux multiples », *Politique étrangère*, numéro d'été.

Tableau 1. **Indicateurs d'intensité relative des échanges[1], 1996**

Produits manufacturés

	Union européenne	Maghreb	Autres pays méditerra-néens	PECO	ALENA Nord	ALENA Sud	Asie Nord	Asie Sud	Chine
Union europ.		**2.6**	**1.9**	**2.5**	0.7	0.3	0.7	0.6	0.5
Maghreb	**3.6**		0.7	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Autres pays médit.	**2.0**	**2.3**		**1.3**	0.7	0.1	0.3	0.4	0.2
PECO	**3.0**	0.7	**1.2**		0.2	0.0	0.1	0.1	0.1
ALENA Nord	0.9	0.2	0.8	0.1		**4.1**	1.2	0.9	0.7
ALENA Sud	0.1	0.0	0.0	0.0	**3.7**		0.1	0.1	0.0
Asie Nord	0.7	0.1	0.4	0.1	1.3	0.3		**2.1**	**2.1**
Asie Sud	0.6	0.2	0.5	0.4	1.0	0.3	**2.1**		**1.8**
Chine	0.9	0.3	0.3	0.3	1.4	0.2	**1.8**	0.8	

1. Voir annexe 2.

Source : Calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Tableau 2. **Structure géographique des échanges, 1996**

Part du Nord dans le commerce du Sud (en %)

	ALENA Sud	Maghreb	Autres pays médit.	PECO	Asie Sud
Exportations	87.3	79.3	44.7	60.4	24.0
Importations	75.0	79.8	56.5	69.5	38.6

Part du Sud dans le commerce du Nord (en %)

	ALENA Nord	Union européenne			Asie Nord
		Maghreb	Autres pays médit.	PECO	
Exportations	7.6	0.8	2.4	3.7	28.8
Importations	8.3	0.5	1.0	2.8	29.8

Source : Calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Tableau 3. **Monnaie d'ancrage**

	1990-96	1997-98/06
Canada	dollar	dollar
Mexique	dollar	dollar
Israël	aucun	dollar
Jordanie	aucun	dollar
Liban	aucun	dollar
Syrie	aucun	dollar
Égypte	dollar	dollar
Algérie	aucun	dollar
Turquie	dollar	aucun
Maroc	**SME**	**SME**
Malte	**SME**	**SME**
Chypre	**SME**	**SME**
Tunisie	**SME**	**SME**
Bulgarie[1]	aucun	**SME**
Rép. tchèque[1]	**SME**	**SME**
Rép. slovaque[1]	**SME**	**SME**
Hongrie	aucun	**SME**
Pologne	aucun	**SME**
Roumanie	aucun	aucun
Hong Kong (Chine)	dollar	dollar
Indonésie	dollar	aucun
Corée	dollar	aucun
Malaisie	dollar	aucun
Philippines	dollar	aucun
Singapour	dollar	aucun
Thaïlande	dollar	aucun
Chine	aucun	dollar

Note : Pour les pays en caractères gras, les calculs ont été réalisés sur des périodes différentes de celles annoncées. Ces pays ont en effet connu, au cours de la période, des crises de taux de change qui les ont conduits à effectuer de fortes corrections. Pour le Mexique, les deux périodes sont octobre 1990-94 et juin 1995-98 ; pour la Turquie, décembre 1990-93 et avril 1994/juin 1998 ; pour la Bulgarie, la dernière période est juillet 1997/juin 1998 ; et pour l'Égypte, le calcul est réalisé sur février 1991/juin 1998.
1. La première période débute en février 1990 pour la Bulgarie et janvier 1993 pour la République tchèque et la République slovaque.
Source : Calculs des auteurs à partir de FMI, International Finance Statistics.

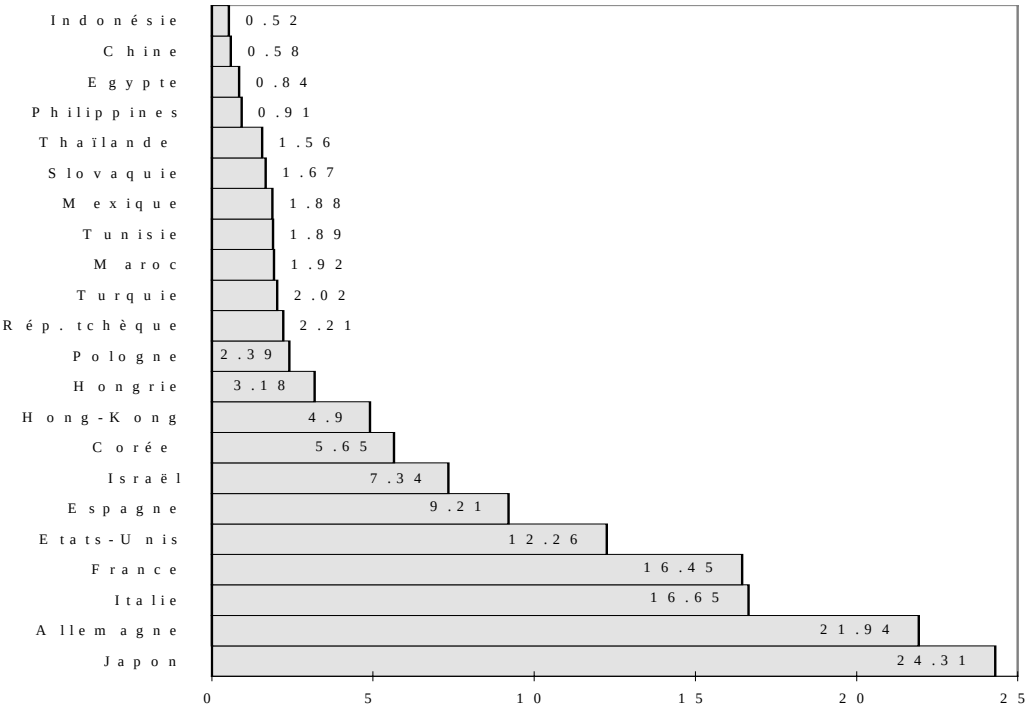
Tableau 4. **Degré d'échanges intra-branches, 1985 et 1996**

	Tous produits		**Produits manufacturés**	
	1985	1996	1985	1996
ALENA Nord-Sud	0.48	0.60	0.64	0.65
UE-Méditerranée	0.24	0.36	0.42	0.47
UE-PECO	0.48	0.65	0.58	0.66
Asie Nord-Sud	0.28	0.51	0.49	0.60

Note : Le degré d'échanges intra-branches a été calculé par le biais du coefficient d'Aquino. Ce coefficient est de zéro si les échanges sont uniquement inter-branches et de un si les échanges sont uniquement intra-branches. Pour plus de détails sur la définition de l'indicateur, se référer à l'annexe 5.
Source : Calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Graphique 1. **Coût salarial horaire dans l'industrie textile, 1996**

Dollars

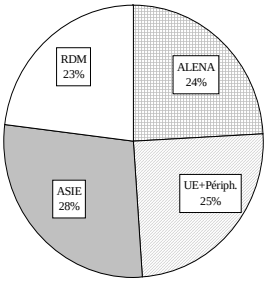


Note : Salaire direct et charges sociales au taux de change de mai 1996.

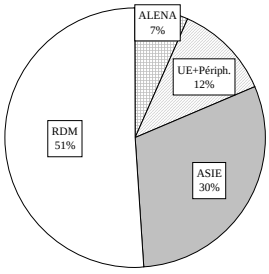
Source : Werner International.

Graphique 2. **Parts des différentes régions dans le PIB et la population mondiale, 1997**

PIB en parité de pouvoir d'achat



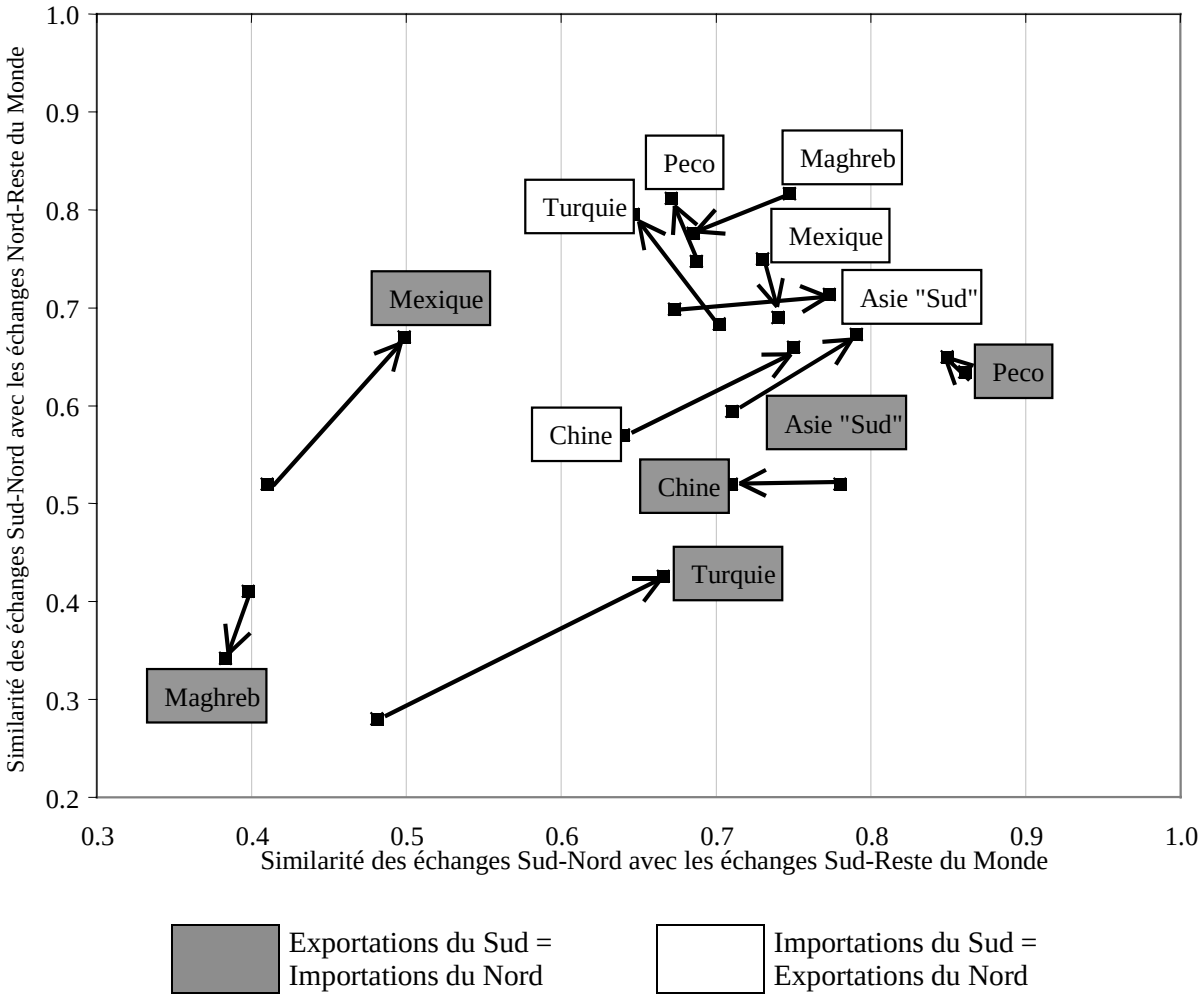
Population



Rdm : Reste du monde.
Source : Calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Graphique 3. **Échanges régionaux Nord-Sud : similarité avec les extra-régionaux, 1980 et 1996**

Produits manufacturés

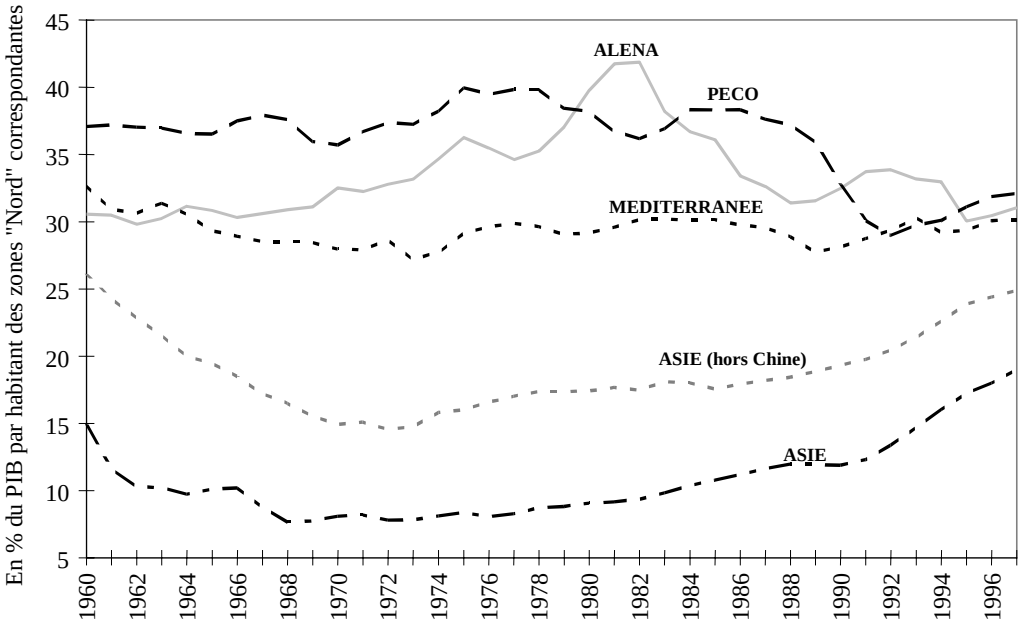


Note : La flèche va du point 1980 au point 1996. Ici, l'agrégat Asie «Sud» ne comprend pas la Chine. Voir annexe 6 pour une définition de l'indicateur.

Source : Calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Graphique 4. **PIB par habitant des zones «Sud», 1960-1997**

En parité de pouvoir d'achat



Source : Calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Annexe 1. **Liste des pays dans chaque ensemble régional**

	ALENA	UNION EUROPÉENNE-PÉRIPHÉRIE		ASIE
Nord	Canada Etats-Unis	**Union européenne des 15**		Japon Hong Kong (Chine) Singapour
Sud	Mexique	**Méditerranée** ***Maghreb*** Algérie Maroc Tunisie ***Autres pays médit.*** Chypre Égypte Israël Jordanie Liban Malte Syrie Turquie	**PECO** Bulgarie Hongrie Pologne Roumanie Rép. slovaque Rép. tchèque	Chine Corée Indonésie Malaisie Philippines Thaïlande

Annexe 2. **Indicateurs d'intensité relative**

Ces indicateurs[9] sont calculés pour comparer la place qu'occupe un pays dans le commerce d'un pays partenaire relativement à la place qu'il occupe dans le commerce mondial (*W*).

Il s'écrit pour les exportations (*X*) de *i* vers *j* (soit les importations de *j* en provenance de *i*) :

$$\frac{Xij}{Xi.} \Big/ \frac{Mj.}{W}$$

et pour les importations (*M*) de *i* en provenance de *j* (soit les exportations de *j* vers *i*) :

$$\frac{Mij}{Mi.} \Big/ \frac{Xj.}{W}$$

Les indicateurs valent 1 lorsque les flux bilatéraux sont strictement proportionnels au poids des deux partenaires dans le commerce mondial. Un indicateur égal à 2 signifie que le flux d'échanges est deux fois plus intense que ne le justifient les seuls poids des partenaires dans le commerce mondial.

9. Pour une présentation plus complète, voir Freudenberg, Gaulier et Ünal-Kesenci (1998), « La régionalisation du commerce international : une évaluation par les intensités relatives bilatérales », document de travail CEPII, n° 98-05.

Annexe 3. **Population active**

Répartition sectorielle, 1990 (en %)

	Agriculture	Industrie	*Ind. Manuf*	Services
États-Unis	2.8	26.0	*17.7*	71.2
Canada	3.4	25.2	*16.2*	71.5
Mexique	27.8	23.7	*15.9*	48.5
Europe septentrionale	4.8	30.0	*20.8*	65.1
Europe méridionale	14.4	32.5	*22.9*	53.1
Europe occidentale	4.7	33.6	*25.8*	61.8
Europe orientale	17.5	40.9	*27.5*	41.6
Afrique du Nord	42.9	21.8	*12.2*	35.3
Turquie	53.4	18.1	*12.0*	28.3
Japon	7.3	34.2	*24.0*	58.5
Corée	18.1	35.6	*27.0*	46.5
Indonésie	55.2	13.6	*10.4*	31.2
Malaisie	27.3	23.1	*16.4*	49.5
Philippines	45.8	15.3	*10.2*	38.9
Thaïlande	64.1	14.0	*10.1*	22.0
Chine	72.2	15.1	*11.2*	12.7

Projections à l'horizon 2010

	2000	Variation 2000-2010	
	millions	*millions*	*croissance annuelle (%)*
États-Unis	143	11.5	0.77
Canada	16	1.0	0.60
Mexique	41	10.0	2.21
Europe septentrionale	48	-0.2	-0.05
Europe méridionale	66	-0.5	-0.08
Europe occidentale	88	0.6	0.07
Europe orientale	160*	0.8**	0.05
Afrique du Nord	66	21.8	2.90
Turquie	32	6.0	1.76
Japon	68	-1.6	-0.24
Corée	24	1.3	1.02
Indonésie	103	22.7	2.00
Malaisie	9	2.9	2.74
Philippines	32	8.5	2.42
Thaïlande	37	3.0	0.80
Chine	765	61.7	0.78

* dont Fédération de Russie = 78 millions, **dont Fédération de Russie = 0.360 million.
Source : Bureau international du travail, Population active 1950-2010, Stat Documents de travail n° 96-2.

Annexe 4. **Monnaie d'ancrage**

Le degré d'ancrage nominal est mesuré par l'*écart-type des variations mensuelles* du logarithme du taux de change. Cette volatilité, calculée par rapport à chaque devise de référence *i*, est notée σ_i. Les trois monnaies de référence sont le dollar, le yen et le deutsche mark, ce dernier représentant en fait le noyau du SME. L'étude des taux de change en variations, et non en niveaux, permet de considérer certains régimes de changes glissants comme des régimes d'ancrage nominal sur une monnaie ou un panier. On calcule la volatilité relative du taux de change par rapport à la monnaie *i* en rapportant la volatilité relative σ_i à la volatilité totale par rapport aux trois devises :

$$\lambda_i = \frac{\sigma_i}{\left(\sigma_{\$} + \sigma_y + \sigma_{DM}\right)}$$

La monnaie considérée est supposée appartenir à la zone d'ancrage *i* (dollar, mark ou yen) si λ_i est inférieur à 0.25. Si aucun λ_i n'est inférieur à 0.25, on conclut à l'absence d'ancrage nominal dans l'une des trois devises spécifiées (ce qui n'exclut pas un ancrage dans un panier de monnaies).

Source : Bénassy-Quéré (1995), «Ni change fixe, ni change flexible», *La Lettre du CEPII*, n° 133, mars.

Annexe 5. **Coefficient d'Aquino**

C'est un indicateur de similarité des structures par produits des échanges bilatéraux de deux pays. Il s'écrit :

$$1 - 0.5 * \sum_k \left(\left| \frac{X^k_{i,j}}{X^{\bullet}_{i,j}} - \frac{X^k_{j,i}}{X^{\bullet}_{j,i}} \right| \right),$$

k étant le produit, *i* et *j* les pays et $\bullet$ l'ensemble des pays ou des produits.

L'indicateur est compris entre 0 et 1. Une valeur de 0.48 signifie que les structures par produits des échanges bilatéraux se recouvrent à 48%. La valeur de l'indicateur est sensible au degré de détail de la nomenclature retenue. Il est calculé ici à partir de la nomenclature CHELEM qui comprend 71 catégories de produits.

Annexe 6. **Similarité des échanges régionaux avec les échanges extra-régionaux**

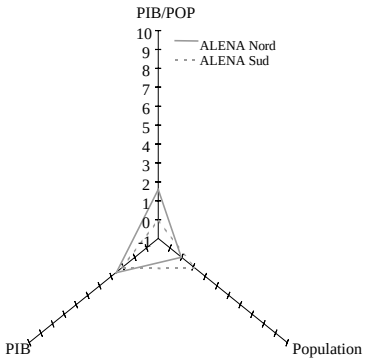
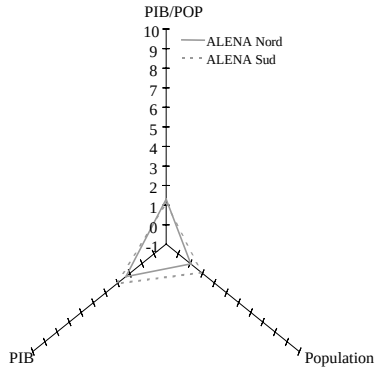
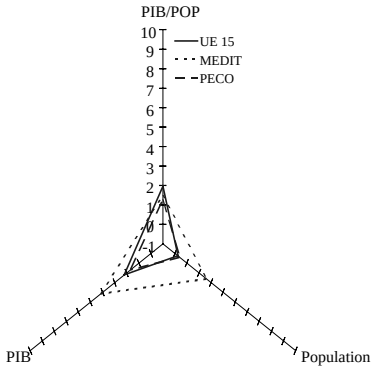
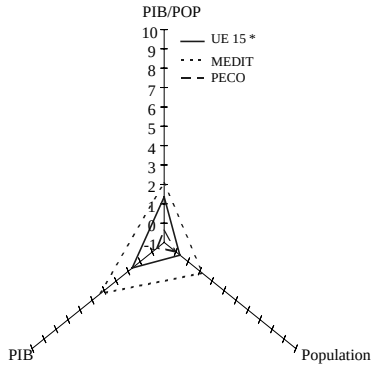
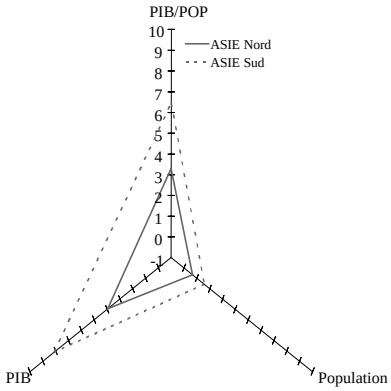
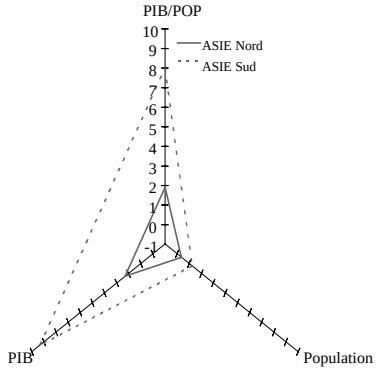
Chaque point sur le graphique 3 a pour coordonnées :

	Exportations du Sud=Importations du Nord :	Importations du Sud=Exportations du Nord :
en abscisse :	$SIM_i = 1 - 0.5 * \sum_k \left(\left\| \frac{X^k_{i,j}}{X^\bullet_{i,j}} - \frac{X^k_{i,(\bullet - j)}}{X^\bullet_{i,(\bullet - j)}} \right\| \right)$	$SIM_i = 1 - 0.5 * \sum_k \left(\left\| \frac{M^k_{i,j}}{M^\bullet_{i,j}} - \frac{M^k_{i,(\bullet - j)}}{M^\bullet_{i,(\bullet - j)}} \right\| \right)$
en ordonnée :	$SIM_j = 1 - 0.5 * \sum_k \left(\left\| \frac{M^k_{j,i}}{M^\bullet_{j,i}} - \frac{M^k_{j,(\bullet - i)}}{M^\bullet_{i,(\bullet - i)}} \right\| \right)$	$SIM_j = 1 - 0.5 * \sum_k \left(\left\| \frac{X^k_{j,i}}{X^\bullet_{j,i}} - \frac{X^k_{j,(\bullet - i)}}{X^\bullet_{i,(\bullet - i)}} \right\| \right)$

Avec *i* la zone ou le pays du Sud, *j* la zone Nord correspondante, *k* le produit et $\bullet$ l'ensemble des pays ou des produits. On notera que le flux régional est le même en abscisse et en ordonnée:

$$\left(\frac{X^k_{i,j}}{X^\bullet_{i,j}} = \frac{M^k_{j,i}}{M^\bullet_{j,i}} \text{ et } \frac{M^k_{i,j}}{M^\bullet_{i,j}} = \frac{X^k_{j,i}}{X^\bullet_{j,i}} \right).$$

Annexe 7. **Croissance du PIB et de la population (en pourcentage)**

1980-1989	1990-1997
	
	
	

* Pour l'Union européenne, les taux de croissance sont calculés sur la période 1992-97, après la réunification allemande.

Source : calculs des auteurs à partir de CEPII, base de données CHELEM.

Commentaires sur le texte de *Isabelle Bensidoun* et *Agnès Chevallier*

par
Yasushi Iguchi
Université Kwansei-Gakuin, Japon

Les auteurs semblent avoir réussi dans une certaine mesure à représenter de manière quantitative les caractéristiques de grands groupes d'intégration régionale, surtout celles des relations Nord-Sud. Toutefois, les indicateurs adoptés dans le document ne suffisent pas nécessairement pour faire des comparaisons interrégionales significatives et servir de base à des débats sur le développement régional et les migrations internationales.

Outre l'indice intrasectoriel, la convergence avec le commerce extra-régional et le PIB par habitant relatif des zones du « Sud », il faudrait ajouter d'autres indicateurs portant par exemple sur les investissements directs étrangers, l'emploi et la main-d'œuvre, ainsi que la mobilité de la main-d'œuvre. Cet argument s'explique par le fait que l'intégration régionale est en réalité plus compliquée que ne le laissent entendre les définitions principalement axées sur la théorie standard de l'échange international et sur les théories économiques traditionnelles.

L'interprétation des indicateurs aurait dû être plus prudente. Par exemple, même lorsque l'on parle d'intensité croissante des échanges dans une région, il existe des secteurs industriels, comme celui de l'informatique, dont l'implantation vise le marché mondial plutôt que les marchés régionaux. Les indicateurs révélant une réduction des écarts de revenus entre les pays d'Asie de l'Est qui appartiennent au « Nord » et ceux qui appartiennent au « Sud » sont trompeurs du fait que, au cours de la dernière décennie, l'écart de revenu entre les moyennes locales la plus haute et la plus basse s'est creusé dans des pays comme la Thaïlande, les Philippines et la Chine. On pourrait conclure à une augmentation des pressions migratoires, conclusion différente de celle que l'on tirerait de la réduction des écarts de revenu au sein de la région.

Enfin, s'il est normal que le document ait un caractère technique, il n'en reste pas moins que les auteurs auraient pu souligner la nécessité d'approches plus stratégiques lorsqu'on procède à des comparaisons interrégionales en Amérique du Nord et en Europe, mais aussi en Asie.

PEUT-ON PARLER D'UNE MONDIALISATION DES MIGRATIONS INTERNATIONALES ?

par
Georges Tapinos
Institut d'Études politiques (IEP) et Institut national d'Études démographiques (INED)
et
Daniel Delaunay
Institut français de Recherche en Coopération pour le Développement (ORSTOM)

1. Introduction

Les statistiques sur les flux migratoires disponibles au cours des trois dernières décennies (1965-95) permettent-elles d'affirmer qu'il y a eu une mondialisation de la migration internationale ? Quelle est la place de la migration internationale dans la mondialisation économique ?

Généralement, les économistes décrivent le processus de mondialisation par une croissance des échanges extérieurs supérieure à celle des produits nationaux, une très forte augmentation des mouvements de capitaux (flux croisés d'investissements directs, flux de capitaux à court terme), l'internationalisation des processus de production et, en définitive, l'intégration économique entre les États d'une même région. L'accentuation de ce qui caractérise traditionnellement les échanges entre nations est désormais interprétée comme un changement de nature du système économique international. Mais le fait vraiment nouveau, au-delà des changements quantitatifs, c'est la transformation de la structure des échanges et des systèmes productifs. Krugman (1995) relève quatre caractères décisifs : le commerce inter-branche, la dispersion du processus productif en plusieurs lieux, l'émergence d'économies très fortement orientées vers l'échange international, l'augmentation en valeur absolue et relative des exportations en provenance des nouveaux pays industrialisés à faible salaire. De son côté, Kébadjian (1998) introduit une distinction essentielle entre l'internationalisation et la mondialisation, la première est définie par un processus de consolidation des espaces nationaux associé à une intensification des échanges internationaux, la seconde se caractérise par un processus de décomposition de l'espace national accompagné d'une intégration internationale accrue des systèmes productifs.

Qu'en est-il des migrations internationales ? La première difficulté est de définir, de mesurer et de caractériser ce qu'il faut entendre par globalisation ou mondialisation de la migration. En première approximation, peuvent être retenus l'accroissement des immigrants, c'est-à-dire l'effectif absolu et relatif des personnes nées à l'étranger, et l'apparition de nouveaux flux qui signalent une diversification des destinations pour les pays émetteurs et des pays d'origine pour les pays récepteurs. Mais on peut concevoir pour les migrations, comme pour les échanges de biens et services et les mouvements de capitaux, que la mondialisation se définisse davantage par les transformations structurelles du processus que par la simple augmentation des flux. On retiendra alors quatre indicateurs structurels nouveaux : *i*) le fait que des pays soient à la fois terres d'émigration et d'immigration, *ii*) l'existence d'une migration temporaire de main-d'œuvre qui se traduit par une double localisation des ménages, *iii*) la part prépondérante de quelques pays dans le système

migratoire mondial et *iv*) l'accroissement de l'incitation à émigrer dans les nouveaux pays en transition économique. En revanche, à l'encontre des politiques instaurées en faveur des échanges et des flux de capitaux, l'emprise nationale sur les mouvements migratoires s'est renforcée[1]. Une fois précisés le contour et les limites de l'exercice statistique (section 2), l'analyse des données disponibles montre qu'il n'y a pas eu sur l'ensemble de la période considérée une tendance à la mondialisation des mouvements migratoires (section 3).

La seconde difficulté est de relier les évolutions migratoires à la mondialisation économique (section 4). A cet effet, on s'interroge d'abord sur le point de savoir si cette déconnexion des migrations et de la mondialisation est imputable à des facteurs transitoires, du fait de la courte durée de l'observation. Puis on examine les liens structurels entre les deux phénomènes. Envisagée du point de vue de la migration, la globalisation/mondialisation signifie deux choses, dans une certaine mesure opposées. Elle peut apparaître comme la nécessaire complémentarité des mouvements de personnes et des flux de capitaux et de biens, ou à l'inverse comme une alternative aux déplacements internationaux de travailleurs. La mondialisation se manifesterait dans le premier cas par un accroissement et une diversification des flux migratoires ; elle se traduirait dans le second, par une substitution des mouvements de produits et de capitaux, le libre-échange ayant pour conséquence une atténuation des raisons justifiant le déplacement régional ou international des hommes.

2. Définitions et mesures

L'examen des tendances de la migration internationale à l'échelle de la planète se heurte à un ensemble de difficultés statistiques et méthodologiques : quelle définition retenir du phénomène et quelle est la portée des statistiques disponibles ?

a) Définition de la migration internationale

La première difficulté est d'identifier la variable « migrations internationales », c'est-à-dire d'isoler une catégorie spécifique de déplacements parmi de nombreuses formes de mobilité. Une définition de la migration internationale s'appuie sur deux types de critères : descriptifs et analytiques.

Un migrant international se définit comme une personne qui franchit une frontière, change de lieu de résidence et possède la nationalité étrangère à l'entrée dans le pays d'immigration. L'addition de ces trois critères s'impose ; pour autant, il est des cas de figure où ces distinctions ne sont pas tranchées. Ainsi les frontières politiques peuvent séparer des groupes nationaux ou ethniques homogènes, le cas est fréquent en Amérique centrale ou en Afrique. L'analyse des migrations internationales ne peut alors être dissociée de celle des mobilités internes. Le changement de résidence, quant à lui, ne s'applique pas à la migration de travail à court terme qui se caractérise par la double localisation du ménage. Or, elle concerne une part importante de la migration internationale en Europe occidentale, les travailleurs mexicains aux États-Unis, ou encore la migration de travail dans les États du Golfe. La prise en compte de la double qualité d'immigrant et d'étranger est essentielle à l'analyse du processus de décision d'émigrer et de l'impact socio-économique de la migration ; elle s'impose également pour analyser la place de la migration dans la mondialisation. L'immigrant international est généralement un étranger à l'arrivée dans le pays d'accueil, mais les exceptions se rencontrent fréquemment : les rapatriés d'Algérie en France, les *Aussiedler* en Allemagne, les Grecs du Pont en Grèce sont des immigrants mais pas des étrangers. Et tous les étrangers ne sont pas des

1. Fait exception, dans une certaine mesure, l'Union européenne qui autorise la libre circulation intra-communautaire — des seuls ressortissants communautaires — elle est appelée à s'accroître avec la mise en place de la monnaie unique.

immigrants : ainsi en est-il des enfants d'immigrants qui naissent dans le pays d'immigration en conservant leur nationalité d'origine. A l'inverse, il faut distinguer les immigrants ayant acquis la nationalité du pays d'accueil, par naturalisation ou mariage.

L'importance de la distinction entre le critère juridique de la nationalité (nationaux/étrangers) et le critère démographique du migrant (né à l'étranger/né dans le pays) dépend du régime migratoire. En simplifiant, on peut en opposer deux. L'un caractérise les pays qui ont une politique explicite d'immigration, souvent des pays d'établissement comme les États-Unis, le Canada et l'Australie qui acceptent et souvent encouragent l'accueil et l'installation des étrangers sur leur territoire. Dans ces pays, la distinction s'établit entre les « nés à l'étranger » (*foreign born)* et les « nés dans le pays » (*native born*). A l'opposé on trouve les pays d'immigration de main-d'œuvre, ainsi les pays européens qui ont généralement considéré l'immigration comme un phénomène temporaire, même si beaucoup d'immigrants finissent par s'établir. Dans ces pays, on distingue les étrangers des nationaux. Ces distinctions se reflètent dans les statistiques migratoires.

On retiendra trois critères analytiques : les déterminants, la distance et la durée du séjour. Il est d'usage de distinguer migrations économiques et migrations politiques. Il est des cas où la distinction est parfaitement claire, d'autres où la ligne de partage entre l'élément politique et l'élément économique est très sensible aux contextes institutionnels et politiques. La qualité de réfugié est définie par le pays d'immigration ; ainsi les États-Unis ont longtemps reconnu la qualité de réfugié aux Cubains et l'ont refusée aux Haïtiens. De même lorsqu'existent des restrictions à l'entrée de travailleurs, les candidats à l'émigration n'ont d'autre choix que d'introduire une demande d'asile. C'est ce qui s'est passé en Europe depuis la fermeture officielle des frontières en 1973-74. La distinction entre les migrants économiques et les migrants politiques ne recouvre que partiellement l'opposition entre migration libre et migration forcée. La distance est également introduite dans la classification des migrations ; encore faut-il savoir de quel type de distance il s'agit. La distance physique que retenaient les premières modélisations doit être « corrigée » par la prise en compte des moyens et des coûts de transport, voire l'éloignement culturel ou ethnique. Le troisième critère, celui de la durée de séjour ou d'absence, durée effective ou anticipée est essentielle pour l'analyse de la migration ; malheureusement les informations nécessaires font généralement défaut.

b) La mesure de la migration internationale

La mise en présence des pays de départ et d'arrivée devrait permettre de disposer d'un cadre comptable en partie double. C'est loin d'être le cas : la matrice origines/destinations des migrations internationales est très incomplète, ce qui limite considérablement l'établissement d'un diagnostic sur la mondialisation migratoire. Il faut ajouter que, selon les modalités d'enregistrement, la mesure porte sur les flux ou les stocks, les migrants ou les migrations, la migration brute ou la migration nette, ce qui restreint encore les possibilités de comparaison (voir tableau 1).

La statistique des stocks d'immigrants et d'étrangers

La mesure la plus complète et homogène de la migration internationale, durant les trente dernières années, pour l'ensemble du monde, est donnée par le dénombrement des immigrants et/ou des étrangers par les recensements ou les registres de population. Ces statistiques sont rassemblées dans la base de données établie par la Division de la Population, elle fournit des estimations pour des dates identiques (le milieu[2] des intervalles censitaires les plus courants). Il faut cependant savoir que pour certains pays, les interpolations ou extrapolations ne reposent que sur une ou deux mesures,

2. 1er janvier de 1965, 1975, 1985 et 1990.

parfois non consécutives ; de sorte que les estimations sont dans l'ensemble sensiblement meilleures en début de période (pour 1965 et 1975).

Plusieurs difficultés surgissent de la diversité des sources qui alimentent cette base. Trois d'entre elles ont un impact sur la perception du phénomène étudié.

- La couverture n'est pas homogène sur l'ensemble du monde : tous les pays ne disposent pas d'un même nombre de recensements, certains (29 pays) n'en ont effectué qu'un seul[3] sur la période. Plusieurs pays (et pas des moindres : la Chine et l'ex-URSS sont dans ce cas) manquent totalement de statistiques migratoires[4]. En général, l'information est plus fournie dans les pays développés, l'Amérique latine se comparant à ce groupe.

- Les pays ne retiennent pas une définition identique de la migration internationale. Dans la majorité des cas (142 pays sur 216), le lieu de naissance en décide : on dénombre des *foreign-born*, « nés à l'étranger ». Pour 19% des pays, c'est la nationalité qui est retenue produisant des statistiques *d'étrangers*. Font la différence les immigrants naturalisés, les nationaux nés à l'étranger et surtout les enfants d'étrangers nés dans le pays d'accueil et qui conservent leur nationalité d'origine.

- La présence des réfugiés pose un problème — doit-on les inclure dans l'examen de la mondialisation ? — que ne permet pas de résoudre leur enregistrement différent selon les régions. Les étrangers qui bénéficient d'un droit d'asile sont implicitement comptés dans les recensements sans que l'on puisse les distinguer des autres immigrants[5], il est donc exclu de les écarter. En revanche, il ne semble pas que les réfugiés regroupés dans les camps, en Afrique tout particulièrement, soient pris en compte. La Division de la Population a jugé préférable d'ajouter les statistiques du Haut Commissariat aux Réfugiés (UNHCR) et de l'UNWRA[6] aux estimations des pays en développement. Cette option statistique pose un dilemme : ou bien on tient compte des réfugiés aidés par le Haut Commissariat, ce qui est plus rigoureux, mais on introduit ainsi un biais dans l'interprétation de la « mondialisation » des migrations, ou on les exclut pour les seuls pays en développement. Cette dernière solution a été retenue.

La statistique des flux d'immigration

La statistique des *flux* d'étrangers à l'entrée du pays d'accueil soulève les mêmes problèmes de définition ; elle suppose de surcroît un dispositif statistique plus sophistiqué, de là sa faible couverture. Les statistiques rassemblées par le Système d'observation permanente des migrations de l'OCDE (SOPEMI) comprennent davantage de pays (14 contre 8), celles de la Division de la

---

3. Les estimations supposent alors que leur importance relative se maintient constante durant la période, sauf si des changements manifestes sont connus, au Nigeria par exemple.

4. Il s'agit pour la plupart de pays communistes de faible immigration. Dans ces situations de totale absence statistique, l'estimation résulte de l'application de la formule suivante : $F = 0.345(P)/\exp(\log 10\ P\text{-}2)$ où P est la population totale du pays et F le stock international de migrants.

5. Dans ces pays, les demandeurs d'asile qui obtiennent le statut de réfugié sont évidemment dénombrés, mais il s'agit d'une statistique de flux (les entrées annuelles dans ce statut) qui ne renseigne pas sur le nombre total de réfugiés sur un territoire.

6. United Nations Relief and Works Agency for Palestinian Refugees in the Near East.

Population des Nations Unies couvrent une durée plus longue (à partir des années 60, des années 40 pour certains d'entre eux).

L'usage des recensements apporte une relative cohérence aux statistiques de stock, ce n'est pas le cas pour l'estimation des flux d'entrée, fondée sur une multitude de sources irréconciliables : les registres de population[7], les statistiques de délivrance de permis de séjour ou de travail, les décomptes aux frontières. Cette diversité est exacerbée par les critères retenus pour distinguer les immigrants des simples visiteurs. Dans les pays d'immigration d'établissement, la statistique distingue à l'entrée les immigrants et les non immigrants. Mais la plupart des pays de l'OCDE accordent une première entrée pour une durée limitée, un permis susceptible d'être renouvelé après un séjour durable dans le pays. Ces deux systèmes s'accommodent de nombreuses exceptions : des entrées temporaires sont concédées aux travailleurs saisonniers, pour faciliter le transfert du personnel des filiales d'entreprises, en bénéficient également les demandeurs d'asile. Quand le permis de séjour temporaire est la norme, certaines catégories bénéficient d'une résidence permanente : ainsi les réfugiés admis sur quota, certaines minorités, les membres de la famille des résidents permanents. Le cas des ressortissants européens est également particulier : libres de circuler, ils ne sont enregistrés dans le fichier des permis de séjour que s'ils déposent une demande.

Des pays accordent un traitement spécifique à certains étrangers. Ceux qui se trouvent en *situation irrégulière* ne sont évidemment pas comptés, sauf au moment des procédures de régularisation mises en place par quelques pays seulement. Leur inscription immédiate et massive, à la suite de la procédure, introduit un biais dans les séries temporelles ; de même les regroupements familiaux induits peu après. Les *réfugiés et les demandeurs d'asile* donnent lieu à une comptabilisation hétérogène : dans les entrées annuelles et dès leur arrivée pour certains pays, dans d'autres à l'acceptation de la demande. Dans les statistiques de flux des pays développés, les réfugiés pourraient être décomptés à part, mais cela serait contradictoire avec ce que permettent les statistiques de stocks.

La statistique de l'émigration selon les stocks et les flux

Les statistiques d'émigration — mesure des flux de sorties ou estimations de la population expatriée — sont généralement très incomplètes pour ne pas dire inexistantes. Les pays qui disposent d'un registre de population devraient théoriquement pouvoir mesurer les sorties du territoire, mais le double enregistrement qui caractérise la mobilité interne fait défaut et de surcroît le pays de destination n'est pas connu. On doit donc s'en remettre aux données des pays d'arrivée, quand elles inscrivent la nationalité ou le lieu de naissance des immigrants. Aux réserves déjà mentionnées, s'ajoute l'imprécision sur la nationalité lorsque celle-ci est déclarée par les intéressés, ce qui est le cas lors des recensements, notamment pour les individus qui ont acquis la nationalité du pays ou pour les enfants d'immigrés qui y sont nés.

Les bases de données du SOPEMI fournissent les pays d'origine des immigrants dans certains pays de l'OCDE ou de l'Union européenne. Mais les statistiques qu'elles rassemblent ne couvrent qu'une partie des années 80, jusqu'au milieu de la présente décennie. En revanche, on connaît l'origine des immigrants aux États-Unis pour toute l'histoire de la migration internationale moderne. Nous avons pu la reconstituer depuis 1850 à partir des échantillons censitaires (Ruggles et Sobek *et al.*, 1997). Conjointement, une partie des *flux* d'émigration peuvent être retrouvés par la statistique administrative des entrées dans quelques pays d'accueil sélectionnés parmi les pays

7. Parmi les pays de l'OCDE contribuant au SOPEMI, la plupart ne disposent pas de registre de population : l'Australie, le Canada, les États-Unis et le Mexique hors de l'Europe, la France, la Grèce, l'Irlande, le Portugal, le Royaume-Uni et la Turquie.

Membres de l'OCDE, dont les États-Unis. Les procédures utilisées pour leur établissement — délivrance de visa d'immigration, de permis de travail ou de séjour — garantissent une déclaration plus sûre des nationalités ou des lieux de naissance, mais elles sont rarement exhaustives.

La nature des données disponibles limite la validation statistique de la question d'une mondialisation de la migration. Parmi les limitations importantes, citons la méconnaissance de l'ampleur de la migration clandestine et l'absence de données de stock postérieures à 1990. Il conviendra peut-être de revoir certains choix dictés par le souci de cohérence qu'imposent les comparaisons internationales : aux États-Unis, par exemple, les travailleurs temporaires sont enregistrés séparément des immigrants, ils sont donc exclus de notre analyse en dépit d'une augmentation forte et régulière sur la période considérée[8]. Une importance relative croissante des mobilités de travail pourrait être l'indicateur structurel d'un processus de mondialisation. Enfin, la présente étape de ce travail n'a pu envisager l'ensemble des systèmes migratoires et en particulier le monde arabe, l'Afrique de l'Ouest et le Pacifique faute de données comparables. Une analyse plus fine, et portant sur la longue période, n'est possible que pour les États-Unis qui disposent d'échantillons censitaires depuis 1850[9].

3. Y a-t-il mondialisation des migrations internationales ?

a) Panorama mondial de la migration internationale

Une vue d'ensemble de la migration internationale, en deux cartes (voir cartes 1 et 2), situe les statistiques migratoires analysées. La première, établie à partir des données de la Division de la population des Nations Unies (Nations Unies, 1995), représente le stock de la population étrangère ou immigrante dans le monde en 1990. Les effectifs absolus sont représentés par des carrés dont la surface est proportionnelle à la population étrangère ; les proportions relatives sont calculées par rapport à la population d'accueil *native* du pays, ce qui explique que l'on observe des proportions supérieures à 100%. Accessoirement, on y localise les pays dépourvus de statistiques fiables sur les flux migratoires, principalement les pays de l'ancien bloc communiste. Cette perspective donne à voir la forte spécialisation de quelques pays, finalement peu nombreux, qui retiennent une large majorité des migrants. La seconde exploite la statistique des *flux* mesurés à *l'entrée* de quelques pays retenus par le SOPEMI, mais ce sont les *pays d'origine* de ces flux qui sont représentés. Les proportions d'émigrants sont calculées par rapport à la population totale (autochtone et étrangère) de départ. Les effectifs absolus sont illustrés par des symboles. Nous sommes en présence d'une mesure partielle des flux d'émigration vers quelques pays développés autour de 1992 ; les pays d'émigration se situent donc à la périphérie de l'Europe, des États-Unis, du Japon et de l'Australie. Sont ignorés les mouvements internes à l'Afrique, l'Amérique latine et une bonne partie de l'Asie. Cette carte a surtout le mérite de présenter les statistiques de flux utilisées dans ce travail.

---

8. En 1994, les travailleurs temporaires sont au nombre de 185 988, avec une vigoureuse augmentation depuis 1981. Ils représentent près du quart des immigrants, mais ne sont pas censés s'établir, leur incidence sur l'augmentation des stocks serait donc moindre.

9. Une première exploitation de ces données qui situe la phase contemporaine de la mondialisation dans une perspective historique n'est pas présentée ici faute de pouvoir prendre en compte les autres pays.

b) La mobilité mondiale a-t-elle augmenté ?

L'évolution selon les stocks d'immigrants

L'effectif et la proportion d'immigrants ou d'étrangers se sont-ils accrus ? Entre 1965 et 1990, leur effectif augmente de 47 à 57 millions dans les pays en développement et passe de 30.2 millions à 54 millions dans les pays développés[10]. Cela représente une très légère diminution en pourcentage de la population totale pour les premiers (1.51% contre 1.76%) et une augmentation sensible pour les seconds (5.89% contre 3.94%) (voir tableau 2). L'Europe est devenue la région où l'effectif est le plus élevé et où l'augmentation de la proportion a été la plus forte (de 3.3% en 1965 à plus de 5% en 1990) ; l'Amérique du Nord, et bien sûr l'Australie et la Nouvelle-Zélande, restent les régions du monde qui comptent la plus forte proportion de *foreign born.* Le poids relatif des immigrants en 1990 retrouve presque exactement le niveau observé vingt-cinq ans plus tôt soit 2.28% après une baisse substantielle en 1975. Ces chiffres comprennent les réfugiés dans les pays en développement[11], un effectif qui connaît une forte croissance : un décuplement du 1.4 million de réfugiés comptés en 1965. Ces déplacements forcés présentent la caractéristique d'être instables, des mouvements de retour survenant parfois dès que le conflit qui les a provoqués s'atténue ou se résout. Si l'on considère que ces mouvements sont sans lien direct avec l'organisation économique planétaire, il devient justifié de les écarter de la comparaison. Alors, le poids relatif des migrants dans le monde marquerait un très léger recul en 1990. La baisse eut été plus nette si l'on avait pu isoler les réfugiés dans les pays développés, mais on en ignore l'importance. L'interprétation de ces tendances à la baisse doit tenir compte également de l'acquisition de la nationalité du pays d'accueil pour les pays dont l'estimation est fondée sur le critère de nationalité et de degré variable d'inclusion des immigrants clandestins dans les dénombrements. Ces deux comptabilités allant dans le sens opposé, on peut conclure à l'absence d'augmentation significative de la migration internationale, du moins celle mesurée par la variation des stocks sur l'ensemble de la période.

Cette conclusion globale ne vaut bien sûr pas pour tous les pays. Quelle est donc la géographie de ces évolutions entre 1965 et 1990 ? La carte 3 fait état des variations absolues du stock d'immigrants ou d'étrangers entre 1965 et 1990 sans les réfugiés recensés dans les pays en développement. Elle fait apparaître les principaux pôles migratoires régionaux : l'Amérique du nord, l'Australie, l'Europe occidentale, les pays pétroliers du Moyen-Orient et la Côte d'Ivoire. Si elle confirme la dominance d'un pays à l'intérieur d'un système migratoire (les États-Unis ou l'Allemagne), elle suggère également une plus grande interaction entre les pays appartenant à une même région. La seconde conclusion qu'inspire cette géographie prolonge la remarque sur la stationnarité pour l'ensemble du monde du stock d'immigrants qui s'est concentré sur les pays dont la prospérité économique de l'après-guerre, et surtout des années 70, a composé une force d'attraction importante. Les corrélations entre les variations de l'effectif des migrants internationaux et les indicateurs économiques le confirment, de même l'effet décisif de l'importance des populations immigrantes déjà installées qui incite à la venue de migrants supplémentaires. Cette inertie due à plusieurs facteurs (cf. infra) est une composante décisive de la stabilité des flux migratoires.

---

10. Sauf mention contraire les données de ce paragraphe proviennent de *l'International Migration Data Set* de la Division de la population des Nations-Unies qui donne une estimation du nombre des immigrants ou étrangers, dans chaque pays, pour le milieu des trois dernières décennies, avec une dernière actualisation en 1990.

11. Pas dans les pays développés qui les comptent dans la catégorie « demandeurs d'asile ».

L'évolution selon les flux

Cette tendance à la stationnarité, déduite de l'observation des stocks, est-elle confirmée par la statistique des flux ?

L'évolution des flux d'entrée dans quatorze pays traités par le SOPEMI montre au contraire une sensible augmentation, mais avec de fortes fluctuations (voir graphique 1). Dans les années 80, l'augmentation est d'environ 75%, après un creux en 1983 qui situe le flux d'étrangers ou d'immigrants aux trois quarts des entrées de 1980. Entre ce minimum (1983) et le maximum de la série (en 1991), le flux est multiplié par 2.7 ; mais après une baisse de même amplitude, il retrouve en 1995[12] un niveau seulement supérieur de 20% à celui de 1980. L'observation de ce sous-ensemble non représentatif (mais qui regroupe 45% des immigrants dans le monde), sur une période de seulement dix ans qui ne présente pas de tendance régulière, n'autorise aucune généralisation. Pour juger de leur singularité, le tableau 3 montre l'évolution respective des stocks d'immigrants (sur la période 1980-90) et de la mobilité mesurée par les flux d'entrée des étrangers. Pour les pays de ce groupe, contrairement à ce qui s'observe pour l'ensemble du monde, le nombre d'étrangers est en constante et régulière augmentation. Que celle-ci soit plus régulière tient surtout à l'espacement décennal des recensements ou des statistiques remaniées[13] de stock.

Une comparaison plus fine des stocks et des flux, mais pour un nombre plus restreint de pays, est possible avec les statistiques des Nations Unies qui portent sur des séries plus longues. La confrontation, sur deux périodes (1975-84 et 1985-89), des variations du stock d'étrangers avec la somme des entrées correspondantes est présentée dans le tableau 4. Il faut s'attendre à des discordances mineures du fait de la nature des statistiques relevées d'un pays à l'autre[14], mais la principale tient à la différence plus fondamentale entre migrants et migrations. Une mobilité élevée n'implique pas nécessairement une sédentarisation équivalente des migrants dans le pays d'accueil, ne serait-ce qu'à cause des retours vers le pays d'origine ou parce que les mouvements vers d'autres destinations sont importants. La comparaison montre de fortes variations entre les pays et fait clairement apparaître la distinction entre deux systèmes migratoires. Aux États-Unis, l'augmentation du stock de personnes nées à l'étranger (*foreign-born*) est très proche de la somme des immigrants enregistrés à l'entrée. Il en est de même en Australie. L'indicateur est plus élevé pour le Canada qui sert en partie de point d'entrée vers les États-Unis. En Europe en revanche, le rapport entre les entrées et les variations de stock est plus élevé, ce qui s'explique par le système migratoire[15]. Le passage d'une période à l'autre marque une faible augmentation du rapport des entrées aux stocks (de 1.77 à 1.84), mais qui n'est pas significative au regard de l'imprécision de ces mesures.

c) La mobilité internationale s'est-elle diversifiée ?

L'observation d'une proportion stable d'immigrants dans le monde a pu s'accompagner d'une modification dans la distribution. Une plus grande diversification des mouvements migratoires

---

12. Année pour laquelle manquent les statistiques du Danemark.

13. Du moins pour une partie des pays qui ne disposent pas de registres de population pour fonder ces estimations ; mais la Division de Population a ramené des mesures plus fréquentes à une période de cinq ou dix ans.

14. Selon le lieu de naissance ou la nationalité, par le moyen de registres de population ou de recensements, selon les critères de différenciation des entrées d'immigrants ou de touristes, et enfin du fait des lacunes propres à chaque source.

15. Seuls les Pays-Bas font exception, probablement à cause du système de registre de population qui mesure mieux les entrées, avec une mauvaise couverture des départs.

sera alors interprétée comme un indice de la mondialisation des migrations, un plus grand nombre de pays participant soit à l'émigration, soit à l'accueil. Mais aux difficultés de mesure rencontrées dans l'évaluation des tendances, s'ajoute ici le problème du choix de l'indice de dispersion et de son interprétation. En effet, quatre types d'évolution sont envisageables, selon que l'on se place du point de vue des pays d'arrivée ou de départ et que l'on examine leur augmentation ou leur réduction. Nous sommes clairement dans une situation d'extension mondiale des migrations quand les pays d'émigration *et* d'immigration présentent une distribution plus égalitaire ou sont plus nombreux. A l'opposé, leur réduction ou la concentration des flux sur quelques-uns dénoterait sans ambiguïté une situation inverse. En revanche, la combinaison d'un processus de concentration des flux (ou réduction des pays) au départ, assorti d'une dispersion des flux (ou augmentation des pays) à l'arrivée ne permet pas d'établir un diagnostic clair. Il en est de même pour la situation symétrique : dispersion sur le lieu d'arrivée, concentration des pays de départ.

Le critère du nombre de pays qui participent à la migration internationale apparaît de même difficile à manier : certains y viennent du simple fait de la croissance démographique et parce que des statistiques plus détaillées les prennent subitement en compte. Par ailleurs, le nombre d'immigrants dans les pays en queue de distribution est négligeable et pratiquement tous sont inclus. C'est pour cette raison qu'un diagnostic sur la dispersion est plus rigoureux. Il utilise la distribution relative cumulée selon le rang (un classement selon l'effectif de migrants ou de migrations) qui ne tient pas compte de la localisation géographique. Un rapprochement de la courbe vers les asymptotes indique une concentration des immigrants sur certains pays, une distribution qui converge vers la diagonale signale une tendance à l'égalisation.

S'agissant de la répartition des migrants entre les pays d'accueil, on s'appuie d'une part sur l'évolution du stock d'immigrants entre 1965 et 1990 (données des Nations Unies), d'autre part sur la distribution des entrées dans certains pays selon les statistiques de flux [données SOPEMI (1980-95) et/ou ONU (1960-95)]. Pour la répartition des nationalités ou de l'origine des migrants, deux sources sont exploitées : l'origine des immigrants aux États-Unis entre 1965 et 1990, et le pays d'origine des flux vers les pays sélectionnés par le SOPEMI entre 1980 et 1995.

La répartition des migrants entre les pays d'accueil

Pour l'ensemble des pays d'accueil, les statistiques de stock laissent entrevoir une répartition très inégale : en 1990, les États-Unis retiennent à eux seuls 18.7% du total de la population immigrante ou étrangère mondiale. Les sept premiers pays rassemblent la moitié du total des étrangers et 80% d'entre eux sont concentrés dans les vingt-sept premiers pays.

Quelle a été l'évolution de la distribution entre 1965 et 1990 ? Les changements sont modérés au point que le tracé graphique des courbes permet à peine de les distinguer. Les départager avec les indicateurs classiques apparaît d'autant plus illusoire que les courbes se coupent à plusieurs reprises au début de la distribution. Pour mieux montrer cette évolution, le graphique 2 présente les écarts entre les distributions cumulées à chaque date par rapport à 1965 ; des valeurs positives signalent une concentration à l'avantage des pays qui précèdent (les plus importants car le cumul commence par les contributions les plus importantes), les valeurs négatives dénotent une redistribution en faveur des suivants. Il se dégage, au total, une tendance vers une dispersion plus égale, dans le sens d'une « mondialisation » de la migration internationale. Mais cette observation doit être nuancée par trois observations complémentaires qui en limitent la portée.

- Tout d'abord, le changement est irrégulier : les États-Unis voient leur contribution augmenter de plus de cinq points, celle des pays qui suivent immédiatement diminue au bénéfice des suivants, au point de récupérer le retard à la hauteur du dixième rang, ce qui

entraîne une nouvelle intersection des courbes cumulées. L'évolution en faveur d'une répartition mieux distribuée se confirme ensuite mais pour des pays dont la contribution migratoire est minoritaire et qui rassemblent environ un tiers du total des immigrants. C'est dire que pour les deux tiers des immigrants qui se rendent dans la dizaine de pays les plus importants, on ne peut se prononcer pour une tendance en faveur ou à l'encontre d'une mondialisation.

- Les changements observés durant la période sont pratiquement acquis durant la première décennie, de 1965 à 1975 ; les quinze années qui suivent prolongent la tendance mais dans des proportions très modestes. Le milieu des années 70 est une période décisive avec la mise en place, dans certains pays, de barrières à l'entrée des immigrants et, un peu partout, l'émergence de situations économiques défavorables à leur emploi.

- La tendance à une plus grande dispersion des immigrants apparaît renforcée quand on inclut les réfugiés recensés dans les pays en développement. Mais on ne peut pas le vérifier dans les pays développés (cf. supra).

L'analyse de l'évolution des distributions à partir des statistiques de flux ne peut être menée que pour un petit nombre de pays (ceux retenus dans les statistiques du SOPEMI) et sur une période plus courte que pour les stocks (voir graphique 3). Ces pays n'appartiennent pas tous aux pays de tête des distributions de stock d'immigrants (l'Inde et le Pakistan en sont absents). On note cependant que les trois premiers pour les flux d'entrée restent à chaque date les États-Unis, l'Allemagne et le Japon. Ce n'est qu'à la quatrième place que le classement change. Cette série présente l'avantage de couvrir les années postérieures à 1990, date de changements importants du volume des flux. Or c'est justement à partir de cette date que la distribution change, mais dans le sens d'une plus forte concentration sur les pays de tête. Cette évolution récente infirme pour une courte période l'hypothèse d'une meilleure répartition des mobilités internationales et donc de leur mondialisation.

La distribution des migrants selon les nationalités ou pays d'origine

Se poser la question de la dispersion des nationalités ou des pays d'origine conduit à établir un diagnostic sur un élargissement géographique des recrutements par les pays d'immigration. Une situation de complète mondialisation supposerait, par exemple, que tous les pays participent au phénomène au prorata de leur importance démographique (ou selon un autre critère). La spécialisation migratoire de quelques-uns se reflétera dans une distribution inégalitaire. Mais la difficulté, dans le cas de l'émigration, résulte de notre méconnaissance des flux ou stocks de sortie, l'origine des départs est donc reconstituée dans quelques pays d'arrivée, nations développées appartenant à l'OCDE. Il s'agit donc d'une vision partielle et probablement singulière de la dispersion des pays d'émigration.

Une première distinction utile est à faire entre les pays développés et les autres. La statistique se rapportant aux pays d'immigration montre qu'il y a eu une augmentation plus importante du nombre d'émigrants originaires du Tiers Monde que de ceux originaires des pays développés. C'est particulièrement vrai pour les pays d'établissement rapportés dans le tableau 5.

Les données du SOPEMI étant sensiblement moins précises dans le détail des pays de départ, on retient les huit pays présents dans les données des Nations Unies au cours de la période 1965-90[16]. Seront distingués les pays d'établissement (Australie, Canada et États-Unis) et les pays européens (Belgique, Allemagne, Suède, Pays-Bas et Angleterre) (voir graphiques 4 et 5).

16. Avant et après ces dates, certains pays récepteurs n'ont pas fourni les détails des flux selon toutes les régions d'origines.

Les flux qui se dirigent vers le premier groupe montrent une séquence d'évolution qui confirme les observations relatives aux pays du premier groupe. S'y retrouve une participation croissante des régions de rang inférieur, soit une meilleure répartition mondiale des flux. Mais elle s'arrête très vite, soit durant les années 70. Cette remarque s'étend aux pays européens avec un léger retard, la stabilisation des fréquences cumulées ne survenant qu'aux environs de 1975. Ce qui semble confirmer le ralentissement de la tendance à une distribution mondiale plus égalitaire des flux.

Que retenir de cette révision statistique, tenant compte des réserves imposées par l'imprécision des mesures et des définitions ? Selon la seule perspective « globale » possible, celle du stock des étrangers, il est vrai que le monde se partage de manière plus égalitaire une masse d'immigrants dont, cependant, l'importance relative recule. Mais cette conclusion ne s'applique pas aux pays de tête, dont le premier d'entre eux, les États-Unis, qui gagne cinq points du pourcentage total. L'effet d'appel des migrants installés est ici prépondérant, notamment à la faveur du regroupement familial. Le mouvement des flux d'entrée, connu chaque année pour quelques pays, donne une perception « en temps réel » des évolutions migratoires. Parmi les pays développés, ceux dont on connaît les statistiques de flux, on assiste à une sensible concentration des immigrants dans les pays de tête (États-Unis, Allemagne, Japon). Ils ont un temps été recrutés dans un éventail élargi de pays, amorçant ainsi un mouvement de mondialisation qui se stabilise dans les années 70. Depuis, le profil des flux selon les nationalités d'origine est stationnaire.

En définitive, on ne doit pas hésiter à conclure que la mondialisation de la migration internationale est absente des chiffres, même si la comparaison des stocks et des flux laisse effleurer un doute. Nous avons montré que les divergences entre les deux évolutions tenaient à une capacité différente de fixation des flux à l'entrée. D'une part existent les pays européens qui absorbent modérément les flux se présentant à leurs frontières, et d'autre part les pays d'établissement (États-Unis, Canada, Australie) qui retiennent presque tous les immigrants accueillis.

Ce déséquilibre significatif entre l'évolution des flux et des stocks relève l'intérêt de la carte mondiale des variations de stock qui dessine les grands systèmes migratoires régionaux : les immigrants semblent privilégier désormais des régions, plutôt que des pays particuliers. Un pôle de forte attraction migratoire se répercute sur les voisins, qui profitent donc apparemment d'un recrutement plus large.

4. Migrations, régionalisation et mondialisation

La démarche descriptive, suivie jusqu'ici dans la mesure des disponibilités statistiques, a permis de dépasser les affirmations non fondées d'une mondialisation des migrations internationales : les processus migratoires n'enregistrent pas, au cours des trois dernières décennies, une accélération comparable à celle des échanges de biens et services et des flux de capitaux. Le fait que la migration apparaisse ainsi comme une exception au processus de mondialisation économique peut s'expliquer par deux types de raisons : soit que la période d'observation s'avère trop courte pour que les contextes démographiques, économiques et politiques aient pu produire leur plein effet, soit que les effets d'interaction entre la migration et la mondialisation, diversifiés et contradictoires, ne permettent pas de dégager une tendance d'évolution indiscutable.

a) Tendances d'évolution à long terme et effets transitoires

Dans quelle mesure les changements qui ont affecté les déterminants de la migration internationale entre 1965 et 1995 doivent-ils être considérés comme transitoires ? L'absence de mondialisation des migrations s'explique-t-elle en ce cas, par la durée trop courte de la période

d'observation ? Quatre séries de facteurs peuvent être envisagées pour expliquer la tendance observée à la stationnarité des migrations internationales : *i*) l'effet d'inertie lié au stock d'immigrants et la dynamique du processus migratoire, *ii*) l'évolution différentielle des indicateurs démographiques selon la phase de la transition, *iii*) les possibles divergences des évolutions économiques selon qu'il s'agit de pays développés ou de pays ayant amorcé leur transition économique, *iv*) l'incidence des politiques migratoires.

Les grands pays d'immigration accueillent une importante population étrangère installée de longue date. On y observe une forte relation entre l'effectif total et l'augmentation des immigrants ou des étrangers, cela traduit l'inertie des flux stimulés par les compatriotes présents dans le pays d'accueil. L'analyse des flux d'immigrants aux États-Unis par pays d'origine montre qu'une solide corrélation statistique lie les flux et les stocks d'étrangers de même origine (Yang, 1995 pour la période 1982-86 ; et Kritz, 1996 pour 1989-93). Les filières migratoires contribuent à cette inertie propre à la dynamique du processus migratoire, mais plus encore les droits de séjour attribués au titre du regroupement familial, ou la naissance des enfants d'étrangers dans les pays où le droit du sol n'est pas la règle. Sur l'ensemble de la période considérée, la part relative de la migration familiale, décalée dans le temps, s'accroît. Si l'on pouvait isoler les flux de main-d'œuvre, il est probable que le tassement de la migration après le milieu des années 70 apparaîtrait plus nettement encore.

Les différentes régions du monde se situent à des moments distincts de la transition démographique. Son achèvement correspond à une convergence des indicateurs démographiques ; c'est le cas pratiquement dans tous les pays européens. En revanche, en début de transition, on observe une dispersion accrue, au plan national et international, des indicateurs de fécondité et de mortalité. Il en résulte des différentiels de croissance démographique qui accentuent les déséquilibres et renforcent les potentiels d'émigration ; ainsi en est-il, entre autres, en Asie, en Amérique centrale et en Amérique du Sud et, à un moindre degré en Afrique. Ce potentiel se trouve accru par l'instabilité politique et les conflits armés qui ont marqué l'histoire de nombreux pays au cours des dernières décennies. Il reste que ces facteurs, s'ils peuvent contribuer à augmenter ou à atténuer les potentiels migratoires, constituent rarement des facteurs déterminants de la mobilité internationale.

Les variables décisives appartiennent davantage à la sphère économique : contribuent principalement à la migration internationale les différentiels de revenus anticipés, le coût du déplacement (en particulier celui du transport) et, du côté des pays récepteurs, la demande de travail des entreprises. On retrouve ici la distinction entre les pays les plus avancés et les pays en développement qui se sont engagés, pour la plupart d'entre eux, dans un processus de transition et d'ajustement structurel. Dans les pays avancés, marqués par une convergence des évolutions économiques, les différentiels de revenu, et partant l'incitation à la mobilité internationale, se sont fortement atténués. En revanche, les transformations résultant de la transition économique et des politiques d'ajustement ont accru les incitations à la mobilité, on songe en particulier à la réduction de l'emploi public, à l'augmentation de la dispersion des revenus, à l'accroissement de la pauvreté et à la disparité des systèmes de protection sociale. Mais il s'agit là d'effets observés sur le court terme et ici encore la question se pose des tendances longues. Il faut noter également, qu'à l'exception des pays du sud de l'Europe dont les économies se sont ouvertes dès le début des années 60, l'insertion dans l'économie internationale de la plupart des pays d'émigration est tardive. On peut distinguer deux temps forts de l'ouverture, en reprenant le calendrier proposé par Sachs et Warner (1995) : la seconde moitié des années 80 pour les pays en développement (Maroc, Tunisie, Turquie, Mexique entre autres) et les années 90 pour les pays de l'ancien bloc soviétique. Il est difficile dans ces conditions de

s'attendre à observer un impact de la mondialisation des échanges et des productions sur la migration avec les données quelque peu anciennes dont on dispose[17].

Les politiques économiques ont joué un rôle déterminant dans la mondialisation économique, qu'il s'agisse de la mise en place d'institutions internationales, l'OMC par exemple, ou de politiques de privatisation, ou encore de libéralisation des échanges et des flux de capitaux. La migration internationale fait exception : l'institutionnalisation mondiale n'est jamais allée au-delà des déclarations d'intentions et finalement beaucoup de grands pays d'immigration ont renforcé les restrictions à l'entrée des immigrants. Ces politiques souvent draconiennes ont dissuadé les retours au pays et ont contribué ainsi à stabiliser la population étrangère, voire à l'augmenter sous l'effet des entrées clandestines et des demandes d'asile. Font exception l'instauration de zones de libre circulation des personnes, dont l'Union européenne est le meilleur exemple. L'incidence supposée sur la mobilité est ici moins tranchée dans la mesure où l'ouverture des frontières est intervenue postérieurement à celle des échanges commerciaux.

b) Migrations, développement et mondialisation

S'il n'y a pas eu véritablement mondialisation des migrations internationales au cours de la période considérée, la question reste posée de la relation réciproque entre les migrations et la mondialisation économique en régime permanent. Dans quelle mesure les migrations participent-elles au phénomène de mondialisation ? Dans quelle mesure la mondialisation affecte-t-elle la mobilité des personnes ?

Les migrations internationales s'inscrivent désormais dans le contexte de la globalisation des économies, il convient donc d'en situer l'analyse dans une perspective internationale, en mettant l'accent sur l'interdépendance des pays de départ et des pays d'accueil, par opposition à l'approche traditionnelle qui s'attachait aux effets respectifs sur les uns et les autres. De plus, la séparation entre l'économique, le politique et le social s'estompe, qu'il s'agisse des facteurs explicatifs ou des conséquences sur les sociétés concernées. Le débat sur la migration est devenu indissociable de la question des Droits de l'Homme, de l'organisation politique et du développement économique des pays d'origine, de la cohésion nationale et de l'avenir de l'État-providence dans les sociétés d'accueil.

Le libre-échange est envisagé à nouveau comme un substitut à la migration internationale, mais la signification de l'alternative a totalement changé. Le libre-échange, accompagné par une mobilité interne des facteurs, était présenté à l'origine comme une voie de spécialisation plus réaliste que la migration internationale ; il a maintenant pour objet *d'empêcher* la migration, irrégulière pour les États-Unis, toute forme de migration de travail pour l'Europe. C'est dans ce contexte, dans ces deux régions, que le développement des pays d'origine est présenté comme l'alternative à la migration. La proposition n'est pas nouvelle. Aux États-Unis, lorsqu'il est mis fin en 1964 au programme de recrutement temporaire de main-d'œuvre (programme *bracero)* initié en 1942, la crainte de voir augmenter la migration mexicaine conduit à la mise en place d'un système douanier préférentiel — importation des composants et exportation des produits en franchise des droits — pour les entreprises qui s'installent à la frontière du côté mexicain (*maquiladoras*). Le bilan nuancé fait état d'un impact décisif sur le développement industriel et la création d'emplois dans les régions concernées, un faible effet d'entraînement sur l'économie nationale, mais surtout pour notre propos, l'absence d'effet significatif (à la baisse) sur l'émigration des Mexicains. Après la loi de régularisation de 1986, une commission mise en place par le Congrès pour assurer le suivi de la loi et proposer des mesures susceptibles de réduire la migration clandestine arrive à la conclusion que le développement

17. Les statistiques de stocks données par les recensements ne sont actualisées que toutes les décennies, et celles de flux sont trop incomplètes.

économique des pays d'origine, favorisé par l'ouverture commerciale et financière, est la seule option réaliste à long terme. L'accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis, qui exclut la migration de son champ d'application, s'inscrit dans ce contexte.

En Europe, lorsque les frontières se ferment à l'immigration, dans les années 1973-74, la proposition est faite de substituer à la migration des politiques visant à encourager les investissements dans les pays d'origine, à inciter les entreprises européennes, en particulier celles qui employaient des travailleurs migrants, à créer des unités de production sur place et à favoriser le retour des travailleurs migrants. Cette « nouvelle division internationale du travail » n'a pas tenu ses promesses, et depuis les choses ont changé. Une série de facteurs suggèrent de considérer désormais l'alternative à la migration de façon plus réaliste. Il convient d'abord d'abandonner cette espèce de quiproquo qui faisait reposer sur les entreprises importatrices de main-d'œuvre et les migrants eux-mêmes la charge de l'ajustement. En second lieu, la fermeture des frontières à l'immigration de travailleurs, qui avait pu apparaître initialement comme une mesure temporaire liée à la crise énergétique, est devenue un élément permanent du système migratoire des pays de l'Union européenne. Enfin et surtout, alors que la nouvelle division internationale du travail pouvait apparaître comme une échappatoire des pays développés en réponse aux critiques des pays du Sud à l'encontre de la fermeture *unilatérale* des frontières, la version récente de l'alternative à la migration prend place dans la nouvelle stratégie de développement des pays d'origine, marquée par l'abandon des politiques de développement autocentré et de substitution de la production nationale aux importations. Les programmes d'ajustement structurel, accompagnés de politiques de privatisation, d'ouverture commerciale et de libéralisation des mouvements de capitaux ont trouvé leur prolongement dans les accords de libre-échange signés entre l'Union européenne et la Tunisie, la Turquie, le Maroc. A ces facteurs positifs s'ajoute cependant, en particulier pour les pays du Sud et de l'Est méditerranéen, une préoccupation nouvelle : les accords de libre-échange représentent, à certains égards, la fin des relations privilégiées entre les pays concernés et l'Union européenne. L'élargissement de l'Union européenne, les accords avec les autres pays méditerranéens et les pays d'Europe centrale, la signature des accords du GATT, et le démantèlement de l'Accord Multifibre, font disparaître les avantages spécifiques que les précédents accords avec la CEE avaient reconnus à ces pays.

Il reste que, s'agissant des migrations internationales, les mécanismes de convergence suggérés par la théorie de l'échange international laissent subsister des zones d'ombre. Dans le cas d'une intégration régionale, la tendance à l'égalisation du prix des facteurs, susceptible de réduire la propension à la mobilité entre les pays partenaires se traduit dans le même temps par une incitation plus forte à l'émigration pour les pays tiers, comme le confirme l'expérience européenne. Mais surtout, le niveau de l'égalisation et le temps pour y parvenir ne peuvent être inférés à partir d'un modèle de statique comparative. Or précisément la durée du processus est un élément déterminant du choix du migrant potentiel entre l'espérance d'une amélioration permanente mais future de son niveau de vie sous l'effet du libre-échange, et l'amélioration immédiate mais peut-être transitoire, s'il décide d'émigrer. Il y a entre ces deux cheminements une différence fondamentale dès lors qu'existe une incertitude sur la stabilité politique et économique du pays d'origine. Émigrer c'est décider pour soi-même, rester c'est faire confiance au gouvernement ou au marché.

Si l'on peut envisager, dans un long terme qui reste à définir, que la tendance à l'égalisation du prix des facteurs diminue l'incitation à émigrer, dans l'intervalle — qui peut représenter plusieurs décennies — on doit s'attendre à ce que les transformations structurelles de l'économie, associées aux premières phases du développement, augmentent la propension à émigrer. Le processus de développement suppose et entraîne une mobilité sectorielle et spatiale de la population. Les transferts de population vers le secteur secondaire et en particulier la construction, augmentent le revenu monétaire, ce qui facilite le financement du coût de la migration ; ils entraînent également une plus grande vulnérabilité de l'emploi aux fluctuations de l'activité, ce qui favorise l'émigration. Dans le même temps la hausse du revenu d'éducation réduit la distance culturelle. Dès lors qu'existent dans les

pays plus développés des facteurs d'appel — une politique active d'immigration d'établissement comme aux États-Unis ou une demande de travail liée à la segmentation du marché du travail, comme cela semble être le cas en Europe, en particulier dans les pays du sud — la poursuite des flux migratoires n'est pas à exclure, même dans l'hypothèse d'une hausse du produit par tête dans les régions d'origine.

5. Conclusion

La relation entre la migration et la mondialisation apparaît alors paradoxale. D'un côté, les politiques migratoires et les politiques économiques associées à la mondialisation visent explicitement ou implicitement à empêcher la mobilité des personnes, d'un autre les mécanismes de marché que ces politiques cherchent précisément à restaurer risquent aussi bien d'avoir pour effet d'accroître que de diminuer les flux migratoires. Si l'on replace la période actuelle dans une perspective longue, la conclusion s'impose. Les migrations internationales ont eu jusqu'à la première guerre mondiale, un rôle déterminant dans l'intégration des économies des deux côtés de l'Atlantique. Après la seconde guerre mondiale, les migrations de travailleurs ont contribué à l'intégration économique et sociale entre les pays du Sud et du Nord, en particulier dans l'espace européen (Europe, Maghreb et Turquie), et nord américain (États-Unis, Canada, Mexique et Amérique centrale). Au cours de ces deux périodes, les mobilités du travail et du capital se sont orientées dans la même direction et la migration a été un élément essentiel de l'internationalisation des économies. Il apparaît désormais que la migration internationale est écartée du nouveau processus de mondialisation des économies, et s'il y avait une caractéristique majeure qui distingue les nouvelles tendances de l'économie mondiale par rapport aux deux grandes périodes historiques de l'internationalisation, ce serait bien celle-là. La vision restrictive d'une « mondialisation » sans mobilité des hommes, pose une triple interrogation quant à la légitimité éthique, au réalisme politique, ainsi qu'à l'efficacité économique et au caractère durable à long terme (*sustainability*) d'une telle stratégie de développement mondial.

BIBLIOGRAPHIE

FAINI, R., GRETHER, J.M. et de MELO, J. (1997)
« Globalisation and migratory pressures from developing countries: a simulation analysis », *Trade and Factor Mobility*, a CEPR Conference, Venise.

GÄCHTER, A. (1995)
Migration Potential and World Economic Development. An Exploration, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forshung und Kunst (BMWFK), septembre.

HAUT COMMISSARIAT AUX REFUGIÉS — HCR (1998)
The State of the World's Refugees, 1997-98. A Humanitarian Agenda, Oxford University Press, New York, N.Y.

KEBADJIAN, G. (1998),
« Analyse économique et mondialisation : cinq débats », Note pour le Groupement économie mondiale et développement (GEMDEV), Université Paris I.

KRITZ, M. (1996)
« Population growth and international migration. Is there a link ? », *Migration Policy in Global Perspective Series*, Document hors série n° 1, The International Center for Migration, Ethnicity and Citizenship, New York, N.Y.

KRUGMAN, P. (1995)
« Growing world trade: causes and consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, Brookings Institution, Washington, D.C.

NATIONS UNIES (1995)
Trends in Total Migrant Stock, Revision 2, Base de données de la Population Division of the Departement for Economic and Social Information and Policy Analysis, New York, N.Y.

OCDE (1995, 1996, 1997)
Tendances des migrations internationales, Rapports annuels, OCDE, Paris.

OCDE (1997)
Statistiques sur les migrations internationales, OCDE, Paris.

RUGGLES, S., SOBEK, M *et al*. (1997), *Integrated Public Use Microdata Series : Version 2.0* (http://www.ipums.umn.edu.), Minneapolis Historical Census Projects, University of Minnesota.

SACHS, J.D. et WARNER, A. (1995)
« Economic reform and the process of global integration », *Brookings Papers on Economic Activity*, n°°1, Brookings Institution, Washington, D.C.

TAPINOS, G. (1994)
« Migrations internationales et développement », *Bulletin démographique des Nations Unies*, n° 36, New York, N.Y.

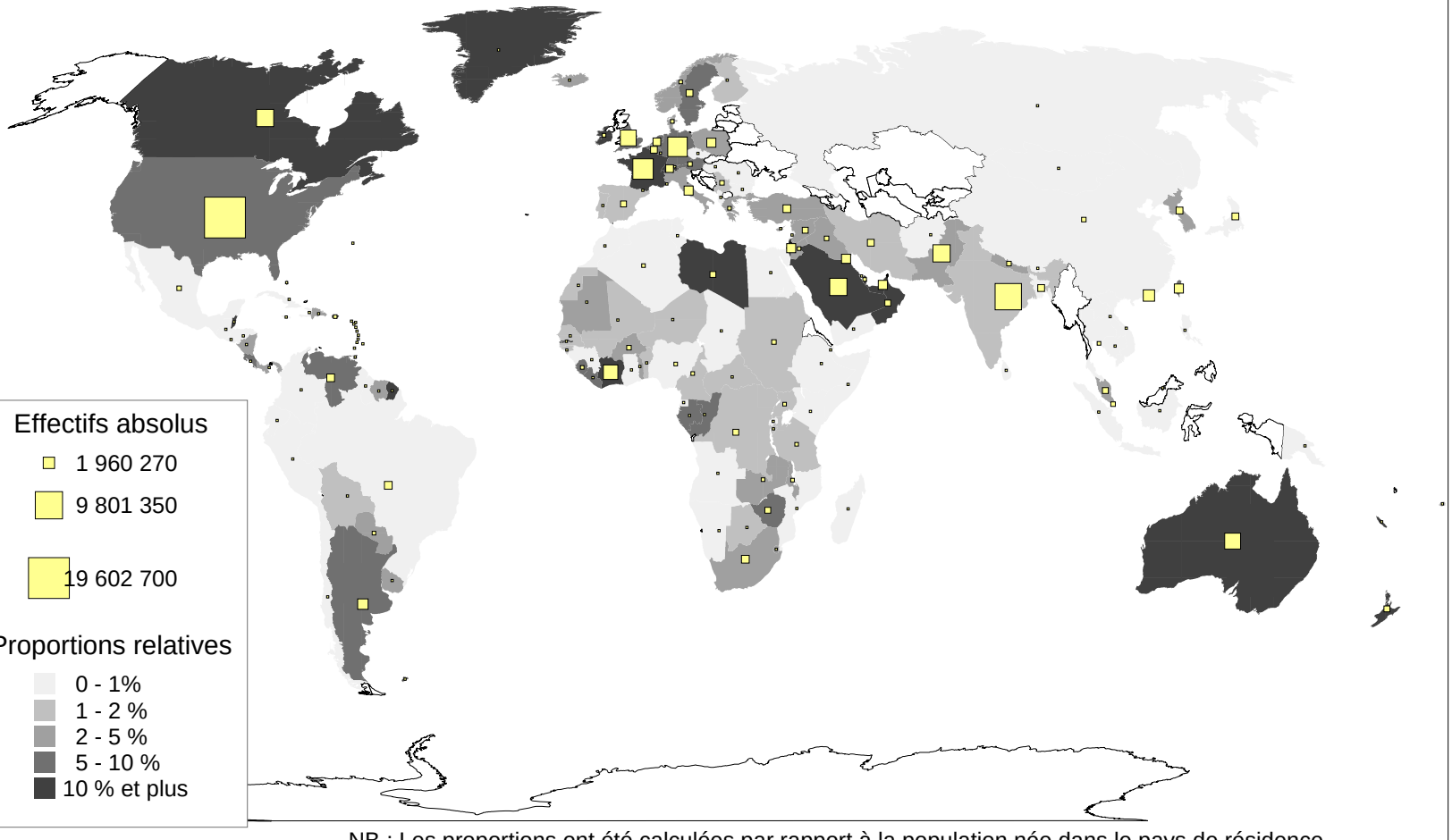
TAPINOS, G. (1997)
« Migration trade and development. The European Union and the Maghreb countries », in King R., G. Lazaridis et C. Tsardanidis (dir. pub.), *Eldorado or Fortress ? Migration in Southern Europe*, Mac Millan, Londres.

YANG, P. Q. (1995)
Post-1965 Immigration to the United States: Structural Determinants, Praeger, Westport, Connecticut.

ZLOTNIK, H. (1991)
« South-North migration since 1960: the view from the North », *Bulletin démographique des Nations Unies*, New York, N.Y.

ZLOTNIK, H. (1997)
« Population growth and international migration », *Conference on International Migration at Century's End: Trends and Issues*, IUSSP/UIESP, Barcelone.

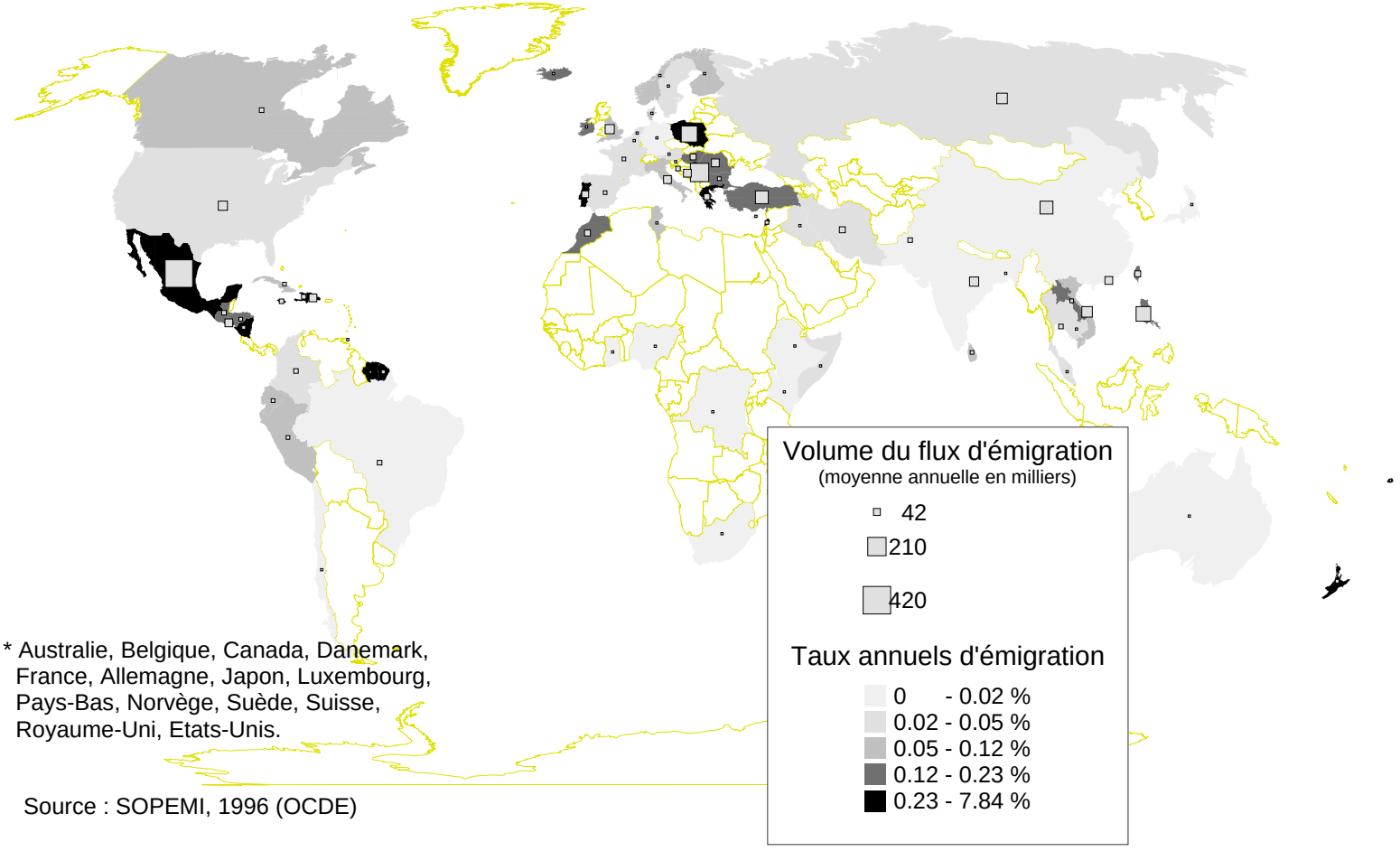
Carte 1 Les effectifs d'immigrants ou d'étrangers (1990)



Source : Nations Unies, 1995

NB : Les proportions ont été calculées par rapport à la population née dans le pays de résidence
Les réfugiés des pays en développement ne sont pas compris dans ces statistiques

Carte 2 Flux d'émigrants vers quelques pays* de l'OCDE entre 1990 et 1994



* Australie, Belgique, Canada, Danemark, France, Allemagne, Japon, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Suède, Suisse, Royaume-Uni, Etats-Unis.

Source : SOPEMI, 1996 (OCDE)

Carte 3 Variation des effectifs d'étrangers ou d'immigrants entre 1965 et 1990

Source : Nations Unies

NB. : Les réfugiés dans les pays en développement ne sont pas inclus dans cette représentation.

Tableau 1. **Statistiques migratoires examinées dans la présente étude**

	Flux	*Stocks*
Immigration	▪ Entrées dans une sélection de quatorze pays[1] de l'OCDE 1980-95 (SOPEMI[2], 1996) ▪ Entrées dans huit pays occidentaux 1946-95 (ONU)[3]	▪ *Immigrants* dans les pays du monde en 1965, 1975, 1985, 1990 (ONU)
Émigration	▪ Selon *l'origine des entrées* dans une sélection de pays[3] de 1946 à 1995 (ONU) ▪ Selon l'origine des entrées dans certains pays de l'OCDE[1] de 1980 à 1995 (SOPEMI[2], 1996)	▪ Selon *le pays d'origine* des *immigrants* aux États-Unis de 1850 à 1990 (Ruggles et Sobek *et al*., 1997) ▪ Selon *le pays d'origine* des *immigrants* dans certains pays Membres de l'OCDE[1] vers 1982 et 1990 (SOPEMI[2], 1996)

1. Australie, Belgique, Canada, Danemark, France, Allemagne, Japon, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Suède, Suisse, Royaume-Uni, États-Unis.
2. SOPEMI : Système d'observation permanente des migrations (OCDE, 1997).
3. Allemagne, Belgique, États-Unis, Canada, Suède, Australie, Royaume-Uni, Pays-Bas.

Tableau 2. **Variations relatives (%) de la population étrangère recensée**

Années	**1965**	**1975**	**1985**	**1990**
Proportion de la population étrangère avec les réfugiés	2.27	2.08	2.18	2.28
Proportion de la population étrangère sans les réfugiés des pays en développement	2.21	2.03	2.03	2.00

Source : International Migration Data Set, Nations unies.

Tableau 3**. Variation des effectifs et des flux (pays du SOPEMI)**

Année	Entrées annuelles	Nombre d'étrangers		
	Absolus	Absolus	Relatifs	
			A[1]	B[2]
1965		24 661 454	4.68	4.91
1975		33 680 054	5.56	5.88
1980	2 013 088			
1985	1 593 992	43 275 202	6.62	7.09
1990	3 420 124	48 852 228	7.24	7.80
1995	2 415 278			

1. A = en pourcentage de la population totale.
2. B = en pourcentage de la population née dans le pays de résidence.

Sources : ONU, Division de la population (pour les effectifs d'immigrants et étrangers), 1996 ; SOPEMI (OCDE, 1996).

Tableau 4. **Comparaison du stock et du flux d'étrangers**

	Variations du nombre d'étrangers		Somme des entrées d'étrangers		Rapport entre flux et stocks	
	1975-1984	**1985-1989**	**1975-1984**	**1985-1989**	**1975-1984**	**1985-1989**
États-Unis	5 015 580	3 058 650	5 133 948	3 507 182	1.02	1.15
Australie	720 018	519 565	814 567	615 752	1.13	1.19
Canada	401 325	374 320	1 220 911	689 549	3.04	1.84
Belgique	124 016	11 176	530 666	248 404	4.28	22.23
Pays-Bas	432 533	389 705	884 949	452 836	2.05	1.16
Suède	79 423	114 144	315 911	202 442	3.98	1.77
Allemagne	1 297 190	558 040	4 236 193	2 768 224	3.27	4.96
Royaume Uni	391 255	209 438	1 864 600	1 160 600	4.77	5.54

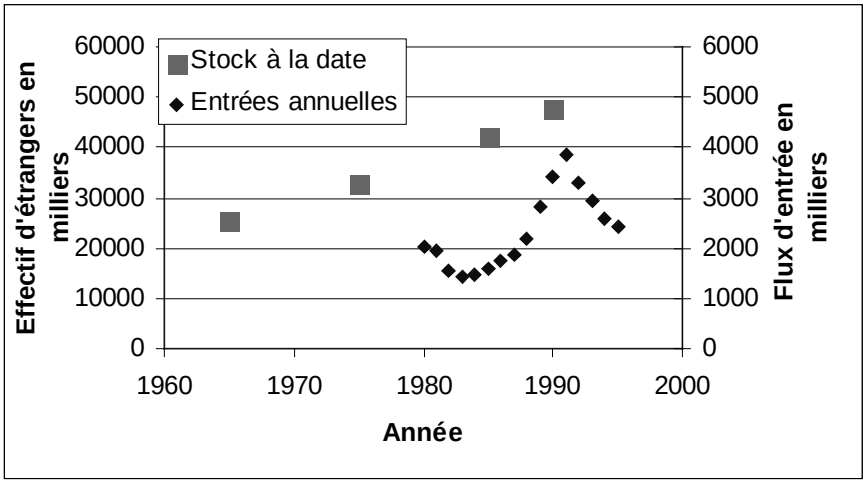
Sources : ONU (1995) et OCDE.

Tableau 5. **Part des pays en développement dans les flux à destination de quelques pays d'établissement**

Période	**États-Unis**	**Canada**	**Australie**
Fin des années 60	40 %	12 %	8 %
Fin des années 80	90 %	70 %	50 %

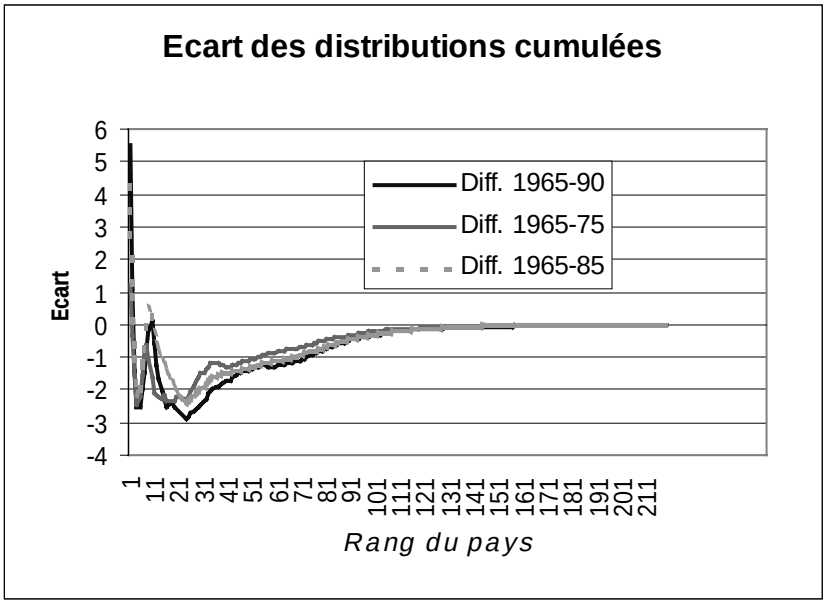
Source : Zlotnik (1991).

Graphique 1. **Évolution des effectifs et des entrées d'étrangers dans quelques pays de l'OCDE[1]**



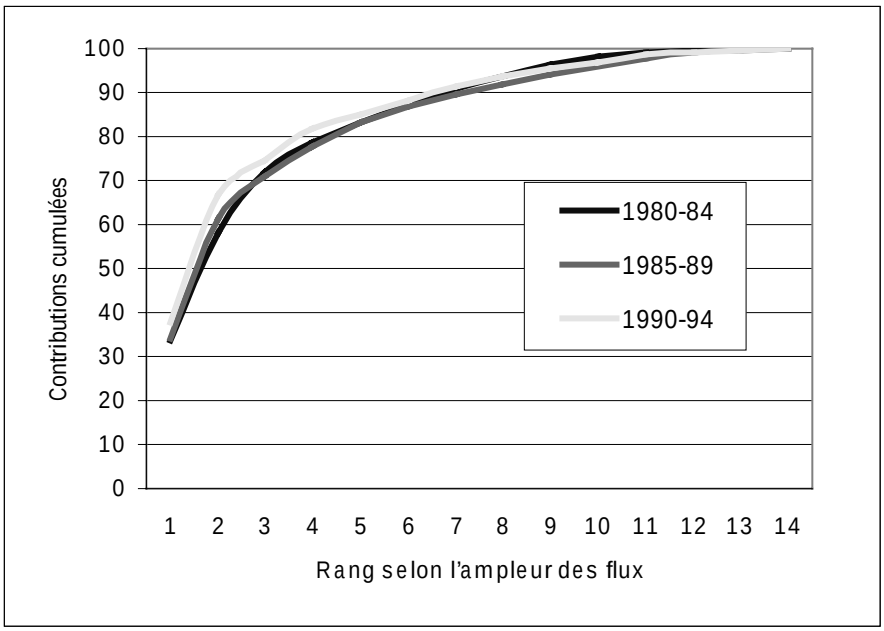
1. Voir les pays retenus dans l'annexe statistique de Tendances des migrations internationales.
Sources : Pour les effectifs : ONU, Division de la population, 1996; pour les flux : Tendances des migrations internationales (OCDE, 1997).

Graphique 2. **Évolution des contributions cumulées de la population étrangère de chaque pays[1] (selon son rang)**



1. Voir les pays retenus dans l'annexe statistique de Tendances des migrations internationales.
Sources : Pour les effectifs : ONU, Division de la population, 1996; pour les flux : Tendances des migrations internationales (OCDE, 1997).

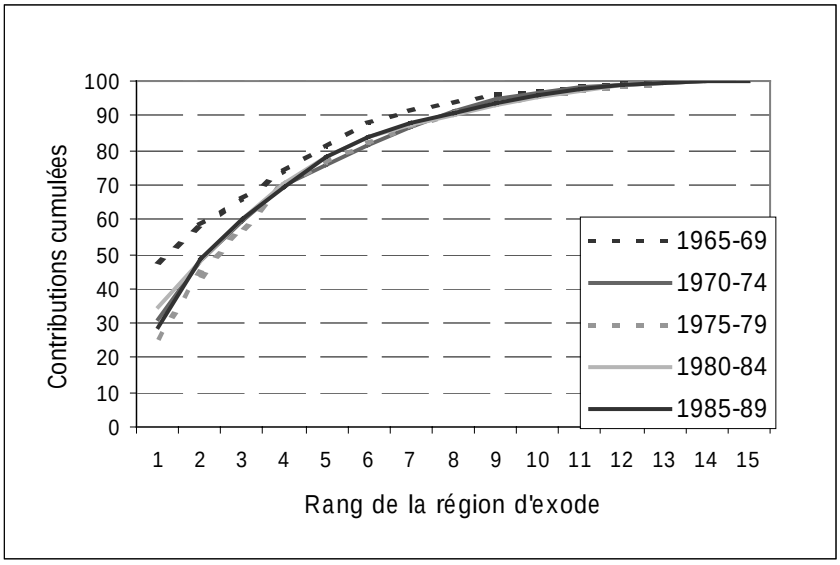
Graphique 3. **Distributions cumulées des flux vers quelques pays de l'OCDE**[1]



1. Voir les pays retenus dans l'annexe statistique de *Tendances des migrations internationales*.

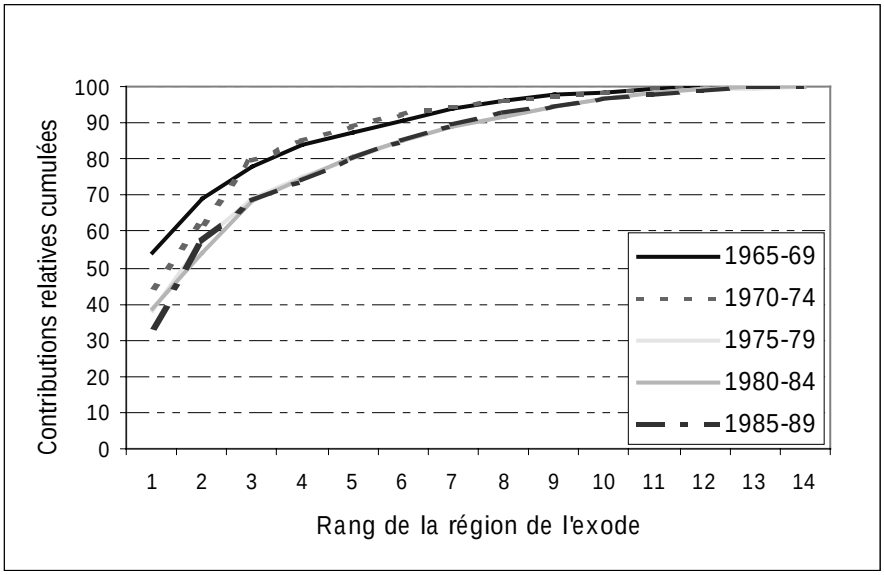
Source : Tendances des migrations internationales (OCDE, 1997).

Graphique 4. **Configuration des flux vers les États-Unis, le Canada et l'Australie, 1965-1990**



Source : *Tendances des migrations internationales* (OCDE, 1997).

Graphique 5. **Configuration des flux vers la Suède, la Belgique, le Royaume-Uni, l'Allemagne et les Pays-Bas, 1965-1990**



Source : Tendances des migrations internationales (OCDE, 1997).

INTÉGRATION RÉGIONALE ET FLUX MIGRATOIRES : REVUE CRITIQUE DE LA LITTÉRATURE RÉCENTE

par
Laurence Assous
Consultante auprès de l'OCDE au moment de la rédaction de cet article

Introduction

Si les échanges commerciaux peuvent constituer un substitut aux mouvements de facteurs, en particulier aux migrations de travailleurs, les mécanismes à l'œuvre sont complexes et ne peuvent se réduire à une relation univoque. Un simple accord de libre-échange ne suffit pas à réduire de façon durable les flux migratoires à destination d'un pôle régional. A l'évidence, les analyses doivent prendre en compte le degré d'intégration régionale, variable selon la nature des accords établissant les relations commerciales des pays. Nous aborderons cette question au travers d'une revue de la littérature et selon deux approches. Nous tirerons d'abord les principaux enseignements de la théorie du commerce international et de ses développements récents. La seconde section cherchera à dépasser les aspects purement économiques et à prendre en compte des éléments déterminants dans la décision d'émigrer, d'ordre plus micro-économiques et sociologiques.

1. Impact de l'intégration régionale sur l'ampleur des flux migratoires : revue de la littérature économique récente

a) Impact quantitatif de la libéralisation des échanges sur les migrations

La base de la théorie classique du commerce international est que les pays tendent à produire relativement en plus grande quantité les biens qui utilisent intensivement ses ressources abondantes. Les échanges de biens et les migrations sont dans ce cadre théorique substituables. Un pays où la main-d'œuvre est relativement plus abondante (et par conséquent relativement peu coûteuse) peut tout aussi bien exporter des biens intensifs en travail peu qualifié qu'exporter sa main-d'œuvre. Selon la théorie néo-classique de l'échange international, et plus particulièrement les analyses de Mundell (1957) et le théorème de l'égalisation du prix des facteurs [théorème de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), voir Jones (1956)], l'ouverture de l'échange entre des pays ayant une dotation de facteurs comparable et des fonctions de productions similaires a pour effet de réduire les écarts de rémunération des facteurs et de diminuer la propension à la mobilité des personnes à l'intérieur de la zone. Cependant, alors que la théorie économique fournit l'argument principal, les spécifications du modèle suggèrent que la convergence aurait seulement lieu à long terme.

La question de savoir si commerce international et migration sont complémentaires ou substituables a fait l'objet de nombreuses recherches qui, selon les hypothèses retenues, ont mené à des résultats différents. Selon certains auteurs, la libéralisation du commerce international pourrait conduire à une réduction des flux migratoires. Pour d'autres, elle pourrait ne pas avoir d'effets, ou entraîner une augmentation de ces flux (effet perturbateur) en produisant des effets négatifs sur les industries de petite et de moyenne envergure et en accélérant l'exode rural.

La libéralisation du commerce international pourrait conduire à une réduction des flux migratoires

Une étude empirique de Abowd et Freeman (1991) démontre qu'aux États-Unis, quels que soient les secteurs, la proportion des travailleurs étrangers est corrélée positivement au taux de pénétration des importations, et corrélée négativement au ratio exportation/production. Ceci suggère une relation de substitution. Dans des secteurs tels que le textile et l'habillement qui ont bénéficié pendant longtemps de fortes protections douanières, la proportion d'immigrants atteint 10.4 %. Par ailleurs, Straubhaar (1988) montre que pendant la période 1958-80, pendant laquelle la part du commerce intra-Communauté économique européenne (CEE) par rapport au commerce total a augmenté de 0.8 % par an, la part des flux migratoires intra-CEE rapportée aux flux migratoires totaux de la CEE a diminué de 1.3 % par an. Dans les pays de l'Union européenne (UE) aujourd'hui, seuls 2 % des travailleurs sont étrangers. Molle (1994) conclut, à partir de cette observation, que les mouvements de biens et de capitaux ont fortement compensé les mouvements de travailleurs.

Selon Faini et Venturini (1993), les études empiriques montrent que les politiques protectionnistes dans les pays industrialisés ont un double impact sur les flux migratoires : *i)* en encourageant la croissance des secteurs intensifs en travail peu qualifié, elles augmentent la demande de travailleurs étrangers, renforçant par là même le facteur « pull » de la migration ; *ii)* en décourageant le développement des exportations intenses en travail peu qualifié vers les pays en développement, elles renforcent un des facteurs « push » de la migration. Ils concluent en affirmant « qu'en poursuivant des politiques commerciales plus libérales, les pays industrialisés peuvent contribuer à réduire de façon significative les pressions migratoires ».

Faini et De Melo (1994) montrent à l'aide d'un modèle macro-économique standard que la libéralisation commerciale réduit de manière substantielle la propension à émigrer. Selon eux, l'effet de la libéralisation se traduit principalement par un impact sur le taux de change réel. La dépréciation favorise les exportations et par voie de conséquence stimule la demande de main-d'oeuvre.

Tous ces arguments semblent être en faveur de l'hypothèse d'une substitution entre migration et échanges commerciaux. Mais dans la plupart des cas, les spécifications des modèles laissent à penser que la réduction des flux migratoires n'est pas probable dans le court terme. En outre, il est loin d'être certain qu'une réduction des flux migratoires ait lieu de manière systématique. Entre des pays à niveaux de technologie similaires (par exemple les membres de l'UE), la relation de substitution entre commerce international et migration semble être vérifiée. En revanche, entre les pays industrialisés et les pays moins avancés, de larges mesures compensatoires sont nécessaires pour que cette relation soit toujours vraie. En outre, la relation de substitution entre commerce international et mouvements de facteurs n'est pas vérifiée si certaines hypothèses concernant les fonctions de production et la structure de marché sont abandonnées. Selon Markusen (1983), l'introduction d'économies d'échelle ou de différences technologiques met en évidence la complémentarité entre commerce international et migration. En effet, en ajoutant quelques caractéristiques (comme les contraintes financières à la migration) au modèle HOS, on obtient une complémentarité entre le commerce, l'aide et la coopération d'une part, et la migration d'autre part[1].

Le modèle de Cogneau *et al.* (1998) montre que l'impact du premier degré d'intégration régionale (seulement libre-échange) sur les flux migratoires est négligeable. Alors qu'une intégration plus poussée, accompagnée de transferts financiers massifs dirigés vers des dépenses publiques porteuses d'externalités positives (infrastructures, investissement humain, etc.) pourrait réduire de manière significative la propension à émigrer.

1. Dans son étude de 1994, Schiff montre avec un modèle HOS que l'introduction de coûts migratoires et de contraintes financières entraînent la complémentarité entre commerce international et migration.

Mouhoud (1998) défend également le point de vue selon lequel le libre-échange à lui seul ne peut constituer un substitut à la mobilité de la main-d'oeuvre. L'intégration régionale ne peut favoriser le rattrapage des pays les plus pauvres qu'à certaines conditions. Or le niveau d'intégration envisagé joue un rôle significatif dans l'exploitation des externalités liées à l'intégration régionale. Plus le degré d'intégration envisagé est élevé, plus les firmes multinationales (FMN) sont susceptibles d'investir dans les pays nouvellement associés. Les investissements directs étrangers (IDE) sont déterminants dans cette dynamique de développement. Plus les IDE et le savoir-faire importé sont importants, plus l'impact de l'intégration régionale sur la croissance économique et la création d'emplois peut être positif. Si le « signal » envoyé aux FMN n'est pas assez fort, il ne mènera pas à des créations d'emplois en nombre suffisant.

Dans les régions à croissance démographique rapide, comme le Maghreb ou le Mexique, il y a très peu de chance que la propension à émigrer diminue avant 2020. Giubilaro (1997) explique que « pour absorber l'offre de main-d'œuvre arrivant sur le marché, les pays du Maghreb devraient créer 10 millions d'emplois pendant la période (1995-2010) ». Or ce chiffre correspond plus ou moins à la population totale employée dans les pays du Maghreb en 1982. Cet objectif semble donc difficile à atteindre. Ainsi, selon elle, « en l'absence de mesures visant à promouvoir la création d'emplois dans les pays du Maghreb, le potentiel migratoire va augmenter rapidement ». Par contraste, les pays ayant dépassé le stade de la transition démographique [c'est le cas des pays d'Europe centrale et orientale (PECO)] ne connaissent pas ce genre de problèmes. Dans ce cas, un accord d'intégration régionale peut plus facilement contribuer à réduire la propension à émigrer. La démographie est loin d'être l'unique facteur influant sur les flux migratoires, mais il joue néanmoins un rôle important.

La libéralisation du commerce international peut provoquer une accélération des flux migratoires

Si l'on considère le commerce international et les flux migratoires entre des pays à niveaux de développement différents, les travaux empiriques tendent à suggérer une relation de complémentarité plutôt que de substitution. Cela signifie que, dans le meilleur des cas, l'accord régional d'intégration n'aura pas d'impact sur les flux migratoires ; il n'entraînera pas une baisse significative de l'émigration[2]. Bon nombre d'auteurs avancent d'ailleurs l'idée que la libéralisation du commerce international peut provoquer une augmentation des flux migratoires. Ces chercheurs pensent que les accords d'intégration régionale se réduisant au libre-échange et même dans certains cas les accords régionaux plus approfondis ne peuvent pas mener (au moins dans le court à moyen terme) à une diminution des flux migratoires. Au contraire, ces derniers pourraient même augmenter. Ceci serait principalement dû à des effets perturbateurs. En outre, même l'aide au développement destinée à investir dans le capital humain peut de manière paradoxale stimuler les migrations. Il suffit pour cela que les compétences acquises par le candidat potentiel à l'émigration correspondent à celles qui sont recherchées dans les pays riches (Martin, 1994).

En effet, il est important de souligner que l'aide au développement, dans la mesure où elle améliore le niveau de vie, a des effets quasiment similaires à une libéralisation du commerce. Si commerce international et migration sont plutôt substituables, l'aide au développement aura tendance à accentuer cette relation (Schiff, 1994). L'aide a pour but de contribuer à la réduction des écarts de revenu entre les pays en accélérant la croissance économique. Mais ceci n'est vrai que si l'aide au développement est orientée vers des activités susceptibles de favoriser la création d'emplois et si elle tend à améliorer les ressources humaines nationales (via des investissements dans les domaines de l'éducation et de la santé) (voir Tapinos, 1998). En outre, pour effectuer un rattrapage, il faut que le

2. Parmi d'autres, trois papiers défendent ce point de vue : « Le libre-échange ne peut pas constituer une alternative aux flux migratoires » (Alba *et al.*, 1998 ; Cogneau et Tapinos, 1995). « Commerce international et migration sont le plus souvent complémentaires, pas substituts » (Richard, 1994).

montant des transferts soit considérable, alors que l'assistance au développement d'une part, est très limitée quantitativement, et d'autre part, décroît régulièrement.

La libéralisation commerciale et les plans d'ajustement structurel peuvent aussi être extrêmement perturbateurs. Les mesures budgétaires (augmentation des taxes indirectes) et monétaires (dévaluation) qui accompagnent la levée des barrières commerciales amoindrissent de manière significative les effets positifs d'une meilleure allocation des facteurs (Cogneau et Tapinos, 1995). Si l'on ne prévoit pas de mesures d'accompagnement pour contrebalancer ces effets perturbateurs, le libre-échange peut aboutir à un processus de divergence régionale[3]. La réduction des barrières douanières expose l'agriculture et l'industrie à la compétition internationale et fait souvent diminuer emploi et salaires[4]. Le développement économique rapide peut aussi déstabiliser l'ancien ordre social et économique, en détruisant les réseaux d'entraide traditionnels ; l'exode rural est ainsi encouragé. Une fois déracinés des communautés rurales, certains migrants envisagent l'émigration vers un autre pays comme une étape logique (Stalker, 1997).

L'effet perturbateur du développement signifie que, pendant la première phase de développement, l'émigration aura tendance à augmenter plutôt qu'à diminuer puis, dans une deuxième phase, à lentement décliner à mesure que le PNB par habitant croît. Ce phénomène est souvent décrit comme celui de la « bosse migratoire » (*migration hump*). Un certain nombre d'auteurs affirment en effet que commerce international et migration sont complémentaires dans le court terme et substituables dans le long terme. Selon Martin (1993), l'émigration de large envergure du Mexique vers les Etats-Unis va continuer dans les années 90, et les réformes économiques au Mexique ainsi que l'ALENA sont susceptibles de provoquer une « bosse migratoire ». Toutefois, si l'on considère les migrations sur plusieurs décennies, il y aurait moins de migration avec que sans l'accord de libre-échange. Examinant cette question dans un cadre plus large, Russell et Teitelbaum (1992) arrivent à une conclusion similaire.

L'existence de marchés de capitaux imparfaits représente aussi un réel problème pour un grand nombre de pays en voie de développement. La plupart des individus dans ces pays ne peuvent emprunter de l'argent qu'à des taux prohibitifs. Or le coût de la migration est assez élevé, puisqu'il comprend le transport, l'obtention d'informations, le paiement à différents intermédiaires dans le cas d'une migration illégale et les dépenses nécessaires pour vivre dans le pays de destination jusqu'à l'obtention d'un emploi. Ainsi, beaucoup d'individus désireux d'émigrer sont incapables de financer le coût de la migration avec leur seul revenu (Schiff, 1994). Toutefois, comme on l'a vu plus haut, la libéralisation commerciale et l'aide étrangère peuvent dans un premier temps favoriser l'émigration en augmentant les revenus du travail et en assouplissant la contrainte financière. Plus le revenu du travail est faible et le coût de l'émigration élevé, plus la libéralisation des échanges et l'aide au développement sont susceptibles de conduire ensemble, à court terme, à une augmentation des flux migratoires.

---

3. Les modèles de croissance exogène traditionnels montrent que la convergence des économies est favorisée par la mobilité des facteurs. Certains tests empiriques semblent cependant soutenir l'hypothèse que des économies ayant des niveaux technologiques différents tendent à diverger. Par ailleurs, des recherches plus récentes sur la théorie de la croissance prennent en compte les rendements d'échelle croissants et considèrent le progrès technologique comme endogène, contrairement aux modèles traditionnels. Ces recherches mènent à la conclusion que la mobilité des facteurs conduit à un processus cumulatif de divergence régionale.

4. « Dans un certain nombre de pays en voie de développement, les secteurs les plus protégés sont les secteurs agricoles intensifs en main-d'oeuvre peu qualifiée. Des cas notables sont les secteurs du blé au Maroc et du maïs au Mexique, où la protection a été utilisée pour aider les pauvres dans les milieux ruraux. Dans ce cas, la libéralisation commerciale peut entraîner une diminution de la demande de travail et une baisse des salaires » (Schiff, 1996).

b) Impact qualitatif de la libéralisation des échanges sur les migrations

L'étude de l'impact de la libéralisation des échanges sur la composition qualitative de la main-d'œuvre a fait l'objet d'une contribution de Lopez et Schiff (1995). En ajoutant quatre facteurs à un modèle HOS standard : niveau de qualification de la main-d'œuvre, mobilité internationale, coût de la migration et contraintes financières, ils examinent deux scénarios. Les résultats qu'ils obtiennent montrent que dans un pays avec une population stable (un PECO par exemple), ouvrir l'économie conduit à une augmentation des flux de travailleurs non qualifiés, alors que l'émigration de la main-d'œuvre qualifiée reste non affectée. Donc, en moyenne, le niveau de qualification de la population augmente. Alternativement, dans un pays où la croissance démographique est telle que le remplacement des migrants est assuré (pays en voie de développement avec une population augmentant rapidement), la libéralisation des échanges entraînera une augmentation des flux migratoires de main-d'œuvre peu qualifiée et une diminution de l'émigration des travailleurs qualifiés, ce qui signifie une amélioration continue du niveau de qualification de la population[5].

Enfin, Walz et Wellisch (1998) montrent que, dans la mesure où il existe un système de protection sociale, si une zone de libre-échange est transformée en marché commun, la main-d'œuvre migrerait des pays où les travailleurs peu qualifiés sont nombreux vers les pays où ils sont relativement peu nombreux, uniquement pour des raisons financières.

En résumé, un simple accord de libre-échange n'entraîne généralement pas une réduction des flux migratoires. Commerce international et migration sont plus souvent complémentaires que substituables. En outre, la libéralisation des échanges est susceptible de produire des effets perturbateurs et de faire augmenter la propension à émigrer, au moins dans le moyen terme. En fait, plus le degré d'intégration régionale envisagé est élevé, plus il est probable que les incitations à émigrer diminuent vite. L'intégration régionale est plus efficace qu'un simple accord de libre-échange car le signal envoyé aux investisseurs étrangers est beaucoup plus fort et les transferts financiers beaucoup plus élevés. Mais c'est principalement via les IDE que l'intégration régionale est le plus susceptible de créer des emplois et de réduire le « potentiel migratoire ».

2. Les raisons de la migration — approche critique de la littérature économique

Dans une contribution essentielle, Harris et Todaro (1970) présentent un modèle où la probabilité de trouver un emploi combinée à l'importance des écarts de salaires détermine le taux de migration. Les études empiriques effectuées dans les pays en voie de développement confirment généralement que la perspective de gagner plus d'argent est l'un des déterminants cruciaux de la migration. Mais ce n'est pas la seule raison. Stark (1991) par exemple montre que même si la migration peut être individuelle, la décision d'émigrer peut être prise par la famille ou le ménage. Selon cette théorie du « portefeuille d'investissement » (*portfolio investment theory*), les familles disséminent leur capital humain sur des marchés géographiquement éloignés et structurellement différents afin de réduire les risques. Les transferts de fonds des migrants vers leurs familles renforcent l'interdépendance mutuelle et opèrent comme une assurance contre le risque de revenus incertains.

Par ailleurs, les écarts entre les revenus et les niveaux de chômage n'ont pas besoin de disparaître pour faire cesser les migrations. L'expérience de la CEE avec relativement peu de migrations intra-régionales des pays les plus pauvres vers les pays les plus riches — malgré la plus grande facilité avec laquelle les membres de l'UE peuvent maintenant se déplacer au sein de la zone, montre qu'en présence d'un système politique stable et démocratique, l'écart économique doit être très

5. Ces résultats sont en contraction avec Baldwin et Venables (1994), Faini et Venturini (1996) et Alba *et al.* (1998).

important pour déclencher des migrations. Ainsi, il est évident que d'autres facteurs jouent un rôle en plus des différentiels de salaire.

a) L'importance du capital social

Le concept de capital social a été introduit pour la première fois par Coleman (1987). Depuis lors, de nombreux auteurs, notamment Platteau (1994) et Putman (1993), ont apporté une contribution intéressante à ce sujet. Putman définit le capital social comme des devoirs, des règles et des réseaux qui facilitent la coordination sociale et la coopération pour le bénéfice mutuel des membres de la société. Quoique ces variables semblent difficiles à estimer, Molle et Van Mourik (1989) ont trouvé que les coûts psychiques freinent significativement les migrations en Europe. Ils ont également montré (1988) que l'impact sur les migrations de la levée des barrières à la mobilité du travail a été négligeable au sein de la CEE. Selon eux, le manque d'interpénétration est dû principalement aux barrières culturelles. Cela rejoint le point de vue de Faini et Venturini (1993), qui affirment également que les différences culturelles, sociales et linguistiques expliquent au moins partiellement le faible niveau de mobilité du travail en Europe comparé à celui des États-Unis.

La crainte des problèmes d'hébergement, les difficultés d'assimilation et le racisme sont autant de facteurs qui peuvent empêcher quelqu'un d'émigrer. Selon Schiff (1996*b*) dans la mesure où ces barrières jouent un rôle significatif pour les migrations intra-européennes, il semble raisonnable de supposer que ces barrières jouent un rôle encore plus important pour les migrations du Sud vers le Nord.

Parmi les facteurs sociologiques entrant dans le processus de décision, l'existence de chaînes migratoires joue un rôle important. Les migrants potentiels peuvent être stimulés par des amis ou des parents vivant déjà à l'étranger. Ils peuvent bénéficier de leurs contacts en recevant des informations puis en ayant un endroit où loger lorsqu'ils arrivent[6]. Selon Stalker (1995), ces chaînes humaines commencent souvent avec une personne. Il suffit qu'un immigrant devienne représentant d'un syndicat pour attirer d'autres personnes de la même ville. Schiff (1996*b*) souligne aussi que « les immigrants d'un même pays tendent à se regrouper dans certaines villes ou quartiers afin de bénéficier du capital social qu'ils partagent »[7]. Par ailleurs, créant également des réseaux, les FMN peuvent faciliter la migration. Ainsi, les employés mexicains d'une FMN établissent des contacts avec leurs collègues américains, qui peuvent les aider à obtenir un permis de travail (Bhagwati, 1991*a*).

Même si les études de l'impact du capital social sur les migrations sont limitées en nombre, ces exemples suffisent à montrer le rôle important joué par ce dernier dans la décision d'émigrer. Ainsi, le capital social est un facteur important à introduire dans les modèles migratoires.

b) L'importance de l'aspect demande de migrants

Les facteurs « push », relatifs à l'offre de travail dans le pays d'origine des migrants, sont plus fréquemment pris en compte dans les modèles que les facteurs « pull », s'appuyant sur la demande de travail dans le pays d'accueil des migrants.

---

6. Par ailleurs, la diminution importante du prix des transports et des appels longue distance, ainsi que le développement de l'accès à Internet facilite la circulation de l'information et réduit la distance émotionnelle entre un pays et un autre.

7. Chinatown à San Francisco, Little Italy à New York et Little Havana à Miami sont autant de preuves de cette affirmation.

Selon Martin (1993), « malgré les barrières commerciales, les différences de salaires et les perspectives de carrière, la plupart des individus ne migrent pas. Migrer est extraordinaire ; pour cette raison, la majorité des migrations devenues aujourd'hui indésirables ont commencé avec les programmes de pays industriels visant à recruter des travailleurs au sein de pays qui sont devenus pays d'émigration » (Martin, 1993). Dans son étude des migrations vers l'Allemagne occidentale, Bhagwati (1984) montre que le système des *Gastarbeiter* était plus déterminé par des considérations concernant la demande interne que par une interaction des facteurs offre et demande. Par ailleurs, Straubhaar (1988) montre que les flux migratoires répondent principalement à la demande.

Au cours des années 60 et jusqu'au milieu des années 70, période de croissance forte, le facteur demande dominait de manière évidente. Aujourd'hui, avec le ralentissement de la croissance économique, notamment en Europe, on constate une diminution de la demande de main-d'œuvre étrangère. Toutefois, la théorie dualiste du travail (*dual labour theory*) explique comment certaines industries deviennent structurellement dépendantes de la migration, entraînant un besoin permanent de travailleurs immigrés. Selon cette théorie, il existera toujours une demande de main-d'œuvre acceptant de travailler dans des conditions difficiles et précaires. Les économies industrielles ne pourront ni éliminer, ni rendre attractives aux travailleurs nationaux ces activités peu qualifiées (Piore, 1979). Enfin pour conclure, Saith (1997) affirme que « c'est la demande et non pas l'offre qui détermine la magnitude des flux migratoires entre les pays riches et les pays pauvres ».

Dans le cadre de cette analyse des facteurs « push » et « pull », il est important de bien faire la distinction entre l'expression souvent utilisée « pression migratoire » et le concept de « propension à émigrer ». Le premier terme est généralement défini comme « un excès d'offre de travail en présence d'un différentiel négatif de revenu par habitant » (Bruni et Venturini, 1991). Prise à la lettre, cette définition engloberait presque tous les pays en développement et comme Saith (1997) le souligne, « ces critères conduiraient à la conclusion bizarre que la vaste majorité de l'Inde et de la Chine connaîtrait une pression migratoire très forte ». Ainsi l'expression « pression migratoire » ne prend pas suffisamment en compte la capacité de décision individuelle des migrants potentiels. La notion de « propension à émigrer » est nettement plus pertinente, puisqu'elle correspond au rapport entre les flux migratoires effectifs et le potentiel migratoire (Giubilaro, 1997).

Si les facteurs « *pull* » sont essentiels dans la détermination des flux migratoires, il faut admettre que les facteurs « pull » et « *push* » peuvent être complémentaires. Dans le cas des migrations du Mexique vers les Etats-Unis, c'est une demande continue du marché américain conjuguée à une offre importante qui génère les flux migratoires. Mais « une approche qui ne prend pas en compte le fait que les migrations sont principalement déterminées par la demande, comme l'affirme Straubhaar, a une valeur limitée pour expliquer les causes des migrations internationales légales » (Straubhaar, 1993).

c) Critique de quelques résultats

Les exercices prospectifs, de même que les modèles d'équilibre général calculable (EGC) et modèles théoriques, conduisent souvent à privilégier l'aspect offre au détriment de l'aspect demande dans la détermination de la décision d'émigrer[8]. Par exemple, Lopez et Schiff (1995), dans leur modèle analysant l'impact de la libéralisation des échanges sur la composition qualitative de la main-d'œuvre, accordent trop d'importance aux facteurs démographiques. Ils ne prennent pas du tout en compte le facteur demande d'immigration dans les pays industrialisés, ce qui conduit à des résultats en contradiction avec les faits (Alba *et al.*, 1998). Les travaux de Faini-De Melo (1994) et Panagariya

8. Voir, entre autres, les critiques de Baldwin et Venables (1994) et Alba *et al.* (1998).

(1992) s'exposent à la même critique. En outre, ces modèles n'incluent pas le capital social dans la fonction d'utilité du migrant, ce qui conduit parfois à surestimer les flux migratoires. Ainsi, Faini et De Melo (1994) démontrent, à l'aide d'un modèle macro-économique, qu'une dépréciation de la monnaie conduit à des migrations plus limitées. Selon eux la libéralisation des échanges favorise les exportations, et « en conséquence la demande de travail ». Ce lien est tout d'abord très incertain. En outre, ils ignorent complètement, entre autres choses, les possibles effets perturbateurs de la libéralisation commerciale.

Cependant, il faut admettre que certains auteurs ont présenté des études qui prennent en compte non seulement l'importance de l'aspect demande[9] dans la détermination des flux migratoires, mais aussi celle du capital social[10]. Malheureusement, l'inclusion de ces variables dans les modèles mathématiques se heurte à des difficultés techniques presque insurmontables. D'autre part, tous les auteurs ne sont pas alarmistes en ce qui concerne la prévision des flux migratoires à venir. Giubilaro (1997) considère par exemple qu'alors que le « potentiel migratoire » dans les pays du Maghreb et en Turquie devrait augmenter considérablement au cours des quinze prochaines années, la propension à émigrer diminuerait pour tous ces pays. Cette analyse démontre que la situation n'a rien d'alarmant : « contrairement à ce que craignent les pays européens qui considèrent que l'émigration (légale et illégale) dépend d'abord et surtout des facteurs « push » dans le pays de départ, la diminution de la propension à migrer montre que le désir de départ des travailleurs reflète par dessus tout le besoin de travailleurs immigrés dans les marchés étrangers » (Giubilaro, 1997).

Si les modèles EGC sont extrêmement utiles pour éclairer les interactions complexes entre variables économiques, ils ont l'inconvénient d'être très sensibles aux paramètres et aux hypothèses retenues. Selon Sobarzo-Fimbres (1998), la sensibilité de ces modèles aux variations des spécifications est même susceptible de conduire à des résultats opposés. En outre, les modèles EGC sont principalement statiques. Or un modèle entièrement dynamique serait nécessaire pour mettre en équation les différentes voies d'ajustement possibles des économies les moins avancées.

Le modèle de Cogneau et Tapinos (1995) possède cette caractéristique (il est dynamique), mais en revanche la migration n'est pas endogénéisée. En fait, c'est simplement en étudiant l'impact de la libéralisation des échanges sur l'économie que les auteurs tirent des conclusions pour les migrations. Ils affirment ainsi que la libéralisation commerciale ne peut pas constituer une alternative aux flux migratoires par simple déduction à partir de l'examen de la situation économique. Le modèle EGC de Cogneau, Dumont et Izzo (1998) est statique, mais pour la première fois à notre connaissance, les auteurs ont endogénéisé la migration et les IDE. Les auteurs étudient l'impact de cinq scénarios différents sur le bien-être des individus (et pas sur la croissance économique), ce qui explique pourquoi le modèle est statique. En outre, les simulations ne sont pas simplement restreintes aux accords de libre-échange : cinq niveaux d'intégration régionale sont étudiés, et le dernier simule une forme avancée d'intégration économique. La prime de risque diminue avec le degré d'intégration régionale. Cependant, dans ce modèle, le capital social n'est pas inclu dans la fonction d'utilité des migrants, puisque la décision de migrer est entièrement déterminée par les écarts de salaires.

D'autres prévisions plutôt alarmistes que réalistes ont été effectuées par Layard *et al.* (1992). Elles sont basées sur de simples extrapolations de situations passées, par exemple lorsque entre 1950 et 1970 près de 3 % de la population d'Europe du Sud a émigré vers l'Europe de l'Ouest et du Nord ou plus récemment dans les années 70 l'émigration de Mexicains vers les États-Unis.

---

9. Saith (1997) et Stalker (1997) par exemple.

10. Bliss (1994), Faini et Venturini (1993), Molle et Van Mourik (1988 et 1989), Schiff (1996*a* et *b*), Tuiran *et al.* (1998).

Straubhaar (1988) s'inscrit en faux contre cette démarche. Il explique, en référence à la formation du Marché commun du travail dans le cadre de la CEE, que contrairement aux peurs des pays les plus riches, il n'y a pas eu d'importants mouvements de population des pays à bas revenus vers les pays à hauts revenus. Il est intéressant de noter qu'en 1984, Straubhaar avait réalisé une étude sur l'accession de l'Espagne et du Portugal à la CEE, où il affirmait que ces pays produiraient à eux deux un potentiel migratoire de 1.5-1.6 million de travailleurs.

Ces critiques ne remettent pas en cause l'intérêt ou les conclusions de ces modèles, elles montrent leurs limites. Les modèles EGC n'ont pas de valeur prédictive. Ils devraient plutôt être perçus comme un outil additionnel pour les décideurs politiques.

Conclusion

Les liens entre migration et intégration régionale sont complexes et même si l'intégration régionale peut conduire à une réduction des flux migratoires, cela ne découle pas uniquement des raisons invoquées par la théorie standard du commerce international. D'autres facteurs peuvent être avancés : *i)* diminution de la demande de main-d'œuvre étrangère ; *ii)* existence de barrières culturelles importantes ou d'obstacles à l'assimilation qui découragent les migrants potentiels ; *iii)* situation politique stable et gestion économique efficace dans le pays de départ qui, même si l'économie n'a pas généré encore suffisamment d'emplois, peut donner confiance aux citoyens de ce pays en leur permettant d'espérer une amélioration rapide de leur niveau de vie.

L'ouverture de l'économie à elle seule peut difficilement donner lieu, dans le court terme au moins, à une diminution des flux migratoires. En effet, le libre-échange ne présente pas à lui seul une alternative crédible aux flux migratoires. On a d'ailleurs vu que, dans un premier temps, on pouvait observer une augmentation des flux migratoires. En revanche, un accord d'intégration régional plus approfondi, comme l'UE, est plus susceptible de faire diminuer assez vite l'incitation à émigrer. Cependant la situation démographique du pays de départ ou l'existence d'une tradition d'émigration vers un pays en particulier sont aussi des facteurs importants. C'est pourquoi il serait préférable de différencier les situations selon la région étudiée.

A l'évidence, il est nécessaire de distinguer les effets de court et de long terme. Dans le court et le moyen termes, la libéralisation du commerce international (accompagnée de réformes économiques et d'un renforcement de la coopération économique régionale) pourrait entraîner une augmentation des flux migratoires. A long terme toutefois, ces mesures feront diminuer la propension à émigrer en réduisant les disparités économiques et les différences de salaires entre les deux groupes de pays.

BIBLIOGRAPHIE

ABOWD, J.M. et FREEMAN, R.B.(1991)
Immigration, Trade, and the Labor Market, University of Chicago Press.

ALBA, F., GARSON, J-P. et MOUHOUD, E.M. (1998)
« Migration policies in a free trade area: the issue of convergence with the economic integration process », *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, OCDE, Paris.

BALDWIN, R. et VENABLES, A.J. (1994)
« International migration, capital mobility and transitional dynamics », *Economica*, vol. 61, pp. 285-300.

BARROS, L. et GARSON, J.-P. (1998)
« Migrations et intégration régionale : l'Union européenne face aux pays tiers du Bassin méditerranéen », *Migration, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE, Paris.

BHAGWATI, J.N. (1976)
« The brain drain and taxation: theory and empirical analysis », Amsterdam, North Holland.

BHAGWATI, J.N. (1984)
« The West German gastarbeiter system of immigration », *European Economic Review*, vol. 26, pp. 277-294.

BHAGWATI, J.N. (1991*a*)
« Investing abroad », *Political Economy and International Economics*, MIT Press, Cambridge, Mass.

BHAGWATI, J.N. (1991*b*)
« Free traders and free immigrationists: strangers or friends », Working Paper n° 20, avril, Russell Sage Foundation, New York.

BLISS, C. (1994)
« Trade blocks and migration », *Economic Theory and Policy for Trading Blocks*, Chapter 5, Manchester University Press.

BÖHNING, W.R. et SCHLOETER-PAREDES, M.L. (dir. pub.) (1994)
Aid in Place of Migration, BIT, Genève.

BORJAS, G.J. (1990)
Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the US Economy, Basic Books, New York.

BORJAS, G.J. et FREEMAN, R.B. (1992)
« Introduction and summary », in G.J. Borjas et R.B. Freeman (dir. pub.), *Immigration and the Work Force. Economic Consequences for the United States and Source Areas*, University of Chicago Press, Chicago.

BRUNI, M. et VENTURINI, A. (1991)
« Pressure to migrate and propensity to emigrate: the case of the Mediterranean Basin », Paper prepared for the Conference of the ESPE, Pise, Italie, 6-8 juin.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL — BIT (1992)
« ODA as a means to reduce economic and social emigration pressure », paper for Joint ILO-UNHCR Meeting on International Aid as a Means to Reduce the Need for Emigration: Informal Summary Record, Genève.

CASHIN, P. et SAHAY, R. (1996)
« Internal migration, center-state grants, and economic growth in the States of India », IMF Staff Papers n° 1, pp. 123-171

COGNEAU, D. et TAPINOS, G. (1995)
« Libre-échange, répartition du revenu et migrations au Maroc », *Revue d'économie du développement*, n° 1.

COGNEAU, D., DUMONT, J-C. et IZZO, P. (1998)
« Enseignements d'un modèle d'équilibre général calculable », *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE.

COLEMAN, J.S. (1987)
« Norms as social capital », in G. Radnitzky et P. Berholz (dir. pub.), *Economic Imperialism. The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*, Paragon, New York, pp. 133-153.

DE MELO, J. et PANAGARIYA, A. (dir. pub.) (1993)
New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, Mass.

FAINI, R.J. (1996)
« Increasing returns, migrations and convergence », *Journal of Development Economics*, vol. 49, pp. 121-136.

FAINI, R.J et de MELO (1994)
« Trade policy, employment and migration: some simulation results from Morocco », Atelier sur l'emploi et les migrations, OCDE, Paris, 11-13 juillet.

FAINI, R.J. et VENTURINI, A. (1993)
« Trade, aid and migration: some basic policy issues », *European Economic Review*, vol. 37, pp. 435-442.

GHATAK, S., LEVINE, P. et WHEATLEY PRICE, S. (1996)
« Migration theories and evidence: an assessment », *Journal of Economic Survey*, vol. 10, juin, pp. 165-198.

GIUBILARO, D. (1997)
« Migration from the Maghreb and migration pressures », ILO International Migration Papers n° 15.

GRIFFIN, K. (1989)
Alternative Strategies for Economic Development, Macmillan, Londres.

HARRIS, J.R. et TODARO, M.P. (1970)
« Migration, unemployment and development: a two-sector analysis », *American Economic Review*, vol. 60, pp. 126-142.

HIEMENTZ, U. et SCHATZ, K.V. (1979)
« Trade in place of migration », BIT, Genève.

JONES, R.W. (1956)
« Factor proportions and the Heckscher-Ohlin theorem », *Review of Economic Studies*, n° 24, pp. 1-10.

KRUGMAN, P. (1991)
Rethinking International Trade, MIT Press, Cambridge, Mass.

LAYARD, R., BLANCHARD, O., DORNBUSH, R. et KRUGMAN, P. (1992)
East-West Migration. The Alternatives, MIT Press, Cambridge, Mass.

LOPEZ, R. et SCHIFF, M. (1995)
« Migration and the skill composition of the labor force: the impact of trade liberalization in LDCs », World Bank Policy Research Paper n° 1493, août.

MACMILLEN, M. (1982)
« The Economic effects of international migration: a survey », *Journal of Common Market Studies*, vol. 20, pp. 245-267

MARKUSEN, J.R. (1983)
« Factor movements and commodity trade as complements », *Journal of International Economics*, vol. 14, pp. 341-356.

MARKUSEN, J.R. (1995)
« The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, printemps, pp. 169-189.

MARTIN, P.L. (1993)
Trade and Migration: NAFTA and Agriculture, Institute for International Economics, Washington, D.C.

MARTIN, P.L. (1994)
« Epilogue: reducing emigration pressure. What role can foreign aid play", in W.R. Böhning et M.L. Schloeter-Paredes (dir. pub.), *Aid in Place of Migration*, BIT, Genève.

MOLLE, W. (1994)
The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy, Aldershot, Dartmouth Publishing Compagny, Chapter 9.

MOLLE, W. et VAN MOURIK, A. (1988)
« International movements of labour under conditions of economic integration: the case of Western Europe », *Journal of Common Market Studies*, vol. 26, n° 3, pp. 317-339.

MOLLE, W. et VAN MOURIK, A. (1989)
« A static explanatory model of international labour migration in Western Europe », in I. Gordon et A.P. Thirlwall (dir. pub.), *European Factor Mobility: Trends and Consequences*, MacMillan, Londres.

MOUHOUD, E.M. (1997)
« The links between migration, free trade and regional integration: specific characteristics of the CEECs », *Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, OCDE, Paris.

MOUHOUD, E.M. (1998)
« Investissements directs étrangers, migrations et intégration régionale », *Migration, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE, Paris.

MUNDELL, R.(1957)
« International trade and factor mobility", *American Economic review*, vol. 64, décembre, pp. 321-335.

OCDE (1994*a*),
Migration et développement. Un nouveau partenariat pour la coopération, Paris.

OCDE (1994*b*)
« New orientation for social policy », *OECD Social Policy Studies* n° 12, Paris.

OCDE (1995)
Economic Outlook, décembre, Paris.

OJEDA, R.H. (1998)
« Economic effects on NAFTA: employment and migration modelling results », *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, OECD, Paris.

PANAGARIYA, A. (1992)
« Factor mobility, trade and welfare. A North-South analysis with economies of scale », *Journal of Development Economics*, vol. 39, pp. 229-245.

PIORE, M.J. (1979)
Birds of Passage: Migrant Labour and Industrial Societies, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.

PLATTEAU, J.-P. (1994)
« Behind the market stage where real societies exist — Part II: The role of moral norms », *Journal of Development Studies*, vol. 30, n° 4, pp. 753-817.

PUTMAN, R.D. (1993)
Making Democracy Work — Civic Traditions in Modern Italy, Princeton Univerty Press, Princeton.

RAUCH, J.E. (1991)
« Reconciling the pattern of trade with the pattern of migration », *American Economic Review*, vol. 81, pp. 775-796.

RICHARDS, A. (1994)
« La libéralisation des échanges et les flux migratoires : quelques observations à partir des pays en voie de développement », *Migration et développement.Un nouveau partenariat pour la coopération*, OCDE, Paris.

RUSSELL, S.S. et TEITELBAUM, M.S. (1992)
« International migration and international trade », World Bank Discussion Paper n° 160.

SAITH, A. (1997)
« Emigration pressures and structural change. Case study of the Philippines », International migration papers n° 19, BIT, Genève.

SAMANIEGO, N. (1998)
« Globalisation, economic growth and the labour market in North America », *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, OECD, Paris.

SCHIFF, M. (1994)
« How trade, aid, and remittances affect international migration », World Bank Policy Research Paper n° 1376, novembre, Banque mondiale, Washington, D.C.

SCHIFF, M. (1996*a*)
« South-North migration and trade: a survey », World Bank Policy Research Paper n° 696, décembre, Banque mondiale, Washington, D.C.

SCHIFF, M. (1996*b*)
« Social capital, trade and optimal migration policy », document, International Trade Division, IEC, Banque mondiale, Washington, D.C.

SIMON, J.L. (1989)
The Economic Consequences of Immigration, Basil Blackwell, Cambridge, MA.

SOBARZO-FIMBRES, H. (1998)
« Applied general equilibrium models: the Mexican experience of NAFTA" *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, OCDE.

STALKER, P. (1995)
The Work of Strangers: A Survey of International Labour Migration, BIT, Genève.

STALKER, P. (1997)
« Global nations. The impact of globalization on international migration », International migration papers n° 17, BIT, Genève.

STARK, O. (1991)
The Migration of Labor, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.

STRAUBHAAR, T. (1984)
« The accession of Spain and Portugal to the EC from the aspect of the free movement of labour in an enlarged Common Labour Market », *International Migration Quarterly*, vol. 22, pp. 228-238.

STRAUBHAAR, T. (1988)
« International labour migration within a Common Market: Some aspects of EC experience », *Journal of Common Market Studies*, vol. 27, n° 1, pp. 45-62.

STRAUBHAAR, T. (1993)
« Migration pressure », *International Migration Quarterly*, vol. 31, n° 1, pp. 5-38.

TAPINOS, G. (1991)
« Development assistance strategies and emigration pressure in Europe and Africa » , in S. Diaz-Briquets et S. Weintraub (dir. pub.), *The Effects of Receiving Country Policies on Migration Flows*, Westview Press, San Francisco, Oxford, vol. 6, pp. 258-274.

TAPINOS, G. (1994*a*)
« L'intégration économique régionale, ses effets sur l'emploi et les migrations », *Migration et développement. Un nouveau partenariat pour la coopération*, OCDE, Paris.

TAPINOS, G. (1994*b*)
« L''impact macro-économique de l'immigration. Revue critique de la littérature depuis le milieu de la décennie 70 », *Tendances des migrations internationales*, Rapport annuel 1993, OCDE, Paris.

TAPINOS, G. (1997)
« The need to better identify the links between migration, free trade and regional integration and to pursue new thinking on these issues", *Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, OCDE, Paris.

TAPINOS, G. (1998)
« La libéralisation des échanges et ses effets sur l'économie, l'emploi et les migrations dans le Bassin méditerranéen », *Migration, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE, Paris.

TUIRAN, R., V. PARTIDA et J.L. AVILA (1998)
« The impact of demographic trends and economic forecasts on the labour market and migration », paper for the OECD Conference on Migration, Free Trade and Regional Integration in North America, Mexico, janvier.

WALZ, U. et WELLISCH, D. (1998)
« Why do rich countries prefer free trade over free migration? The role of the modern welfare state », *European Economic Review*, vol. 42, pp. 1595-1612.

WINTERS, A. (1993)
« The European community", in J. de Melo et A. Panagariya (dir. pub.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Mass.

ZIMMERMAN, K.F. (1995)
« Tackling the european migration problem », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, pp. 45-62.

DEUXIÈME PARTIE

CROISSANCE ÉCONOMIQUE, INVESTISSEMENTS DIRECTS ET MIGRATIONS

INTÉGRATION RÉGIONALE, MIGRATIONS, CROISSANCE ET INVESTISSEMENTS DIRECTS :

UNE LECTURE DE LA LITTÉRATURE ÉCONOMIQUE

par
Denis Cogneau
DIAL-ORSTOM Paris[1]
Jean-Christophe Dumont
DIAL, Paris[2]
et
El-Mouhoub Mouhoud
CEDI-Paris XIII[3]

La théorie standard de l'échange international conclut à une substituabilité entre les échanges de biens et de services et les flux de facteurs, travail ou capital. Elle fonde ainsi la possibilité pour des politiques de libéralisation commerciale de participer au ralentissement des flux migratoires entre le Nord et le Sud. Mais dans le même temps, elle implique une réduction des flux de capitaux et le renforcement de la spécialisation selon les avantages comparatifs, sur la base des dotations factorielles existantes. Dans la plupart des cas concrets, plusieurs travaux de modélisation appliquée ont montré que, toujours dans le cadre des hypothèses standard, l'ampleur de la substitution entre flux de marchandises et flux de travailleurs ne pouvait qu'être modeste. Il faut donc chercher en dehors de la théorie standard comment des politiques de libre-échange et d'intégration régionale peuvent susciter une forte modification des arguments de la décision d'émigrer. Cette modification doit être recherchée dans les effets dynamiques de ces politiques, c'est-à-dire dans leurs effets de croissance plutôt que dans leurs effets de niveau (gains d'efficacité). On verra que ces effets de croissance transitent par l'augmentation du rythme de l'investissement, et notamment, dans des pays dont les capacités d'épargne sont déficientes, par l'attraction des investissements directs. Ils supposent donc que l'hypothèse de substituabilité entre flux de marchandises et flux de capitaux soit levée. Dans cette perspective, qui privilégie la complémentarité entre flux de biens et flux de facteurs, il n'est donc plus évident que la croissance ira nécessairement avec une réduction des flux de travail.

Ce document examine les conséquences des politiques d'intégration régionale Nord-Sud sur la croissance, les investissements directs et les flux migratoires, à la lumière de travaux théoriques et empiriques récents. Il montre qu'en ce domaine il subsiste encore de nombreuses zones d'ombre, qui renvoient fondamentalement aux incertitudes des processus de convergence et de développement économique. Ces incertitudes trouvent un retentissement frappant dans les événements récents qui touchent les pays émergents (crise asiatique et ses suites).

---

1. 4, rue d'Enghien, 75010 Paris. dial@compuserve.com

2. 4, rue d'Enghien – 75010 Paris. dial@compuserve.com

3. Avenue Jean-Baptiste Clément, 93430 Villetaneuse. mouhoud@seg.univ-paris13.fr

Le document est organisé comme suit. Une première section expose les principaux arguments du comportement migratoire, tels qu'ils ont été balisés par la théorie micro-économique, et discute de l'impact des politiques d'intégration régionale sur ces arguments. Elle conclut que l'intégration régionale Nord-Sud ne constitue une alternative sérieuse aux migrations que si elle a des chances d'affecter, de façon significative et à un horizon assez rapproché — inférieur à une génération — les conditions de vie et les anticipations des habitants des pays du Sud. La seconde section se concentre donc sur les conséquences de l'ouverture sur la croissance à long terme des pays du Sud. Elle conclut que les effets bénéfiques de l'intégration régionale sur la croissance transitent par les transferts de technologie et l'investissement. La troisième partie se consacre aux effets de l'intégration régionale sur les investissements directs. Elle montre que les processus d'intégration régionale actuels incluent des risques de marginalisation pour les pays peu dotés en capital humain et social et dont le marché intérieur est de petite taille.

1. Comportements migratoires et ouverture

La connaissance des comportements de migration internationale paraît assez pauvre. Les modèles micro-économiques proposent plusieurs variables clés. Toutefois, comme les données empiriques et les études économétriques sont rares, la validité de ces modèles et l'impact relatif de ces variables sont difficiles à évaluer. En partant de quelques modèles canoniques, cette première partie discute l'impact potentiel des politiques d'intégration régionale sur les flux migratoires. Elle conclut qu'une stimulation substantielle et équitablement répartie de la croissance des rémunérations du travail et de l'emploi dans les pays en développement peut à tout le moins laisser espérer un ralentissement des flux migratoires.

a) Les salaires, l'emploi et les inégalités

Le modèle d'Harris et Todaro

Le modèle de base est le modèle statique d'Harris et Todaro (1970). Le migrant potentiel compare la rémunération de son travail dans sa région d'origine (w_1) et l'espérance de la rémunération dans la région de destination (w_2^e). Il y a migration si :

$$w_2^e > w_1$$

Chez Harris et Todaro, le salaire anticipé est égal au produit du salaire par la probabilité instantanée de trouver un emploi :

$$w_2^e = (1 - u_2) w_2$$

Étant donné la taille relative des économies concernées, l'intégration régionale Nord-Sud a toutefois un impact très limité sur les marchés du travail du Nord. La variation *induite* des salaires espérés au Nord est donc relativement moins importante que la variation de la rémunération du travail au Sud. Il convient ainsi de renverser la perspective précédente et de s'intéresser à l'espérance de la rémunération dans la région d'émigration (w_1^e). La manière de formuler l'anticipation de salaire est toutefois assez particulière, puisqu'elle ne fait intervenir ni le temps passé au chômage ni la durée des emplois. Tout se passe comme si les individus avaient des contrats de travail renouvelés à tout moment (*individuals go to the hiring hall every day*).

Durée du chômage et effet de croissance

Comme le précise Stiglitz (1974), en présence de *turnover*, le modèle d'Harris et Todaro est un cas particulier où la fréquence de la recherche d'emploi n'intervient pas. Un modèle plus complet fait écrire :

$$w_1^e = \frac{w_1.(1/q_1)}{t_1 + (1/q_1)} = \frac{w_1}{1 + t_1 q_1}$$

où t_1 est la durée de chômage anticipée et $1/q_1$ la durée moyenne d'un emploi (*turnover*). Tout dépend alors de la manière de représenter la durée de chômage. Si le processus de sortie du chômage ne dépend pas de la durée du chômage (processus de Poisson), on obtient :

$$w_1^e = \frac{w_1(1 - u_1)}{1 - \dfrac{g_1 u_1}{q_1 + g_1}}$$

où g_1 est le taux de croissance de l'emploi. On revient au modèle de Harris et Todaro en l'absence de croissance de l'emploi (g_1=0).

Si le modèle de durée de chômage est un modèle de « file d'attente », on obtient quelque chose d'un peu plus compliqué :

$$t_1 = (1/g_1)\ln\left[1 + \left(\frac{u_1}{1 + u_1}\right)\left(\frac{g_1}{q_1 + g_1}\right)\right]$$

Là encore, on retrouve l'expression de Harris et Todaro lorsque g_1=0.

En toute hypothèse, on obtient une relation positive entre le salaire espéré et la croissance anticipée de l'emploi, pour un taux de chômage donné : la croissance de l'emploi augmente en effet la probabilité instantanée de sortie du chômage. L'augmentation des créations d'emploi améliore plus vite le salaire anticipé que dans le modèle d'Harris et Todaro, et donc modifie rapidement la propension à émigrer.

Le rôle des inégalités

Même si le différentiel international de revenu reste constant, une hausse des inégalités dans le pays de départ augmente la probabilité de migration des travailleurs les plus pauvres et diminue celle des plus riches. Pour peu que cette probabilité dépende moins que proportionnellement des différentiels individuels de rémunération espérée, à cause de la décroissance de l'utilité marginale du revenu, un accroissement des inégalités risque alors d'entraîner un accroissement des flux migratoires. Parmi les autres théories du comportement migratoire faisant intervenir les inégalités salariales, on peut citer la théorie de la frustration relative (*relative deprivation*) qui fait dépendre la migration de l'écart de revenu entre le migrant et celui d'un groupe de référence. Dans cette perspective également, toutes choses égales par ailleurs, l'accroissement des inégalités domestiques accroît la probabilité de migration.

b) Coûts de migration, arbitrages temporels et incertitude

Les coûts de migration

Les théories récentes s'attachent à formaliser les coûts de migration. On commence par introduire des coûts monétaires. Il y a migration si l'espérance du salaire est supérieure à la somme du salaire d'origine et des coûts fixes de migration :

$$w_2^e - w_1^e > c$$

Le modèle se généralise à des comparaisons d'utilité et à des coûts non monétaires :

$$U^e(w_2, x_2) - U^e(w_1, x_1) > c$$

Les variables x_1 et x_2 correspondent à des éléments non monétaires de l'utilité, correspondant à chaque localisation : agrément psychique, jouissance de bien publics. On voit notamment que l'accès aux biens publics, présent dans la fonction d'utilité des agents (variables x_1 et x_2), peut constituer un argument important de la migration, pour peu que ces biens publics entrent significativement dans le bien-être. Dans un cadre intertemporel, on écrira alors le comportement de migration de la façon suivante :

$$\int_t^T \left[U^e(w_{2,h}) - U^e(w_{1,h})\right] e^{-\rho(t-h)} dh > \int_t^T c_h^e e^{-\rho(t-h)} dh,$$

cela pour une migration définitive envisagée à la date t, à l'horizon T[4].

Les coûts de migrations sont une variable de contrôle des politiques migratoires. Le coût fixe de départ est influencé par les contrôles aux frontières. Les coûts postérieurs, pendant le séjour du migrant, sont influencés par les politiques de permis de séjour, de lutte contre l'immigration clandestine, et le « climat général » du pays d'immigration. La littérature sur les migrations insiste assez largement sur les effets de réseaux. Les coûts de migration ont alors tendance à varier négativement avec le nombre d'émigrés, jusqu'à un certain point, où apparaissent au contraire des effets de congestion : les coûts augmentent avec le nombre d'émigrés (Saint-Paul, 1997).

L'hétérogénéité des agents peut être introduite au niveau des préférences (fonction d'utilité) ou au niveau des coûts de migration (Faini, 1996), ce qui revient à peu près au même. Prenons l'exemple du modèle d'Harris et Todaro avec coûts de migration, en l'exprimant de manière multiplicative. La probabilité individuelle de migrer s'écrit :

$$\frac{N_1}{N_1 + N_2} = P\left[\ln\left(\frac{w_2^e}{w_1}\right) > c\right] = \Phi\left[\ln\left(\frac{w_2^e}{w_1}\right)\right]$$

où ϕ est la fonction de répartition des coûts de migration, N_2 est le nombre de migrants et N_1 le nombre de non-migrants dans la population active. Par exemple, le choix d'une distribution logistique des

4. Nous avons ici négligé les variables x_1 et x_2, en reportant leur effet par un étalement dans le temps des coûts de migration.

coûts de migration d'espérance c et d'écart-type σ conduit à une fonction de migration exponentielle très classique, avec une élasticité de migration proportionnelle à σ :

$$\frac{N_1}{N_2} = \Lambda \left(w_2^e / w_1 \right)^{\sigma\sqrt{3}/\pi}$$

Ces calculs simples montrent comment non seulement le coût moyen de migration mais aussi *les disparités de coûts* (σ) influent sur les flux migratoires.

Le rôle du taux de change

Dans le cas de migrations internationales, il convient de remarquer que les deux salaires ne sont pas exprimés dans la même monnaie. A partir de là, on peut introduire une différence entre les migrants permanents et les migrants temporaires. Un migrant permanent (*ex ante*) qui n'envoie pas de transferts comparera le pouvoir d'achat des deux taux de salaire dans chaque région. Dans le cadre Harris et Todaro :

$$U^e \left(w_2 / p_2, x_2 \right) - U^e \left(w_1 / p_1, x_1 \right) > c$$

Lorsque le migrant escompte utiliser une partie de son revenu dans le pays d'origine, soit sous la forme de transferts à son groupe de référence, soit sous la forme d'une épargne, le modèle fait intervenir le taux de change. Si l'on pose que le migrant escompte consacrer une part s de son revenu permanent à des dépenses dans son pays d'origine, on peut écrire :

$$U^e \left[(1-s) w_2 / p_2 + s\, e_{12}\, w_2 / p_1, x_2 \right] - U^e \left(w_1 / p_1, x_1 \right) > c$$

Plus s est important, plus le taux de change a une influence sur la migration. Remarquons que les deux expressions précédentes ne diffèrent que dans la mesure où le taux de change s'écarte de la parité de pouvoir d'achat ($e_{12} \neq p_1/p_2$).

Est-il raisonnable de considérer que le taux de remises de fonds est fixe ? La durée de séjour a un effet sur la baisse des envois. Par ailleurs, les migrants semblent ajuster leurs remises de fonds en fonction des variation du taux de change. Si le transfert est fixé en monnaie du pays d'origine, le modèle précédent s'écrit alors :

$$U^e \left[\left(w_2 - \overline{R} / e_{12} \right) / p_2, x_2 \right] - U^e \left(w_1 / p_1, x_1 \right) > c$$

Le rôle de l'incertitude

Il faut remarquer que le caractère intertemporel du choix de migration rend les hypothèses en matière d'anticipations tout à fait centrales, qu'elles concernent les différentiels d'utilité escomptés ou les coûts de migration. Si les anticipations des agents ne sont pas exactes, elles peuvent être corrigées au cours du temps.

Dans le cas où l'incertitude porte sur le différentiel d'utilité, le migrant peut avoir avantage à attendre pour ne migrer que si un différentiel positif se confirme à la seconde période, en ne payant le coût de migration que dans ce cas. La procrastination a une « valeur d'option », au sens de la théorie

de l'investissement (Burda, 1995). L'intérêt de cette théorie est de relier le comportement migratoire à l'incertitude sur les différentiels de revenu futurs. A partir d'un certain seuil d'incertitude, le migrant ne part pas en première période, même si le différentiel de revenu courant est important ; la migration est repoussée. Dans une période de forte incertitude sur les résultats des politiques suivies ou sur la trajectoire des revenus domestiques, il est donc possible d'observer des migrations qui répondent peu au différentiel de revenu courant. Ainsi, dans l'hypothèse où l'ouverture internationale améliore les anticipations positives sur le bien-être dans le pays d'origine, la migration a plus de chances d'être repoussée. Toutefois, si ce différentiel faible ne se confirme pas (échec des politiques d'ouverture, amélioration des conditions de vie des immigrés dans le pays de destination), elle aurait lieu en seconde période. Dans cette perspective, une période difficile de transition macro-économique (voir ci-dessous) pourrait être passée sans augmentation forte des migrations.

Une autre théorie fondée sur l'incertitude met en avant les stratégies de diversification du risque au sein du groupe familial d'origine, en présence de marchés incomplets du crédit ou de l'assurance (Stark, 1991). Elle introduit alors explicitement les remises de fonds. L'utilité du ménage d'origine dans le cas de non-migration de l'individu s'écrit, en simplifiant la présentation de Lambert (1994) au cas d'un premier migrant :

$$U_1 = U\left[w_1\left(1+\varepsilon_1\right)\right]$$

Dans le cas de migration : $U_2 = U\left[w_1\left(1-1/n_1+\varepsilon_1\right)+s\,w_2^e\left(1+\varepsilon_2\right)\right]$

où n est le nombre de membres du ménage, ε_1 est l'aléa portant sur le revenu domestique, et ε_2 l'aléa portant sur le revenu du migrant. La décision de migration consiste à comparer les espérances des deux utilités. Le choix d'une forme fonctionnelle avec aversion pour le risque permet ensuite d'exprimer les espérances d'utilité en fonction de w_1, de w_2^e, et des variances de ε_1 et ε_2. L'augmentation de l'incertitude sur le revenu domestique accroît la probabilité de la migration. Cette fois, l'incertitude provoque la migration, alors que dans la théorie de la valeur d'option, elle peut la retarder. En revanche, l'incertitude sur le revenu d'émigration inhibe la migration.

c) Effets de l'ouverture sur les variables migratoires

Les salaires et l'emploi

Lorsqu'ils sont appliqués à des cas concrets, les modèles d'équilibre général standard fournissent dans la plupart des cas des estimations assez décevantes des gains d'efficacité micro-économique de long terme engendrés par une libéralisation commerciale, de l'ordre de 2 à 3 % du PIB en moyenne (Brown *et al.*, 1994 ; Goldin *et al.*, 1993 ; Rütherford *et al.*, 1994). Concernant le Maghreb ou l'Afrique sub-saharienne, certaines évaluations sont inférieures voire négatives (cf. Goldin *et al.*, 1993 par exemple pour les conséquences de l'Uruguay Round sur les deux régions). Rappelons que ces modèles ne sont globalement concernés que par le gain d'efficacité micro-économique engendré par une spécialisation internationale plus conforme aux avantages comparatifs (rapprochement en niveau de la frontière de production) et ne disent rien en termes de croissance. Les sections 2 et 3 de ce texte se consacreront à ces effets de croissance, qui constituent le fond de la question.

L'intensité relative en main-d'œuvre des secteurs bénéficiant de l'ouverture et des secteurs en pâtissant doit être étudiée avec attention. En effet, dans le cas où des secteurs de substitution d'importation ou des secteurs de biens non échangeables sont très intensifs en main-d'œuvre, il est

possible que l'abaissement de la protection tarifaire conduise à une baisse globale des salaires et à une réduction globale de l'emploi et donc une augmentation durable des migrations (Schiff, 1995). Ensuite, la spécificité de certains types de travail peut conduire à une complémentarité entre ouverture et migration (Venables, 1997). Notamment, le travail qualifié peut avoir plus de facultés à se redéployer internationalement que nationalement. Dès lors que les secteurs pâtissant de la réforme sont intensifs en facteur travail spécifique, il peut y avoir accroissement de la mobilité internationale de ce facteur.

Sur le marché du travail de la région d'immigration, la substituabilité des migrants et des natifs constitue une autre variable fondamentale (Ethier, 1985). La variation de la discrimination sur l'emploi ou les salaires, comme conséquence d'une nouvelle politique migratoire, peut avoir un impact[5]. Parce qu'elle affecte directement le niveau du salaire espéré, une politique diminuant le *dumping* permis par le recrutement de travail clandestin a un effet ambigu : d'un côté elle renchérit le coût du travail immigré pour les entreprises, et d'un autre côté elle provoque une augmentation des salaires. Dans ce cas, la substituabilité du travail immigré au travail natif joue un rôle, puisque la réduction des possibilités de *dumping* peut inciter les entreprises du Nord à substituer du travail natif au travail immigré[6].

Les coûts de migration

Schiff (1995) discute plusieurs raisons pour lesquelles les coûts de migration peuvent être influencés par la croissance et, incidemment, par l'ouverture internationale. Dans les modèles, une baisse des coûts de migration stimule temporairement les flux migratoires jusqu'à ce qu'ils atteignent leur valeur d'équilibre. On a l'apparition d'une « bosse migratoire ». Signalons un effet d'agrégation géographique intéressant : si l'ouverture commerciale a tendance à favoriser des secteurs localisés dans des régions où les coûts de migration sont plus élevés (secteurs ruraux) et à défavoriser des secteurs à faibles coûts (secteurs urbains), la main-d'œuvre aura plus fréquemment tendance à partir, le coût de migration moyen décroissant. De même, on peut penser que les mouvements de migration *interne* déclenchés par l'ouverture (réallocations sectorielles) font que pour certains agents une partie du coût de la migration internationale a déjà été payé (coût psychologique notamment, coût de transport et coût informationnel éventuellement).

La redistribution du revenu et les coûts de réallocation

La théorie économique traditionnelle prévoit que la libéralisation commerciale provoque une spécialisation des pays peu développés dans les secteurs intensifs en ressources naturelles très spécifiques et/ou en travail non qualifié. La rémunération de ces facteurs a tendance à s'accroître, relativement à celles du capital et du travail qualifié. On aurait donc tendance à penser que les

---

5. Toutefois, en France comme aux États-Unis, les données empiriques disponibles ne révèlent pas une forte discrimination salariale (cf. Trejo, 1997, pour les Mexicains aux États-Unis). En France, on constate par contre une forte inégalité dans l'accès à l'emploi.

6. En toute hypothèse, dans un modèle d'équilibre général standard, les effets d'une telle politique dépendent de l'hypothèse retenue en matière de formation des salaires. Il ne semble néanmoins pas adéquat de traiter ces questions dans un tel cadre, où le marché du travail du Nord demeure très simplifié. D'autres approches sont préférables, comme celle d'Epstein *et al.* (1998) qui formalise en équilibre partiel le marché du travail immigré (légal et illégal), en examinant notamment le rôle de la durée des permis de séjour. L'arbitrage entre protection et migration est traité notamment par Ethier (1985) avec imparfaite substituabilité, et Müller (1997) dans le cas d'un marché du travail dualiste. Müller souligne le lien entre migration temporaire et discrimination devant l'emploi, dans le système de *guest-worker* suisse.

conséquences distributives de la libéralisation commerciale sont plutôt positives. Cependant le cas de la terre est particulier. Dans le cas où les exportations agricoles du Nord (ou d'autres pays en développement) concurrencent les produits locaux, la baisse de la protection entraîne une baisse de la rémunération des propriétaires terriens. L'effet sur les petits paysans vivriers, offreurs de main-d'œuvre non qualifiée mais propriétaires de leur terre, est indéterminé ; il peut donc être négatif. Dans ce cadre standard, l'évolution du revenu des petits paysans pauvres éloignés du marché semble donc constituer un nœud de la question distributive. D'autre part, les études empiriques effectuées depuis la fin des années 70 sur la distribution fonctionnelle du revenu aboutissent à des résultats mitigés. Dans de nombreux cas, notamment en Amérique latine, la distribution des revenus semble évoluer dans un sens opposé à celui qui est prédit par la théorie traditionnelle (voir les études citées par Davis, 1996). Davis propose une explication par les « cônes de diversification » : les pays ne produisant qu'un cône limité de produits, l'égalisation du prix des facteurs ne joue qu'entre les pays produisant dans le même cône (Asie et Amérique latine par exemple).

En tout état de cause, on considère maintenant qu'à terme, l'ouverture internationale des pays en développement associe une forte redistribution des revenus à un gain d'efficacité globale somme toute modeste. Rodrik (1996) emploie le terme de *political cost-benefit ratio* pour qualifier cette association[7]. Cette forte redistribution des revenus est également corrélée avec une intense réallocation sectorielle des facteurs (mouvement de spécialisation), comme le modèle très désagrégé de Rütherford *et al.* le montre pour le cas du Maroc. Il faut à ce propos se rappeler que les résultats des modèles théoriques et appliqués ne portent que sur les flux *nets* de facteurs. Les flux bruts correspondants sont sans doute très supérieurs, comme les travaux sur les marchés du travail aux États-Unis puis en Europe l'ont montré pour les mouvements d'emploi entre entreprises ou secteurs. Cette réallocation se réalise d'une part par des ouvertures et fermetures d'établissements et d'entreprises et d'autre part par des déplacements concrets des facteurs et des « requalifications » de ces facteurs (formation professionnelle par exemple). Les modèles standards font habituellement abstraction de ces coûts de réallocation qui sont d'autant plus forts que les marchés des facteurs sont plus segmentés et que la mobilité d'un secteur à l'autre est difficile ; ces coûts « frictionnels » s'exprimeront en termes de chômage ou de dépenses supplémentaires et peuvent venir atténuer le bénéfice à attendre de la réforme, notamment pour les catégories les moins aptes à effectuer une mobilité. Ils se traduisent également par une incertitude plus forte concernant les revenus, dont on a vu qu'elle pouvait influencer plus ou moins les flux migratoires. Cette incertitude est par ailleurs renforcée par les risques de déstabilisation financière encourus pendant les périodes de transition.

La période de transition

Pour les pays de petite taille et les moins développés, les droits de douane continuent de représenter une part importante des recettes budgétaires (un quart dans le cas du Maroc en 1991). Le passage vers le libre-échange impose donc une véritable transition fiscale, à savoir une augmentation forte de la fiscalité intérieure. Toutes choses égales d'ailleurs, la variation compensatoire requise des taxes indirectes est évidemment d'autant plus faible que l'assiette des taux est grande relativement aux importations. Dès lors, une économie peu formalisée fera peser le poids de la transition fiscale et douanière sur un petit nombre de produits et d'entreprises. Cette transition sera confrontée, dans ce cas, à un risque d'échec important.

Par ailleurs, si la baisse des tarifs douaniers est suffisamment forte, et si les produits locaux ne sont qu'imparfaitement substituables à ces importations, le passage au libre-échange s'accompagne d'une baisse, au niveau du consommateur, du prix des importations par rapport aux prix des produits

7. Dans un exemple ultra-simplifié, sans compensation budgétaire, il montre qu'une annulation des droits de douane peut impliquer une redistribution de 5 $ pour un gain d'efficacité de 1 $.

formels et informels domestiques. *Ex ante*, la transition fiscale et douanière a donc un effet équivalent à une appréciation du taux de change réel. C'est pourquoi elle est souvent accompagnée d'une dévaluation compensatoire de la monnaie afin de rétablir l'équilibre extérieur de long terme[8]. Cette dévaluation peut avoir pour conséquence de stimuler temporairement la propension à émigrer, comme on l'a vu plus haut. Certes, un objectif central de la transition fiscale et douanière est d'attirer des capitaux extérieurs privés (investissements directs) ; la réussite de la transition doit donc permettre, à terme, une stabilisation du taux de change réel. Un afflux de capitaux extérieurs publics (aide ou prêts) peut également accompagner la réforme et servir à rééquilibrer temporairement les comptes extérieurs[9].

Il convient en tous cas de ne pas minimiser l'impact potentiellement déstabilisateur des réformes de la fiscalité extérieure, lorsque les capacités de gestion macro-économique des États sont déficientes, et en l'absence de gains de productivité majeurs dans les secteurs de biens échangeables (condition d'un accroissement de la compétitivité du pays et de l'attraction des investissements directs). Rodrik (1996) rappelle à quel point la libéralisation commerciale des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est a été progressive et graduelle, ayant pour préalables le renforcement des capacités de gestion macro-économique des États, et un rythme d'accumulation rapide des facteurs (capital physique et humain). En comparaison, certains pays d'Amérique latine et d'Afrique ont dû accomplir, en cinq ans, des réformes que les pays asiatiques ont mis plus de vingt ans à réaliser.

Conclusion

Même si la théorie micro-économique des migrations a très largement dépassé le modèle d'Harris et Todaro (1970), il reste qu'elle propose une multiplicité de modèles qui ne sont pas unifiés et qui, pour la plupart, n'ont pas été testés empiriquement. Ces modèles font intervenir, outre les taux de salaire et les opportunités d'emploi, le taux de change (dans le cas de migrations temporaires), les inégalités de revenu, la disponibilité de biens publics non marchands et l'incertitude sur les revenus courants et futurs. Cette dernière variable est sans doute très importante mais elle a, selon la théorie retenue, des effets contradictoires. Le rôle des inégalités et de la disponibilité de biens publics restent à évaluer. En définitive, les perspectives de salaire et d'emploi continuent d'apparaître comme l'argument central et non ambigu du comportement de migration. Les gains d'efficacité statiques associés à la libéralisation des échanges sont relativement faibles, et peuvent être mis en cause par les coûts politico-économiques de la période de transition. Aussi, ces perspectives doivent plutôt être examinées dans le cadre dynamique des théories de la croissance et de l'investissement direct étranger.

2. Le pari de l'ouverture et ses effets sur la croissance

a) L'ouverture internationale dans la théorie néoclassique de la croissance

Les propriétés du modèle néoclassique de croissance en économie fermée sont bien connues : en l'absence de progrès technique, la décroissance de la productivité marginale des facteurs

8. La pénétration des importations est en effet plus forte que le surcroît de croissance des exportations, tout d'abord parce que la libéralisation commerciale est en général asymétrique, les tarifs douaniers étant plus beaucoup élevés dans les pays du Sud que dans ceux du Nord. De surcroît, l'accord signé entre l'Union européenne et ses partenaires du Maghreb ne concerne pratiquement pas les produits agricoles.

9. Ces flux financiers sont néanmoins compensés, à long terme, par des flux en sens contraire, de rappatriement de bénéfices (capitaux privés des multinationales) ou de remboursements de la dette contractée.

de production assure la convergence vers un état régulier stationnaire du produit par tête. En outre, pendant la phase de transition, les économies les moins bien dotées initialement croissent plus rapidement, générant ainsi un phénomène de rattrapage.

En économie ouverte, ces caractéristiques ne sont pas remises en cause et les prédictions égalitaires du modèle néoclassique sont même renforcées. En effet, l'hypothèse de petit pays permet de supposer que le taux d'intérêt est constant et dans ce cas, la convergence vers l'équilibre stationnaire est instantanée[10]. En outre, le stock de capital d'équilibre est plus élevé que dans le régime autarcique et si les agents ne sont pas trop impatients, il en est de même pour le niveau de consommation par tête[11].

L'introduction de la migration internationale permet d'enrichir l'analyse. Barro et Sala-I-Martin (1995) intègrent, dans le modèle de Solow et Swan (1956) puis dans la formalisation de Cass et Koopmans (1965), la possibilité d'accueillir de nouveaux arrivants dotés de capital humain ou physique. Si le flux migratoire est soutenu à long terme[12], le taux de croissance d'équilibre sera positivement (ou négativement) affecté par l'immigration (ou l'émigration). Toutefois, cet effet era entièrement imputable à l'accroissement de main-d'œuvre et les niveaux atteints à l'équilibre seront d'autant plus réduits que la migration est intense. En revanche, si la dotation en capital des nouveaux arrivants est relativement faible, le processus de convergence vers l'état stationnaire sera accéléré. Braun (1993) développe plus avant la prise en compte des phénomènes migratoires dans le modèle néoclassique de croissance en permettant la mobilité internationale du capital et en supposant que les choix de migration dérivent d'un comportement d'optimisation intertemporel. En outre, il considère qu'il y a dans l'économie un facteur fixe qui subit un effet de congestion avec l'accroissement de la population. Dans cette perspective, les incitations à migrer diminuent pendant la phase de transition et le flux migratoire va se tarir petit à petit. A l'instar du modèle ouvert sans mobilité de la main-d'œuvre, l'économie finira par converger vers un état stationnaire.

Faini (1996) montre comment, en s'écartant du cadre néoclassique, les hypothèses sur la mobilité du facteur travail peuvent conditionner la convergence. L'auteur utilise un modèle à deux pays produisant chacun des biens échangeables et non échangeables. La production du bien non échangeable se fait à rendements croissants avec uniquement du capital. La production du bien échangeable nécessite quant à elle des biens non échangeables, du travail et du capital. Dans ce secteur, les rendements sont tels que le capital accumulable est utilisé avec des rendements non croissants. Il n'y a donc pas de croissance soutenue à long terme possible et en l'absence de migration la dynamique transitionnelle est caractérisée par un phénomène de convergence. Dès que les migrations sont rendues possibles, le pays qui dispose initialement du plus grand stock de capital croît le plus vite puisqu'il profite des rendements croissants dans le secteur non échangeable. La pression sur les salaires favorise alors l'immigration. A court terme, on observe une divergence des taux de croissance entre les deux économies, qui n'est remise en cause à long terme que par la disponibilité de main-d'œuvre susceptible de migrer.

---

10. On retrouve ainsi, dans un cadre dynamique, les conclusions du modèle standard de commerce international qui prédit la convergence instantanée des taux de rémunération avec la libéralisation des échanges.

11. Pour une démonstration formelle et quelques résultats complémentaires on pourra par exemple se référer à Barro et Sala-I-Martin (1995).

12. Par exemple parce qu'on aura supposé qu'il est exogène (c'est-à-dire indépendant des conditions économiques) ou parce que le stock de capital par tête d'équilibre est tel que les incitations à migrer persistent.

Dans le modèle néoclassique de croissance, l'ouverture, même si elle concerne à la fois les facteurs et les biens, n'a donc pas d'incidence particulière sur les potentialités de croissance de long terme. En revanche, elle affecte le bien-être et la dynamique transitionnelle. Les formalisations récentes, issues de la « nouvelle économie internationale »[13] et des « théories de la croissance endogène » offrent un tout autre panorama. En effet, l'introduction d'imperfections de marché, de rendements non décroissants ou d'effets externes transforme fondamentalement les résultats précédents (Faini, 1996). Concernant les modèles de croissance, quatre types de mécanismes ont été mobilisés :

- L'ouverture, de par son effet sur la spécialisation, affecte le taux de croissance d'équilibre.

- L'accroissement des échanges favorise les transferts de technologie et stimule ainsi le processus de croissance dans le pays le moins développé.

- L'intégration des marchés permet de profiter d'économies d'échelle dans le secteur à rendement croissant. Celui-ci correspond le plus souvent à un secteur de recherche et développement.

- Le développement du commerce élimine les phénomènes de duplication des efforts de recherche (le fait que des ressources soient consacrées au développement de produits similaires dans deux endroits différents).

Dans le contexte particulier d'une intégration régionale Nord-Sud, ces mécanismes ne sont pas tous également pertinents. En particulier, les deux derniers points correspondent plutôt à des cas où les techniques de production et les spécialisations sont similaires entre les pays. Ces travaux sont assez bien représentés par les modèles de Rivera-Batiz et Romer (1991*a* et 1991*b*), Grossman et Helpman (1991*a*), Taylor (1994) dans le cas de technologies distinctes ou plus récemment Walz (1997) avec un modèle à trois blocs. Laffargue (1993) propose une revue détaillée de ces contributions. Les mécanismes en cause dans les deux premiers cas méritent quant à eux d'être explicités.

b) La spécialisation selon les avantages comparatifs

Dans sa contribution de référence, Lucas (1988) propose une première approche de l'effet dynamique des spécialisations en situation de concurrence internationale. L'auteur commence par considérer une économie autarcique qui produit deux types de biens, et pour laquelle l'accumulation du capital humain se fait par un processus d'apprentissage sur le tas. Le problème de maximisation intertemporel auquel les agents sont confrontés est alors donné par :

---

13. Baldwin et Seghezza (1996) démontrent par exemple que l'existence d'imperfections de marché dans le cadre dynamique standard altère certaines de ses caractéristiques. En particulier, dans le modèle néoclassique, l'ouverture conduit pendant la phase de transition à une situation de « *win-lose* » (le pays le moins bien doté croît plus vite et le mieux doté moins vite). L'introduction d'éléments de concurrence monopolistique dans le secteur échangeable, supposé relativement intensif en capital, permet alors de modifier ce résultat et d'engendrer des situations de « *win-win* » plus cohérentes, selon les auteurs, avec les observations correspondant à la période d'après guerre. Dans ces modèles, l'ouverture à l'échange a alors pour effet de favoriser le processus d'accumulation et d'accélérer la dynamique de transition vers un état régulier stationnaire caractérisé par un stock de capital d'équilibre plus élevé pour tous les pays.

$$\begin{cases} MaxU(C_1, C_2) = (\alpha_1 . C_1^{-\rho} + \alpha_2 . C_2^{-\rho}) \\ C_i(t) = h_i(t).u_i(t).N(t) \\ \dot{h}_i(t) = h_i(t).\delta_i.u_i(t) \end{cases}$$

$i=1,2 \quad \delta_1 > \delta_2$

Ci la consommation finale en bien *i*

hi le capital humain spécifique utilisé pour la production du bien *i*

ui le temps consacré à la formation du capital humain de type *i*

δi-1 le taux de dépréciation du capital humain

Dans ces conditions on montre que les propriétés dynamiques dépendent de l'élasticité de substitution σ:

- Si $\sigma \leq 1$ on tend vers une production mixte, stable.

- Si $\sigma > 1$ le choix de spécialisation est entièrement déterminé par les dotations initiales de sorte qu'on se spécialisera dans la fabrication du bien pour lequel on est le plus performant. A terme, la production sera exclusivement composée de ce bien.

L'introduction du commerce international dans ce modèle, presque rudimentaire, est tout à fait éclairante. Ainsi, en supposant qu'il y a un continuum de petits pays confrontés à un même prix relatif d'échange $p=p_2/p_1$, l'auteur montre que les pays se spécialiseront dans la production du bien pour lequel ils disposent d'un avantage comparatif statique : si $h_1/h_2 < p$ (ou $h_1/h_2 > p$) ils produiront exclusivement le bien *2* (ou le bien *1*). En terme de dynamique, il apparaît que les pays spécialisés dans la production du bien *1* (ou *2*) auront une dotation constante en h_2 (ou h_1) et un taux de croissance du facteur h_1 égal à δ_1 (ou h_2 égal à δ_2). Dans ce contexte l'ouverture à l'échange intensifie les avantages comparatifs initiaux. Cependant, si le potentiel de croissance de la production du bien *1* est nettement plus fort que celui du bien *2*, il est possible que le prix *p* varie de telle sorte que certains pays aient intérêt à modifier leur spécialisation (cette éventualité implique que $\sigma < 1-\delta_2/\delta_1$). Toutefois, dans l'hypothèse où $\sigma > 1$, on est assuré qu'il n'y aura pas de modification des spécialisations initiales et on montre alors que les pays les mieux dotés dans le facteur h_1 auront un taux de croissance plus élevé.

Des résultats comparables ont été obtenus par Feenstra (1996) qui conclut que les pays ayant une faible capacité d'innovation génératrice de croissance seront pénalisés par l'ouverture à l'échange, ou par Matsuyama (1991) qui montre comment l'exploitation d'avantages comparatifs dans les secteurs traditionnels peut priver l'industrie ou la recherche de ressources et ralentir la croissance.

Quah et Rauch (1990) reprennent le modèle de Lucas et l'adaptent en supposant l'existence de biens intermédiaires complémentaires. Dès lors, en économie fermée, la croissance est contrainte par le potentiel de développement du secteur le moins dynamique. Avec l'ouverture à l'échange, cette limitation est levée et on pourra observer une plus grande spécialisation dans les biens intermédiaires à plus fort contenu technologique et par là même un accroissement de la croissance. Toutefois, cette conclusion n'est valable que pour les pays qui ne se spécialiseront pas dans la production du bien le moins dynamique.

Citons enfin les travaux de Stokey (1991) et Young (1991) qui s'écartent quelque peu du cadre précédent bien que reposant également sur des effets d'apprentissage. L'accumulation du capital humain est sujette à un effet externe et permet de produire des biens de qualité supérieure qui sont préférés par les consommateurs. On distingue alors deux entités économiques, le Nord et le Sud, selon leur dotation initiale en capital humain. En situation autarcique, il existe un unique taux de croissance

d'équilibre qui dépend essentiellement des préférences pour le présent (négativement) et de l'efficacité de la production de capital humain (positivement). Le passage à une économie ouverte réduit le prix relatif des biens intensifs en capital humain. On montre alors que le sud produira un ensemble de biens de faible qualité, alors que le Nord se spécialisera dans des biens plus intensifs en capital humain. Dans ces conditions, les deux économies continuent de croître à des taux constants mais ceux-ci seront moins proches que s'il n'y avait pas d'échange : l'ouverture stimule un processus de divergence.

Signalons néanmoins, un résultat contradictoire qui est obtenu par Grossman et Helpman (1991*b*) avec un modèle d'apprentissage à trois secteurs (traditionnel, technologique et R-D) et deux types de travail (qualifié, non qualifié). Seul le secteur traditionnel utilise de la main-d'œuvre non qualifiée alors que le secteur de R-D accroît la productivité du secteur technologique et favorise l'accumulation du capital humain. Les auteurs montrent alors que les pays qui disposent d'un avantage comparatif initial dans la production du bien technologique, seront incités avec l'ouverture à consacrer plus de ressources à ce dernier et subiront donc une réduction de leur taux de croissance. Si ce mécanisme prédit que le Nord ne profitera peut-être pas de l'ouverture à l'échange pour renforcer sa croissance à long terme, il n'implique néanmoins pas que le sud pourrait en tirer partie.

Pecorino (1992) parvient quant à lui à un tel résultat. Il montre en effet que l'existence de rentes handicape les potentialités de croissance en réduisant le capital humain disponible pour les activités productives et en incitant les agents à investir dans des ressources humaines spécifiques à l'activité de recherche de rente. Dans cette perspective, la libéralisation des échanges, parce qu'elle réduit les rentes commerciales, stimulera le processus de croissance.

c) La diffusion de la technologie

Un autre mécanisme au travers duquel l'ouverture est à même d'affecter le régime de croissance de long terme des économies du Sud à trait à la diffusion technologique. Dans ce cadre, on s'attend à ce que les investissements directs étrangers (IDE) jouent un rôle particulier. Les firmes étrangères soit en participant aux opérations de privatisation des grandes sociétés existantes, soit en recourant à des accords de *joint-venture* avec des firmes locales, ou encore en réalisant des IDE *green-field* apportent leurs savoir-faire et leurs structures de management ce qui permet de faciliter la transition vers des structures modernes. Le rattrapage technologique peut alors s'effectuer par court-circuitage : on saute les étapes lourdes d'investissements en recherche et développement pour s'accrocher d'emblée aux technologies nouvelles de procédés et de produits existantes. Dès lors, ces IDE devraient contribuer à la transformation des spécialisations sectorielles et à leur montée en contenu en R-D et en travail qualifié.

Le processus de diffusion technologique décrit par Phelps (1962) permet de rendre compte d'un tel mécanisme. Il a récemment été remis en avant par la nouvelle théorie de la croissance. C'est le cas en particulier avec les travaux de Grossman et Helpman (1991*b*) reconsidérés en particulier par Barro et Sala-I-Martin (1995)[14]. Comme précédemment, on distingue deux pays. Le premier (pays leader) développe les nouveaux biens intermédiaires grâce à un effort d'innovation alors que le second (pays suiveur) peut s'accaparer la technologie suite à un processus moins coûteux d'imitation. Dans chaque pays *i*, la production est fonction de la disponibilité de la technologie (c'est-à-dire de la diversité des biens intermédiaires) :

14. Voir le travail de Wang (1990) qui consiste à appliquer à un modèle néoclassique standard l'hypothèse de Findlay (1978) selon laquelle les investissements directs permettent d'accroître le rythme de progrès technique au travers d'un effet de « contagion » à l'ensemble de l'économie.

$$Y_i = A_i L_i^{1-\alpha} \sum_{j=1}^{Ni} (Xij)^{\alpha}$$

En supposant que les activités de recherche et d'imitation sont monopolistiques (c'est-à-dire le prix du bien est fixé) et que l'entrée est libre sur ces secteurs (le coût est égal à la valeur actualisée des profits), on peut montrer que le taux de croissance de chacune des économies est donné par :

$$\gamma_i = (1/\vartheta)[r_i - \rho] = (1/\vartheta)\left[(L_i / \varphi_i)\left(\frac{1-\alpha}{\alpha}\right)(A_i)^{1/(1-\alpha)} \alpha^{2/(1-\alpha)} - \rho \right]$$

φ_1 *(ou* φ_2*)* correspond *au coût d'innovation (ou d'imitation) d'un nouveau bien.*

Les propriétés dynamiques du modèle dépendent donc fondamentalement des coûts φ_1 et φ_2 :

- Si on suppose que les coûts d'innovation et d'imitation sont fixes, tels que $\varphi_2 < \varphi_1$, alors le taux de croissance du pays suiveur sera supérieur à celui du pays leader et on assistera à un phénomène de rattrapage. Le pays *2* va croître plus rapidement et finira par imiter tous les biens développés par le pays *1*. A l'équilibre, les économies ne se différencieront qu'au travers de leurs paramètres fonctionnels (si elles sont confrontées aux mêmes technologies de production et qu'elle disposent d'une même quantité de main-d'œuvre, elles atteindront des niveaux d'équilibre équivalents).

- On peut également supposer que le coût d'innovation est fixe et que le coût d'imitation dépend positivement de la rareté des nouveaux produits. On pose par exemple $\varphi_2=f(N_2/N_1)$ avec $f'(.)>0$ et $f''(.)<0$. On montre alors qu'il y existe un ratio N_2/N_1 qui permet d'égaliser les coûts des activités de recherche et d'imitation. A long terme, les deux pays convergent vers un même taux de croissance d'équilibre mais les niveaux atteints et le bien-être des deux populations sont différents.

L'intégration régionale est susceptible d'affecter le coût d'imitation de deux manières opposées : *i)* en imposant des normes de qualité et en faisant valoir les droits de propriété et *ii)* en facilitant l'accès à la technologie développée par le pays « leader ». Le premier effet tend à accroître les coûts de reproduction de la technologie alors que le second s'exerce dans le sens opposé. Selon l'effet résultant, l'intégration régionale favorisera ou non le processus de croissance dans le pays du Sud. Toutefois, cet effet ne pourra se manifester que pendant la phase de transition et sur les niveaux d'équilibre. Les effets de l'ouverture mis ici en évidence ne se distinguent donc pas fondamentalement de ceux tirés du modèle néoclassique standard.

Pissarides (1997) suggère cependant que, dans ce cadre, l'effet de l'intégration diffère sur un point au moins de l'analyse standard : elle peut provoquer une augmentation des inégalités salariales. A partir du modèle précédent, l'auteur distingue deux types de travail : qualifié et non qualifié. Il suppose également que le processus d'imitation dans le pays *2* n'utilise alors que du travail qualifié. Dans cette perspective, l'ouverture, ici appréhendée au travers de l'expansion de l'ensemble des biens susceptibles d'être imités[15], crée pendant la phase de transition un accroissement relatif du salaire qualifié. Dès lors, le processus d'accumulation du capital humain sera stimulé et l'émigration du

15. Ce qui, sous certaines conditions, est équivalent à une réduction du coût de l'imitation.

travail qualifié amortie[16]. Toutefois, à plus long terme, les bénéfices dont profite le travail qualifié tendront à s'annuler et le rapport des salaires reviendra à son niveau initial.

Si on suppose maintenant que les activités d'innovation sont protégées par des droits de propriété, l'imitation est condamnée au sud. Le secteur de R-D du nord sera alors le seul à avoir la possibilité de transférer de la technologie. Ce transfert pourra s'effectuer au travers d'investissements directs, suite à un processus d'adaptation dont le coût est posé égal à φ_3[17]. Ces modifications, pour mineures qu'elles puissent paraître, ont des conséquences importantes sur les résultats du modèle de diffusion technologique :

- Si on suppose que le pays du sud, initialement fermé, s'ouvre aux investissements directs, l'activité d'adaptation deviendra hautement rémunératrice et les investisseurs du Nord y consacreront, dans un premier temps, tous leurs efforts. Lorsque l'équilibre entre les taux de rendement sera rétabli, les activités de R-D reprendront et tout nouveau produit sera immédiatement adapté. Comparativement à la situation autarcique, le pays du Sud bénéficie avec l'ouverture d'un gain de croissance à long terme ce qui n'était pas le cas précédemment.

- De plus, le taux de croissance d'équilibre « mondial » est stimulé par l'introduction conjointe de droits de propriété et de l'ouverture à l'échange. En effet, dans ces conditions les innovateurs du Nord peuvent internaliser l'ensemble des bénéfices de leur activité et sont donc incités à y consacrer plus de ressources.

Récemment, Ben-David et Loewy (1995) sont allés plus avant dans la représentation du processus de libéralisation commerciale en construisant un modèle multi-pays qui permet de simuler explicitement l'impact de la baisse des droits de porte. Dans cette formalisation, la diffusion du progrès technique est directement liée à l'intensification des échanges. Elle dépend de la part des exportations dans la production totale et du niveau de compétence acquis par les partenaires. Dans ce modèle où chaque entité économique produit un seul bien qu'elle échange avec tous les autres, le progrès technique stimule l'accumulation du capital humain, unique facteur de production. Suite à une baisse des droits de douanes, la croissance est accrue à l'équilibre et pendant la phase de transition. Il en est de même pour les niveaux d'équilibre. En outre, ces conclusions persistent même si les économies et la libéralisation sont dissymétriques.

d) Que faut-il retenir des effets théoriques de l'ouverture sur la croissance ?

L'évaluation des effets attendus de l'ouverture commerciale et de l'intégration régionale, à l'aune des nouvelles théories de la croissance en économie ouverte peut paraître assez incertaine. Au

---

16. Ce mécanisme contredit le résultat obtenu par Haque et Kim (1995). Les auteurs supposent que les individus vivent deux périodes : lorsqu'ils sont jeunes ils consacrent une partie de leur temps à se former puis ils décident dans quel pays ils vont exercer leur activité. La décision de migration se fait compte tenu d'un coût fixe, d'un paramètre d'assimilation et du différentiel de salaire. La prise en compte d'un coût fixe associé à la migration est essentielle en ce qu'elle rend d'autant plus rentable l'expatriation que le niveau de capital humain est élevé. Les auteurs montrent finalement que la migration réduit de manière permanente le taux de croissance par tête dans le pays d'origine via un effet de « *brain-drain* ». Pour le pays d'immigration, l'avantage qu'il tire des nouvelles ressources humaines va décroissant jusqu'à s'annuler.

17. Ce coût doit être inférieur au coût d'innovation mais également inférieur au coût d'imitation φ_2. En effet, on peut raisonnablement supposer que les firmes qui développent les nouveaux produits sont les mieux placées pour adapter ceux-ci.

regard de la faiblesse des prédictions de la théorie néoclassique, les apports de ces travaux ne sont pas pour autant mineurs. Dans le cadre standard, quelles que soient les conditions de l'ouverture et de la mobilité de la main-d'œuvre, la décroissance de la productivité marginale du facteur accumulable assure la convergence inconditionnelle et instantanée du revenu. A l'équilibre, le taux de croissance dépendra seulement du progrès technique et de la croissance de la population. Le bien-être quant à lui sera affecté (positivement) par l'ouverture aux échanges. On retrouve là les conclusions des modèles classiques du commerce international dont l'évaluation est souvent décevante. Les théories de la croissance endogène permettent de dépasser ce cadre et ouvrent la voie à de nouvelles évaluations des effets de l'ouverture[18].

Une première série de modèles de croissance endogène, inspirée par Lucas (1988), met en exergue l'importance du potentiel de croissance lié aux avantages comparatifs statiques. Dans ce cadre, les écarts de taux de croissance entre les pays peuvent être permanents et même s'accroître. L'intégration régionale ne serait favorable à la croissance que pour les pays possédant un avantage comparatif initial dans le facteur essentiel à la production du bien le plus dynamique, généralement le capital humain. Elle renforce donc les propriétés d'hystérèsis.

Ce sont ces résultats qui incitent Barro (1993) à conclure que :

« Therefore, as a general conclusion, we can say that countries which already have a reasonnable level of endogeneous technical progress and may compete in a relatively fair situation with other developped economies are urged by the new growth theory to reduce protection, as a way to promote growth. Developing countries, nonetheless, have to protect their sectors which can generate high levels of spillover, if they seek to achieve higher rates of economic growth. »

Un second ensemble de travaux se concentre sur l'effet de la diffusion de la technologie dont le développement est source de croissance soutenue à long terme. Dans ce cadre, les résultats sont relativement ambigus. Ils tendent à montrer que l'ouverture à l'échange parce qu'elle permet la diffusion de la technologie est favorable à la croissance de long terme. La protection des droits de propriété et la liberté de circulation des capitaux apparaissent également comme des conditions favorables.

Cependant, pour que les investissements directs étrangers (IDE) exercent des effets positifs sur le pays d'accueil, diverses conditions doivent être remplies et le transfert de connaissances susceptible d'enclencher une amélioration des facteurs de croissance endogène est certainement limité.

Une question cruciale consiste notamment à savoir si l'implantation des IDE se fait dans des secteurs suffisamment développés, c'est-à-dire dans des domaines proches ou complémentaires des spécialisations des entreprises du pays d'accueil, ou bien s'ils se comportent comme des « cathédrales dans le désert », sans guère de contacts avec l'économie locale (Cantwell, 1992).

Dans le cas des pays en développement, Wang et Blömstrom (1992) montrent également que la diffusion technologique dans le pays d'accueil est fonction non seulement de l'ampleur des flux

---

18. Laffargue (1993) conclut sa présentation en indiquant que « L'enjeu de la littérature sur la croissance endogène ne saurait être surestimé [...]. Les modèles d'équilibre général calculable, utilisés pour étudier les effets des distorsions des économies en voie de développement, attribuent souvent à la libéralisation commerciale importante ou à un mouvement vers une fiscalité plus neutre, un gain de bien-être assez réduit. Une raison de ce résultat semble être que ces modèles ne prennent pas en compte, sauf peut être d'une façon ad hoc, les effets dynamiques de ces mesures. On peut espérer que le cadre technique développé par la théorie de la croissance endogène permettra de mieux traiter ces gains. »

IDE, mais surtout des capacités d'absorption qui dépendent entre autres de la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et du niveau des infrastructures.

A la lecture de ces travaux, on pourrait conclure que, pour les pays en développement, faiblement dotés en capital humain, le pari de l'ouverture passe nécessairement par la perspective d'un accès plus grand à la technologie et aux investissements directs étrangers. En outre, si les secteurs concernés par ces investissements sont intensifs en travail qualifié, il est possible que les effets dépréciatifs de l'ouverture sur le rendement du capital humain puissent être amoindris. De ce fait, l'afflux d'investissements directs, en plus de promouvoir la croissance aurait l'intérêt de limiter les mouvements de main-d'œuvre qualifiée.

Ce qu'il s'agit maintenant d'établir, c'est si cette intuition théorique est ou non validée par les travaux empiriques.

e) Les évaluations empiriques du lien entre ouverture et croissance confirment l'importance de l'investissement domestique et étranger

Dans les années 50-60, la question de l'ouverture était peu controversée. Le paradigme protectionniste dominait le monde en développement et la plupart des politiques d'industrialisation, préconisées et mises en œuvre, étaient fondées sur une faible ouverture à l'échange et la protection des industries naissantes (Prebish, 1950). Au milieu des années 70 et plus tard dans les années 80, au vu de l'insoutenabilité des politiques autocentrées, les économistes du développement ont commencé à recommander des stratégies fondées sur la réforme des marchés et l'ouverture au commerce international. Dès lors, de nombreuses études empiriques ont été mises en œuvre afin de valider cette nouvelle approche (cf. Edwards, 1993, pour une synthèse complète de ces travaux).

Parmi les tous premiers travaux économétriques en coupe transversale, on citera la contribution fondatrice de Michaely (1977). L'auteur classe un échantillon de 41 pays en fonction de leurs taux de croissance, du produit par tête et du taux de croissance de la part des exportations dans le PIB entre 1950 et 1973. L'étude des corrélations de rangs (test de Spearman) permet alors de mettre en valeur une liaison positive et significative entre les deux classements, suggérant ainsi que les pays les plus extravertis croissent plus vite[19]. Krueger (1978) procède quant à elle un peu différemment en construisant un indicateur qualitatif lié aux différents types de régimes commerciaux qui est ensuite utilisé pour expliquer l'évolution des exportations et du PIB sur un échantillon de dix pays entre 1954 et 1972. Dans ce cadre, Krueger montre que la libéralisation des échanges produit un effet positif sur la croissance mais que ce dernier est essentiellement indirect, c'est-à-dire qu'il s'exprime par l'intermédiaire de l'accroissement des exportations.

Ces travaux ont toutefois été critiqués à cause du manque de fondements conceptuels et plus particulièrement parce qu'ils ne spécifiaient pas les principaux facteurs de croissance. De nombreux auteurs se sont alors attachés à estimer des équations de croissance, déduites à partir de fonctions de production néoclassiques, dans lesquelles figurait un indicateur d'ouverture. Feder (1983) suppose par exemple que le développement du secteur exportateur est source de progrès technique pour le secteur non échangeable. Dans ce cas, le taux de croissance du PIB dépend du taux d'investissement, du taux de croissance de la population ainsi que du niveau et de l'accroissement des exportations. L'estimation de ce modèle sur un échantillon de 31 pays semi-industrialisés confirme l'existence d'un effet externe, positif et significatif, lié aux exportations. Dans la même veine, les travaux de Balassa (1985), Ram

19. Des résultats similaires sont obtenus par exemple par Balassa (1978) sur un échantillon différent.

(1985, 1987), Rana (1988), Kohli et Singh (1989) ou Syrquin et Chenery (1989) confirment généralement ces premiers résultats[20].

Ces études sont cependant sujettes à caution pour deux raisons au moins (Krugman, 1994 ; Rodrik, 1995). D'une part, le sens de la causalité mise en valeur dans les équations de croissance n'est pas clair. Ainsi pour reprendre les termes d'Edwards (1993) : « *Do countries with rapidly growing exports have a higher rate of growth, or is it that faster growing countries have a more dynamic export sector ?* ». D'autre part, les indicateurs qui sont utilisés pour représenter les conditions de l'ouverture sont souvent critiquables conceptuellement et empiriquement. Selon Rodrik (1995) deux types de problèmes de mesure peuvent être invoqués : *« The trade-regime indicator used is typically measured very badly ». « Openness in the sense of lack of trade restrictions is often confused with macroeconomic aspects of policy regime, notably the exchange-rate stance ».*

Toutefois en dépit des problèmes de qualité des indicateurs, il convient de noter l'homogénéité des résultats. Edwards (1997) procède par exemple à une série d'estimations impliquant au total neuf indicateurs différents[21] dans une régression portant sur 93 pays. Sur les 18 équations testées, toutes sauf une font valoir un effet positif de la variable d'ouverture et dans treize d'entre elles on dénote un coefficient significatif. C'est finalement cette relative constance des résultats qui conduit Rodrik (1995) à nuancer sa critique : *« Measurement and conceptual issues aside, it is perhaps reassuring that so many studies using so many different indicators tend to confirm that countries with fewer price distorsions, particularly on the trade side, tend to growth faster. Even if we are not convinced by any single study, should we not be swayed by all of them taken together ».*

Le problème de causalité a été abordé par différents auteurs avec différentes techniques. Par exemple, Jung et Marshall (1985) mettent en œuvre un test de causalité à la Granger sur données de panel et concluent, dans 22 cas sur 37, qu'il n'est pas possible de conclure sur la direction de la causalité entre la croissance des exportations et celle du produit par tête. Esfahani (1991) estime quant à lui un système d'équations simultanées stipulant la croissance du PIB, les exportations et les importations. Dans ce cadre, l'auteur ne parvient pas à mettre en évidence l'effet de l'ouverture sur la croissance.

En réalité, d'après la vaste synthèse proposée par Levine et Renelt (1992) il apparaît que l'ouverture n'exerce pas d'effet autonome mais que celui-ci transite pour l'essentiel par l'intermédiaire de l'investissement. Les auteurs concluent leur étude en indiquant que *« these results suggest an important two link chain between trade and growth through investment »*[22]. Les travaux récents de Baldwin et Seghezza (1996) confirment cette analyse. Les auteurs estiment un système de deux équations simultanées en coupe transversale sur un échantillon regroupant les pays dont les entreprises manufacturières étaient exportatrices en 1989. Le système estimé, déduit à partir d'une formalisation théorique, s'écrit de la manière suivante :

---

20. Cf. Edwards (1993) pour une présentation détaillée de ces travaux.

21. Sachs and Warmer Openness Index, World Development Report Outward Orientation Index, Leamer's Openness Index, Average Black Market Premium, Average Import Tariff on Manufacturing, Average Coverage of non Tariff Barriers, The Heritage Foundation Index of Distorsions in International Trade, Collected Trade Taxes Ratio, Wolf's Index of Import Distorsions.

22. On peut également évoquer les travaux récents de Weinhold et Rauch (1997) qui mettent en valeur une autre chaîne causale entre ouverture, spécialisation et croissance de la productivité. Les auteurs construisent 3 indicateurs de spécialisation pour 39 pays et 28 secteurs industriels. Les résultats confirment alors nettement les effets de la spécialisation sur la croissance de la productivité et ce principalement pour les pays en développement.

$$\left(\frac{\dot{Y}}{Y}\right)_j = b_{11} - b_{12}\left(\frac{Y}{L}\right)_j - b_{13}h_j + b_{14}\left(\frac{\dot{K}}{Y}\right)_j + b_{15}(x_H)_j + b_{16}h_j + e_{1j}$$

$$\left(\frac{I}{Y}\right)_j = b_{21} - b_{22}\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_j - b_{23}\ln(x_H)_j + b_{24}\ln h_j - b_{25}o_j t^* - b_{26}o_j t + e_{2j}$$

$\beta_{kl}>0$, $\forall k\ \forall l$

où Y désigne le PIB et L la population, η représente le taux de croissance de la population, ξ_H correspond au ratio de capital humain par tête, h et k rendent compte de l'investissement en capital humain et en capital physique par tête, o_j est le ratio importation/PIB que le pays j aurait dans un environnement de commerce libre, τ est le facteur de barrière commerciale domestique[23], τ^* est le facteur de barrière commerciale étranger auquel font face les exportations domestiques.

L'estimation montre alors que *i)* l'impact des barrières commerciales (domestiques et étrangères) sur l'investissement est négatif et qu'elles découragent l'investissement ; et que *ii)* le mécanisme par lequel le commerce affecte la croissance n'est pas direct ; le commerce affecte la croissance via son impact sur l'investissement.

Finalement, il est intéressant de noter que les travaux empiriques confirment le rôle déterminant de l'investissement dans l'influence qu'exerce l'ouverture sur la croissance. Dans ce cadre, il paraît donc intéressant de s'interroger plus particulièrement sur la liaison entre les IDE et la croissance du produit par tête. Malheureusement, les problèmes de disponibilité statistique font que les études empiriques qui s'attachent à estimer cette relation sont assez rares. On citera toutefois le travail de Alonso-Gamo, Fedelino et Horvitz (1997) qui concerne le cas des pays arabes. Les auteurs proposent une estimation portant sur sept pays (Algérie, Égypte, Jordanie, Mauritanie, Maroc, Syrie et Tunisie). disposant chacun de quatre observations correspondant à des périodes de cinq ans entre 1970 et 1990. Les résultats économétriques confirment un effet positif et significatif de l'ouverture sur l'investissement, mais les IDE n'ont apparemment pas d'effet sur la croissance. Une justification de ce résultat peut être trouvée dans les conditions qui sont offertes à cet investissement notamment en terme d'infrastructures et de disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée.

On citera également l'étude de Borensztein, de Gregorio et Lee (1994) dans laquelle une estimation approfondie de la relation entre IDE et croissance est proposée pour un échantillon de 69 pays entre 1970 et 1989. A partir de cette étude, on retiendra trois types de résultats :

- Les investissements directs étrangers accroissent l'investissement total sans pour autant qu'il y ait d'effet d'éviction. Au contraire, il semblerait qu'il y ait une relative complémentarité entre les investissements domestiques et les IDE.

- Les IDE, sont positivement reliés à la croissance du produit par tête de sorte que pour chaque point de pourcentage supplémentaire du ratio IDE/PIB, le taux de croissance est de 0.8 point supérieur.

23. Si τ=1, le commerce est totalement libre.

– Lorsque l'on intègre un terme croisé entre IDE et une variable de scolarisation (ici il s'agit du nombre moyen d'années d'étude dans le secondaire pour les garçons) on trouve que celui-ci a un effet positif sur la croissance. En outre, l'effet autonome des IDE disparaît et ce même si on tient compte des problèmes d'endogénéité.

Ces résultats conduisent les auteurs à conclure en ces termes : *« The most robust finding of this paper is that the effect of FDI on economic growth is dependent on the level of human capital in the host economy […]. The contribution of FDI to economic growth comprises two effects. First, FDI increases the overall level of investment, attracting higher level of domestic investment […]. And second, FDI is more productive than domestic investment, a result that does depend on the interaction with human capital »* (Borensztein *et al.*, 1994).

Finalement, il semble qu'en dépit des controverses, les travaux empiriques soient relativement unanimes pour affirmer que la libéralisation des échanges a un impact positif et significatif sur les gains de productivité et sur la croissance de la production. Toutefois, il apparaît également que la liaison transite en grande partie au travers de l'investissement. Un regard appuyé sur la composante étrangère de ce dernier conduit alors à mettre en valeur un impact significatif des IDE sur la croissance. Celui-ci transite au travers d'un effet sur la disponibilité totale de l'investissement et d'un effet d'entraînement sur l'investissement domestique. Cependant, il semble aussi que la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée soit une condition sine qua non de l'efficacité des IDE.

Il reste donc à savoir maintenant quels sont les déterminants de ces investissements à fort contenu technologique, et en particulier, si l'ouverture commerciale est suffisante pour les attirer.

3. La relation entre les investissements directs et la libéralisation commerciale

Dans le cadre de notre problématique, il s'agit de savoir d'un point de vue théorique et empirique dans quelle mesure la libéralisation des échanges entre une union régionale (les pays de l'UE) et des pays moins avancés (ceux du pourtour méditerranéen par exemple) engendre des flux d'IDE vers ces derniers. Dans la plupart des études, on pose de manière exogène l'accroissement massif des IDE dans les pays candidats à la signature d'un accord de libre échange ou encore à l'élargissement d'une union régionale (UE, ALENA) suite à l'ouverture commerciale[24]. Implicitement cela revient à retenir l'hypothèse d'un lien de complémentarité entre les échanges commerciaux et les IDE. Dans le cas d'une relation de substitution justifiée par l'existence préalable d'investissements directs de contournement des barrières tarifaires, l'ouverture commerciale devrait-elle alors au contraire se traduire par une diminution des IDE ?

Il convient d'établir d'emblée une distinction importante entre les transferts des activités des firmes multinationales liées à des opérations de conquête des marchés locaux ou régionaux à partir des pays d'implantation et les transferts des activités liées à de simples différences de dotations factorielles, impliquant une réimportation des produits finals. Cette seconde catégorie n'implique d'ailleurs pas nécessairement de transferts de capitaux (IDE) mais souvent des accords de sous-traitance internationale. Ayant séparé ces deux logiques dans les activités des firmes multinationales, on peut alors envisager dans chaque cas le lien entre les IDE et le commerce international, conduisant à privilégier l'étude des déterminants des IDE.

24. Plus récemment, Cogneau *et al.* (1998) ont tenté d'endogénéiser ces investissements directs dans un modèle d'équilibre général calculable sous la forme d'une baisse de la prime de risque de l'IDE suite aux travaux de Rodrik (1991).

En effet, pour les firmes originaires des pays non membres du bloc commercial, le problème peut se poser en termes d'arbitrage entre investissements directs et exportations vers la zone. En effet comme le montre la théorie des unions douanières (Viner, 1950), des détournements de trafics peuvent apparaître au détriment des pays non membres de la zone antérieurement exportateurs vers les pays de la zone. Ceux-ci réagiront alors par une substitution des IDE aux flux commerciaux (investissement de contournement tarifaire). Mais s'il s'agit de s'intéresser aux investissements directs entre pays membres du bloc commercial, tels qu'étudiés à travers les effets du marché unique européen. Deux types de réponses peuvent encore être apportées : soit les firmes des pays plus avancés de la zone régionale transfèrent vers les pays nouvellement intégrés leurs activités de production standardisées ou en déclin pour profiter d'un avantage-coût comparatif et desservir une demande pour des gammes moins élaborées ; soit les transferts d'activité des firmes vers les pays concernés font l'objet d'un arbitrage entre proximité et concentration régionale des activités des firmes. La nouvelle géographie économique apporte des réponses en intégrant dans les modèles les externalités d'agglomération.

Après avoir passé en revue les principaux faits stylisés concernant l'évolution aux niveaux macro- et micro-économique des investissements directs internationaux et de leurs déterminants (section 3a), nous proposons de rendre compte des travaux théoriques et empiriques qui insistent sur la relation de substitution entre IDE et commerce (section 3b), puis nous ferons de même pour ceux qui, plus nombreux en particulier empiriquement, concluent plutôt à une relation de complémentarité. Enfin, insistant sur le caractère marginal des IDE verticaux fondés sur la différence de proportions de facteurs, l'analyse sera axée sur les problèmes d'arbitrage entre concentration et proximité des firmes multinationales, mais aussi sur les problèmes de répartition de la localisation des firmes dans une zone régionale selon les approches en termes de géographie économique (section 3c).

a) Les principaux faits stylisés sur les IDE

Alors que les pays industrialisés étaient déjà très largement majoritaires dans les entrées d'investissements directs, leur part s'est sensiblement accrue dans le courant des années 80[25]. De plus, les flux d'investissements directs revêtent un caractère de plus en plus croisé faisant écho au double mouvement de convergence du niveau technologique général des pays industrialisés et d'approfondissement de leurs spécialisations technologiques. Plusieurs études ont mis en évidence une relation entre les avantages technologiques dont disposent les pays et les entrées d'investissements directs (Dunning 1988 ; Kogut et Chang 1991), alors que Pearce, Islam et Sauvant (UNCTAD, 1992) n'ont pas trouvé de corrélation significative entre les flux d'investissements directs entre pays industrialisés et les coûts salariaux sectoriels relatifs.

Simultanément, la brusque progression de la part des flux d'investissement dirigés vers les pays en développement du début des années 90 ne révèle pas nécessairement une persistance ou une résurgence de mouvements d'implantation à l'étranger pour des motifs de coûts comparés. Il est toutefois important de remarquer que plus de 90 % de ces flux d'investissements directs sont concentrés sur une dizaine de pays en développement à croissance rapide qui offrent à la fois des potentiels de débouchés locaux attractifs et des dotations en infrastructures de communication très performantes permettant de concilier délocalisation pour motif de minimisation de coûts et les impératifs de flexibilité et de réactivité aux fluctuations de la demande.

Concernant leur structure par branches, la part des IDE dans les secteurs primaires recule au profit des IDE dans l'industrie manufacturière et surtout dans les activités de services. Au sein même

25. La part des pays en développement dans les entrées d'investissements directs s'est brutalement redressée en 1993. Ce redressement semble cependant obéir principalement à des déterminants conjoncturels (UNCTAD, 1995).

de l'industrie manufacturière, les IDE se concentrent de plus en plus dans les secteurs à forte intensité technologique, dans les secteurs à forte intensité de dépenses en marketing et en publicité et enfin dans les secteurs à fortes interdépendances oligopolistiques, les trois critères pouvant se recouper. De même, alors que la nature ou la logique de I'IDE était jusqu'à la fin des années 70 plutôt verticale (logique de segmentation internationale verticale des processus productifs) la plupart des IDE sont désormais de nature horizontale (Markusen, 1995). Ainsi, bien que près de 30 % du commerce mondial (40 % du commerce manufacturier des pays de l'OCDE) soit un commerce intra-firmes, la plupart de la production réalisée par les filiales des firmes multinationales est vendue dans le pays d'accueil. A ces changements dans l'ampleur, la nature, l'orientation géographique et sectorielle des IDE correspondent des changements dans leurs *déterminants principaux*, avec un recul très sensible du déterminant traditionnel de l'IDE en termes de différences de dotations factorielles ou de coûts salariaux (CEE, 1993 ; Markusen, 1995).

Enfin, concernant les *modalités* ou la *forme* des IDE, on assiste à un accroissement des formes intermédiaires (accords de *joint venture*, alliances stratégiques, fusions acquisitions, etc.) au détriment de la création de filiales majoritaires. De nombreux travaux mettent en évidence la très forte croissance du nombre des accords de coopération (*joint-venture*) depuis les années 80[26]. Ces accords, en majorité internationaux, sont largement concentrés dans les secteurs intensifs en connaissances (technologie, R-D, main-d'œuvre qualifiée), et en particulier dans les technologies de l'information, les nouveaux matériaux et les biotechnologies. Les études soulignent le rôle très important des considérations relatives aux complémentarités technologiques entre pays à dotations similaires[27]. Et les auteurs d'interpréter les alliances entre firmes appartenant à des secteurs technologiques différents comme un moyen autorisant « l'agglomération et la combinaison de connaissances »[28]. Au total, les IDE se sont fortement et rapidement développés sous des formes nouvelles, entre des pays à dotations factorielles et au revenu par tête similaires, et à faibles barrières commerciales.

b) La relation théorique IDE/commerce : substitution ou complémentarité

Les modèles concluant à la substitution entre exportation et IDE s'appuient essentiellement sur des théories micro-économiques de la firme (sauf chez Mundell). On verra ici comment la substitution s'opère théoriquement entre pays à dotations factorielles différentes d'abord (approche mundellienne dans un cadre HOS), puis dans le temps (théorie du « *optimal timing* »). Enfin nous verrons comme la nouvelle théorie de la firme multinationale en concurrence imparfaite aborde l'impact de la formation d'un bloc commercial sur les investissements directs et les flux d'exportation des pays non membres à destination des pays appartenant à ce bloc.

---

26. Voir, entre autres, Chesnais (1988), Hagedoorn et Schakenraad (1993). Pour une brève revue, voir Nunnemkamp *et al.* (1994).

27. Ainsi, 31 % des 587 accords impliquant des groupes européens recensés entre 1980 et 1988 par le CEREM concernaient la production de connaissances technologiques.

28. Chesnais (1988) signale que 53 % des 1883 accords recensés entre 1982 et 1985 impliquaient des transferts de technologie et l'intégration des activités de R-D. Hagedoorn et Schakenraad (1993) montrent que 60 % des alliances recensées ont pour première motivation le partage des coûts de R-D ou l'acquisition d'un savoir-faire. L'accès au marché ou la modification des structures de marché ne sont déclarés comme première motivation que dans 30 % des cas. Cette hiérarchie des motivations varie selon les secteurs : l'accès au marché domine dans les industries. Les motivations liées à la technologie dominent dans les biotechnologies, les nouveaux matériaux, les automatismes industriels et les logiciels et, dans une moindre mesure, dans l'aéronautique.

Les modèles qui concluent plutôt à la complémentarité sont de natures diverses : macro-économiques, d'économie industrielle ou d'économie spatiale.

La substitution dans un cadre Heckscher-Ohlin-Samuelson

S'il y a substitution entre investissements directs et commerce international (Mundell, 1957), c'est en raison de l'hypothèse de fonctions de productions identiques en concurrence parfaite. Soient deux pays *A* et *B*. Le pays *A* est relativement abondant en capital *K*, et le pays *B* relativement abondant en travail *L* : $K_A/L_A > K_B/L_B$. Deux biens *X* (intensif en capital) et *Y* (intensif en travail) sont fabriqués dans les deux pays en libre échange complet de biens et de capital. La spécialisation (incomplète) se fait selon le principe des avantages comparatifs : *A* dans la fabrication du bien *X* et *B* dans celle du bien *Y*. L'instauration d'un prix relatif international de ces deux biens crée un équilibre égalisant les exportations de l'un aux importations de l'autre. Le théorème de Stolper-Samuelson conduit à l'égalisation du prix des facteurs. Mundell suppose l'instauration par le pays *B* d'un droit de douane sur les importations de biens *X* provenant de *A*. Ceci entraîne une augmentation du prix relatif dans *B*, puisque la protection se fait sur le bien intensif en capital. La différence de rémunération de capital (relativement rare en *B*) entraîne un transfert de capital de *A* vers *B*. Il s'ensuit une transformation des dotations factorielles des deux pays (le bien *X* est davantage produit en *B* et sa production baisse en *A* et inversement pour le bien *Y*) conduisant logiquement à une élimination des avantages comparatifs. Ces flux de capitaux de *A* vers *B* continuent tant que la productivité marginale du capital demeure différente entre *A* et *B*. C'est bien le protectionnisme qui provoque un mouvement de capital de *A* vers *B*. Le pays *B* importateur de capital doit produire un montant additionnel de biens d'exportation pour payer le capital importé de *A*.

Le revenu et la production demeurent inchangés dans les deux pays, seul l'échange de biens se trouvant diminué : il y a substitution entre commerce et flux de capitaux. Comme le montre Markusen (1983), Mundell est le premier à avoir présenté cette idée de manière formalisée. En effet la mobilité internationale du capital conduirait à effacer les différences de dotations factorielles entre les économies et donc à un monde non seulement sans IDE mais aussi sans commerce.

La difficulté de ce type d'analyse est de raisonner en termes de mobilité des facteurs de production versus mobilité des biens et donc d'ignorer l'existence de la firme multinationale et de ses choix stratégiques. Or la théorie de la multinationalisation de la firme (Hymer, 1976) s'est d'abord bâtie sur la base d'une remise en cause de la théorie du commerce international, en introduisant explicitement la firme multinationale qui posséderait un avantage spécifique (*Ownership advantages* en concurrence imparfaite), qui internalise des coûts de transaction (Coase-Williamson) au lieu de recourir au marché (*Internalization*) bien que plus tard on reconnaîtra que les avantages de localisation ressemblent fortement à la notion d'avantages comparatifs pour choisir son pays d'accueil (*Localization*). La nouvelle théorie dite éclectique (*Ownership-Localization-Internalization*) de la multinationalisation des firmes proposée par Dunning (1988) combine donc plusieurs variables explicatives de l'investissement direct relevant de niveaux d'analyse différents : les variables de spécificité (*Ownership*) pour les avantages liés à la concurrence imparfaite propre au secteur de la firme posent la question de l'existence même de la multinationale malgré des coûts de délocalisation. Les variables d'internalisation posent la question du choix entre le marché (exportation) et l'organisation (l'IDE) en fonction de la spécificité des actifs, de la fréquence des transactions et des échecs du marché.

Les variables de localisation permettent de connaître la détermination du choix du pays d'accueil compte tenu de ce que l'on sait sur les deux types de variables précédentes. Dès lors il est probable d'obtenir une *relation ambiguë entre IDE et exportations si l'on se place au niveau macro-*

économique ou de la mobilité des facteurs de production. En revanche, la prise en compte de ces trois niveaux permet probablement à un instant donné de l'état des technologies de distinguer des secteurs HOS pour lesquels jouerait une relation de substitution et des secteurs schumpétériens pour lesquels prédomineraient une relation de complémentarité. D'autres approches font alterner les deux types de flux au cours du temps.

La théorie de l'optimalité temporelle et du cycle du produit : une alternance séquentielle

La théorie de l'optimalité temporelle de l'IDE (théorie séquentielle) selon laquelle l'exportation constitue un tremplin à l'IDE traduit également cette idée de substitution entre IDE et exportations. Dans ce cas, l'ouverture des échanges faciliterait d'abord les exportations vers les PTM et ensuite susciterait des flux d'IDE (Agarwal, Gubitz et Nunenkamp, 1991). Cette théorie est fondée sur l'idée selon laquelle, dans l'hypothèse de rendements croissants, la présence d'une implantation à l'étranger représente un coût fixe compensé par des coûts variables décroissants (Buckley et Casson, 1985). L'exportation, la cession de licence et l'IDE constituent des modes alternatifs successifs de conquérir un marché étranger (par ordre croissant en termes de coûts fixes et décroissant en termes de coût variable (Agarwal *et al.*, 1991).

Cette approche conduit à anticiper un glissement progressif de l'exportation vers la cession de licence, puis vers l'IDE, à mesure que croissent les marchés étrangers. Lorsqu'il s'agit de secteurs où la cession de licence représente des coûts ou des risques trop élevés, le passage se ferait directement de l'exportation vers l'IDE.

Cette théorie séquentielle implique donc une relation substitutive entre les IDE et les exportations. En outre, la théorie de la temporalité optimale des IDE (« *theory of optimal timing of FDI* ») est incompatible avec la théorie des IDE de contournement des obstacles à l'échange[29]. Enfin, les relations commerciales permettent aux entreprises de développer un apprentissage non seulement sur les conditions de l'offre mais aussi celles de la demande spécifiques à un produit précis dans un pays donné. On peut classer dans ce type d'analyse la théorie du cycle du produit de Vernon (1966) remise en cause par l'auteur lui-même en 1979[30], en raison du processus de raccourcissement des cycles lié à l'accélération des innovations technologiques et au fait que dans certains secteurs on n'assiste pas à une telle séquence diachronique : l'investissement direct international peut intervenir dès le lancement du produit nouveau.

Toutefois, la substitution des IDE aux flux commerciaux peut apparaître au niveau micro-économique lorsque les firmes multinationales voient les pays dans lesquels elles exportaient préalablement former une union régionale qui exclut leurs pays d'origine.

---

29. Théorie qui est d'ailleurs rejetée par le test économétrique d'Agarwal *et al.* (1991).

30. Cette théorie suppose une séquence diachronique : la firme innovatrice dessert son marché domestique dans la phase de lancement du produit (rente de monopole) puis l'exporte parce qu'imitée par ses concurrents domestiques dans la phase de croissance du produit, réalise un investissement direct à l'étranger dans le marché initial d'exportation pour lutter contre l'érosion de sa rente d'innovation dans sa phase de maturité et enfin délocalise la fabrication du bien vers le pays moins avancé technologiquement une fois le produit banalisé. Les IDE vers les pays en développement arriveraient donc nécessairement en fin de cycle du produit. Dans les secteurs oligopolistiques, les firmes multinationales peuvent lancer le nouveau produit d'emblée sur le marché mondial et le fabriquer dans les pays d'accueil sans passer préalablement par l'exportation.

Impact de la formation des blocs régionaux

Le processus d'intégration régionale incite les firmes des pays tiers non membres du bloc commercial à substituer une stratégie d'IDE à celle de l'exportation. Il s'agit d'investissements de contournement des barrières tarifaires liés à l'effet de détournement de trafic (de type Viner) créé par la non-intégration du pays qui va substituer l'IDE à l'exportation dans la zone commerciale. Par exemple, l'élargissement de l'Union européenne à l'Est ne jouera pas nécessairement dans le sens d'un accroissement des IDE intra-zones (sauf à s'intéresser aux problèmes de géographie économique). Ce sont les IDE extra-zones (américains ou japonais par exemple) qui sont susceptibles d'augmenter.

Dans cette optique, Motta et Norman (1993) développent un modèle à trois pays *H*, *P*, et *A*. Les pays *H* et *P* décident de former une union régionale et sont supposés identiques par la taille et les structures des goûts des consommateurs ; une firme domestique produit dans chaque pays (notées respectivement *h* et *p*) ; ces firmes fournissent leur marché domestique et exportent aussi vers l'autre pays du bloc. Soit c^H le coût marginal dans le pays *H* supposé inférieur à celui des firmes de c^P. Le coût d'exportation entre *H* et *P* est égal à *t* par unité (coûts de transport et barrières tarifaires et non tarifaires — ces dernières augmentent le coût de production). Les stratégies des firmes *h* et *p* pour fournir le pays *A* peuvent être ignorées dans cette hypothèse de coûts marginaux de production constants.

La demande du bloc commercial (*H* et *P*) est définie *par* $Q = S\,(v - p)$, où *p* désigne le prix du bien, *Q* la demande globale, *v* la disponibilité à payer des consommateurs et *S* mesure la taille du marché. Hors de ce bloc commercial, le pays *A* est composé de deux firmes notées *1* et *2*, produisant aux coûts marginaux c^1 et c^2 supposés identiques ($c = c^1 = c^2$). Les firmes *1* et *2* exportent ou investissent dans la zone régionale formée par *H* et *P*.

Dès lors, tout le problème du choix entre IDE et exportation (ou de la substitution entre le commerce et les IDE) est posé non seulement en termes de coûts des différentes options pour les firmes mais aussi des réactions oligopolistiques.

- Si les firmes décident d'exporter, elles subissent un coût unitaire :
  $\tau > t$ tel que $c^P < c^H < c + \tau$.

- Si les firmes décident d'investir en *H* et/ou en *P*, elles subissent un coût fixe d'implantation *G* par unité de production créée. Mais une fois l'IDE réalisé, les firmes bénéficient d'un avantage spécifique lié au fait qu'elles produisent à un coût ρc^H ou ρc^P avec $\rho < 1$. Plus ρ est faible et plus l'IDE est rentable. De même, plus *G* (coût d'installation) est vite amorti (c'est-à-dire plus *S/G* est grand) et plus l'IDE est avantageux.

En outre on suppose que l'exportation à partir d'un pays du bloc commercial est plus avantageuse qu'à partir de l'extérieur, soit :

$$c + \tau > \rho\, c^H + t > \rho\, c^P + t$$

Ces deux firmes ont alors quatre possibilités concernant la vente dans les pays *H* et *P* :

1. Exporter dans les deux pays.

2. Investir dans l'un des deux pays (*H* par exemple) et réexporter à partir de ce pays d'accueil vers l'autre (*P*).

3. Investir dans *P* et exporter vers *H* à partir de *P*.

4. Investir directement dans les deux pays.

Les stratégies retenues sont le résultat d'un jeu en deux étapes où les firmes *1* et *2* choisissent d'abord leur mode de pénétration des marchés en *P* et *H*. Dans une deuxième étape, les firmes *1* et *2* ainsi que *h* et *p* déterminent leur offre en fonction des décisions prises par les firmes *1* et *2* dans la première étape. La taille de la zone régionale, le montant du droit de douane commun (tarif extérieur commun) sont déterminants dans le choix du mode de pénétration ; le degré d'intégration (mesuré par *t*) influence le choix du pays d'implantation dans le cas ou la firme choisit l'IDE. Bien sûr une augmentation du tarif extérieur commun τ favorise l'investissement direct au détriment des exportations.

Mais la possibilité d'une différence de coût de production entre *P* et *H* conduit les firmes *1* et *2* à délocaliser leur production en *P* afin de bénéficier du coût de production le plus faible : dès lors une augmentation du droit de douane commun favorise la concentration des IDE dans la zone régionale[31].

Toutefois, lorsque l'avantage spécifique des firmes multinationales est important (ρ faible), l'investissement direct est toujours préféré à l'exportation ; mais dans la mesure où les écarts de coûts de production entre unité délocalisées $\rho(c^H - c^P)$ sont d'autant plus faibles que ρ est faible, les firmes répartissent leurs IDE dans les pays de la zone afin de diminuer la pression concurrentielle (exacerbée par la concentration des IDE). On retrouve alors un résultat connu, selon lequel plus la taille du bloc commercial augmente, plus l'investissement direct se substitue aux exportations.

Dans le cadre de ce type de modèle, les IDE originaires des pays non membres de la zone commerciale augmentent en se substituant aux flux commerciaux. Les pays de la zone régionale offrant un avantage coût comparatif peuvent profiter d'une concentration de la localisation des unités de production des firmes des pays non membres puisqu'ils appartiennent au même marché régional que ces firmes cherchent à desservir.

Le modèle de Motta et Norman (1993) permet de tirer un autre résultat :

- Lorsque le processus d'intégration devient fort (*t* diminue), l'investissement direct se concentre dans le pays présentant le coût de production le plus faible (grâce à un avantage de productivité ou un avantage coût comparatif).

- Lorsqu'il n'existe pas de différence significative de coût de production, les investissements directs sont dispersés afin de réduire la pression concurrentielle.

31. Une adaptation intuitive de ce modèle à l'accord de libre échange euro-méditerranéen traduirait alors une possibilité d'augmentation des IDE dans les pays à bas salaires de la zone régionale, ou à coûts unitaires les plus faibles.

Au total, ce modèle met l'accent sur les effets de substitution au niveau de la firme, même si cette analyse n'exclut pas des relations de complémentarité entre les IDE et les flux commerciaux au niveau macro-sectoriel.

La complémentarité dans le cadre de la mobilité des facteurs/biens

A l'approche mundellienne de la substitution entre flux de facteurs, Kojima (1978) oppose une approche en termes de complémentarité, réconciliant du même coup la théorie de l'IDE et celle du commerce international fondée sur des différences de technologie (approche néo-technologique). L'analyse de Kojima se situe au niveau macro-sectoriel et introduit les avantages comparatifs des pays dans l'explication des liens entre l'investissement direct international (Nord-Sud) et les flux commerciaux. L'investissement direct international implique un transfert de capital et de technologie. Si l'investissement direct se fait comme dans l'analyse de Mundell dans le secteur à avantage comparatif du pays d'origine, alors une relation de subsitution entre commerce et IDE s'impose. Mais si comme chez Kojima (1978) l'IDE se fait du secteur à désavantage comparatif du pays d'origine dans le même secteur du pays d'accueil qui détient l'avantage comparatif, alors une relation de complémentarité pourra se développer. Le pays d'origine de l'IDE va importer les biens issus des délocalisations dans le pays détenant l'avantage comparatif. Celui-ci importe les biens d'équipements en provenance du pays du Nord investisseur.

Dans le modèle de Helpman (1984) on retrouve le résultat de Kojima. Il s'agit d'un modèle à deux pays différents technologiquement (le pays *1* est plus avancé que le pays *2*), deux facteurs (le travail et la recherche-développement), et deux biens (l'un différencié et l'autre homogène). Le bien différencié est caractérisé par un marché soumis à la concurrence monopolistique alors que le second bien est soumis à la concurrence parfaite. Le bien différencié est relativement davantage intensif en R-D que le bien homogène. En l'absence de firmes multinationales, à l'équilibre il n'y a pas d'égalisation des prix des facteurs. Le facteur relativement le plus rare est mieux rémunéré dans chaque pays. Supposons qu'une firme du pays *1* crée une filiale dans le pays *2*. Celle-ci transfère dans le pays *2* de la R-D jusqu'à égalisation des prix des deux facteurs et réimporte les biens finals en provenance du pays *2*. Il apparaît alors un commerce intra-firme révélant ainsi une complémentarité entre IDE et commerce international.

Markusen (1983) montre que, dans les travaux à la Mundell (1957), la relation de substitution existant entre la mobilité des facteurs et le commerce international repose sur l'hypothèse que les différences de dotations factorielles constituent l'unique moteur du commerce international. Il est possible de montrer que, même dans un « modèle 2 pays-2 facteurs-2 biens (2x2x2) », la relation entre la mobilité des facteurs et le commerce international peut être complémentaire dans un cadre fondé sur l'existence de différences de technologie entre pays. Le lien entre mobilité des facteurs et commerce international est également complémentaire dans le schéma de Schmitz et Helmberger (1970), où les exportations de biens primaires des pays en développement nécessitent au préalable des IDE en provenance des pays industriels.

La prise en compte de la firme multinationale et de l'articulation micro-macro

Par ailleurs si le modèle de Motta et Norman (1993) démontre l'existence au niveau micro-économique d'une relation de substitution entre IDE et exportations, cela n'est pas le cas au niveau macro-économique ou macro-sectoriel où une relation de complémentarité devrait se trouver confirmée. C'est le deuxième enseignement de ce modèle : lorsqu'un pays membre de la zone régionale reçoit une firme multinationale, les échanges (exportations) avec ses partenaires commerciaux s'accroissent grâce aux flux d'exportations générés par la filiale (de H vers P par

exemple). Cela rejoint un résultat de Rowthorn (1992) qui montre que la création d'une union douanière accroît les IDE reçus par les pays membres en provenance des pays tiers, ce qui accroît les flux commerciaux intra-bloc. En d'autres termes, on a l'idée que la relation de substitution des IDE de l'extérieur de la zone aux exportations est bien fondée théoriquement au niveau micro-économique.

Les approches éclectiques de Dunning (OLI) privilégient objectivement la relation de substitution. En effet, l'avantage de l'internalisation comme variable déterminante du choix de la constitution de la firme multinationale par l'IDE ou de manière équivalente l'implantation de filiales à l'étranger se substitue nécessairement au flux commercial (l'internalisation dans l'organisation multinationale par l'IDE est préférée au recours au marché, c'est-à-dire à l'exportation).

En fait, la présence d'un lien de complémentarité (ou de substitution) dépend largement des déterminants de l'investissement direct et de ses logiques sectorielles. En outre de manière plus analytique la firme opère un arbitrage entre concentrer sa production et desservir les marchés par les flux d'exportation et s'approcher du lieu de vente (proximité). L'arbitrage est donc davantage un choix entre IDE et ventes des filiales (commerce intra-firme).

L'arbitrage concentration/proximité (ACP)

Brainard (1993*a*) développe un modèle d'équilibre général dont le but est d'expliquer l'expansion de multinationales via l'exportation ou l'investissement direct comme résultant d'un arbitrage entre les avantages de concentration et ceux de la proximité[32]. Il se situe dans une économie à deux pays, *A* et *B*, et deux secteurs, l'un agricole homogène (bien *Y*) et l'autre manufacturier différencié (biens *Q*). Le secteur différencié est caractérisé par une production à plusieurs étapes, il possède des caractéristiques spécifiques de dépenses en R-D et de fabrication[33]. Il est donc sujet à un arbitrage entre exportation et implantation à l'étranger, ou d'une manière équivalente entre proximité et concentration (ou encore commerce et investissement). Ainsi, selon la valeur des paramètres, les firmes du secteur différencié pénètrent le marché étranger par le biais de l'exportation ou de l'investissement direct. La présence même de ce secteur permet l'apparition d'équilibres multiples.

Il apparaît une sorte de cas général, dans un monde comprenant non seulement des produits finals, mais aussi des biens intermédiaires et un continuum de solutions intermédiaires entre deux cas polaires : à un cas extrême totalement dominé par des considérations de dotations factorielles et un commerce purement inter-branche tant pour les produits finals que pour les consommations intermédiaires, et, à l'autre extrême, un cas totalement dominé par des considérations de proximité, avec des investissements directs supplantant intégralement le commerce intra-branche de produits finals mais coexistant avec un commerce intra-branche de consommations intermédiaires. En supposant une multiplicité de pays, Brainard (1993*a*) conjecture que les configurations du commerce international peuvent alors être déclinées en fonction de l'ampleur des différences de dotations factorielles, avec un commerce inter-branche prépondérant entre pays différents en ces termes et avec un commerce intra-branche dominant entre les pays similaires.

---

32. On se situe dans le cadre OLI (*Ownership-Location-Internalization*) à la Dunning (1988) rappelé plus haut.

33. Il existe à ces deux niveaux des rendements d'échelle croissants, mais cet avantage, qui jouerait dans le sens d'une pénétration du marché étranger par le biais de l'exportation, est contré par l'existence de coûts de transport, censés rendre compte de l'ensemble des inconvénients liés à l'éloignement (transports proprement dits, barrières douanières, différences culturelles et linguistiques, etc.)

Au total, les résultats des modèles théoriques ne permettent pas de conclure à une loi générale de complémentarité ou de substitution entre les deux types de flux. La réponse dépend des hypothèses retenues (concurrence parfaite ou imparfaite, du niveau d'analyse (micro ou macro-sectoriel) des déterminants (marché ou différences de coûts). Mais les travaux empiriques qui tentent d'évaluer l'impact de la libéralisation des échanges sur les flux d'IDE concluent globalement à une prédominance des relations de complémentarité. Ceci est particulièrement le cas lorsqu'on observe les effets de l'intégration européenne sur les IDE.

c) Les travaux empiriques : une prédominance de la complémentarité

La nature des liens IDE/ commerce dans le cadre de l'intégration européenne

Dans un article récent Dunning (1997*a*) se livre à une recension exhaustive des travaux empiriques concernant les liens entre les échanges commerciaux depuis la mise en œuvre du marché commun puis du marché unique européen.

Concernant les effets du marché commun sur les IDE effectués dans les pays de la communauté européenne, que ce soit depuis l'extérieur ou par des pays membres, les études réalisées dans les années 60 et 70 ont révélé deux types d'effets apparemment contradictoires[34] :

- Un effet de réduction des IDE motivés par le contournement des barrières tarifaires (*tariff-jumping)* et donc de diminution des ID défensifs de substitution à l'importation[35]. Les pays d'origine de ce type d'IDE peuvent désormais approvisionner les marchés des pays membres par de simples exportations. Ce premier effet est donc un effet de substitution.

- Un effet indirect ou de second ordre, par lequel l'intégration commerciale induit une amélioration générale des revenus et de la compétitivité des firmes au sein de la zone considérée et, par suite, une multiplication des occasions d'y investir de façon rentable ainsi qu'un renforcement de l'aptitude des firmes locales à réaliser des investissements directs (Dunning, 1997*a*). Ce second effet indirect est qualifié par Dunning d'effet de richesse.

Selon Dunning, les études relatives à la période précédant la préparation du marché unique indiquent qu'à l'exception de certains investissements directs « défensifs de substitution à l'importation », les plupart des investissements directs (intra-CE et provenant de pays non membres) étaient plutôt favorables au commerce extérieur, soit neutres à cet égard (Dunning, 1997*a*).

Dunning part de deux hypothèses de base qu'il propose ensuite d'examiner :

- Le marché unique devrait *a priori* avoir un effet ambigu sur les investissements directs intra-zone et un effet positif sur les ID en provenance des pays non membres (Dunning, 1997*a*).

---

34. Sur un plan méthodologique, Dunning reproche à ces études de se fonder sur une approche longitudinale — l'étude de séries chronologiques — et non sur des données en cross-section (Dunning, 1997*a*).

35. Il s'agit d'importation du point de vue du marché visé, en l'occurrence dans le pays d'accueil des IDE.

– Le marché unique devrait *a priori* entraîner un effet de détournement des IDE en fonction des coûts de production et, plus généralement, en fonction des variables d'offre dans les différentes localisations possibles, tandis que les variables de demande (notamment la taille et la croissance des marchés) verraient au contraire décroître leur importance relative (Dunning, 1997*a*).

Plusieurs indicateurs pour vérifier la substitution/complémentarité entre IDE et commerce peuvent être utilisés : une forte similarité entre la répartition géographique des flux commerciaux et des flux d'IDE indique une complémentarité entre les deux types de flux ; ou encore l'utilisation des indices d'intensité d'IDE et de commerce (Petri, 1997). Ainsi dans le cas où l'intensité $IDE_{ij} / IDE_{.j} > 1$ et $X_{ij} / X_{.j} > 1$, les IDE et les exportations du pays *i* dans le pays *j* — pays cible — sont relativement plus élevés que ceux des autres pays dans le pays *j*.

Le pays cible est ici la Communauté européenne. Les travaux montrent en effet que les pays non membres ont réalisé de nombreux IDE défensifs susceptibles de se substituer aux échanges (Dunning, 1997*a*).

Mais lorsque l'on prend les études économétriques pays par pays, la relation de complémentarité est souvent observée. Henry (1994) met économétriquement en évidence un certain degré de complémentarité entre les exportations et le stock d'IDE français, du moins pour une grande part des échanges avec les pays Membres de l'OCDE. En effet, il existe une corrélation positive entre les évolutions tendancielles des stocks d'IDE français et la propension française à exporter.

Cette apparente complémentarité a deux explications possibles :

– Elle est le résultat d'une réponse conjointe aux variations de la demande mondiale qui s'adresse en effet aux produits français, qu'ils soient produits sur le territoire français ou dans des filiales à l'étranger. La complémentarité est apparente en ce sens qu'en l'absence (ou diminution) de croissance de la demande globale adressée aux produits français, peut apparaître une substitution intra-branche. Les biens étant les mêmes, toute croissance de la production délocalisée s'effectue alors aux dépens des exportations.

– Elle représente un soutien intra ou inter-branche des IDE aux exportations. Les IDE peuvent en effet concerner alternativement la production de biens finis dans des filiales utilisant des biens intermédiaires fabriqués en France, ou la mise en place de réseaux de distribution de produits fabriqués en France (voir encadré 1 sur l'étude de Henry concernant les IDE français à l'étranger).

Une étude économétrique (Petri, 1997) concernant les quatre plus grands pays d'origine des IDE en 1990 montre que cette relation est globalement complémentaire. Sans préjuger de la relation de causalité entre investissements directs et commerce extérieur (contrairement à l'étude de Henry), elle montre que la concentration régionale des IDE et celle du commerce sont déterminées par les mêmes facteurs.

Avant la mise en place du Marché unique, la majorité des investissements directs effectués dans les pays de la CE étaient originaires de pays non membres (Dunning, 1997*a*). Corrélativement le commerce intra-CE était davantage de nature inter-firmes qu'intra-firmes, tandis que les entreprises américaines ont développé et intégré leurs filiales dans la CEE, donnant lieu à un important commerce intra-firme à l'échelon européen. La mise en oeuvre du marché unique s'accompagne ensuite d'un accroissement des IDE intra-UE et du commerce intra-firmes intra-UE.

Les données sectorielles montrent notamment que les investissements directs provenant de pays non membres sont nettement concentrés dans les secteurs des infrastructures, services, surtout finance, banque, assurance et les activités de commerce-distribution (Dunning, 1997*a*), ce qui confirme le fait que les investissements directs effectués dans les pays de l'UE sont pour une large part motivés par l'accès au marché.

Encadré 1 : Le lien IDE/commerce extérieur dans le cas de la France dans l'étude de Henry (1994)

L'intérêt de l'approche de Henry est de tenter de déterminer, pour étudier les liens dynamiques entre IDE et exportation, dans quel sens joue cette complémentarité. L'auteur utilise à cet égard des tests de causalité qui portent sur la contribution du passé d'une variable au comportement d'une autre variable. Ici, les exportations passées causent-elles les stocks d'IDE contemporains ou sont-ce les stocks d'IDE passés qui causent les exportations présentes ? L'auteur conclut que les IDE expliquent les exportations plutôt que l'inverse. Il semble donc pertinent d'estimer une équation d'exportation en retenant comme variable explicative le stock d'IDE, et ce que les spécifications prennent en compte ou non, une proportionnalité entre stock d'IDE et exportation, que les variables soient exprimées en logarithmes ou non.

Le sens de la causalité ayant été déterminé, l'auteur introduit le stock d'IDE comme variable explicative dans une équation d'exportation traditionnelle (équation d'exportations de biens et services), comprenant en outre la demande mondiale et le taux de change effectif réel. L'estimation est conduite sur la période du deuxième trimestre de 1980 au quatrième trimestre de 1990. Ce modèle a pour caractéristique la superfétation de l'introduction de termes temporels, toute la compétitivité étant apparemment capturée par les prix relatifs et le taux de change vis-à-vis du dollar mais aussi par les implantations dans la CE (ainsi, les implantations dans la CE auraient permis des gains de compétitivité en dehors de la zone). La relation de long terme définissant les exportations est finalement :

$$\ln X_{LT} = 1{,}2 \ln D^* + 0{,}18 \ln\left({e_{AN} W_{AN}}/{W} \right) + 0{,}21 \ln KD_{CE}$$

avec X les exportations, D^* la demande mondiale tous produits, $e_{AN}W_{AN}/W$ le change réel avec l'Amérique du Nord, et KD_{CE} le stock d'IDE dans la CE.

La dynamique du modèle est donnée par :

$$\Delta \ln X = 0{,}1 \Delta \ln\left({e_{AN} W_{AN}}/{W} \right) + 1{,}7 \Delta \ln D^* - 0{,}7 \ln\left({X}/{X_{LT}} \right)_{-1}$$

Non seulement les performances prédictives de ce modèle pourtant fruste sont bonnes, mais a contrario du modèle d'exportation standard, on obtient enfin, dans cette nouvelle formulation incluant le stock d'IDE, un modèle sans terme tendanciel.

Par conséquent, le seul examen des flux commerciaux ne permet pas de classer un pays dans la hiérarchie internationale : la prise en considération du soutien aux exportations que représentent les IDE s'impose. Mais cela bien entendu ne signifie pas que d'autres IDE à destination de pays moins développés (ne représentant cependant que moins de 5 % dans le cas de la France depuis dix ans) n'aient des effets néfastes, notamment en termes d'emplois.

De manière générale, selon Dunning, tant la littérature que les faits laissent à penser que les FMN se développent plus particulièrement dans des secteurs dotés de certaines caractéristiques : forte intensité en R-D, part élevée du personnel qualifié dans la main-d'œuvre employée, production — reposant sur des économies d'échelle — de biens intermédiaires technologiquement avancés et complexes, production de biens finals hautement différenciés et dont la demande est élastique au revenu, faiblesse des coûts de coordination pour les relations intra-firmes entre unités réparties sur plusieurs pays (CEE, 1993 ; Dunning, 1997*a*).

Après avoir vérifié les liens de complémentarité ou de substitution dans le cadre de la libéralisation commerciale il convient de présenter les travaux empiriques qui ont tenté d'estimer les effets de l'intégration régionale européenne (le marché unique) sur les IDE.

Les effets de l'intégration régionale (marché unique) sur les IDE

Malgré l'existence de nombreuses difficultés[36] à isoler les effets spécifiques du marché unique européen sur le niveau et les modalités des IDE intra et extra-européens dans la communauté européenne, on recense deux types d'approches qui ont été utilisées dans les études économétriques récentes (Dunning, 1997*b*) :

- La première consiste à construire un modèle dans lequel la variable marché unique est ajoutée aux variables classiques explicatives des IDE et à tenter d'estimer la signification de cette variable de manière résiduelle.

- La seconde approche plus déductive et prédictive consiste à tester un certain nombre d'hypothèses spécifiques concernant les effets de l'intégration régionale sur les IDE telles qu'on les tire des théories de la firme multinationale et du commerce international.

Ces deux types de méthodes semblent assez proches : même problème analytique et de mesure, construction d'une *proxy* pour quantifier des variables non quantifiables.

Les études de Clegg (1995) et de Pain et Lansbury (1996) ont identifié la signification des variables non liées au marché unique qui influencent les IDE dans l'UE. Dans ce cas, les valeurs des variables résiduelles (non expliquées) peuvent être considérées comme des *proxy* du marché unique ou de son importance en dehors de ces effets sur la valeur des autres variables explicatives.

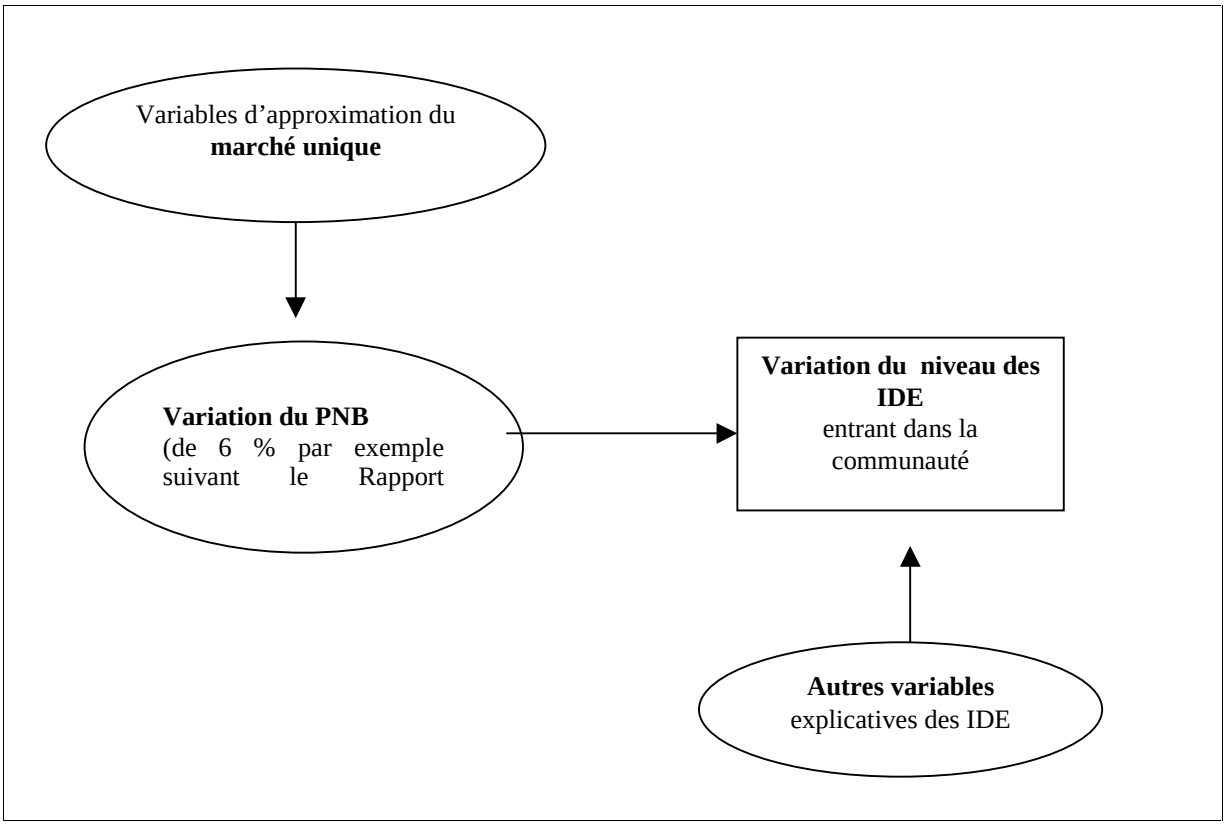
Une méthode alternative consiste à estimer l'impact des variables d'intégration régionales (le marché unique) sur les variables (indépendantes du marché unique) qui déterminent elles-mêmes les IDE. C'est la méthode utilisée par la CNUCED (UNCTAD, 1993) concernant les IDE dans la communauté européenne et dans les autres pays développés.

Ainsi comme le montre l'étude de Clegg (1995) ou encore de Pain et Lansbury (1996) (voir schéma 1) en estimant une variation du PNB de 6 % due aux effets de l'achèvement unique telle que la simulait le rapport Cecchini *et al.* (1988) et en utilisant l'estimation de Julius (1990) et de la CNUCED (UNCTAD, 1993) concernant l'élasticité des IDE aux variations du PNB (élasticité de 3.5 à 4.5 %), on peut en déduire que 20 à 27 % de l'augmentation des IDE durant la période étudiée (1987-92) est imputable au marché unique.

---

36. En effet, cela dépend du type d'IDE (défensif ou offensif) auquel on s'intéresse, des facteurs propres aux pays d'accueil, de la méthode de mesure du marché unique lui-même, des hypothèses qu'on fait sur ce qui se passe en l'absence de marché unique (c'est-à-dire de la construction d'un « anti-monde »).

Schéma 1 : **Effets indirects du marché unique sur les IDE**



Le résultat des auteurs est que (hormis la variable taux de change non significative) les quatre autres variables expliquent 90 % des fluctuations des IDE tant dans les pays de la CE que dans les autres pays développés[37]. C'est la variable taille du marché (PNB) qui est la plus significative : la valeur des coefficients est plus grande pour l'Europe que pour les autres pays développés. La part de l'investissement domestique dans le PNB est également significative et positivement corrélée aux IDE[38] tant pour les IDE dans l'UE que pour ceux qui se dirigent vers d'autres pays développés. L'étude mesure également l'élasticité de réponse des IDE aux changements dans la valeur des variables indépendantes. Le résultat est une augmentation à la fois du niveau du PNB et du taux d'investissement domestique (FBCF/PNB) avec un accroissement de 4 % des flux d'IDE.

Le résultat de l'étude est le constat d'un taux de croissance des IDE vers les pays de l'UE plus élevé que vers les autres pays développés, le taux de croissance du PNB et celui du ratio investissements/PNB étant également plus élevés.

L'étude de Srinivasan et Mody (1998) est cantonnée à l'examen des IDE japonais et américains sur la période 1977-92 dans 35 pays d'accueil (dont dix membres de la CE). Quatre types de facteurs déterminants des IDE sont pris en compte :

37. La valeur des coefficients des variables explicatives est toujours correcte.

38. Ce qui suggère pour la période étudiée une éventuelle complémentarité entre l'investissement domestique et l'investissement direct étranger entrant dans la CE.

- Les facteurs classiques (évalués par la taille du marché du pays d'accueil, le coût du travail et le coût du capital).

- Les facteurs d'agglomération (évalués par les infrastructures d'électricité de télécommunication par habitant).

- Les facteurs de restriction aux échanges (évalués de manière inverse par le degré d'ouverture de l'économie d'accueil et une variable *dummy* représentant le marché unique européen.

- Les facteurs risque-pays (tels qu'affectés habituellement aux PED).

Concernant les facteurs classiques, la variable taille du marché est significative et positivement corrélée à l'IDE et celle du coût de la main-d'œuvre significative mais négativement corrélée aux IDE. Les variables liées aux facteurs d'agglomération sont significatives et positivement corrélées dans le cas des pays de la CE mais pas des autres pays développés comme pays d'accueil. Les variables d'ouverture commerciale sont significativement et positivement reliées aux IDE, mais pas les variables risque-pays. L'introduction de la variable *dummy* « marché unique » améliore le pouvoir explicatif de l'équation. En éliminant la variable risque-pays il apparaît que les trois autres groupes de variables expliquent 70 % de la variation des IDE dans les pays de la Communauté européenne. L'effet favorable du marché unique sur l'entrée d'IDE américains et japonais est confirmé par d'autres études économétriques pour les IDE en provenance d'un plus grand échantillon de pays développés investisseurs (Clegg, 1995 ; Buigues et Jacquemin, 1994 ; Pain et Lansbury, 1996). Un effet de détournement des IDE vers la CE en raison du marché unique est même détecté dans cette dernière étude.

Au total, les études confirment l'existence d'un effet positif du marché unique européen sur l'augmentation de l'entrée des IDE. Mais il s'agit en général d'investissements directs motivés par des motifs de conquête du marché européen. Or rien ne permet de dire que les pays moins avancés (du Sud de la Méditerranée par exemple) connaîtront un afflux d'IDE dès lors qu'ils s'intègrent dans une zone régionale (l'Union européenne par exemple) ou signent des accords de libre-échange.

En conclusion : complémentarité ou substitution ?

En résumé, l'analyse théorique de la relation IDE/commerce a connu une évolution importante. Les premiers travaux produisent des résultats contradictoires : la relation de substitution entre IDE et commerce apparaît tout d'abord dans les modèles où les IDE ont pour motivation la conquête des marchés (Hymer, 1976), ou ensuite dans des modèles à concurrence oligopolistique (Rowthorn, 1992). Dans ce cas, on retrouve l'idée selon laquelle les firmes d'un pays *A* qui préalablement exportent vers deux pays *B* et *C* qui décident de former une zone commerciale excluant le pays *A* peuvent alors substituer des IDE aux flux d'exportation.

La complémentarité apparaît dans le cas des délocalisations motivées par des différences de coûts de production en général entre pays à dotations factorielles différentes. Cette complémentarité implique alors plusieurs types de flux. D'un point de vue dynamique et séquentiel, le pays récepteur des segments d'assemblage délocalisés par la firme du Nord va ensuite devenir exportateur du bien vers le pays du Nord (Kojima, 1978). La firme du Nord délocalise une partie des processus productifs vers le pays du Sud qui exporte préalablement des composants et réimporte le produit final. On a bien complémentarité et simultanéité entre flux d'IDE et flux commerciaux.

Enfin des modèles plus récents arrivent à des conclusions plus nuancées : les IDE et les exportations sont substituables ou complémentaires selon les hypothèses retenues et le niveau d'analyse auquel on se place (micro ou macrosectoriel). Il suffit pour cela d'élargir le domaine d'étude du comportement de pénétration.

Paradoxalement, les travaux empiriques permettent plutôt de conclure à la relation de complémentarité y compris dans le cas d'IDE motivés par l'accès aux marchés. Cela semble cohérent avec les faits stylisés sur les IDE, selon lesquels les déterminants essentiels sont de plus en plus l'accès aux marchés et l'accès à des compétences scientifiques et techniques spécifiques. Les différences de dotations factorielles n'expliquent qu'une part marginale des IDE. Comment les nouvelles théories de la multinationalisation des firmes expliquent-elle ces paradoxes ? L'une des explications consiste non pas à se cantonner au lien entre les IDE et le commerce, mais au lien entre les exportations (concentration) et les activités des filiales des multinationales (proximité).

Le marché unique a un effet positif sur l'accroissement des IDE dans la Communauté européenne. Mais rien ne permet de conclure que l'insertion de pays moins avancés dans l'Union européenne, et a fortiori la signature d'un simple accord de libre échange entre l'UE et ces pays, se traduira par un accroissement des IDE vers ces pays, susceptible de faire jouer les mécanismes dynamiques décrits dans la section 2 de ce document.

d) Intégration régionale et localisation des activités productives : les apports de la nouvelle géographie économique

Pourquoi les investissements directs ne s'orientent-ils pas nécessairement vers les pays à bas salaires de la zone intégrée ou encore vers les pays avec lesquels la zone passe un accord de libre-échange selon la logique des différences de dotations factorielles ? En d'autres termes, postuler un afflux d'IDE liés à des différences de coûts tout simplement parce que l'on aura libéralisé les échanges ou même les conditions d'investissement direct (exemple de l'ALENA), c'est simplement oublier que les multinationales ne vont que dans très peu de cas et quelques segments de secteurs investir à l'étranger et réimporter le produit (le flux d'importation inverse). L'analyse des faits rejette de plus en plus le déterminant différence de dotations factorielles ou de simples différences de coûts, dans les stratégies de délocalisation des firmes multinationales (Mouhoud, 1992 et 1996 ; Henry, 1994 ; Markusen, 1995). Julius (1990) a estimé qu'au Brésil comme dans l'Union européenne, les ventes des filiales américaines sur le marché local étaient cinq fois supérieures aux réexportations de la production locale vers les États-Unis. Tous ces éléments font douter de la pertinence d'une justification en termes de différentiels de dotations en facteurs de l'expansion des multinationales.

Ainsi Brainard dans un modèle théorique (1993*a*) qu'il a en outre testé empiriquement (1993*b* et 1993*c*) a tenté d'expliquer pourquoi une part de plus en plus importante des IDE implique des pays industrialisés comme émetteurs mais aussi et surtout comme récepteurs et pourquoi c'est l'arbitrage entre concentration et proximité qui paraît justifier les choix d'investissement des firmes entre différents sites. Dès lors, d'autres facteurs de localisation des firmes multinationales interviennent tant dans la littérature liée à la nouvelle géographie économique que dans le cadre de l'intégration régionale (Krugman, 1991 ; Baldwin et Venables, 1995 ; Markusen et Venables, 1996). Il faut néanmoins souligner qu'il existe très peu de travaux empiriques permettant de tester les résultats théoriques de ces modèles.

La prise en compte des effets de redistribution (agglomération/décentralisation) de la localisation des firmes (des activités) dans le cadre d'une zone régionale intégrée composée de régions (points et non plus de pays) implique l'existence de processus non linéaires d'inégalités ou de rattrapage. Les apports de la nouvelle géographie économique ont malheureusement rarement été

suivis de tests empiriques pour des raisons de disponibilité de données, au niveau européen en particulier.

L'une des questions que pose cette littérature (Baldwin et Venables, 1995) est de savoir dans quelle mesure l'intégration régionale s'accompagne ou non de phénomènes d'agglomération /concentration d'activités dans certaines aires de l'espace régional et si des inégalités peuvent apparaître dans l'attraction des firmes.

Il est incontestable que l'intégration régionale modifie la distribution de l'activité au sein de la zone intégrée, et ainsi influence les inégalités régionales. En concurrence parfaite, l'intégration régionale réduit les différences de prix des facteurs et conduit à leur convergence au sein de la zone intégrée. En concurrence imparfaite, et en présence de rendements d'échelle croissants, ces résultats peuvent être modifiés, et même inversés. En effet, les économies d'échelle poussent les firmes à un choix stratégique de la localisation de la production, qui est le résultat d'un arbitrage entre proximité et concentration au sein de la zone intégrée. Cet arbitrage dépend des barrières commerciales, et des différentiels de salaires. Des inégalités régionales peuvent résulter de l'intégration.

Considérons trois pays aux tailles de marché différentes. Deux pays forment un bloc régional, ce qui se traduit par une réduction des coûts de transaction entre eux. Quelle implication cela peut-il avoir sur la localisation de l'industrie, et de ce fait sur la demande de travail et les salaires relatifs de chacun des deux pays intégrés ?

Les auteurs procèdent en trois étapes : l'étude des effets de l'intégration sur la profitabilité des firmes dans les différents pays ; puis les effets de l'intégration sur le déplacement de la production induit par la modification du nombre de firmes qui accompagne l'évolution du niveau de profit. Enfin, quels sont les déterminants de l'ampleur des effets, et leur implication sur le bien-être.

Deux secteurs sont présents dans chaque pays : le secteur X à concurrence imparfaite, fabriquant des biens différenciés à rendements d'échelle croissants ; le secteur Z parfaitement concurrentiel à rendements d'échelle constants fabriquant un bien homogène qui est échangeable à moindre coût et sert de numéraire. Un seul facteur de production est considéré, le travail. Le consommateur représentatif du pays j a une fonction d'utilité indirecte $v_j(P_j,1,E_j)$, où 1 est le prix de l'output du secteur Z, E_j la dépense de consommation, et P_j l'indice de prix des variétés du bien X offert sur le marché j. L'indice de prix prend la forme CES suivante :

$$P_j = \left(\sum_{k=1}^{3} \left[n_k (p_{kj} \tau_{kj})^{1-\sigma} \right] \right)^{\frac{1}{1-\sigma}}, \sigma > 1$$

où n_k est le nombre de variétés offert par le pays k, p_{kj} est le prix chargé par le producteur, τ_{kj} est le facteur de coût transaction (type « iceberg de Samuelson ») à produire en k et vendre en j[39], et $p_{kj}\tau_{kj}$ est le prix auquel ces variétés sont vendues dans le pays j. Du côté de la demande : soit $E_j^X(P_j,E_j)$ la dépense totale du pays j dans le secteur X ; la dépense en consommation d'une variété du produit X est :

$$c_{kj} = (p_{kj}^i \tau_{kj})^{-\sigma} P_j^{\sigma-1} E_j^X (P_j, E_j)$$

39. $0<\tau<1$. Ceci étant, une proportion $(\tau kj-1)/\tau kj$ des biens disparaît lors du transit. Donc la production est supérieure à la consommation effective.

Du côté de l'offre, chaque firme produit une seule variété du bien *X* et les auteurs supposent que chaque firme ignore les effets de son action sur l'industrie tout entière. Le profit d'une firme quelconque du secteur *X* du pays *j* est donc :

$$\pi_j = \sum_{k=1}^{3} p_{jk} x_{jk} - x_j b_j - f_j, \quad x_j \equiv \sum_{k=1}^{3} x_{jk}$$

où la technologie a un coût fixe f_j et un coût marginal constant b_j. Les firmes sont supposées jouer un jeu de « marché segmenté », c'est-à-dire qu'elles se font concurrence sur chaque marché séparément. On obtient la condition du premier ordre du programme de maximisation du profit :

$$p_{jk} = \frac{\sigma}{\sigma - 1} b_j$$

Le nombre de firmes sévissant dans chaque pays, n_k, est déterminé, à l'équilibre de long terme, par la condition de profit nul :

$$\sum_{k=1}^{3} \frac{x_{jk}}{\sigma - 1} = \frac{f_j}{b_j}$$

L'échelle d'équilibre au niveau d'une firme s'écrit alors : $\bar{x} = (\sigma - 1) f_j / b_j$.

Les fonctions de demande peuvent être exprimées de la forme :

$$p_k x_{kj} = E_j^x \frac{\theta_{kj}}{\sum_{i=1}^{3} n_i \theta_{ij}}, \quad \theta_{ij} \equiv \frac{p_i x_{ij}}{p_j x_{jj}} = \left(\frac{b_i \tau_{ij}}{b_j} \right)^{1-\sigma}$$

où θ_{ij} mesure le ratio des ventes des firmes du pays *i* au pays *j* et des ventes du pays *j* au pays *j*. θ_{ij} résume les coûts relatifs[40].

Avec tous ces éléments, on peut déterminer le nombre de firmes et le volume de la production dans chaque pays. Les auteurs, par souci de simplicité, supposent les deux pays intégrés de manière symétrique, *i.e.* $\theta_{12}=\theta_{21}=\theta$, et $\theta_{i3}=\theta_{3i}=0$ pour introduire des barrières commerciales prohibitives vis-à-vis de l'extérieur de l'union, et $p_1=p_2$, $i=1,2$. Ils dérivent les équations des ventes totales d'une firme représentative du pays *1* (égale par symétrie à celles d'une firme représentative du pays *2*), et d'une firme du pays *3* :

$$x_1 = \frac{1}{p} \left[\frac{E_1^X}{n_1 + \theta_{21} n_2 +} + \frac{E_2^X \theta}{\theta_{12} n_1 + n_2} \right] \text{ et } x_3 = \frac{1}{p_3} \left[\frac{E_3^X}{n_3} \right]$$

L'équilibre dans une industrie est tel que $x_i = \bar{x}$. Si $x_i > (<) \bar{x}$, les profits sont positifs (négatifs).

40. Evidemment, $\theta_{jj}=1$. θ_{ij} vaut *0* en autarcie et *1* en libre commerce.

Quatre résultats sont obtenus :

- La profitabilité des firmes est nulle dans les cas polaires d'autarcie et de libre-échange. Entre ces deux configurations, le profit est positif ou négatif suivant que la dépense en consommation est plus forte dans le pays *1* que dans le pays *2*. Cela implique que lorsque le nombre de firmes est constant, les ventes par firme dans la petite économie suivent une fonction en courbe en U des coûts de transaction, chutant puis augmentant durant le processus d'intégration.

- La réduction des barrières commerciales entraîne un mouvement des firmes du petit pays vers le grand pays, et cela jusqu'à une libéralisation totale des échanges, auquel cas la localisation est indéterminée.

- Lorsque les coûts de transaction sont élevés, les salaires sont similaires dans les deux pays. A contrario, lorsque les coûts diminuent, le grand marché devient plus attractif. Pour garder le même nombre d'entreprises sur le territoire, il faut augmenter les salaires dans le petit pays et les diminuer dans le grand pays. Mais si les coûts diminuent trop, il s'opère une réharmonisation des salaires dans les deux pays.

- La petite économie gagne en bien-être avec une intégration complète, en ce sens qu'il a accès à plus de variétés sans supporter de coûts de transaction[41].

Si l'on raisonne à présent dans un cadre d'agglomération, c'est-à-dire un cadre où une augmentation du nombre de firmes sur une localisation augmente le rendement des autres firmes qui y sont déjà, on n'aboutit pas forcément aux mêmes conclusions, car peuvent apparaître des équilibres multiples. Pour que cet effet d'agglomération soit possible, il faut nécessairement (mais ce n'est pas une condition suffisante) introduire des externalités : technologiques limitées dans l'espace ou pécuniaires liées à l'environnement de concurrence imparfaite, par exemple. Il convient cependant de distinguer entre les externalités liées aux coûts et celles liées à la demande. Des externalités liées aux coûts peuvent impliquer que l'intégration induit de l'agglomération, donc accentue la délocalisation des activités dans les régions déjà développées de la zone régionale.

Dans cette optique non monotone, plusieurs configurations sont possibles et il n'est pas évident que le pays nouvellement intégré ou avec lequel on libéralise les échanges attire les activités productives ou même garde les siennes. Mais à long terme il peut de nouveau bénéficier d'une dispersion des activités de la zone régionale.

Conclusion

Dans ce document, nous avons tenté de répondre à la question de la substitution des flux commerciaux aux flux de migration internationale via les effets indirects de l'intégration régionale sur la croissance. La croissance elle-même n'est qu'indirectement stimulée par l'ouverture via l'afflux des IDE et même d'un certain type d'IDE. Nous avons donc décomposé ces enchaînements en trois composantes :

- Comment l'ouverture commerciale agit sur les migrations et qu'est-ce qui détermine au niveau micro-économique les choix de modifier sa décision d'émigrer pour un individu donné ?

41. Un résultat similaire est obtenu dans Krugman et Venables (1995).

- Quels sont les effets dynamiques de l'intégration régionale dans les nouveaux modèles de croissance et plus particulièrement quel rôle joue la diffusion des connaissances (implicitement corrélée aux flux d'IDE) dans ces modèles ?

- En admettant que l'afflux d'IDE devrait favoriser la croissance, encore faut-il qu'il existe une relation de complémentarité entre l'ouverture commerciale et les IDE. En d'autres termes, quelles sont les conditions pour que les IDE affluent vers les pays d'émigration moins avancés qui s'intègrent à un bloc régional composé de pays d'immigration ?

Nous avons tenté de répondre à ces questions en mobilisant les modèles théoriques récents, en discutant leurs résultats souvent contradictoires et en les confrontant aux travaux empiriques lorsqu'ils existent. Si l'on met bout à bout les résultats de ces trois catégories de questions, l'impact qu'on suppose intuitivement positif de l'ouverture commerciale sur la croissance, le bien-être et in fine les migrations internationales est loin d'être évident tant sur le plan théorique que sur le plan empirique.

Concernant la première question, il a été montré que la théorie micro-économique des migrations propose une multiplicité de modèles qui ne sont pas unifiés et qui, pour la plupart, n'ont pas été testés empiriquement. Dans ces modèles, les perspectives de salaire et d'emploi continuent d'apparaître comme l'argument central et non ambigu du comportement de migration. Les gains d'efficacité statiques associés à la libéralisation des échanges sont relativement faibles, et peuvent être mis en cause par les coûts politico-économiques de la période de transition.

Aussi, ces perspectives doivent plutôt être examinées dans le cadre dynamique des théories de la croissance et de l'investissement direct étranger. Si dans les modèles théoriques de croissance endogène l'intégration régionale est parfois source de convergence et de rattrapage, l'effet de l'investissement direct sur la croissance dépend fortement de la nature des savoirs transférés par les multinationales et donc du type de secteurs dans lesquels ces IDE s'effectuent. Plus le secteur est intensif en connaissances technologiques plus ces IDE peuvent avoir des effets d'entraînement positifs sur la spécialisation et la croissance, à condition que le pays d'accueil dispose d'un stock initial de capital humain suffisant.

En dépit de leurs nombreuses difficultés méthodologiques, les travaux empiriques recensés confirment l'existence d'un impact positif et significatif de la libéralisation des échanges sur les gains de productivité et sur la croissance de la production. Cet impact s'exerce surtout par le biais de l'investissement domestique, lui-même stimulé par l'IDE. Dès lors, la question de l'existence ou non d'un lien de complémentarité entre l'ouverture commerciale et l'investissement direct international devient centrale.

Concernant les liens entre la libéralisation commerciale et les IDE, une relation ambiguë est souvent obtenue si l'on se place au niveau macro-économique seulement ou de la mobilité des facteurs de production. Les IDE et les exportations sont substituables ou complémentaires selon les hypothèses retenues et le niveau d'analyse auquel on se place (micro ou macrosectoriel).

L'analyse des travaux empiriques concernant les effets de l'intégration européenne sur les IDE intra-européens et ceux provenant des pays non membres, confirme l'existence d'un lien de complémentarité et même d'un effet positif du marché unique sur les IDE. Mais rien ne permet de conclure que pour les pays d'émigration, une insertion dans une union régionale avec des pays avancés, et *a fortiori* la signature d'un simple accord de libre échange, se traduiront par un accroissement des IDE susceptible de faire jouer des mécanismes de croissance.

En effet, les nouveaux modèles de géographie économique montrent qu'une réduction des coûts de transaction peut entraîner un processus cumulatif de divergence entre pays de la zone régionale, dès lors que les conditions initiales sont défavorables à la périphérie (localisation déjà relativement concentrée, économies d'échelle internes). Mais les travaux récents insistent également sur l'existence de fortes non-linéarités et sur la réversibilité du processus de polarisation/concentration des activités.

Au total, sous certaines conditions, il peut exister une relation de long terme positive entre l'intégration régionale, les investissements directs et la croissance, favorisant la croissance et l'emploi dans les pays d'émigration les mieux dotés en capital humain et social. Mais l'incitation à émigrer vers le Nord demeurera importante tant que le processus de globalisation/polarisation continuera à marginaliser la plupart des pays en développement. En toute hypothèse, une simple ouverture commerciale ne suffira pas à engendrer un processus de développement économique et de convergence qui dépend encore beaucoup de facteurs nationaux.

BIBLIOGRAPHIE

Section 1 : Comportements migratoires et ouverture

BORJAS, G.J. (1987)
« The economics of immigration », *Journal of Economic Literature*, vol. 32, n° 4, pp. 1667-1717.

BOURGUIGNON, F. et MORRISSON, C. (1991)
External Trade and Income Distribution, OCDE, Paris.

BROWN, D.K. *et al.* (1994)
An Assessment of Extending NAFTA to Other Major Trading Countries in South America, document, Research Consortium on North American Trade and Investment (3e réunion annuelle), Toronto.

BURDA, M. (1995)
« Migration and the option value of waiting », CEPR Discussion Paper n° 1229.

DAVERI, F. et FAINI, R. (1996)
« Where do migrants go? Risk-aversion, mobility costs and the locational choice of migrants », CEPR Discussion Paper n° 1540.

DAVIS, D. (1996)
« Trade liberalization and income distribution », NBER Working Paper n° 5693.

DRAPIER, C., JAYET, H. et RAPOPORT, H. (1997)
« Les motifs des migrations et des transferts associés. Une revue de la littérature centrée sur les conséquences attendues pour les pays en développement », *Revue Région et Développement*, n° 6.

EPSTEIN, G.S., HILLMAN, A.L. et WEISS, A. (1998)
« Creating illegal immigrants », CEPR Discussion Paper n° 1796.

ETHIER, W.J. (1985)
« International trade and labor migration », *American Economic Review*, vol. 75, n° 4, pp. 691-707.

FAINI, R. (1996)
« Increasing returns, migration and convergence », *Journal of Development Economics*, vol. 49, pp. 121-136.

FAINI, R., GRETHER, J.M. et de MELO, J. (1997)
« Globalization and migratory pressures from developing countries: a simulation analysis », CEPR Discussion Paper n° 1660.

GOLDIN, I. *et al.* (1993)
Trade Liberalization: Global Economic Implications, OCDE et Banque mondiale, Paris, Washington, D.C.

HARRIS, J.R. et TODARO, M. (1970)
« Migration, unemployment and development: a two-sector analysis », *American Economic Review*, vol. 60, n° 3, pp. 126-142.

LAMBERT, S. (1994)
« La migration comme instrument de diversification des risques dans la famille ivoirienne », *Revue d'économie du développement*, n° 2, pp. 3-38.

MÜLLER, T. (1997)
Migration, Dual Labor Markets and Social Welfare in a Small Open Economy, Cahier 97-13 du CREFA, Université de Laval.

O'ROURKE, K. (1996)
« Trade, migration and convergence: a historical perspective », CEPR Discussion Paper, n° 1319.

RODRIK, D. (1996)
« Understanding economic policy reform », *Journal of Economic Literature*, vol. 24, pp. 9-41.

RUTHERFORD, T.F., RUTSTRÖM, E.E. et TARR, D. (1994)
« L'accord de libre-échange entre le Maroc et la CEE : une évaluation quantitative », *Revue d'économie du développement*, n° 2, pp. 97-133.

SAINT-PAUL, G. (1997)
« Economic integration, factor mobility and wage convergence », CEPR Discussion Paper n° 1597.

SAPIR, A. (1983)
« Foreign competition, immigration and structural adjustment », *Journal of International Economics*, n° 14, pp. 381-394.

SCHIFF, M. (1995)
« Politique commerciale et migration internationale à court et moyen terme », *Revue d'économie du développement*, n° 1, pp. 3-25.

STARK, O. (1991)
The Migration of Labor, Blackwell, Oxford.

STIGLITZ, J.E. (1974)
« Aternative theories of wage determination and unemployment in LDSs: the labor turnover model? », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 88, n° 2, mai, pp. 194-227.

TAPINOS, G. (1974)
L'économie des migrations internationales, Colin, FNSP, Paris.

TREJO, S.J. (1997)
« Why do Mexican-Americans earn low wages? », *Journal of Political Economy*, vol. 105, n° 6, pp. 1235-1268.

VENABLES, A. (1997)
« Trade liberalization and factor mobility: an overview », document, London School of Economics, Centre for Economic Performance Discussion Paper 352, Londres.

ZÉNOU, Y. (1995)
« Chômage urbain et migration dans les pays en développement : une approche théorique », *Revue d'économie politique*, vol. 105, n° 2, pp. 293-314.

Section 2 : Le pari de l'ouverture et ses effets sur la croissance

ALONSO-GAMO, P., FEDELINO, A. et HORVITZ, S.P. (1997)
« Globalization and growth in Arab countries », IMF Working Paper n° 97/125, Washington, D.C.

BALASSA, B. (1978)
« Exports and economic growth: further evidence », *Journal of Development Economics*, vol. 5, n° 2, pp. 181-189.

BALASSA, B. (1985)
« Exports, policy choices and economic growth in developing countries after 1973 oil shock », *Journal of Development Economics*, vol. 18, n° 2, pp. 23-35.

BALDWIN, R.E. et SEGHEZZA, E. (1996*a*)
« Trade-induced investment-led growth », CEPR Discussion Paper n° 1420, Londres.

BALDWIN, R.E. et SEGHEZZA, E. (1996*b*)
« Testing for trade-induced investment-led growth », NBER Working Paper Series n° 5416, Cambridge, Mass.

BARRO, R. (1993)
« Some implications of new growth theory for economic development », *Journal of International Development*, vol. 5, n° 5, pp. 531-558.

BARRO, R. et SALA-I-MARTIN, X. (1995)
Economic Growth, McGraw-Hill, New York, N.Y.

BEN-DAVID, D. et LOEWY, M. (1995)
« Free trade and long-run growth », CEPR Discussion Paper n° 1183.

BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J. et LEE, J.W. (1994)
« How does foreign direct investment affect economic growth? », IMF Working Paper n° 94/100, Washington D.C.

BRAUN, J. (1993)
Essays on Economic Growth and Migration, Ph.D, Harvard University.

CANTWELL, J. (1992)
« Innovation and technological competitiveness », in Peter J. Buckley et Mark Casson (dir. pub.), *Multinational Enterprises in the World Economy*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 20-40.

CASS, D. (1965)
« Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation », *Review of Economic Studies*, n° 32, pp. 233-240.

CEE (1993)
« New location factors mobile investment in Europe », Rapport final, *Regional Development Studies*, n° 6.

EDWARDS, S. (1992)
« Trade orientation, distortions and growth in developing countries », *Journal of Development Economics*, vol. 39, n° 1, pp. 31-57.

EDWARDS, S. (1993)
« Openness, trade liberalization and growth in developing countries », *Journal of Economic Literature*, vol. 31, pp. 1358-1393.

EDWARDS, S. (1997)
« Openness, productivity and growth: what do we really know? », NBER Working Paper Series n° 5978.

ESFAHANI, H. (1991)
« Exports, imports and economic growth in semi-industrialized countries », *Journal of Development Economics*, vol. 35, n° 1, pp. 93-116.

FAINI, R. (1996)
« Increasing returns, migrations and convergence », *Journal of Development Economics*, vol. 49, pp. 121-136.

FEDER, G. (1983)
« On exports and economic growth », *Journal of Development Economics*, vol. 12, n° 1-2, pp. 59-73.

FEENSTRA, R. (1996)
« Trade and uneven growth », *Journal of Development Economics*, n° 49, pp. 229-256.

FINDLAY, R. (1978)
« Relative backwardness, direct foreign investment, and the transfer of technology: a simple dynamic model », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 92(1), pp. 1-16.

GROSSMAN, G.M. et HELPMAN, E. (1990)
« Comparative advantage and long run growth », *American Economic Review*, n° 80, pp. 796–815.

GROSSMAN, G.M. et HELPMAN, E. (1991*a*)
Innovation and Growth in the Global Economy, MIT Press, Cambridge Mass. et Londres.

GROSSMAN, G.M. et HELPMAN, E. (1991*b*)
« Trade, knowledge spillovers, and growth », *European Economic Review*, n° 35, pp. 517–526.

HAQUE, N. et KIM, S. (1995)
Human Capital Flight: Impact of Migration on Income and Growth, IMF Staff Paper, vol. 42, n° 3, pp. 577–607.

JUNG, W. et MARSHALL, P. (1985)
« Exports growth and causality in developing countries », *Journal of Development Economics*, vol. 18, pp. 1–12.

KOHLI, I. et SINGH, N. (1989)
« Exports and growth: critical minimum effort and diminishing return », *Journal of Development Economics*, vol. 30, n° 2, pp. 391–400.

KOOPMANS, T.C. (1965)
On the Concept of Optimal Economic Growth. The Econometric Approach to Development Planning, Amsterdam.

KRUEGER, A. (1978)
Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences, Cambridge, Mass., Ballinger Publication for NBER.

KRUGMAN, P. (1994)
« The myth of Asia's miracle », *Foreign Affairs*, vol. 73(6), pp. 62–78.

LAFFARGUE, J.P. (1993)
« Croissance endogène, ouverture sur l'extérieur et développement. Point de vue récent », *Revue d'économie du développement*, n° 3, pp. 4–27.

LEVINE, R. et RENELT, D. (1992)
« A sensitivity analysis of cross-country growth regressions », *American Economic Review*, vol. 82, n° 4, pp. 942–963.

LUCAS, R. (1988),
« On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics*, n° 22, pp. 3-42.

MATSUYAMA, K. (1991)
« Increasing returns, industrialization, and the indeterminacy of equilibrium », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n° 2, pp. 617-650.

MICHAELY, M. (1977)
« Exports and growth: an empirical investigation », *Journal of Development Economics*, vol. 4, n° 1, pp. 49–53.

PECORINO, P. (1992)
« Rent seeking and growth: the case of growth through human capital accumulation », *Canadian Journal of Economics*, vol. 25, n° 4, pp. 944-956.

PHELPS, E.S. (1962)
« The new view of investment: a neoclassical analysis », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 76(4), pp. 548-567.

PISSARIDES, C. (1997)
« Learning by trading and the returns to human capital in developing countries », *The World Bank Economic Review*, vol. 11, n° 1.

PREBISH, P. (1950)
The Economic Development of Latin America and Its Principal Problem, Nations Unies, New York.

QUAH, D. et RAUCH, J. (1990)
« Openness and the rate of economic growth », document, University of California, San Diego.

RAM, R. (1985)
« Exports and economic growth: some additional evidence », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 33, n° 2, pp. 261–64.

RAM, R. (1987)
« Exports and economic growth in developing countries: evidence from times series and cross-section data », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 36, n° 1, pp. 51–72.

RANA, P. (1988)
« Exports, policy change and economic growth in developing countries after the oil shock: comments », *Journal of Development Economics*, vol. 28, n° 2, pp. 261–264.

RIVERA-BATIZ, L.A. et ROMER, P.M. (1991*a*)
« International trade with endogenous technological change », *European Economic Review*, n° 35, pp. 971–1004.

RIVERA-BATIZ, L.A et ROMER, P.M (1991*b*)
« Economic integration and endogenous growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n° 2, mai, pp. 531-555.

RODRIK, D. (1995)
« Trade policy and industrial policy reform », in J. Behrman et T. Srinivasan (dir. pub.), *Handbook of Development Economics*, vol. 3B, pp. 2925-2982, North Holland.

SOLOW R. (1956)
« A contribution to the theory of economic growth », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65-94.

STOKEY, N.L. (1991)
« Human capital, product quality and growth », *The Quarterly Journal of Economics*, n° 106(2), pp. 587-616.

SWAN T.W. (1956)
« Economic growth and capital accumulation », *Economic Record*, n° 32, pp. 334-361.

SYRQUIN, M. et CHENERY, H. (1989)
« Three decades of industrialization », *The World Bank Economic Review*, n° 3, pp. 145–181.

TAYLOR, S. (1994)
« 'Once off' and continuing gains from trade », *Review of Economic Studies*, n° 61, pp. 589–601.

WALZ, U. (1997)
« Growth and deeper regional integration in a three-country model », *Review of International Economics*, vol. 5, n° 4, pp. 492–507.

WANG, J.-Y. (1990)
« Growth, technology transfer, and the long-run theory of international capital movements », *Journal of International Economics*, vol. 29(3-4), pp. 255-271.

WANG, J.-Y. et BLOMSTROM, M. (1992)
« Foreign investment and technology transfer: a simple model », *European Economic Review*, vol. 36(1), janvier, pp. 137-155.

WEINHOLD, D. et RAUCH, J. (1997)
« Openness, specialization and productivity growth in less developed countries », NBER Working Paper Series n° 6131.

YOUNG, A. (1991)
« Learning by doing and the dynamic effects of international trade », *Quarterly Journal of Economics*, n° 106, pp. 369–405.

Section 3 : La relation entre les investissements directs et la libéralisation commerciale

AGARWAL, J., GUBITZ, A. et NUNNENKAMP, P. (1991)
Foreign Direct Investment in Developing Countries — The Case of Germany, Kieler Studien, n° 238, J.C.B., Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.

BALASSA, B. (1961)
The Theory of Economic Integration, George Allen & Unwin, Paris.

BALDWIN, R.E. et SEGHEZZA, E. (1996)
« Testing for trade-induced investment-led growth », NBER Working Paper n° 5416, janvier, p. 21.

BALDWIN, R.E. et VENABLES, A.J. (1995)
« Regional economic integration », *Handbook of International Economics*, vol. 3, pp. 1597-1644.

BARRELL, R. et PAIN, N. (1997)
« The growth of foreign direct investment in Europe », *National Institute Economic Review*, vol. 160, n° 2/97, avril, pp. 63-75.

BLOMSTROM, M. et ZEJAN, M. (1991)
« Why do multinational corporations seek out joint ventures », *Journal of International Development*, vol. 3, n° 1, pp. 53-63.

BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J. et LEE, J.W. (1995)
« How does foreign direct investment affect economic growth? », NBER Working Paper n° 5057, mars.

BRAINARD, S.L. et RIKER, D.A. (1997)
« Are U.S. multinationals exporting U.S. jobs? », NBER Working Paper n° 5958, mars.

BRAINARD, S.L. (1993*a*)
« A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration », NBER Working Paper n° 4269, février.

BRAINARD, S.L. (1993*b*)
« An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade », NBER Working Paper n° 4580, décembre.

BRAINARD, S.L. (1993*c*)
« An empirical assessment of the factor proportions explanation of multinational sales », NBER Working Paper n° 4583, décembre.

BRAINARD, S.L. (1997)
« An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade », *American Economic Review*, vol. 87, n° 4, pp.520–544, septembre.

BUCKLEY, P.J. (1993)
« Contemporary theories of international investment », *Revue économique*, vol. 44, n° 4, juillet.

BUCKLEY, P.J. et CASSON, M. (1985)
« The optimal timing of foreign direct investment », *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, pp. 98–122, Londres.

BUIGUES, P. et JACQUEMIN, A. (1994)
« Foreign direct investment and exports to the european community », in M. Mason et D. Encarnation (dir. pub.), *Does ownership matter? Japanese multinationals in Europe*, Oxford University Press, Clarendon Press, Oxford, New York, Toronto et Melbourne, pp. 163-199.

CANTWELL, J.A. et DUNNING, J.H. (1991)
« MNEs, technology and the competitiveness of European industries », *Aussenwirtschaft*, n° 46(1), avril, pp. 45–65.

CANTWELL, J. (1992)
« Innovation and technological competitiveness », in Peter J. Buckley et Mark Casson (dir. pub.), *Multinational Enterprises in the World Economy*, Elgar, Aldershot, Royaume-Uni, pp. 20-40.

CECCHINI, P. (1988)
The European Challenge: 1992. The Benefits of a Single Market, Wilwood House, Aldershot.

CEE (1993)
« New location factors: mobile investment in Europe », Final Report, *Regional Development Studies*, n° 6.

CHESNAIS, F. (1988)
« Les accords de coopération techniques entre firmes indépendantes », *Revue STI*, OCDE, Paris, n°4, décembre.

CLEGG, J. (1995)
« The determinants of United States foreign direct investment in the european community: a critical appraisal », University of Bath, document.

COGNEAU, D., DUMONT, J.-C. et IZZO, P. (1998)
"Intégration régionale, investissements directs et migrations dans l'espace euro-méditerranéen: enseignement d'un modèle d'Equilibre général calculable", *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE, Paris.

DUNNING, J.H. (1988)
Explaining International Production, Unwin Hyman, Londres, pp. xvii, 378.

DUNNING, J.H. (1993)
The Globalization of Business — The Challenge of the 1990s, Routledge, Londres.

DUNNING, J.H. (1997*a*)
« The European internal market programme and inbound foreign direct investment », *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, n° 1, mars, pp. 1-30.

DUNNING, J.H. (1997*b*)
« The European internal market programme and inbound foreign direct investment », *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, n° 2, juin, pp. 191-223.

ETHIER, W.J. et MARKUSEN, J.R. (1996)
« Multinational firms, technology diffusion and trade », *Journal of International Economic*, vol. 41, n° 1-2, août, pp. 1-28.

FLAM, H. et HELPMAN, E. (1987)
« Vertical product differentiation and North-South trade », *American Economic Review*, vol. 77, n° 5, décembre, pp. 810-822.

FREEMAN, C. et HAGEDOORN, J. (1995)
« Convergence and divergence in the internationalization of technology », in J. Hagedoorn (dir. pub.), *Technical change and the world economy: Convergence and divergence in technology strategies*, Elgar, Aldershot, Royaume-Uni, pp. 34-57.

GREENAWAY, D. (1993)
« L'investissement direct dans la Communauté », *Economie européenne*, n° 52, pp. 113-141.

GROSSMAN, G.M. et HELPMAN, E. (1991)
« Quality ladders and product cycles », *Quarterly Journal of Economics*, n° 106, pp. 557-586.

HAGEDOORN, J. et SCHAKENRAAD, J. (1993)
« Strategic technology partenering and international corporate strategies », in K.S. Hughes (dir. pub.), *European competitiveness*, Cambridge University Press, Cambridge, New York et Melbourne, pp. 60-86.

HATZICHRONOGLOU, T. (1994)
Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE, OCDE, Paris.

HELPMAN, E. (1984)
« A simple theory of international trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, n° 3, juin, pp. 451-471.

HENRY, J. (1994)
Investissement direct et exportation : existe-t-il un lien ?, Bulletin de la Banque de France, n° 9, septembre.

HUFBAUER, G. et STEPHENSON, S. (1995)
« Competitive advantages in the world economy », in Horst Siebert (dir. pub.), *Locational Competition in the World Economy*, Mohr (Siebeck), Tubingen, pp. 45-63.

HUMMELS, D. L. et STERN, R.M. (1994)
« Evolving patterns of North American merchandise trade and foreign direct investment, 1960-1990 », *World Economy*, vol. 17, n° 1, janvier, pp. 5-29.

HYMER, S.H. (1976)
The International Operations of National Firms: a study of direct foreign investment, MIT Press, Londres.

JULIUS, D. (1990)
Global Companies and Public Policy: the Growing Challenge of Foreign Direct Investment, Council on Foreign Relations Press for the Royal Institute of International Affairs, Chatham House Papers, New York, pp. xiii, 126.

JUNGNICKEL, R. (1993)
« Globalization and international division of labor: the role of technology and wage costs », paper presented for the IILS 3rd Forum Meeting, 16-17 septembre, Genève.

KINDLEBERGER, C.P. (1987)
International Capital Movements: Based on the Marshall Lectures Given at the University of Cambridge 1985, Cambridge University Press, Cambridge, New York et Melbourne, pp. vi, 9.

KOGUT, B. (1995)
« Platform technologies and national industrial networks », in J. Hagedoorn (dir. pub.), *Technical Change and the World Economy: Convergence and Divergence in Technology Strategies*, Elgar, Aldershot, Royaume-Uni, distribué aux États-Unis par Ashgate, Brookfield, Vt., pp. 58-82.

KOGUT, B. et CHANG, S.J. (1991)
« Technological capabilities and Japanses foreign direct investment in the United States », *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, n° 3, août, pp. 401-413.

KOJIMA, K. (1978)
Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations, Croom Helm, Londres.

KRUGMAN, P. (1979)
« A model of innovation, technology transfer, and the world distribution of income », *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 2, pp. 253–266.

KRUGMAN, P. (1990)
Rethinking International Trade, MIT Press, Cambridge, Mass. et Londres.

KRUGMAN, P. (1991)
Geography and Trade, Gaston Eyskens Lecture Series, MIT Press, Cambridge, Mass. et Londres, Louvain University Press, Louvain, Belgique, p. xi, 142.

KRUGMAN, P. et VENABLES, A.J. (1995)
« The seamless world: a spatial model of international specialization », NBER Working Paper 5220, août, p. 31.

LIN, A. (1995)
« Trade effects of foreign direct investment: evidence for Taiwan with four ASEAN countries », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 131, n° 4, pp. 737–747.

LONGHI, C. et QUÉRÉ, M. (1993)
« Local systems of innovation and territorial dynamics », *Revue Economique*, vol. 44, n° 4, juillet, pp. 713–724.

MARKUSEN, J.R. (1983)
« Factor movements and commodity trade as complements », *Journal of International Economics*, vol. 14, n° 3/4, mai, pp. 341–356.

MARKUSEN, J.R. (1995)
« The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, printemps, pp. 169–189.

MARKUSEN, J.R. et VENABLES, A.J. (1996)
« The increased importance of multinationals in North American economic relationships: a convergence hypothesis », in Matthew B. Canzoneri, Wilfred J. Ethier et Vittorio Grilli (dir. pub.), *The New Transatlantic Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, New York et Melbourne, pp. 169-189.

MAZIER, J. (1995)
« Intégration européenne et investissements directs à l'étranger », *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, n° 385, février, pp. 112-126.

MOATI, P. et MOUHOUD, E.M. (1994)
« Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Economie appliquée*, vol. 47, n° 1, pp. 47–73.

MOTTA, M. (1994)
« International trade and investments in a vertically differentiated industry », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 12, n° 2, pp. 179–196, juin.

MOTTA, M. et NORMAN, G. (1993)
« Does economic integration cause foreign direct investment ? », Working Paper University Pompeu Fabra, Barcelone.

MOUHOUD, E.M. (1992)
Changement technique et division internationale du travail, Economica, Paris.

MOUHOUD, E.M. (1993)
« Technical change, comparative advantages and industrial plants relocation », *Revue d'économie politique*, vol. 103, n° 5, septembre-octobre, pp. 733–761.

MOUHOUD, E.M. (1996)
« Délocalisation dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », *Monde en développement*, vol. 95, n° 1.

MOUHOUD, E.M. (1997)
« The links between migration, free trade and regional integration: specific characteristics of the CEECs », *Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, OCDE/WIFO, Vienne.

MOUHOUD, E.M. (1998)
« Investissements directs étrangers, migrations et intégration régionale », *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE, Paris.

MUCCHIELLI, J.L. (1985)
Firmes multinationales, mutations et nouvelles perspectives, Economica, Paris.

MUNDELL, R.A. (1957)
« International trade and factor mobility », *American Economic Review*, vol. 47, pp. 321–335.

NEVEN, D. et SIOTIS, G. (1996)
« Technology sourcing and FDI in the EU: an empirical evaluation », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14, n° 5, pp. 543–560, juillet.

NUNNENKAMP, P., GUNDLACH, E. et AGARWAL, J. (1994)
Globalisation of Production and Markets, Institut fur Weltwirtschaft an der Universitat Kiel Kieler Studien, vol. 262, Mohr (Siebeck), Tubingen, pp. xii, 187.

OCDE (1997)
Activities of Foreign Affiliates in OECD Countries — Statistical Data 1985-1994, Paris.

PAIN, N. et LANSBURY, M. (1996)
« The impact of the internal market on the evolution of European Direct Investment », NIESR, Londres, document.

PETRI, P.A. (1997)
« The regional clustering of foreign direct investment and trade », *Transnational Corporations*, vol. 3, n° 3, pp. 1-24.

RIVERA-BATIZ, L.A. et ROMER, P.M. (1991)
« International trade with endogenous technical change », *European Economic Review*, vol. 35, n° 4, mai, pp. 971-1001.

RODRIK, D. (1991)
« Policy uncertainty and private investment in developing countries », *Journal of Development Economics*, vol. 36, n° 2, octobre, pp. 229–242.

ROWTHORN, R.E. (1992)
« Intra-industry trade and investment under oligopoly: the role of market size », *Economic-Journal*, vol. 102, n° 411, mars, pp. 402-414.

SCHMITZ, A. et HELMBERGER, P. (1970)
« Factor mobility and international trade: the case of complementarity », *American Economic Review*, vol. 60, n° 4, septembre, pp. 761-767.

SRINIVASAN, K. et MODY, A. (1998)
« Japanese and U.S. firms as foreign investors: do they march to the same tune? », *Canadian Journal of Economics*, vol. 31, n° 4, octobre, pp. 778-799.

SWEDENBORG, B. (1990)
« The EC and the locational choice of Swedish multinational companies », Industrial Institute of Economic and Social Research, Working Paper 284, Stockholm.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT — UNCTAD (1991, 1992, 1993, 1994, 1995)
World Investment Report, United Nations Publications, New York.

UNCTAD (1995)
« Foreign direct investment in Africa / UNCTAD », Division on Transnational Corporations and Investment, UNCTAD, Genève.

UNCTAD (1997)
World Investment Report, 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy, United Nations Publications, New York et Genève, pp. xxxv, 381.

VERNON, R. (1966)
« International investment and international trade in product cycle », *Quarterly Journal of Economics*, n° 80, pp. 190–207.

VERNON, R. (1979)
« The product cycle hypothesis in a new international environment », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, n° 4, novembre, pp. 255-267.

VINER, J. (1950)
The Customs Union Issue, Stevens, Londres.

WORTMANN, M. (1990)
« Multinationals and the internalisation of R&D: new developments in German companies », *Research Policy*, vol. 19, n° 2.

Commentaires sur le texte de
Denis cogneau, Jean-Christophe Dumont et El-Mouhoub Mouhoud

par
John P. Martin
OCDE, Paris

Les auteurs de ce document très riche et ambitieux passent en revue de nombreuses études théoriques et empiriques traitant d'au moins trois sujets distincts :

- Les facteurs qui déterminent les migrations internationales.
- Le rôle de l'ouverture dans les « nouvelles théories de la croissance ».
- Les liens entre les investissements directs étrangers (IDE), la libéralisation des échanges et la croissance.

Les auteurs nous ont rendu un fier service en passant en revue un grand nombre d'études portant sur ces trois points et en essayant de résumer leurs principales conclusions. Cependant, il n'est pas toujours facile de suivre le fil conducteur de l'argumentation qui cherche à relier entre elles ces trois sections.

Il me semble toutefois que la question centrale qui est abordée dans ce document est la suivante : comment la libéralisation des échanges et/ou l'intégration économique régionale mettant en jeu les pays du Nord et du Sud peuvent-elles influencer les incitations à la migration du Sud vers le Nord ? Si l'on ne perd pas de vue cette question, je crois qu'on peut établir des liens entre les trois parties du document.

Dans la première partie, à l'aide d'un modèle standard statique néoclassique, les auteurs démontrent que, selon toute probabilité, les effets de la libéralisation commerciale et de l'intégration économique régionale sur le bien-être seront faibles (de l'ordre de 1 à 2 % du PIB). Ce cadre théorique laisse donc penser que des mesures visant à encourager la libéralisation commerciale et/ou l'intégration économique régionale n'auront vraisemblablement que peu d'effet sur la décision des travailleurs de passer du Sud au Nord. Les auteurs concluent donc que, pour comprendre comment la libéralisation commerciale/ l'intégration économique régionale pourrait éventuellement avoir un effet prononcé sur les migrations entre le Sud et le Nord, il nous faut utiliser un autre type de modèles, dits des « nouvelles théorie de la croissance » ou de « croissance endogène ».

Ces théories, qui mettent l'accent sur les facteurs externes, particulièrement dans la production, et sur le rôle de la différenciation des produits et de la structure des marchés, peuvent arriver à la conclusion que la libéralisation commerciale/l'intégration économique régionale mène à une hausse permanente, ou au moins prolongée, du taux de croissance. Comme le signalent les auteurs, la plupart des modèles de la nouvelle théorie de la croissance soulignent les conséquences favorables venant de l'accumulation du capital humain, de la diffusion de connaissances et de retombées technologiques souvent associées aux IDE. Mais, comme le notent les auteurs, si les pays du Sud sont susceptibles d'accélérer leur croissance par ces moyens, ce résultat n'est pas garanti en

théorie. Toutefois, en se fondant sur quelques études, les auteurs concluent que l'élément crucial est la « capacité d'absorption technologique du Sud », qui présente une corrélation positive avec le stock de capital humain du Sud et l'état de son infrastructure.

Les auteurs passent ensuite en revue les travaux empiriques sur les liens entre libéralisation commerciale et croissance et en concluent que « l'ouverture » (terme qu'ils emploient pour désigner la libéralisation des échanges/l'intégration économique régionale) n'a pas d'effet direct sur la croissance et la convergence ; son effet est plutôt indirect, l'ouverture servant à accroître l'investissement domestique. Selon les auteurs, il ressort des travaux empiriques que les IDE ont un effet sensible sur la croissance ; cette conclusion est toutefois contredite par les résultats économiques rapportés par *Florence Toutain* dans un document distinct inclus dans cette publication.

Dans la partie finale du document, les auteurs cherchent à évaluer les liens entre l'intégration économique régionale, les IDE et la croissance, et en particulier à évaluer la probabilité d'une substitution ou d'une complémentarité entre les IDE et les flux commerciaux. Là encore, leur examen des études théoriques portant sur cette question débouche sur une prédiction qui n'est pas dénuée d'ambiguïté. Ils concluent néanmoins que, selon les travaux empiriques, notamment ceux qui concernent l'intégration européenne, il est probable qu'il existe une complémentarité.

Où nous mène donc cet examen des études récentes en ce qui concerne les incitations à migrer du Sud vers le Nord ? Il semble impliquer que seule une libéralisation des échanges/intégration économique régionale entre le Nord et le Sud donnant lieu à d'importants IDE vers le Sud aurait des chances de réduire sensiblement les incitations à la migration. Les auteurs concluent toutefois qu'une telle augmentation des IDE vers le Sud est peu plausible et qu'il est donc improbable que la libéralisation commerciale/intégration économique régionale mette prochainement un terme aux migrations en provenance du Sud.

Cette conclusion est décevante pour ceux qui espèrent que la mondialisation stimulera vraiment la convergence entre le Nord et le Sud. Mais peut-être est-il un peu trop tôt pour renoncer à cette possibilité ?

Convergence au sein de l'Union européenne : le cas des pays périphériques

Les effets que l'intégration européenne a eus pendant les trois dernières décennies sur les pays périphériques que sont la Grèce, l'Irlande, le Portugal et l'Espagne, peuvent apporter matière à réflexion sur ce sujet. L'Irlande a adhéré à la Communauté européenne en 1973 en même temps que le Royaume-Uni ; la Grèce y a adhéré en 1981 ; et le Portugal et l'Espagne en sont devenus membres en 1986.

Si nous utilisons le PIB par habitant, mesuré en parités de pouvoir d'achat, comme indicateur de convergence des niveaux de vie de 1970 à 1997, le tableau A nous permet de tirer deux conclusions :

- les quatre pays périphériques ont réalisé une certaine convergence vers la moyenne de l'Union européenne pendant cette période.
- L'Irlande a convergé plus vite que les trois autres pays, surtout depuis 1990. Alors qu'en 1970, son revenu par habitant n'atteignait que 60 % de la moyenne de l'Union européenne, en 1997, il était égal à la moyenne des 15 pays de l'Union. Voilà le tigre celte qui rugit ! En même temps, l'Irlande enregistre une immigration nette depuis dix ans, ce qui ne lui était pas arrivé depuis 150 ans.

Quelles sont donc les forces qui ont libéré le tigre celte et y a-t-il des leçons à tirer de cette expérience pour l'objet de cette conférence ? D'abord, les origines du tigre celte font l'objet de débats vigoureux entre économistes irlandais, qui se demandent s'il continuera sur sa lancée ou s'il se transformera en tigre de papier. Ces progrès spectaculaires ont de nombreuses causes possibles : on cite souvent un rythme rapide d'accumulation de capital humain, un généreux afflux de fonds structurels et de fonds de cohésion de l'Union européenne et une amélioration des politiques macro-économiques et de la maîtrise des finances publiques. En outre, on ne saurait nier que les IDE ont joué un grand rôle dans le succès récent de l'Irlande, ces investissements venant en grande partie des États-Unis.

Certains commentateurs ont attribué la croissance rapide des IDE au régime fiscal favorable que l'Irlande accorde aux capitaux étrangers et d'autres ont souligné l'attrait d'une main-d'oeuvre jeune, relativement instruite et anglophone. En outre, depuis une dizaine d'années, les infrastructures irlandaises de base (routes, télécommunications, etc.) se sont sensiblement améliorées, en partie grâce à des fonds de l'Union européenne.

En résumé, il est possible d'envisager une assez forte complémentarité entre les échanges, les IDE, la croissance et l'emploi ; un tel cercle vertueux peut avoir d'importants effets sur les incitations à émigrer. Mais comme le soulignent les auteurs, la création de ce cercle vertueux n'est pas inévitable. Il semble probable, selon certaines conclusions des études passées en revue, que les investissements dans le capital humain et les infrastructures de base jouent un grand rôle. Il se peut aussi que l'établissement d'un régime fiscal favorable aux capitaux étrangers constitue un élément important d'une telle stratégie de croissance, bien que cela pose des problèmes évidents au sein d'un marché commun ou d'une union économique. Enfin, quelle que soit la stratégie, la mise en place d'un cadre macro-économique solide est également un élément indispensable à toute réussite.

Tableau A. **Convergence dans les pays à la périphérie de l'Union européenne, 1970-1997**

	PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat (EU15 = 100)		
	1970	**1990**	**1997**
Espagne	73	76	78
Grèce	58	59	68
Irlande	60	74	100
Portugal	52	60	71

Source: OCDE (1998).

OUVERTURE DES ÉCHANGES, INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET CROISSANCE DANS LES PAYS SEMI-INDUSTRIALISÉS :

REPÈRES ET ÉTUDES EMPIRIQUES

par
Florence Toutain
École nationale de la Statistique et de l'Administration économique (ENSAE), Paris

Introduction

La libéralisation des échanges de biens et services dans les pays du Sud suscite aujourd'hui quelque espoir en termes de régulation des flux migratoires. L'objectif intermédiaire du processus envisagé à moyen et long terme repose sur les perspectives de croissance générées par l'ouverture commerciale et l'augmentation des investissements directs étrangers (IDE). En supposant que la croissance et l'emploi sont alors effectivement susceptibles de ralentir les phénomènes d'émigration, le cœur du débat revient à s'interroger précisément sur les effets potentiels de la libéralisation sur la croissance, ainsi que sur la capacité des IDE à favoriser la croissance et à créer des emplois. Il est cependant délicat de mesurer les conséquences des IDE sur l'emploi, ceux-ci agissant essentiellement de manière dynamique ou indirecte. Le nombre d'emplois créés directement par les filiales des multinationales dans les pays du Sud apparaît en effet bien souvent dérisoire. Nous nous concentrerons donc ici sur l'objectif de croissance.

Le but de ce papier n'est pas de revenir sur le lien direct entre l'ouverture et la croissance, longtemps sujet à controverse. De nombreuses critiques ont souligné les limites des travaux empiriques sur ce sujet, et l'utilisation d'instruments précis et variés sur les politiques commerciales, les degrés d'intégration et la nature des échanges est devenue indispensable. Le bilan incontournable d'Edwards (1997) confirme néanmoins un effet positif de l'ouverture, mesurée par neuf indicateurs différents, sur la croissance.

L'ouverture économique sera ici envisagée d'une manière assez fruste, puisque simplement mesurée par la part des échanges sur le PIB, et l'on insistera essentiellement sur le rôle joué par les IDE dans le processus de croissance.

Après avoir donné quelques points de repère concernant l'orientation des flux d'IDE vers les pays en voie de développement (PVD) et les créations d'emploi dans les multinationales (section 1), nous nous interrogerons sur les déterminants des IDE et en particulier sur le rôle de l'ouverture commerciale dans les entrées d'IDE. L'objectif est d'identifier les principaux critères retenus par les investisseurs dans les choix de localisation, et surtout de mesurer les conséquences de l'ouverture commerciale sur les entrées d'investissement étranger en termes de complémentarité/substitution (section 2). Nous tâcherons enfin (section 3) d'évaluer l'impact des IDE sur la croissance, en intégrant les interactions liant les IDE au capital humain et à l'investissement domestique.

1. Quelques points de repère sur les IDE

a) Polarisation et orientation des IDE : un rapide état des lieux

Au cours des années 80, on observe une augmentation importante des IDE vers les pays en voie de développement, mais ces derniers ne représentent plus que 10 % du total en 1990, contre 33 % au milieu des années 70, et les inégalités de distribution s'accélèrent d'une région à l'autre. Les pays d'Amérique latine constituent alors toujours une part importante des IDE vers les PVD (22 % en 1985 et 30 % en 1990), et les pays asiatiques exercent une attraction grandissante à partir du milieu des années 80 (45 % du total), avec, en tête de liste, Singapour, la Chine, la Malaisie et la Thaïlande. Ce phénomène répondait à un processus d'intégration verticale, motivé en grande partie par les enjeux liés aux coûts de production dans l'économie mondiale. On a alors assisté à un large processus de délocalisation dans les activités industrielles. Parallèlement, les IDE dans le secteur tertiaire ont pris de l'importance, notamment en ce qui concerne le commerce de gros, les transports et les assurances.

Après une contraction en 1991 et 1992, les IDE mondiaux connaissent une très forte croissance dans les années 90. Bien qu'ils soient toujours polarisés vers les pays de l'OCDE, ils s'orientent à nouveau également vers les PVD. L'attrait croissant des nouveaux pays industrialisés (NPI) en général et des pays asiatiques en particulier explique largement ce regain d'intérêt.

Les pays asiatiques ont connu un afflux massif de capitaux industriels à partir de 1991. Représentant déjà 50 % des IDE vers les PVD sur la période 1985-90, leur part s'élevait à 63 % en 1996 avec 85 milliards de dollars américains. La Chine, en particulier, qui accueillait moins de 2 milliards de dollars avant 1990, en attirait 40.2 en 1996 (voir tableau 1 à la fin de cet article). Après la Chine viennent Singapour (9.4 millards de dollars), l'Indonésie (7.9 milliards de dollars d'après CNUCED, 1997) et la Malaisie (4.1 milliards de dollars). Il est à noter que, depuis son ouverture en 1988, le Viêtnam attire une part honorable des IDE de la région (2.1 milliards de dollars en 1996 d'après CNUCED, 1997).

Après l'Asie du Sud-Est, l'Amérique latine jouit d'une forte attractivité. Cette région accueillait 39 milliards de dollars en 1996, soit 11 % du total mondial et 30 % des capitaux orientés vers les PVD. En 1997, cette région accueillait près de 45 % du total des investissements directs étrangers à destination des pays en développement. Alors que les IDE avaient afflué au début des années 90 en direction de l'Argentine, du Pérou et du Venezuela en raison de la vague de privatisations, ils ont régressé par la suite, se concentrant sur les industries extractives (Chili, Brésil), automobiles (Mexique, Brésil) et en transport-communication (Pérou).

Si l'on considère le cas du Mexique, premier pays récepteur de la région, on observe cependant une accélération de la croissance des entrées d'IDE sur la période 1993-95, due essentiellement à l'investissement en provenance de l'ALENA, puis de l'UE et en particulier de la France. Entre les périodes 1985-92 et 1993-95, les IDE au Mexique ont doublé en moyenne. En termes d'orientations sectorielles, on observe un recul des investissements manufacturiers depuis 1992 (46 % du total en 1995) et une augmentation de la part des services. Si l'investissement dans la branche automobile a connu un essor spectaculaire en 1993-94, il est en forte régression en 1995 (11 % de l'IDE manufacturier), tandis que les produits chimiques continuent à représenter une part importante des IDE manufacturiers (25 % en 1995). Parallèlement, les machines de bureau, ordinateurs et équipements de communication arrivent en 1995 à un niveau proche de celui des produits alimentaires et des produits métalliques (soit autour de 650 millions de dollars). La part de services, qui était de 27 % en moyenne sur la période 1986-90, passe à 52 % en 1995, et ce en particulier grâce aux sociétés holding financières (1.2 milliards de dollars) et à l'investissement en commerce et réparations. Les

télécommunications acquièrent une importance croissante depuis 1990 (350 millions de dollars en moyenne sur la période 1993-95).

L'augmentation des IDE au Pérou, en Argentine et au Venezuela en 1993-94 est essentiellement due aux privatisations dans les télécommunications, le transport aérien et les entreprises pétrolières. Le fait qu'une bonne part des investissements étrangers de la région répondent à des politiques de privatisations implique une forte variabilité des flux d'une année à l'autre et d'un pays à l'autre, mais l'évolution témoigne néanmoins dans l'ensemble d'un changement d'orientation à l'intérieur de la branche manufacturière, vers des produits plus technologiques, et aussi d'un déplacement de la branche manufacturière vers le secteur tertiaire.

L'Europe de l'Est connaît depuis 1991 un afflux massif de capitaux internationaux, d'origine essentiellement européenne (Allemagne) et américaine. Ces flux restent concentrés à 70 % sur la Hongrie, la Pologne et la République tchèque et répondent en général également à une politique de privatisations. En République tchèque, les flux s'orientent principalement vers les transports et télécommunications, ainsi que vers la construction automobile. La Pologne fournit quant à elle un modèle différent : les investissements étrangers, qui progressent régulièrement depuis 1990, s'adressent essentiellement à l'industrie agro-alimentaire et au commerce et réparation.

L'Afrique reste la région la moins attractive et sa part dans les IDE vers les pays en voie de développement ne cesse de régresser (11 % sur la période 1981-85, 6 % en 1991-93 et 3.8 % en 1996). La répartition des IDE s'est modifiée après les années 80 : la part de l'Afrique australe a diminué (elle ne concentre plus qu'un quart des stocks en 1995) au profit de l'Afrique du Nord, sous l'influence des investisseurs européens. Les IDE restent néanmoins fortement polarisés. En Afrique subsaharienne, le Nigeria accueille 61 % des IDE sur la période 1993-95. Au Nord, l'Égypte représente 48 % des flux de la région sur la même période.

En Turquie, deuxième pays récepteur en Méditerranée, les entrées d'IDE ont augmenté régulièrement jusqu'en 1991, où ils atteignaient 1.9 milliard de dollars, puis se sont stabilisés autour de 830 millions. Ces investissements, composés en moyenne de 60 % d'investissements européens, concernent principalement les produits métallurgiques et mécaniques, même si les services prennent une importance croissante (commerce et réparation pour 24 % du total sur la période 1992-97 contre 48 % pour les produits métalliques et mécaniques). Les autres principaux bénéficiaires des IDE sont Israël, le Maroc et la Tunisie. Quant à l'Algérie, la Syrie et la Libye, leur attractivité est non seulement faible, mais aussi très concentrée sur quelques activités.

b) Les IDE et l'emploi : quelques faits

Le problème de l'emploi ne cesse de s'aggraver dans les pays ouverts à la concurrence internationale depuis une décennie. Or les effets résultant des priorités accordées aux exportations et aux investissements étrangers sont difficiles à évaluer en termes de créations d'emploi. Cette problématique impose en effet en premier lieu une analyse à partir des multinationales implantées dans les pays bénéficiaires d'IDE et ignore les effets d'éviction ou d'entraînement interfirmes et intersectoriels pour l'économie des pays hôtes. De plus, cette analyse ne permet d'appréhender que les effets statiques des IDE, alors même que ceux-ci induisent typiquement des effets à moyen long terme par le biais des externalités technologiques.

L'étude de El Mekki Karoui (1998) sur l'impact des IDE sur l'emploi en Tunisie au cours des dernières décennies permet néanmoins d'éclairer cette question. Il apparaît que les créations d'emploi résultant des investissements directs étrangers sont très différentes d'un secteur à l'autre, les secteurs considérés étant les secteurs manufacturiers, agricoles et touristiques. Les projets dans le

secteur manufacturier sont à la fois les plus nombreux, les plus créateurs d'emploi et les plus efficaces en termes de volume et de coût de revient (capital investi par emploi créé). L'industrie textile et de l'habillement représente 77 % des emplois créés sur la période 1973-95 et 73 % des investissements manufacturiers. L'auteur pose cependant deux bémols à ces résultats. Premièrement, la plupart des entreprises manufacturières, 89 % exactement, ont recours à une formation « sur le tas » qui limite le processus d'apprentissage[1] et l'effet de diffusion des personnels formés. Deuxièmement, la plupart de ces emplois sont concentrés dans l'industrie textile *off shore* totalement étrangère, et leurs effets se limitent au versement de bas salaires. Les résultats induits en termes non seulement de formation mais aussi de capacité d'organisation et d'esprit d'initiative resteront limités par la force des choses.

L'étude comparée des multinationales manufacturières implantées au Mexique et en Turquie permet de distinguer d'autres modèles d'emploi. Le tableau 2 donne, pour l'année 1993, les chiffres relatifs à l'emploi, le nombre d'entreprises et la valeur ajoutée (en millions de dollars), suivant les principaux secteurs en termes d'emploi et de projets. Ne sont représentées que les firmes sous contrôle étranger majoritaire.

La comparaison du profil de ces deux pays suggère plusieurs remarques. D'une part, on observe une différence de niveau considérable en termes d'emploi et de projets, puisque les entreprises multinationales au Mexique sont dix fois plus nombreuses et emploient 23 fois plus de personnes que les multinationales en Turquie. Néanmoins, les écarts en termes de valeur ajoutée sont moindres, puisque simplement d'un rapport de 4. Cet écart en termes de valeur ajoutée rapportée au nombre d'employés laisse à penser que les investissements en Turquie, quoique comparativement faibles et peu porteurs d'emploi, contribuent plus largement à la production intérieure. Il faut néanmoins tempérer cet aspect du fait de l'importance de la branche raffineries de pétrole et dérivés de charbon en Turquie, qui représente un quart de la valeur ajoutée manufacturière des multinationales implantées en Turquie, mais n'emploie que 1 126 personnes. Mises à part ces différences, ce sont globalement les mêmes branches qui se distinguent pour les deux pays, aussi bien en termes de nombre de projets, d'employés, que de valeur ajoutée. Naturellement concentrée, la branche automobile est celle qui emploie le plus en Turquie. Ensuite viennent les produits chimiques, qui représentent 20 % de l'emploi manufacturier et 20 % de la valeur ajoutée.

Au Mexique, ces deux branches sont secondaires en termes d'emploi, mais les produits chimiques, le caoutchouc et le plastique représentent plus d'un quart de la valeur ajoutée des multinationales manufacturières. Les multinationales produisant des machines électriques, dont 80 % sont américaines, concentrent le plus grand nombre d'emplois (un tiers du total manufacturier) mais ne représentent que 13 % de la valeur ajoutée manufacturière. Il est de plus à noter que la part de l'industrie textile, qui est la plus intensive en main-d'œuvre, stagne depuis le début des années 80. On observe même une baisse du nombre d'emplois dans cette branche en Turquie depuis le début des années 90. La branche alimentaire, qui est représentée par un nombre important d'entreprises américaines, européennes mais aussi sud-américaines, stagne de la même manière.

On voit ainsi que les IDE ont un impact immédiat qui change fortement d'un pays à l'autre, tant en termes de niveaux que du point de vue de leur répartition ; les branches créatrices d'emploi ne sont pas les mêmes au Mexique, en Tunisie et en Turquie et même lorsque l'on considère une même branche, l'intensité de la main-d'œuvre est une composante qui varie d'un pays à l'autre. Notons par ailleurs que les emplois créés dans les services restent en général très faibles comparés aux emplois

1. La formation sur le tas s'effectue de manière empirique et l'apprenti se voit plutôt utilisé comme main-d'oeuvre bon marché, les employeurs refusant d'autoriser leurs apprentis à suivre des cours théoriques.

manufacturiers. A titre d'exemple, les services ne représentaient que 10 % des emplois dans les multinationales au Mexique en 1993, et ce en dépit d'une forte croissance[2].

On observe ainsi globalement que les IDE, s'ils privilégient encore notablement la branche manufacturière, ont tendance à augmenter rapidement dans des domaines à intensité technologique moyenne ou forte, alors que dans les secteurs classiques à forte intensité de travail, leur niveau a tendance à stagner voire à régresser. Si, malgré ces différences, les IDE manufacturiers apparaissent ainsi modestement créateurs d'emploi, il convient d'être relativement prudent quant à leur véritable impact sur les caractéristiques des facteurs de production. Il s'agit en effet de s'interroger sur les effets d'éviction ou d'entraînement que peuvent causer les IDE sur l'investissement national d'une part, sur les externalités technologiques qui découlent des IDE, et sur les effets réels d'apprentissage.

En admettant pour l'instant un effet positif des IDE sur la performance économique du pays hôte et/ou sur son tissu productif, il n'en demeure pas moins que le tableau est contrasté en termes de capacités d'attraction des pays hôtes. On a pu observer que les IDE sont fortement orientés vers les pays de grande taille ayant un fort potentiel de croissance, ou encore des atouts en termes de coûts de production et une main-d'œuvre abondante. Une explication des IDE en termes de différences de dotations factorielles semble cependant moins pertinente aujourd'hui, et comme l'avance Brainard (1993), le choix des multinationales entre IDE et exportations est aussi à interpréter en termes d'arbitrage entre avantages de proximité et de concentration. Ainsi, si les multinationales se préoccupent davantage des arguments liés au marché, il s'agit de s'interroger plus avant sur les arguments présidant au choix de localisation des IDE.

2. Déterminants des IDE et impact de l'ouverture commerciale : une approche empirique

a) Étude des déterminants

Les investissements étrangers répondent en fait essentiellement à deux objectifs : la pénétration des marchés intérieurs et l'exploitation d'avantages comparatifs liés aux différences de dotations factorielles, la production étant par la suite généralement dirigée vers l'exportation. Interviennent alors deux types de facteurs : les facteurs de marché et les facteurs de coûts ou plus généralement les facteurs d'offre du pays hôte.

Parmi les facteurs de marché, celui qui a reçu le plus de support empirique est indéniablement la taille du marché hôte. Reuber *et al.* (1973) ont ainsi observé que les flux d'investissement direct étranger par tête dans les pays en voie de développement étaient positivement corrélés au PIB. Edwards (1991) aussi a montré que les investissements directs en provenance des pays de l'OCDE vers les pays en voie de développement sur la période 1971-81 se dirigeaient préférentiellement vers les marchés de grande taille. Cet argument de taille de marché, qui peut aussi être appréhendé par la population ou la densité de peuplement, gagne en pertinence dès lors qu'il s'agit d'un investissement lié à la production d'un bien destiné au marché intérieur. L'IDE favorise en effet la pénétration du marché local par le biais des avantages liés à la proximité (Brainard, 1993), et ce même en l'absence de barrières douanières. Il ne s'agit pas seulement de contourner d'éventuels droits de douane ou d'éviter des coûts de transport, mais aussi de profiter d'un réseau de distribution mieux implanté et d'une plus grande proximité culturelle et linguistique.

---

2. Au Mexique, les emplois ont été multipliés par trois dans les secteurs commerce, réparation, hôtels et restaurants entre 1985 et 1993, mais ont régressé dans les secteurs finances, assurances et services aux entreprises.

La croissance du marché, quant à elle, apparaît souvent comme le deuxième principal critère retenu par les investisseurs[3], mais elle a reçu peu de support empirique en ce qui concerne les pays en développement.

Dans une optique liée aux facteurs d'offre du pays hôte, la recherche de coûts de production bas a été souvent invoquée comme déterminante dans le choix de la localisation de sites de production. D'après la théorie du cycle de vie du produit (Vernon, 1966), la production peut être délocalisée dans les pays en voie de développement lors de la phase de standardisation du produit. Cela ne vaut néanmoins que si l'élasticité prix de la demande du produit est forte et suppose de plus que le processus de fabrication du produit soit intensif en main-d'œuvre. Les arguments en faveur d'avantages comparatifs (Kojima, 1978) et en particulier de compétitivité salariale ont été reconnus comme de bons facteurs explicatifs des investissements dans les pays en voie de développement. Riedel (1975) a observé à l'époque que des coûts salariaux relativement faibles ont été l'un des principaux déterminants de l'investissement direct étranger d'exportation à Taiwan. De nombreuses études datant des années 1970-80, comme celles de Schneider et Frey (1985), de Swansborough (1972) et de Root (1978), ont confirmé une relation négative entre IDE et coûts salariaux. Lucas (1990), cherchant à expliquer pourquoi les pays industrialisés n'investissent alors pas davantage dans les pays en développement montre que si le coût du travail est inférieur dans les pays en développement, la productivité marginale des facteurs y est plus faible compte tenu de la qualité du capital humain.

L'investissement motivé par l'existence de ressources minières ou agricoles demeure encore largement majoritaire dans certains pays ou dans certaines régions (Afrique subsaharienne, Moyen-Orient). Dans le cas de l'Afrique, la part des pays exportateurs de pétrole[4] dans les flux d'IDE a été constamment supérieure à 60 % depuis les années 70. La part de ce type d'investissement se marginalise cependant à l'échelle mondiale.

D'autres facteurs importants doivent être évoqués, comme le degré d'industrialisation et le niveau de développement des infrastructures (Wheeler et Mody, 1992) ou encore la qualité du capital humain. Une approche transversale de Chan et Mason (1992) sur les investissements directs étrangers en 1987 dans 48 pays en voie de développement montre que les investisseurs sont attirés par les pays les plus industrialisés de grande taille ayant des relations politiques et militaires avec les États-Unis, et un gouvernement central fort. La littérature empirique s'accorde en effet sur l'importance de la crédibilité des gouvernements (Seven, 1992), celle-ci conditionnant le succès des politiques d'incitation. Ces politiques ne jouent cependant que lorsque le pays hôte répond déjà aux critères de performance (Lim, 1982 ; McMillan, 1995). De même, l'instabilité politique semble ne défavoriser les investissements directs que lorsque le pays présente déjà des faiblesses économiques, mais ne constitue pas en elle-même un facteur empêchant l'investissement (Edwards, 1991).

D'après le bref aperçu des études examinées ci-dessus, un certain nombre de facteurs déterminent les flux d'investissements directs étrangers : la performance économique du pays, le niveau d'industrialisation, l'ouverture du pays, l'existence de ressources naturelles exploitables, la taille du pays, qui peut révéler un marché national important, la situation géographique, qui peut permettre l'accès à un marché régional, la faiblesse des coûts, le niveau de développement des infrastructures, et d'autres paramètres comme l'importance des incitations fiscales, le cadre administratif ou la stabilité. Étant donné qu'il s'agit ici de privilégier ensuite le rôle de l'ouverture économique, nous ne nous intéresserons qu'à quelques-uns de ces facteurs.

---

3. Enquête effectuée en France par le ministère de l'économie et des finances (délégation aux investissements internationaux) en 1996 auprès de 311 dirigeants de firmes multinationales et d'experts.

4. Algérie, Angola, Cameroun, Egypte, Gabon, Libye, Nigeria et Tunisie.

Nous avons ainsi cherché à estimer les effets de différentes variables sur le taux d'IDE (flux nets d'investissements directs/PIB noté FDI dans les régressions)[5] à partir d'une analyse transversale sur des données de panel portant sur 29 pays semi-industrialisés ou d'industrialisation récente[6] et quatre périodes allant de 1975 à 1995, qui sont 1975-80, 1981-85, 1986-90 et 1991-95. Le caractère restreint de cet échantillon est dû au manque de données disponibles, en particulier sur les périodes récentes. La périodisation constitue certes un moyen de pallier le manque ponctuel de données, mais permet avant tout d'éliminer une bonne partie des variations de court terme. Les données sont issues de différentes sources, les principales étant les *International Financial Statistics* du FMI (1998), les *World Development Indicators* de la Banque Mondiale (1997) et la *Penn World Table* de Summers et Heston (1993) réactualisée en 1994[7].

Les équations estimées ne dérivent pas d'un modèle théorique unique et bien défini, et il s'agit plutôt de mesurer l'influence de certaines variables clé. Certains aspects seront négligés, du fait du manque de disponibilité des données. Le PIB par tête (***GDPC***) et le taux de croissance de l'économie (***GGDPC***) ont été choisis pour caractériser la performance économique du pays. Le PIB par tête, mesuré en dollars constants (base 1985), exerce *a priori* un effet ambigu sur le taux d'IDE. Partant du fait que les IDE proviennent en majorité des pays industrialisés à haut revenu et qu'ils ont tendance à s'adresser préférentiellement à des pays à niveaux de développement comparables, on peut envisager une relation positive entre PIB par tête et IDE. A l'inverse, un revenu par tête élevé peut aussi rendre compte de coûts salariaux élevés, ce qui constitue *a priori* un argument défavorable aux IDE. On attend cependant globalement un effet positif du revenu par tête et du taux de croissance de l'économie. Notons que ce dernier est mesuré à partir des données exprimées en prix internationaux constants (base 1985). Parallèlement, nous utilisons une mesure inverse de la compétitivité avec le niveau des prix (***PLVL***), donné par le rapport du déflateur du PIB en parité de pouvoir d'achat sur le taux de change officiel (Summers and Heston, 1994). Concernant l'hypothèse de taille de marché, nous avons utilisé au choix la taille de la population ou le PIB exprimé en prix internationaux constants. Ces deux variables seront utilisées sous forme logarithmique afin de tempérer les écarts de niveau d'un pays à l'autre (***LgPOP*** et ***LgGDP***). L'effet là encore est ambigu. Un effet positif signifierait que l'argument de pénétration des marchés intérieurs domine, mais il est aussi envisageable d'avoir un effet de taille négatif sur le taux d'investissement direct. En effet, les investissements sont certes plus importants en volume dans un gros pays que dans un petit pays, mais, une fois rapportés à la taille de l'économie, l'effet peut être négatif en raison du plafonnement.

La structure de l'économie a été évaluée par la part de la valeur ajoutée de l'industrie et des services dans le PIB (***VAIND***, ***VASERV***), la première permettant de rendre compte du niveau d'industrialisation du pays, la part de la valeur ajoutée dans les services suggérant quant à elle un niveau de développement économique plus avancé. Nous avons de plus pris en compte le taux

---

5. Les données d'IDE sont issues des balances des paiements calculées par le FMI. Elles s'appuient sur la définition internationale de 1993 amorcée par le FMI, mais ces données souffrent malgré tout des problèmes liés aux définitions nationales des IDE. Ces données ne prennent notamment pas en compte les transactions qui ne se font pas sur titres, comme les échanges de biens et services intra-firmes.

6. Les pays utilisés dans notre échantillon sont l'Algérie, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Chine, la Colombie, l'Egypte, la Grèce, la Hongrie, l'Inde, l'Indonésie, l'Irlande, la Corée, la Malaisie, le Mexique, le Maroc, le Paraguay, le Pérou, les Philippines, la Pologne, le Portugal, Singapour, l'Afrique du Sud, l'Espagne, la Thaïlande, la Tunisie, la Turquie, l'Uruguay et le Venezuela.

7. Les données extraites de la base de Summers et Heston s'étendent jusqu'en 1992. Seules deux années seront donc prises en compte pour les variables concernées dans la dernière période.

d'investissement domestique[8] (***GDFI***), issu des *World Development Indicators* (Banque mondiale, 1997) afin d'évaluer un éventuel besoin d'investissement et de mesurer indirectement le niveau des infrastructures. Nous avons aussi utilisé la part des dépenses publiques courantes réelles dans le PIB (***GOUV***), issue de la table Summers and Heston, afin de mesurer la taille de l'État. Des variables sur le niveau d'éducation (taux de scolarisation primaire et secondaire ou nombre moyen d'années d'éducation chez les plus de 25 ans) ont été utilisées pour caractériser la qualification de la main-d'œuvre. Les premières n'étant pas significatives, nous n'avons conservé que le nombre moyen d'années d'éducation chez les plus de 25 ans, issu des tableaux du PNUD (ONU, 1994) (***ETUD***). Nous avons de plus utilisé le taux de croissance des exportations (***GEX***) ainsi que des variables indicatrices de la structure des exportations majoritaires (pays exportateurs de produits primaires, de services, de biens manufacturés ou diversifiés, respectivement ***PRIM***, ***SERV***, ***MANUF***, ***DIV***). Seules les trois premières seront utilisées dans les régressions. Nous avons enfin introduit des variables indicatrices régionales (***ASIE*** et ***AMSUD***).

Pour éviter l'ambiguïté sur le sens des causalités ainsi que des problèmes d'endogénéité, nous avons travaillé pour certaines variables avec des données retardées (ouverture commerciale, PIB et taux de croissance de l'économie). Seules trois périodes seront donc effectivement utilisées dans l'analyse. Les variables retardées portent le préfixe ***L*** (lagged).

La première série de régressions (1.1 à 1.4), effectuée en dimension totale, utilise la méthode des moindres carrés ordinaires. Les résultats sont reportés dans le tableau 3. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la statistique de Student. On observe en premier lieu que le taux d'investissement direct dépend positivement du PIB par tête et négativement de la taille du marché, que celle-ci soit mesurée par le logarithme du PIB ou de la population. Il se dégage ainsi un effet de taille concernant la taille du marché : lorsque la taille de l'économie augmente, le taux d'IDE a tendance à diminuer. D'autre part, la relation positive avec le PIB par tête s'interprète comme une préférence des investisseurs envers les pays à haut revenu. Notons que cet effet persiste si l'on considère cette variable mesurée en prix internationaux constants. Cet argument suggère alors que la recherche de faibles coûts salariaux n'est peut-être pas essentielle, et que les investisseurs ont tendance à prendre davantage en compte des aspects liés aux caractéristiques de marché. Toutefois, le niveau des prix a une action négative, ce qui montre que les investisseurs sont néanmoins sensibles à des arguments de compétitivité. De plus, il ressort que le taux d'IDE est plus élevé dans les économies exportatrices de produits manufacturés où l'industrie représente une forte part de la valeur ajoutée. Les pays d'Asie apparaissent ainsi largement favorisés. Il ressort également de ces régressions une influence négative du nombre d'années d'étude. Cela peut signifier que les investisseurs ne recherchent pas de main-d'œuvre qualifiée, et confirme le constat de El Mekki Karoui sur la Tunisie. Mais il est également possible que ce signe soit lié à un biais de l'échantillon[9]. D'autre part, on remarque que le dynamisme des économies, qu'il s'agisse de la croissance des exportations ou du revenu, n'influe pas de manière significative. De même, les dépenses du gouvernement et le taux d'investissement domestique n'apparaissent pas. Un test de Fisher confirme la nullité conjointe de ces coefficients.

L'introduction d'effets fixes sur les périodes ne modifie guère les résultats. Ce sont en effet les mêmes variables qui sont significatives, et les signes observés sont conservés. Globalement, la qualité des régressions est meilleure que précédemment, puisque le coefficient de détermination augmente, le coefficient de variation diminue légèrement et la significativité des variables augmente,

---

8. Nous noterons « investissement domestique » l'investissement fixe domestique brut, c'est-à-dire l'investissement domestique moins les flux dans les stocks. Notons que les investissements publics liés aux dépenses militaires sont ici exclus, et reportés dans les dépenses publiques courantes.

9. Si l'on remplace cette variable ETUD par une variable dichotomique sur le niveau d'étude, l'effet de l'éducation reste négatif.

sauf pour la variable de compétitivité. Les effets observés sont aussi plus marqués. Concernant les effets période, on remarque un effet négatif marqué sur la deuxième période (1986-90), tandis que les constantes estimées pour les première et troisième périodes ne sont pas significativement différentes de zéro. On note également une augmentation importante de la significativité de la variable du taux d'investissement domestique. Lorsque l'on ajoute cette variable aux seules variables significatives (régression 1.6), elle ressort positivement au seuil de 15 %.

b) Impact de l'ouverture

Le point qui nous intéresse ici plus particulièrement concerne les effets de l'ouverture commerciale sur les flux d'IDE. Il existe *a priori* un premier effet de substitution dû à l'ouverture commerciale et en particulier à la baisse des droits de douane à l'importation, cet effet ne touchant que les IDE de contournement des barrières commerciales en provenance des pays concernés par les accords commerciaux. Concernant les IDE axés sur l'exportation, l'effet attendu est positif dans la mesure où un faible niveau de protection à l'importation peut être beaucoup plus attrayant que les régimes de ristourne de droits. De plus, le phénomène d'élargissement du marché joue dans le sens d'une augmentation de l'IDE de pénétration en provenance des pays extérieurs à l'accord vers les pays les plus attractifs en termes d'avantages comparatifs. Enfin, si le degré d'intégration économique augmente, autorisant la circulation des facteurs de production, ce même argument d'avantages comparatifs peut entraîner un phénomène de redistribution de l'IDE à l'intérieur de la zone.

Un autre effet peut être mis en évidence dans une perspective dynamique. Les accords de commerce régionaux permettent en effet une meilleure diffusion des technologies à l'intérieur de la zone et autorisent également des économies d'échelles dans un marché devenu plus large, économies qui permettent aussi de mieux affronter la compétitivité internationale. Une plus forte exposition à la concurrence internationale incite de plus à une meilleure efficacité productive. Ces effets dynamiques, qui augmentent avec le degré d'intégration régionale, stimulent la croissance (voir *infra*) et améliorent le potentiel de la zone, créant un climat d'investissement d'autant plus favorable et attractif. Pour que ces effets soient effectivement positifs, cela suppose néanmoins que le niveau de développement se situe déjà au-delà d'un certain seuil, afin d'autoriser le phénomène d'absorption.

Dans cette optique, il s'agit de mesurer l'importance de l'ouverture commerciale parmi les facteurs déterminants dans la localisation de l'investissement direct. Notons qu'une comparaison des flux d'IDE vers les marchés relativement ouverts de certains pays d'Asie à ceux qui sont destinés aux marchés d'Amérique latine relativement protégés (jusqu'à une période récente) permet de constater que les premiers ont tendance à attirer les IDE axés sur l'exportation alors que les seconds attirent généralement les IDE axés sur le marché local (CNUCED, 1996). Ces résultats sont appuyés par une autre étude selon laquelle, en 1992, le ratio des exportations aux ventes totales des filiales japonaises dans le secteur manufacturier en Asie était de 45 %, alors que le chiffre correspondant pour les filiales japonaises en Amérique latine était à peine de 23 %.

D'un point de vue empirique, il existe peu d'analyses *a posteriori* des conséquences des accords régionaux, étant donné que seuls quelques cas (CEE, Accord américano-canadien, AELE) offrent le recul nécessaire, et encore concernent-ils pour la plupart des économies du Nord. Il est néanmoins acquis que les effets diffèrent nettement selon les investisseurs considérés, selon qu'ils soient ou non concernés par les accords commerciaux. Une comparaison entre les années 80 (1982-85 et 1986-90) et les premières années 90 montre une forte régionalisation des flux : l'Union européenne voit la destination de ses investissements se concentrer sur l'UE, les investissements des pays asiatiques se concentrent vers l'Asie, et dans l'ALENA, la part des investisseurs locaux augmente.

Concernant plus spécifiquement les accords Nord-Sud[10] (ALENA et l'élargissement de la CEE à la Grèce, à l'Espagne et au Portugal), il semble difficile de mettre en évidence l'impact des accords régionaux sur les entrées d'IDE, celles-ci dépendant fortement de facteurs conjoncturels.

Pour faire une étude cohérente de l'impact des accords commerciaux sur les flux d'IDE, une analyse bilatérale paraît indispensable, permettant de distinguer les partenaires commerciaux des pays étrangers aux accords. Ce type de données n'est cependant pas disponible pour les pays semi-industrialisés, et le caractère encore récent de la plupart des accords commerciaux constitue une autre contrainte. D'un point de vue plus général, la mesure du degré d'ouverture d'une économie pose un certain nombre de problèmes (voir Edwards, 1997). Il n'existe en effet pas d'indicateur synthétique, au mieux peut-on utiliser des indicateurs partiels de politiques commerciales ou de distorsion (droits de douane ou décote de la monnaie sur le marché noir des devises) ou encore des variables telles que le rapport des échanges au PIB. Néanmoins, comme le remarque Leamer (1992), cette variable peut en fait dépendre de beaucoup d'autres facteurs que le degré de protectionnisme choisi par l'État, par exemple la taille du pays ou la structure de ses avantages comparatifs.

Nous avons étudié sur un sous-échantillon pour lequel les données étaient disponibles l'influence des droits aux importations sur les entrées d'IDE. L'impact des droits n'apparaissait néanmoins pas de manière significative. Nous utilisons donc ici le taux d'ouverture de l'économie mesuré par le rapport des échanges sur le PIB (***OPEN***). Cette variable, dont on attend un effet positif, pose cependant les problèmes évoqués plus haut. Néanmoins, un certain nombre de facteurs sont contrôlés dans notre modèle, comme la taille du marché, la structure de l'économie et des exportations. De plus, on utilise ici le rapport des échanges au PIB décalé d'une période, ce qui permet d'éviter des problèmes sur le sens des causalités. Cependant un inconvénient de taille demeure : cette variable ne rend absolument pas compte des politiques commerciales et des accords existants. Elle ne permet que de rendre compte de la complémentarité entre les échanges et les investissements étrangers.

Les résultats obtenus (tableau 3, régressions 1.8 et 1.9) sont frappants : que l'on travaille en dimension totale ou avec effets fixes, la significativité très forte de la variable d'ouverture écrase la quasi-totalité des variables supplémentaires. Dans les régressions effectuées en dimension totale, que nous ne présentons pas ici, seule la variable inverse de compétitivité ressort significativement, et comme précédemment avec un signe négatif. Lorsque l'on introduit les effets périodes, la variable de compétitivité perd sa significativité, et c'est le logarithme du PIB qui ressort faiblement et de manière positive, alors que la relation observée dans les régressions précédentes était négative. Le niveau des échanges apparaît ainsi dans notre échantillon comme un argument essentiel. Le coefficient estimé est en effet égal à 4.9, ce qui implique qu'un point d'échanges supplémentaire correspond à une augmentation de 5 % du taux d'IDE, ce qui est considérable. L'effet période est également significatif, et cette fois chacune des trois périodes ressort avec des effets distincts. Le taux d'IDE apparaît ainsi plus faible sur la deuxième période (1986-90), et atteint son niveau maximum en troisième période (1991-95). Un test de Fisher sur la nullité conjointe de la constante globale et des constantes de période (c'est-à-dire les périodes 1 et 2, la troisième étant à 0) conclut au non rejet de l'hypothèse nulle[11].

---

10. Jovanovic (1995) a montré dans une étude basée sur les flux d'investissement direct étranger dans les pays en développement participant à un programme d'intégration régionale Sud-Sud entre 1960 et 1993 qu'il n'y avait pas de lien significatif.

11. Le fait de travailler en dimension totale permet de faire ressortir la variable de compétitivité et diminue nettement la significativité de la variable taille du marché, mais cette approche paraît injustifiée d'après ce qui précède.

Le fait est que la variable d'ouverture utilisée est très fortement corrélée avec la plupart des variables explicatives retenues (voir tableau 4). De plus, l'étude de la multicolinéarité du système effectuée grâce aux facteurs d'inflation de la variance (VIF) et aux indicateurs de Belsley, Kuh et Welsch, laisse effectivement à penser qu'il existe un problème de colinéarité entre le taux d'ouverture et la taille du marché, ainsi que, d'une manière secondaire, entre le niveau de compétitivité et le revenu par tête (voir tableau 5). Si l'on considère un modèle centré, le diagnostic n'est pas aussi alarmant, et laisse à penser qu'il s'agit simplement d'un effet de taille portant sur les indices de conditionnement.

Nous avons utilisé la méthode *step-wise* afin de redéfinir le modèle pour ne conserver que les seules variables significatives. Les résultats obtenus correspondent à la régression 1.9. Le taux d'ouverture est encore plus significatif que dans la régression 1.8, mais le coefficient diminue. L'effet période reste fortement significatif, et analogue à celui observé dans la régression 1.8. D'autre part, la seule autre variable significative au seuil de 5 % est la taille du marché, qui ressort positivement. L'effet de taille que nous avions interprété dans la première série de régressions (1.1 à 1.7) est donc ici invalidé. Le fait est qu'en raisonnant à ouverture constante, ce signe peut s'interpréter comme un argument de pénétration du marché. Les dernières variables qui ressortent de la régression ne sont significatives qu'à un seuil de 15 %. On retrouve l'effet attracteur de la compétitivité, qui est néanmoins inférieur à celui observé lorsque l'on ne prenait pas en compte les échanges. De plus, toutes choses égales par ailleurs, on observe une attractivité propre aux pays d'Amérique du Sud. De manière plus étonnante, il apparaît que le taux d'investissement domestique agit négativement sur le taux d'IDE, ce qui peut sembler contre-intuitif mais peut s'expliquer du fait de la forte corrélation positive qui existe avec le taux d'ouverture (voir tableau 3).

Ainsi cette étude, qui ne prétend à aucune exhaustivité, a-t-elle néanmoins permis de souligner l'impact de certaines variables caractéristiques des pays hôtes dans le choix de localisation des IDE. En premier lieu, on observe une très forte complémentarité entre le degré d'ouverture de l'économie et les entrées d'IDE. Il apparaît également que les pays exportateurs de produits manufacturés sont largement favorisés. D'autre part, les flux d'IDE privilégient les pays à haut revenu mais à faible niveau de prix, ce qui montre qu'il existe simultanément des arguments de pénétration des marchés et de recherche de compétitivité. Le niveau d'industrialisation est aussi un critère important, mais le taux d'investissement domestique ne semble pas exercer un effet de grande amplitude sur le taux d'IDE. Notons que le dynamisme des économies ne semble pas être un critère important, de même que le poids des dépenses du gouvernement. Enfin, la qualité du capital humain, mesurée par le nombre d'années d'études moyen dans la population active, ne semble pas être un facteur attractif dans les choix de localisation des IDE, ce qui suggère que ces derniers mobilisent une main-d'œuvre peu qualifiée. Remarquons aussi que les IDE dépendent aussi fortement des différentes périodes considérées, et donc de facteurs liés à la conjoncture internationale, indépendants des caractéristiques des pays hôtes. Il s'agit maintenant de s'interroger sur l'impact des IDE sur la croissance.

3. Impact des IDE sur la croissance

Bien qu'il existe toujours des controverses théoriques quant à la relation entre le degré d'ouverture d'une économie et son taux de croissance, la plupart des travaux empiriques s'accordent à dire que l'ouverture exerce un effet positif sur la croissance. Edwards (1997), utilisant au total neuf indicateurs différents liés à l'ouverture commerciale, montre que sur les dix-huit équations testées, toutes sauf une témoignent d'un effet positif de la variable d'ouverture. Nous avons effectué dans le cadre de cette étude une analyse des effets directs de l'ouverture sur la croissance, mais ceux-ci se révèlent non significatifs. Cela nous incite donc à privilégier les effets indirects. Levine et Renelt (1992) ont mis en évidence le fait que l'impact de l'ouverture sur la croissance s'effectue par le biais

de l'investissement, ces résultats étant par ailleurs appuyés par les travaux de Baldwin et Seghezza (1995) qui montrent que la protection du marché national diminue l'investissement et par là-même ralentit la croissance. C'est sur cette articulation entre l'investissement et la croissance que nous allons ici nous concentrer, en insistant plus particulièrement sur le rôle joué par les IDE.

Nous avons vu que l'ouverture permet une augmentation des IDE, nous verrons qu'un degré d'ouverture élevé est également associé à un niveau d'investissement domestique élevé. Or, un des effets clé des IDE passe par leur impact sur l'investissement domestique : les IDE stimulent-ils les investissements domestiques ou y a-t-il au contraire un effet d'éviction ?

L'intérêt que constituent les IDE réside en grande partie sur leur caractéristique de vecteurs de technologie. En fait, la diffusion technologique peut s'effectuer à travers d'autres canaux (importations en produits de haute technologie, amélioration du capital humain par une formation à l'étranger), mais les IDE sont souvent présentés comme un facteur privilégié dans la littérature, sans que cette hypothèse ait reçu pour autant un appui économétrique réel. Findlay (1978) part de l'hypothèse que l'investissement direct étranger augmente le taux de progrès technique dans le pays hôte par un effet de « contagion » des techniques de production et de gestion des firmes étrangères. Wang (1990) intègre cette idée dans un modèle de croissance néoclassique en supposant que l'augmentation de la connaissance en termes de production est liée à l'IDE. En termes de croissance endogène, il existe deux façons d'intégrer la connaissance : soit au niveau de la main-d'œuvre, ce qui conduit à augmenter la productivité de celle-ci, soit au niveau des biens d'équipement ou de consommation ce qui accroît leur qualité ou le nombre de variétés. Suivant cette dernière optique, Borensztein, de Gregorio et Lee (1994) développent un modèle de croissance endogène où le taux de progrès technique, lié à l'introduction de nouvelles variétés de biens d'équipement, est le principal déterminant du taux de croissance de long terme. Les firmes étrangères, plus avancées, ont une meilleure productivité, et peuvent donc introduire de nouvelles variétés à coûts moindres, ce qui réduit par la suite le coût d'adaptation des technologies.

Il s'agit donc d'évaluer aussi les contributions comparées des IDE et des investissements domestiques sur la croissance. Les IDE sont-ils plus efficaces ? Y a-t-il transfert de technologie ? Pour tenter de répondre à cette question, plusieurs aspects doivent être évoqués. Le premier aspect, que nous ne traiterons pas dans le cadre de cette étude en raison de la faible disponibilité des données, consiste à considérer, comme nous l'avons déjà évoqué, la portée des IDE par leur contenu technologique et leur degré d'intégration dans l'économie hôte. Comme l'a montré Cantwell (1992) les IDE exercent des effets bénéfiques sur l'économie du pays d'accueil si dans le secteur concerné, on observe une forte présence d'entreprises indigènes. Dès lors, la présence d'IDE renforce la concurrence dans le pays d'accueil, permettant ainsi des effets positifs de report grâce à des phénomènes d'émulation ou d'apprentissage accéléré. Il va alors de soi que la portée des IDE induisant des relations de coopération et des effets d'apprentissage est bien supérieure à celle des IDE verticaux liés à l'assemblage de composants importés dans les activités textile-habillement ou électronique (voir les données sur le textile en Tunisie au tableau 2). Le deuxième aspect à souligner revient à noter que l'absorption de ces technologies suppose un niveau de développement seuil du capital humain. Borensztein, de Gregorio et Lee (1994) étudient à partir d'une analyse transversale portant sur 69 pays, au cours des années 1970-89 l'impact des IDE sur la croissance. Les auteurs examinent l'impact des IDE sur l'investissement domestique et concluent à un effet de complémentarité. Ils insistent également sur le fait que l'influence positive des IDE sur la croissance passe avant tout par leur interaction avec le capital humain. Cependant, ce dernier résultat semble assez fragile.

Cette étude repose en fait sur l'estimation du modèle de croissance suivant :

$$g = c_0 + c_1 FDI + c_2 FDI.H + c_3 H + c_4 Y_0 + c_5 X$$

où g désigne le taux de croissance du PIB par tête, *FDI* le taux d'IDE par rapport au PIB, H le niveau du capital humain (approché par le nombre moyen d'années d'études secondaires dans la population active masculine), Y_0 le logarithme du niveau initial du PIB par tête, et X un ensemble de variables expliquant traditionnellement la croissance. Les auteurs observent alors que le coefficient c_1 est négatif mais pas ou peu significatif, tandis que le coefficient c_2 est positif. Ils en déduisent alors un seuil de H au-delà duquel les IDE ont un impact positif sur la croissance. Mis à part le fait que la significativité de c_1 pose des problèmes dans le calcul de ce seuil, il est à regretter que les auteurs négligent quelque peu le risque d'endogénéité des IDE dans cette équation. En effet, bien que la méthode des variables instrumentales soit utilisée dans leur étude, les auteurs ne semblent pas faire grand cas des résultats mitigés et plutôt inquiétants qui en découlent. Si l'on respecte leurs critères, il semble en effet qu'à des niveaux d'éducation raisonnables, le double effet des IDE devienne négatif, quand bien même il est significatif.

De plus, les auteurs concluent à l'efficacité comparée des investissements domestiques et des investissements étrangers sans que la question ait été véritablement abordée d'après les travaux présentés. Enfin, il existe un problème beaucoup plus fâcheux, de nature purement statistique, lié à la très probable multicolinéarité des variables liées aux IDE. Il en résulte une très grande imprécision dans les estimations des effets respectifs des variables *H*, *FDI* et *FDI.H*. Des tests effectués sur notre échantillon confirment ce diagnostic. Cependant, il n'existe pas de solution miracle à ce problème, et nous avons préféré laisser cet aspect à des recherches ultérieures, en invitant cependant le lecteur à considérer avec une grande prudence les interactions entre ces trois variables. Nous nous sommes ici largement inspirés de la méthode de Borenzstein, de Gregorio et Lee, en développant essentiellement le problème de l'endogénéité. Nous avons néanmoins introduit des variables supplémentaires dans le modèle. Notons également que la variable d'éducation considérée correspond au nombre moyen d'années totales d'études dans la population.

a) Travaux préliminaires sans prise en compte de l'endogénéité des IDE

Nous avons utilisé globalement les mêmes variables qu'à la section 2 afin de définir un modèle de croissance. Nous avons ainsi utilisé le logarithme du PIB par tête exprimé en dollars internationaux et décalé d'une période afin d'initialiser le niveau de revenu (hypothèse de convergence) ; le nombre d'années d'études moyen pour évaluer le capital humain, qui, *a priori*, a un effet positif sur la croissance ; la variable inverse de compétitivité ; la croissance de la population, dont on attend un effet négatif sur la croissance du revenu par tête ; la part des dépenses publiques courantes dans le PIB. On peut s'attendre à un effet négatif de la part de cette dernière variable du fait d'un affaiblissement de l'effet multiplicateur ou encore par le biais d'un effet négatif sur l'investissement. Nous avons aussi utilisé le taux d'investissement domestique total. Les variables indicatrices d'exportations majoritaires (manufacturières, dans les services ou les produits primaires) permettent de prendre en compte un effet de spécialisation. Nous utilisons de plus les variables indicatrices régionales (Asie, dont on a exclu la Chine, et Amérique du Sud, les autres pays correspondant à des pays d'Afrique, d'Europe centrale ou méditerranéenne, ou à l'Inde).

Les résultats (tableau 6) obtenus par la méthode des moindres carrés permettent en premier lieu de montrer que les pays exportateurs de produits manufacturiers sont ceux dont le revenu par tête connaît la plus forte croissance. Mis à part le fait que la croissance de la population ralentit la croissance du revenu par tête, on remarque que la compétitivité est aussi un facteur de croissance, bien que faiblement significatif. On observe enfin que le taux d'investissement domestique total est corrélé positivement avec la croissance du PIB. Cette relation perd cependant toute significativité dès lors que l'on introduit la variable indicatrice asiatique. Cette dernière est alors significative au seuil de 15 %. Ce phénomène inciterait à prendre en compte des effets individuels. La taille de notre échantillon rend cependant cette tâche délicate. Il est aussi à noter une relation négative entre le niveau d'étude et le

taux de croissance de l'économie, relation qui n'apparaît qu'en présence de la variable ASIE. Ce résultat quelque peu surprenant peut s'expliquer de plusieurs manières, et notamment par le fait que les pays asiatiques qui ont connu la plus forte croissance au cours de ces dernières années sont, mis à part la Corée, des pays à faible niveau d'éducation.

A contrario, un pays comme les Philippines, qui a un niveau d'éducation élevé, a connu une croissance faible, voire négative. De plus, parmi les pays ayant connu une croissance négative, on retrouve des pays d'Amérique latine ou d'Europe de l'Est qui ont un niveau d'éducation élevé. Cette variable ne permet de plus qu'une mesure floue de la qualification de la main-d'œuvre car elle est un peu trop générale. Il eût alors fallu à cet effet se restreindre à une mesure du nombre d'années moyen dans le secondaire. Notons cependant que lorsque l'on remplace la variable d'étude par une variable dichotomique, cette relation négative disparaît. On ne peut donc pas conclure au fait que ce sont les pays où le capital humain est le moins développé qui ont connu la plus forte croissance. Notons enfin que l'introduction d'un effet période n'est pas pertinente dans cette étude.

Nous avons essayé de mesurer l'impact de l'ouverture sur la croissance, mais cette variable n'est pas significative et n'a guère d'effet sur les autres coefficients. Par contre, lorsque l'on introduit le taux d'IDE, même si cette variable n'est pas significativement différente de zéro, on observe un impact positif sur la significativité du coefficient correspondant au taux d'investissement domestique. Cela laisse ainsi à penser que les IDE améliorent l'efficacité de l'investissement total. Néanmoins lorsque l'on étudie l'impact direct des IDE, c'est-à-dire sans prendre en compte le taux d'investissement total, il reste non significatif. En revanche, si l'on introduit un terme croisé ***ETUD.FDI***, comme le font Borensztein, de Gregorio et Lee (1994), les deux termes deviennent significatifs, chacun ayant un effet opposé, positif pour les IDE et négatif pour le terme croisé. Ainsi, la méthode des moindres carrés appliquée à notre échantillon conduit à un résultat opposé à celui de Borensztein, de Gregorio et Lee[12].

Mis à part le problème de colinéarité posé par l'introduction de la variable croisée, un certain nombre de remarques s'imposent. Il est en premier lieu tout à fait excessif de considérer le taux d'IDE comme une variable exogène, et les tests effectués le confirmeront par la suite. Il convient ainsi d'employer la méthode des variables instrumentales. Ensuite, un examen précis de l'interaction entre le taux d'IDE et celui de l'investissement total s'impose.

Nous allons donc dans un premier temps revenir à l'effet des IDE sur la croissance en instrumentant cette variable et en excluant le taux d'investissement domestique afin d'éviter les effets de débordement, puis nous nous interrogerons plus précisément sur la relation entre les IDE et l'investissement domestique.

b) Impact des IDE sur la croissance par la méthode des moindres doubles carrés

Afin de mesurer l'impact « direct » des IDE sur la croissance, nous excluons dans un premier temps le taux d'investissement domestique de l'analyse. La méthode utilisée est celle des moindres doubles carrés. Les variables explicatives exogènes sont le logarithme du PIB par tête décalé d'une période, le nombre d'années d'études, les dépenses publiques courantes, la variable de compétitivité, le taux de croissance de la population, et les indicatrices d'exportations majoritaires. Les instruments utilisés sont le taux d'investissement direct décalé d'une période ainsi que la part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB qui elle aussi est décalée d'une période. Les effets fixes périodes et la variable indicatrice asiatique ont un statut particulier. Ils seront utilisés comme instruments supplémentaires

12. Borensztein, de Gregorio et Lee (1994) observaient en effet que la relation positive entre les IDE et la croissance reposait sur l'effet conjugué des IDE et du capital humain.

s'ils ne sont pas pris comme variables explicatives exogènes. Notons que ces instruments, toujours utilisés par la suite, seront systématiquement validés par des tests de corrélation avec les résidus. On donne la projection du taux d'IDE sur les variables exogènes dans le tableau 7. Notons de plus que des tests d'exogénéité ont aussi été faits systématiquement, et que ceux-ci ont conduit au rejet de l'hypothèse nulle d'exogénéité (voir tableau 8).

Impact des IDE sans prise en compte d'un effet croisé avec les études

Quelle que soit la spécification utilisée, les IDE n'apparaissent pas significativement (régressions 3.2 et 3.3). Les facteurs explicatifs principaux de la croissance demeurent l'indicatrice d'exportations manufacturières et le taux de croissance de la population. La compétitivité joue aussi en l'absence d'effets périodes, tandis que les études affichent de nouveau une relation négative à la croissance, cette relation gagnant en significativité dès lors que l'on introduit les effets périodes et l'indicatrice régionale comme variables explicatives supplémentaires. Si la variable asiatique est liée positivement à la croissance, l'effet période apparaît peu significatif. Seule la première période se distingue négativement. Ainsi, d'après ces premières régressions, les IDE ne semblent pas être reliés directement à la croissance des pays de notre échantillon.

Si l'on ajoute le taux d'investissement domestique comme variable exogène supplémentaire (voir 3.01 pour la projection de ***FDI*** sur ce nouvel espace), le taux d'IDE n'est toujours pas significatif, et on observe comme précédemment un effet positif de l'investissement domestique. Ce dernier effet disparaît avec l'introduction de la variable ASIE et est au contraire amplifié en présence d'effets fixes. L'effet période améliore la part de la variance expliquée mais n'est pas significatif. Notons également que l'introduction du taux d'investissement domestique comme variable explicative fait diminuer la significativité de la variable d'études.

Ainsi, les IDE n'apparaissent pas comme un facteur de croissance lorsque l'on contrôle les problèmes d'endogénéité. Par contre, il apparaît un léger effet positif de l'investissement domestique sur la croissance. L'effet d'entraînement des IDE sur les investissements domestiques que nous avions remarqué dans les régressions préliminaires ne semble pas confirmé lorsque l'on instrumente les IDE. Nous étudierons cet aspect plus en détails à la section 3c.

Introduction d'un effet croisé

Si l'on utilise la variable ***ETUD.FDI*** en substitution de la variable ***FDI***, les résultats ne sont guère modifiés. Malgré les limites de cet exercice, nous avons procédé à l'introduction de l'effet croisé en plus de l'effet simple des IDE. Nous reviendrons aux problèmes de multicolinéarité un peu plus loin. Cette démarche suppose néanmoins une adaptation de la méthode d'estimation. Du fait que l'endogénéité de la variable croisée ne peut provenir que de la variable IDE, nous avons choisi d'utiliser la projection des IDE sur l'ensemble des instruments pour exogénéiser cette variable composée, et non pas directement la projection de cette variable. Les tests effectués concluent à l'endogénéité des variables IDE et IDE.ETUD, ainsi qu'à la validité des instruments utilisés, qui restent les mêmes que dans la section 2.

Ainsi que nous l'avions déjà observé avec les MCO, l'introduction de la variable croisée permet de faire ressortir significativement les deux variables faisant intervenir les IDE (4.1 et 4.2). Les signes obtenus sont pourtant différents (voir tableau 9). On observe en effet un impact positif de la variable croisée, et un effet négatif des IDE et des études. La significativité de ces effets augmente avec l'introduction de la variable asiatique et des effets fixes périodes, mais seule la variable asiatique

est significative. Parallèlement, le rôle négatif des dépenses courantes et celui, positif, de la compétitivité, sont plus forts que lorsque l'on ne prenait pas en compte l'effet croisé.

Par suite, si l'on introduit le taux d'investissement domestique (4.3 et 4.4), celui-ci n'est plus significatif et diminue la significativité des variables en IDE, ainsi que l'ampleur de leur impact. L'effet est d'ailleurs le même sur la variable d'études. La variable asiatique reste significativement positive, mais l'impact des dépenses courantes disparaît.

Concernant le problème de multicolinéarité, des diagnostics sont accessibles en annexe, correspondants aux régressions 4.2 et 4.4 (facteurs d'inflation de la variance, indicateurs de Belsley, Kuh et Welsch sur le modèle centré et non centré). On observe en premier lieu des indices de conditionnements élevés pour la constante et le logarithme du PIB par tête, mais ce phénomène est courant : dès que l'on considère des variables de grands agrégats macro-économiques, il est courant de voir affecter ces indices d'un effet taille, sans que cela corresponde à une relation de multicolinéarité[13]. Il est par contre beaucoup plus alarmant de voir que les indices de conditionnement des variables ***ETUD***, ***FDI*** et ***ETUD.FDI*** restent extrêmement élevés, même lorsque l'on utilise le modèle centré. La part des effets respectifs de ces trois variables est donc fortement remise en question et nécessite des outils plus sophistiqués (estimateur en composantes principales ou encore estimateur de Ridge), ou une transformation du modèle. Notons que la méthode consistant à exclure l'une ou l'autre des variables intervenant dans la variable croisée ne serait pas satisfaisante dans la mesure où ceci interdirait toute comparaison relative.

Il convient donc de faire preuve de prudence en analysant les résultats obtenus dans cette série de régressions, ainsi que ceux de Borenzstein, de Gregorio et Lee au sujet du rôle du capital humain vis-à-vis de l'impact des IDE, ceux-ci pouvant être uniquement dus à un artefact économétrique. Ainsi, globalement, l'effet « direct » des IDE sur la croissance reste-t-il problématique et irrésolu d'après cette étude. Il convient donc de s'interroger sur les effets indirects des IDE, c'est-à-dire de leur effet sur la croissance par le biais des investissements domestiques, et non pas de manière spécifique.

c) Impact des IDE et de l'ouverture sur l'investissement domestique total

On a vu (série de régressions 1 et 2) que le taux d'investissement total décalé d'une période n'avait qu'un impact marginal sur les flux d'IDE. D'autre part, le taux d'investissement domestique a un impact positif sur la croissance, que l'on raisonne à IDE constants ou non. Or il est envisageable que l'investissement domestique n'agisse à son tour que du fait de son interaction avec le capital humain. Cependant, lorsque l'on intègre une variable croisée, les maigres effets positifs que nous avions précédemment observés dans les régressions précédentes disparaissent. Il semble donc que cette interaction soit propre aux IDE. Il s'agit néanmoins de considérer l'impact des IDE sur l'investissement domestique afin de vérifier s'il y a effet d'éviction ou d'entraînement.

IDE et investissement domestique

Les résultats obtenus (tableau 10) quant à la relation entre les IDE et l'investissement domestique sont mitigés. On observe en effet dans les régressions 5.1 et 5.2 un impact positif des IDE sur le taux d'investissement domestique, mais le coefficient obtenu reste très faiblement supérieur à 1. Toutefois, il diminue fortement lorsque l'on introduit des effets fixes périodes, devenant alors inférieur

13. Pour un bilan des méthodes de détection de la multicolinéarité, on pourra se réferrer à Erkel-Rousse (1994).

à 1. Il semble donc particulièrement délicat de trancher quant à l'impact propre des IDE sur l'investissement domestique. Ajoutons à cela que l'introduction de la variable croisée ***ETUD.FDI*** ne modifie guère les résultats, ce qui laisse à penser que l'effet des IDE sur l'investissement domestique, quel qu'il soit, n'est pas soumis à l'influence du capital humain. Il s'agissait donc d'un effet spécifique à l'influence des IDE sur la croissance. Ainsi, l'effet (supposé) des IDE sur la croissance ne passe pas nécessairement par l'investissement domestique.

Notons par ailleurs que le degré d'ouverture exerce quant à lui un effet positif très net sur le taux d'investissement domestique.

En ce qui concerne les autres variables explicatives, notons simplement que le taux d'investissement domestique est élevé dans les pays exportateurs de services ou de produits manufacturés où la part de la valeur ajoutée dans l'industrie et dans les services est élevée, mais que la part des dépenses courantes de l'Etat est un facteur négatif, de même que le niveau du PIB par tête.

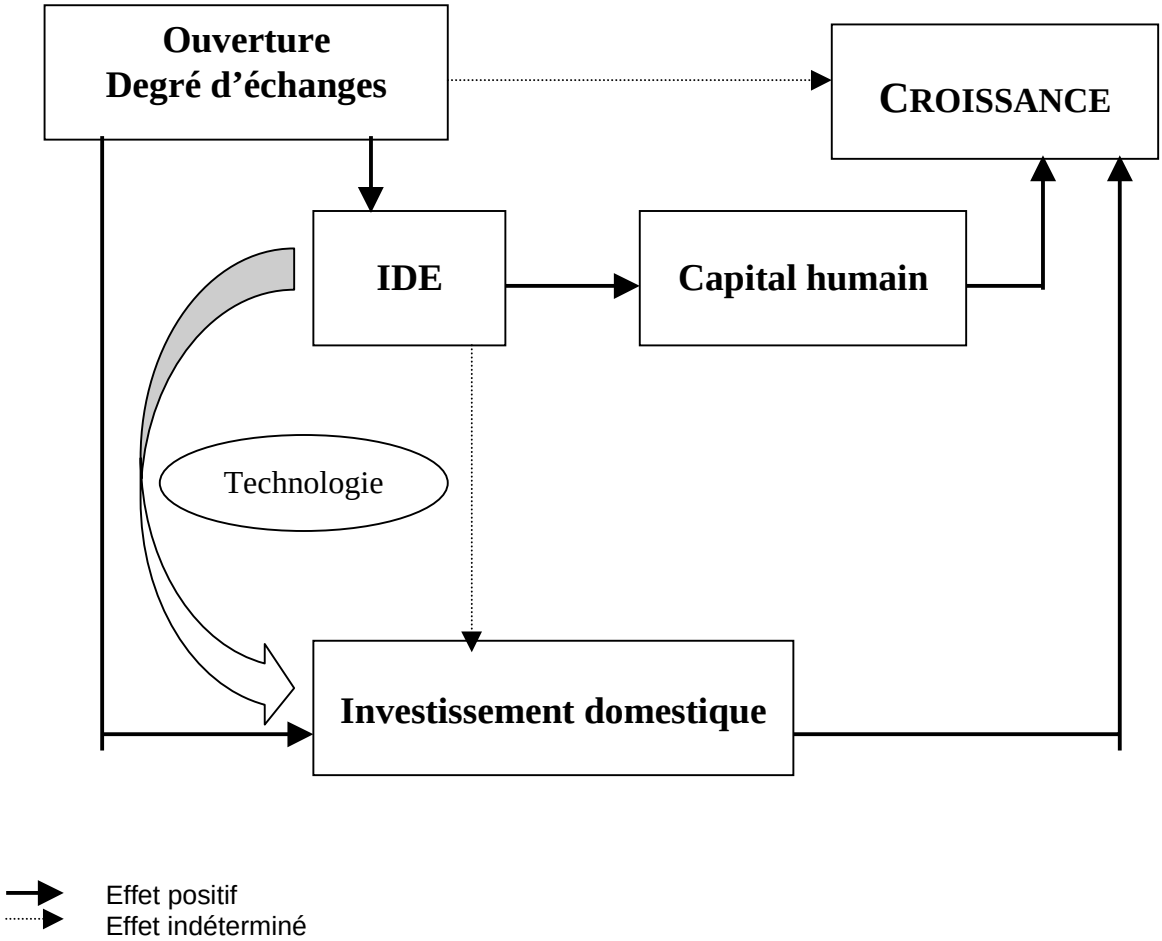
4. Conclusion

D'après l'étude que nous avons effectuée, la part spécifique des IDE dans le processus de croissance paraît douteuse une fois pris en compte le caractère fortement endogène de ces investissements (voir la figure 1). Les IDE n'apparaissent en général pas comme un facteur de croissance déterminant, à moins de prendre en compte leur interaction avec le capital humain. Les résultats que nous avons obtenus concluent à un effet global positif des IDE, mais celui-ci est très probablement dû à un artefact économétrique. Il convient donc de considérer ce résultat avec une grande prudence.

Par contre, l'investissement domestique total, auquel les IDE participent, agit positivement sur la croissance. Il semble cependant que les IDE n'influent sur le taux d'investissement domestique que par leur simple contribution, c'est-à-dire que l'on n'observe ni effet d'éviction ni effet d'entraînement. Il ne nous a malheureusement pas été possible de mettre en évidence d'éventuelles différences en termes d'efficacité entre l'investissement national et étranger, car ces deux variables ne sont pas apparues simultanément significatives.

Ainsi, l'ouverture économique permet certes d'attirer des IDE, mais ce n'est pas là un argument décisif dans les perspectives de croissance. Par ailleurs, nous avons montré que l'ouverture n'agit pas directement sur la croissance, mais par l'intermédiaire de l'investissement domestique. Il s'agit donc de favoriser les politiques d'investissement d'une part, et d'autre part de ne pas considérer les IDE avec un enthousiasme excessif. Il aurait néanmoins fallu dans cette étude prendre en compte des effets individuels dans les équations de croissance, mais cela nécessite un échantillon plus conséquent. Une étude sectorielle de l'impact des IDE sur la production paraît ensuite nécessaire à l'issue de cette analyse. Tout dépendra en effet de leur contenu technologique, des effets réels d'apprentissage qui en découlent et surtout de leur degré d'intégration dans l'économie.

Figure 1. **Schéma récapitulatif des résultats obtenus**



BIBLIOGRAPHIE

BALDWIN, R.E. et SEGHEZZA, E. (1995)
« Testing for trade-induced investment-led growth », NBER, Working Paper n° 5416.

BANQUE MONDIALE (1994)
World Tables, Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE (1997)
World Development Indicators, Washington, D.C.

BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J. et LEE, J.W. (1994)
« How does foreign investment affect economic growth? », IMF Working Paper, septembre.

BRAINARD, S. L. (1993)
« A simple theory of multinational corporations with a trade-off between proximity and concentration », NBER Working Paper n° 4269, février.

CANTWELL, J. (1992)
« Innovation and technological competitiveness », in P.J. Buckley et Mark Casson (dir. pub.), *Multinational Enterprises in the World Economy*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 20-40.

CHAN, S. et MASON, M. (1992)
« Foreign direct investment and host country conditions : looking from the other side now », *International Interactions*, vol. 23, n° 4.

CNUCED (1996)
Incentives and Foreign Direct Investment, ONU, New York et Genève.

CNUCED (1997)
World Investment Report 1997: Transnational Corporation, Market Structure and Competition Policy, ONU, Genève et New York.

DUNNING, J.H. (1973)
« The determinants of international production », *Oxford Economic Papers*, N.S. 25, pp. 289-236.

EDWARDS, S. (1991)
« Capital flows, foreign direct investment and debt equity swaps in developing countries », in H. Siebert (dir. pub.), *Capital Flows in the World Economy: Symposium 1990*, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Tubingen.

EDWARDS, S. (1997)
« Openness, productivity and growth : what do we really know? », NBER, Working Paper n° 5978, mars.

EL MEKKI KAROUI, Y. (1998)
« Les effets sur l'emploi », in B. Bellon et R. Gouia (dir. pub.), *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, Economica, Paris.

ERKEL-ROUSSE, H. (1994)
« Détection de la multicolinéarité dans un modèle ordinaire », Document INSEE, Paris.

FINDLAY, R. (1978)
« Relative backwardness, direct foreign investment , and the transfer of technology: a simple dynamic model », *Quaterly journal of Economics*, vol. 92, pp. 1-16, février.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL —FMI (1998)
International Financial Statistics, n° 4, Washington, D.C.

JOVANOVIC, M.N. (1995)
« Economic integration among developping countries and foreign direct investment », *Economica Internazionale*, vol. 48, n° 2, pp. 209-244, mai.

KOJIMA, K. (1978)
Direct Foreign Invetsment: A Japanese Model of Multinational Business Operations, Croom Helm, Londres.

LEAMER, E. (1992)
« Testing trade theory », NBER Working Paper, n° 3957.

LEVINE, R. et RENELT, D. (1992)
« A sensivity analysis of cross country growth regressions », *American Economic Review*, vol. 82, n° 1, pp. 49-53.

LIM, D. (1982)
« Fiscal incentives and direct foreign investment in less developed countries », *The Journal of Development Studies*, avril.

LUCAS, R.E. (1990),
« Why doesn't capital flow from rich to poor countries? », *American Economic Review*, vol. 80, pp. 92-96.

MacMiLLAN, S. (1995)
« Foreign direct investment in Ghana and Côte d'Ivoire », in S. Chan (dir. pub.), *Foreign Direct Investment in a Changing Global Economy*, MacMillan Press, New York.

MUNDELL, R.A. (1957)
« International trade and factor mobility », *American Economic Review*, n° 47, juin.

OCDE (1997*a*)
Annuaire des statistiques d'investissement direct international, Paris.

OCDE (1997*b*)
Activités des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE - Données statistiques 1985-1994, Paris.

ONU (1991, 1994)
Rapport mondial sur le développement humain, PNUD, New York et Genève.

REUBER, G., CROKELLE, H, EMERSEN, M. et GALLIAS-HAMONO, G. (1973)
Private Foreign Investment in Development, Centre de développement de l'OCDE, Clarendon Press, Oxford.

RIEDEL, J. (1975)
« The nature and determinants of export-oriented direct invetsment in a developing country: a case study of Taiwan », *Weltwirschaftliches Archiv*, vol. 3, pp. 505-528.

ROOT, F.R. (1978)
International Trade and Investment, 4th Edition, South-Western Publishing Co, Cincinnati.

SCHNEIDER, F. et FREY, B.S (1985)
« Political determinants of foreign direct investment », *World Development*, n° 13, vol. 2, pp. 161-175.

SEVEN, S. (1992)
« Private investment and macroeconomic adjustment, a survey », *The World Bank Research Observer*, vol.7, n° 1, janvier.

SUMMERS R. et HESTON, A. (1994)
The Penn World Table: An expanded Set of International Comparisons, Cambridge, Mass.

SWANSBROUGH, R.H. (1972)
« The American investor's view of Latin American economic nationalism », *Inter-American Economic Affairs*, n° 26, vol. 3, pp. 61-82.

VERNON, R. (1966)
« International investment and international trade in the product cycle », *Quaterly Journal of Economics*, n° 80, pp. 190-207.

WANG, J.Y (1990)
« Growth, technology transfer, and the long-run theory of international capital movements », *Journal of International Economics*, vol. 29, pp. 255-271.

WHEELER, D. et MODY, A. (1992)
« International investment location decisions: the case of US firms », *Journal of International Economics*, vol. 33, pp. 57-76.

Tableau 1. **Investissements directs étrangers (FDI), 1986, 1990 et 1996**

Millions de dollars US

	1986	1990	1996
Algérie	5	12 *(1991)*	13
Egypte	1 217	734	636
Israël	137	101	2 110
Maroc	60 *(1987)*	165	311
Tunisie	64	76	253
Turquie	125	684	722
Hongrie	..	1 462 *(1991)*	1 982
Pologne	16	89	4 498
Rép. tchèque	..		1 435
Espagne	3 451	13 984	6 396
Grèce	471	1 005	1 058
Portugal	238	2 610	708
Chine	1 875	3 487	40 180
Corée	460	788	2 325
Hong Kong (Chine)	..	1 728	2 500
Indonésie	258	1 093	4 348 *(1995)*
Malaisie	489	2 332	4 132 *(1995)*
Philippines	127	530	478 *(1995)*
Thaïlande	263	2 444	2 336
Singapour	1 710	5 575	9 440
Argentine	574	1 836	4 218
Brésil	345	989	4 859 *(1995)*
Chili	316	590	4 091
Colombie	674	500	3 322
Mexique	2 036	2 549	7 619

Sources : IMF (1998) ; UNCTAD (1997) pour Hong Kong (Chine).

Tableau 2. **Multinationales industrielles au Mexique et en Turquie, 1993**

(ISIC Rev. 3)	**Mexique**			**Turquie**		
	Nombre d'entreprises	Nombre d'employés	Valeur ajoutée	Nombre d'entreprises	Nombre d'employés	Valeur ajoutée
Total	1 927	906 614	18 398	183	38 392	4 500
Alimentation, boisson, tabac	171	105 189	2 897	30	5 548	760
Textile, vêtement, cuir, chaussure	137	59 779	335	33	2 995	118
Chimie, gommes et produits plastiques	404	128 532	5 232	32	7 578	882
Equipement électrique et électronique	346	272 473	2 421	16	6 272	500
Véhicule à moteur	123	112 844	2 648	10	9 271	660

Sources : OCDE (1997*b*)

Tableau 3. **Déterminants des investissements directs**

	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	1.8	1.9
LOPEN									
								4.96	**4.66**
								(8.08)	**(12.9)**
LGGDPC	-6.56	-0.94	-0.005		-10.99			-1.69	
	(-0.48)	(-0.84)	(-0.005)		(-0.95)			(-0.20)	
LGOUV	-0.09	-0.04	-0.04		-0.04			-0.012	
	(-1.24)	(-0.60)	(-0.60)		(-0.65)			(-0.27)	
LPLVL	-0.03	**-0.08**	**-0.08**	**-0.08**	**-0.08**	**-0.07**	**-0.07**	-0.007	*-0.014*
	(-1.37)	**(-4.05)**	**(-4.05)**	**(-4.58)**	**(-3.10)**	**(-3.44)**	**(-3.30)**	(-0.37)	*(-1.6)*
LGDFI	*0.07*	0.03	0.03		0.045		*0.05*	-0.04	*-0.04*
	(1.44)	(0.72)	(0.72)		(1.06)		*(1.40)*	(-1.35)	*(-1.55)*
MANUF	**2.24**	**1.61**	**1.61**	**1.37**	**1.95**	**1.43**	**1.25**	0.17	
	(2.50)	**(2.09)**	**(2.08)**	**(2.05)**	**(2.52)**	**(2.15)**	**(1.85)**	(0.28)	
PRIM	-0.25	-0.26	-0.26		-0.54			-0.26	
	(-0.24)	(-0.28)	(-0.28)		(-0.58)			(-0.39)	
SERV	1.18	0.33	0.33		0.40			0.29	
	(1.14)	(0.35)	(0.35)		(0.45)			(0.45)	
ASIE	1.0	***1.25***	***1.25***	**1.51**	**1.47**	**1.50**	**1.24**	-0.44	
	(1.16)	***(1.69)***	***(1.70)***	**(2.36)**	**(1.99)**	**(2.35)**	**(1.88)**	(-0.77)	
AMSUD	-0.17	0.47	0.47		0.52			0.51	*0.50*
	(-0.21)	(0.65)	(0.65)		(0.73)			(1.00)	*(1.46)*
LLgGDP	**-0.66**		**-0.93**	**-0.93**	**-0.94**	**-0.93**	**-0.93**	*0.36*	**0.31**
	(-2.31)		**(-3.66)**	**(-4.14)**	**(-3.80)**	**(-4.15)**	**(-4.17)**	*(1.49)*	**(2.04)**
LGDPC		**0.001**	**0.001**	**0.001**	**0.001**	**0.001**	**0.001**	-0.0001	
		(4.29)	**(4.29)**	**(7.10)**	**(4.71)**	**(5.48)**	**(5.10)**	(-0.54)	
LlgPOP		**-0.94**							
		(-3.66)							
ETUD	-0.117	**-0.39**	**-0.39**	**-0.37**	**-0.41**	**-3.7**	**-0.32**	0.03	
	(-0.75)	**(-2.62)**	**(-2.62)**	**(-3.16)**	**(-2.86)**	**(-3.19)**	**(-2.61)**	(0.31)	
LVAIND	**0.13**	***0.10***	***0.10***	**0.08**	**0.10**	**0.08**	**0.06**	0.004	
	(2.44)	***(1.74)***	***(1.74)***	**(2.62)**	**(2.21)**	**(2.68)**	**(1.99)**	(0.11)	
LVASERV	**0.12**	0.03	0.03		0.03			-0.001	
	(3.19)	(0.64)	(0.64)		(0.91)			(0.06)	
LGEX	1.26	1.27	1.28		-1.72			-0.008	
	(0.36)	(0.55)	(0.55)		(-0.43)			(-0.00)	
Constante	9.03	**23.4**	**10.3**	**25.6**	**24.2**	**25.9**	**25.0**	-7.7	*-6.27*
	(1.1)	**(2.28)**	**(2.28)**	**(4.45)**	**(3.2)**	**(4.7)**	**(4.3)**	(-1.16)	*(-1.62)*
Constante 1					-0.13	-0.38	-0.30	-1.05	**-0.94**
					(-0.16)	(-0.54)	(-0.43)	(-1.8)	**(-2.42)**
Constante 2					**-1.46**	***-0.96***	***-1.01***	-1.20	*-1.11*
					(-2.10)	***(-1.74)***	***(-1.83)***	(-2.4)	*(-3.06)*
Constante 3					**0.0**	**0.0**	**0.0**	0.0	0.0
					(.)	**(.)**	**(.)**	(.)	(.)
R^2	0.39	0.55	0.55	0.52	0.58	0.54	0.55	0.79	0.78
R^2 ajusté	0.27	0.45	0.45	0.48	0.48	0.49	0.50	0.73	0.76
CV	130	112	112	110	110	109	108	79	74
Nb obs	87	87	87	87	87	87	87	87	87

Note : Les résultats en gras sont significatifs au seuil de 5%, ceux en gras italique au seuil de 10% et ceux en italique souligné au seuil de 15%.

Tableau 4. **Corrélation avec FDI et avec LOPEN**

Variables	Corrélation avec FDI Coefficients de Pearson (probabilité critique)	Corrélation avec LOPEN Coefficients de Pearson (probabilité critique)
FDI	1	**0.84 (0.0001)**
LOPEN	**0.84 (0.0001)**	1
LGGDPC	**0.21 (0.05)**	**0.26 (0.01)**
LGOUV	**-0.21 (0.05)**	**0.21 (0.05)**
LPLVL	0.14 (0.18)	**0.33 (0.001)**
LGDFI	**0.38 (0.0003)**	**0.48 (0.0001)**
MANUF	**0.32 (0.003)**	**0.37 (0.0004)**
PRIM	-0.13 (0.23)	-0.11 (0.31)
SERV	-0.05 (0.65)	-0.04 (0.66)
ASIE	**0.36 (0.0007)**	**0.46 (0.0001)**
AMSUD	-0.127 (0.24)	-0.22 (0.04)
LLgGDP	-0.16 (0.13)	-0.32 (0.002)
LGDPC	**0.47 (0.0001)**	**0.56 (0.0001)**
ETUD	0.05 (0.66)	0.0008 (0.99)
LVAIND	-0.008 (0.94)	-0.027 (0.80)
LVASERV	**0.25 (0.01)**	**0.33 (0.002)**
LGEX	0.06 (0.59)	0.05 (0.67)

Tableau 5. **Collinearity diagnostics for the regression 1.9**

Variable	Parameter DF	Standard Estimate	Error	T for H0 : Parameter=0	Prob > |T|	Variance Inflation
INTERCEP	1	-7.694687	6.65029325	-1.157	0.2513	**0.00000000**
LOPEN	1	4.957441	0.61329217	8.083	0.0001	**5.21721748**
LGGDPC4	1	-1.696718	8.36385639	-0.203	0.8398	**2.70139853**
LGOUV	1	-0.012106	0.04459103	-0.271	0.7868	**2.82067011**
LPLVL	1	-0.007389	0.02009649	-0.368	0.7143	**5.84948106**
LTXGDFI	1	-0.043813	0.03254640	-1.346	0.1827	**2.26514159**
MMANUF	1	0.168351	0.59647060	0.282	0.7786	**2.71508711**
MPRIM	1	-0.261660	0.67184401	-0.389	0.6981	**2.68412733**
MSERV	1	0.294520	0.64829169	0.454	0.6511	**2.08269599**
ASIE	1	-0.449273	0.58271679	-0.771	0.4434	**2.32209039**
AMSUD	1	0.516056	0.51399867	1.004	0.3189	**2.35657612**
LLGDP4	1	0.358501	0.24067489	1.490	0.1410	**3.62591244**
LGDPC3	1	-0.000126	0.00023350	-0.538	0.5922	**8.56182874**
METUD	1	0.036442	0.11643810	0.313	0.7553	**2.45863125**
LVAIND	1	0.003835	0.03417090	0.112	0.9110	**3.49267838**
LVASERV	1	-0.001498	0.02726571	-0.055	0.9564	**3.62058075**
LGEX2	1	-0.008298	2.89145047	-0.003	0.9977	**3.82791887**
PER2	1	-1.045875	0.57684634	-1.813	0.0742	**3.08168848**
PER3	1	-1.199477	0.50335417	-2.383	0.0200	**2.34647423**

Tableau 5. **Collinearity diagnostics for the regression 1.9 (suite)**

Collinearity diagnostics

Number	Eigenvalue	Condition Index	Var Prop INTERCEP	Var Prop LOPEN	Var Prop LGGDPC4	Var Prop LGOUV	Var Prop LPLVL	Var Prop LTXGDFI
1	11.44576	1.00000	0.0000	0.0005	0.0008	0.0003	0.0001	0.0003
2	2.00861	2.38712	0.0000	0.0015	0.0194	0.0002	0.0000	0.0000
3	1.40205	2.85720	0.0000	0.0031	0.0081	0.0000	0.0000	0.0002
4	1.07340	3.26544	0.0000	0.0001	0.0001	0.0006	0.0000	0.0000
5	0.64254	4.22059	0.0000	0.0192	0.0001	0.0029	0.0006	0.0003
6	0.51845	4.69859	0.0000	0.0240	0.0053	0.0000	0.0002	0.0000
7	0.42388	5.19639	0.0000	0.0002	0.0022	0.0062	0.0007	0.0001
8	0.39822	5.36121	0.0000	0.0107	0.0459	0.0002	0.0007	0.0002
9	0.30767	6.09926	0.0000	0.0279	0.1039	0.0044	0.0008	0.0019
10	0.24602	6.82081	0.0000	0.0019	0.4291	0.0023	0.0002	0.0000
11	0.18044	7.96449	0.0000	0.1422	0.0077	0.0206	0.0025	0.0122
12	0.12322	9.63790	0.0000	0.0213	0.1156	0.0195	0.0022	0.0312
13	0.08553	11.56811	0.0000	0.0015	0.1311	0.1196	0.0007	0.0438
14	0.07158	12.64546	0.0000	0.2132	0.0053	0.0048	0.0198	0.0871
15	0.03144	19.07991	0.0000	0.0125	0.0012	0.0796	0.0004	0.3262
16	**0.02332**	**22.15636**	**0.0003**	**0.0386**	**0.0711**	**0.1686**	**0.3564**	**0.1739**
17	**0.01234**	**30.45178**	**0.0030**	**0.0024**	**0.0278**	**0.5289**	**0.3135**	**0.2754**
18	**0.00523**	**46.76353**	**0.0241**	**0.0669**	**0.0178**	**0.0179**	**0.0155**	**0.0061**
19	**0.0003035**	**194.19938**	**0.9724**	**0.4122**	**0.0075**	**0.0233**	**0.2855**	**0.0410**

Number	Var Prop MMANUF	Var Prop MPRIM	Var Prop MSERV	Var Prop ASIE	Var Prop AMSUD	Var Prop LLGDP4	Var Prop LGDPC3	Var Pro METUD
1	0.0007	0.0004	0.0004	0.0007	0.0006	0.0000	0.0003	0.0004
2	0.0232	0.0264	0.0021	0.0287	0.0261	0.0000	0.0000	0.0002
3	0.0065	0.0015	0.0061	0.0093	0.0041	0.0000	0.0010	0.0002
4	0.0068	0.0569	0.2479	0.0103	0.0134	0.0000	0.0000	0.0000
5	0.0103	0.0032	0.0003	0.0638	0.0001	0.0000	0.0384	0.0005
6	0.0000	0.1648	0.1691	0.0962	0.0147	0.0000	0.0004	0.0044
7	0.0531	0.1663	0.0007	0.0918	0.2341	0.0000	0.0006	0.0043
8	0.2805	0.0000	0.0096	0.1419	0.1045	0.0000	0.0000	0.0000
9	0.1043	0.0109	0.0259	0.0005	0.0629	0.0000	0.0005	0.0055
10	0.1111	0.0115	0.0206	0.0328	0.0018	0.0000	0.0015	0.0184
11	0.0062	0.0686	0.1090	0.1513	0.0080	0.0000	0.0324	0.0668
12	0.0196	0.0018	0.0080	0.1230	0.0026	0.0000	0.0097	0.0442
13	0.0107	0.0263	0.0115	0.0684	0.0489	0.0000	0.0048	0.0003
14	0.0184	0.0190	0.0023	0.1023	0.0793	0.0001	0.0548	0.2991
15	0.0241	0.0941	0.0060	0.0087	0.1745	0.0001	0.0555	0.0445
16	**0.0258**	**0.0059**	**0.0004**	**0.0460**	**0.0082**	**0.0000**	**0.4299**	**0.0037**
17	**0.0269**	**0.3025**	**0.2377**	**0.0038**	**0.1440**	**0.0068**	**0.0379**	**0.2446**
18	**0.1554**	**0.0252**	**0.0853**	**0.0158**	**0.0076**	**0.0327**	**0.0035**	**0.0007**
19	**0.1165**	**0.0146**	**0.0571**	**0.0047**	**0.0045**	**0.9602**	**0.3286**	**0.2623**

Number	Var Prop LVAIND	Var Prop LVASERV	Var Prop LGEX2	Var Prop PER2	Var Prop PER3
1	0.0001	0.0001	0.0005	0.0006	0.0006
2	0.0001	0.0000	0.0016	0.0006	0.0055
3	0.0000	0.0000	0.0140	0.0447	0.0590
4	0.0000	0.0000	0.0002	0.0008	0.0057
5	0.0002	0.0001	0.0004	0.0111	0.0526
6	0.0003	0.0004	0.0000	0.0242	0.0191
7	0.0000	0.0000	0.0017	0.0092	0.0002
8	0.0011	0.0000	0.0029	0.0564	0.0003
9	0.0021	0.0000	0.0041	0.2355	0.0565
10	0.0005	0.0001	0.0000	0.0149	0.3140
11	0.0003	0.0012	0.0021	0.0116	0.0229
12	0.0127	0.0090	0.2877	0.0623	0.0886
13	0.0111	0.0124	0.4653	0.0325	0.1472
14	0.0044	0.0004	0.0672	0.0020	0.1123
15	0.1525	0.1055	0.0112	0.0042	0.0142
16	**0.0107**	**0.0157**	**0.0218**	**0.3719**	**0.0905**
17	**0.0432**	**0.2077**	**0.0989**	**0.0837**	**0.0011**
18	**0.6918**	**0.6327**	**0.0163**	**0.0089**	**0.0056**
19	**0.0689**	**0.0146**	**0.0041**	**0.0250**	**0.0040**

Collinearity diagnostics (intercept adjusted)

Number	Eigenvalue	Condition Index	Var Prop LOPEN	Var Prop LGGDPC4	Var Prop LGOUV	Var Prop LPLVL	Var Prop LTXGDFI	Var Prop MMANUF
1	3.44830	1.00000	0.0079	0.0157	0.0033	0.0021	0.0070	0.0136
2	2.67967	1.13439	0.0029	0.0079	0.0036	0.0088	0.0014	0.0027
3	2.61036	1.14935	0.0014	0.0029	0.0035	0.0017	0.0188	0.0019
4	1.83208	1.37192	0.0022	0.0000	0.0401	0.0004	0.0001	0.0027
5	1.39032	1.57487	0.0104	0.0000	0.0065	0.0118	0.0363	0.0104
6	1.19509	1.69865	0.0016	0.0000	0.0106	0.0032	0.0019	0.0241
7	0.99891	1.85797	0.0061	0.0018	0.0273	0.0177	0.0055	0.0049
8	0.81398	2.05823	0.0006	0.0064	0.0060	0.0078	0.1162	0.0145
9	0.70799	2.20693	0.0003	0.0184	0.0905	0.0098	0.0038	0.0079
10	0.54821	2.50800	0.0284	0.0410	0.0011	0.0205	0.0162	0.1587
11	0.40445	2.91990	0.0402	0.3582	0.0104	0.0008	0.0003	0.1923
12	0.33322	3.21689	0.0013	0.0015	0.0249	0.0149	0.2858	0.0059
13	0.29218	3.43539	0.0921	0.1128	0.0077	0.0192	0.2275	0.0376
14	0.24860	3.72435	0.0624	0.0007	0.2130	0.0061	0.0536	0.0006
15	0.18015	4.37503	0.0239	0.2525	0.0009	0.0409	0.0036	0.0001
16	0.14980	4.79782	0.1054	0.0688	0.0430	0.0864	0.0093	0.2621
17	0.11572	5.45885	0.0015	0.0741	0.4948	0.0294	0.1822	0.1210
18	0.05094	8.22729	**0.6117**	0.0373	0.0127	**0.7186**	0.0303	0.1388

Number	Var Prop MPRIM	Var Prop MSERV	Var Prop ASIE	Var Prop AMSUD	Var Prop LLGDP4	Var Prop LGDPC3	Var Prop METUD	Var Prop LVAIND
1	0.0052	0.0010	0.0139	0.0074	0.0000	0.0030	0.0002	0.0009
2	0.0055	0.0005	0.0047	0.0086	0.0105	0.0074	0.0091	0.0010
3	0.0012	0.0039	0.0055	0.0034	0.0066	0.0002	0.0025	0.0083
4	0.0052	0.0373	0.0000	0.0097	0.0082	0.0002	0.0283	0.0254
5	0.0349	0.0174	0.0004	0.0012	0.0100	0.0000	0.0302	0.0446
6	0.0829	0.1116	0.0246	0.0347	0.0004	0.0047	0.0145	0.0048
7	0.0017	0.0492	0.0464	0.0603	0.0586	0.0081	0.0305	0.0027
8	0.0013	0.0111	0.0551	0.0818	0.0376	0.0022	0.0460	0.0018
9	0.0532	0.0160	0.0031	0.0075	0.0000	0.0065	0.1076	0.0061
10	0.0314	0.0951	0.0268	0.0583	0.0082	0.0004	0.0219	0.0076
11	0.0001	0.0267	0.0181	0.0030	0.0050	0.0006	0.0064	0.0142
12	0.0143	0.0654	0.2804	0.0331	0.0574	0.0170	0.1306	0.0000
13	0.0331	0.0679	0.3068	0.0265	0.0389	0.0016	0.0584	0.0506
14	0.0720	0.0456	0.0693	0.2614	0.1184	0.0052	0.0405	0.0827
15	0.0352	0.0306	0.0097	0.0868	0.0112	0.0010	0.0567	0.0264
16	0.3398	0.0024	0.0074	0.1336	0.1070	0.0421	0.0067	0.3857
17	0.2786	0.4127	0.0092	0.1820	0.0123	0.0849	0.0393	0.1695
18	0.0044	0.0057	0.1185	0.0005	0.5098	0.8149	0.3706	0.1676

Number	Var Prop LVASERV	Var Prop LGEX2	Var Prop PER2	Var Prop PER3
1	0.0026	0.0050	0.0008	0.0026
2	0.0164	0.0033	0.0034	0.0034
3	0.0029	0.0181	0.0224	0.0252
4	0.0054	0.0045	0.0088	0.0184
5	0.0131	0.0000	0.0057	0.0004
6	0.0054	0.0001	0.0001	0.0011
7	0.0078	0.0008	0.0013	0.0001
8	0.0194	0.0083	0.0248	0.0179
9	0.0014	0.0020	0.0854	0.0850
10	0.0233	0.0000	0.0114	0.1108
11	0.0391	0.0036	0.0090	0.1542
12	0.0233	0.0333	0.1207	0.0030
13	0.0585	0.0062	0.0124	0.0561
14	0.0558	0.0417	0.2017	0.0109
15	0.0484	0.6788	0.0059	0.4415
16	0.1001	0.0535	0.1846	0.0352
17	0.5611	0.1299	0.0032	0.0293
18	0.0161	0.0108	0.2984	0.0048

Tableau 6. **Facteurs explicatifs de la croissance, méthode des MCO (III-1)**

	2.1	**2.2**	**2.3**	**2.4**
LLgGDPC	0.0067 (0.775)	0.0045 (0.53)	0.005 (0.60)	0.007 (0.87)
ETUD	-0.003 (-1.32)	-0.003 -1.35	***-0.004*** ***(-1.64)***	*-0.003* *(-1.57)*
GOUV	-0.0006 (-0.82)	-0.0006 (-0.81)	-0.0006 (-0.77)	-0.0005 (-0.68)
PLVL	***-0.0004*** ***(-1.93)***	*-0.0003* *(-1.58)*	*-0.0003* *(-1.50)*	***-0.0004*** ***(-1.87)***
GPOP	***-0.97*** ***(-1.89)***	***-0.93*** ***-1.84***	**-1.14** **(-2.2)**	**-1.20** **(-2.25)**
MANUF	**0.035** **(4.26)**	**0.034** **(4.16)**	**0.030** **(3.52)**	**0.031** **(3.52)**
GDFI	***0.00065*** ***(1.87)***	***0.0007*** ***(1.76)***	0.0004 (1.02)	0.0004 (1.18)
SERV	0.0045 (0.46)	0.0035 (0.36)	0.0056 (0.57)	0.0066 (0.67)
PRIM	0.0084 (0.84)	0.0074 (0.75)	0.010 (1.03)	0.011 (1.11)
ASIE			0.014 (1.44)	*0.015* *(1.48)*
Constante	-0.004 (-0.05)	0.008 (0.11)	0.014 (0.18)	-0.004 (-0.05)
Constante 1		-0.007 (-0.89)	-0.009 (-1.1)	
Constante 2		0.01 (1.23)	0.008 (0.97)	
Constante 3		0.0 (.)	0.0 (.)	
R^2	0.36	0.41	0.42	0.38
R^2 ajusté	0.28	0.32	0.33	0.29
CV	167	163	162	166
Nb obs	87	87	87	87

Tableau 7. **Facteurs explicatifs de la croissance, méthode des moindres doubles carrés (III-2)**

	Projection de FDI sur les variables exogènes		**GGDPC OLS**	**GGDPC 2SLS**	**GGDPC 2SLS**	**GDPC 2SLS**	**GGDPC 2SLS**	**GGDPC 2SLS**
	3.0	**3.01**	**3.1**	**3.2**	**3.3**	**3.4**	**3.5**	**3.6**
FDI				0.0012 (0.75)	-0.0010 (-0.55)	-0.0004 (-0.21)	-0.0008 (-0.43)	-0.0009 (-0.46)
LFDI	**1.10** **(9.13)**	**1.07** **(8.58)**						
LVAIND	0.011 (0.49)	0.0006 (0.024)						
ASIE	0.19 (0.33)	-0.0060 (-0.10)			**0.020** **(2.10)**		*0.015* *(1.52)*	
PER1	**-1.24** **(-2.81)**	**-0.98** **(-1.99)**			***-0.15*** ***(-1.83)***			-0.008 (-0.98)
PER2	**-1.11** **(-2.63)**	***-0.83*** ***(-1.73)***			0.0022 (0.28)			0.009 (1.12)
LLgGDPC	-0.0091 (-0.02)	0.074 (0.13)	0.0069 (0.79)	0.0043 (0.46)	0.007 (0.75)	0.0075 (0.78)	0.0093 (0.97)	0.0063 (0.67)
ETUD	0.05 (0.37)	0.082 (0.59)	*-0.0035* *(-1.56)*	*-0.0033* *(-1.46)*	**-0.0047** **(-2.10)**	-0.0030 (-1.32)	*-0.0036* *(-1.59)*	-0.0032 (-1.39)
GOUV	-0.031 (-0.71)	-0.011 (-0.24)	-0.0011 (-1.45)	-0.0010 (-1.36)	-0.0009 (-1.27)	-0.0006 (-0.78)	-0.0005 (-0.62)	-0.0006 (-0.80)
PLVL	0.0026 (0.22)	0.00034 (0.03)	***-0.00037*** ***(-1.79)***	***-0.00037*** ***(-1.76)***	-0.00027 (-1.35)	***-0.0004*** ***(-1.93)***	***-0.00038*** ***(-1.89)***	*-0.00032* *(-1.58)*
GPOP	-8.26 (-0.26)	-8.36 (-0.26)	***-0.93*** ***(-1.78)***	***-0.98*** ***(-1.84)***	**-1.17** **(-2.24)**	***-0.96*** ***(-1.85)***	**-1.18** **(-2.21)**	***-0.89*** ***(-1.76)***
MANUF	0.47 (0.89)	0.31 (0.56)	**0.040** **(5.14)**	**0.037** **(4.28)**	**0.033** **(3.76)**	**0.035** **(4.11)**	**0.031** **(3.52)**	**0.035** **(4.07)**
SERV	-0.019 (-0.03)	-0.074 (-0.13)	0.0051 (0.51)	0.0043 (0.42)	0.0074 (0.75)	0.004 (0.47)	0.007 (0.72)	0.004 (0.41)
PRIM	0.10 (0.17)	0.15 (0.25)	0.0074 (0.73)	0.0077 (0.76)	0.011 (1.07)	0.008 (0.83)	0.011 (1.11)	0.007 (0.74)
GDFI		0.032 (1.13)				*0.0007* *(1.64)*	0.0005 (1.23)	***0.0008*** ***(1.78)***
Constante	1.20 (0.25)	-0.37 (-0.07)	0.018 (0.25)	0.037 (0.46)	0.024 (0.31)	-0.012 (-0.14)	-0.020 (-0.24)	-0.0065 (-0.08)
R^2	0.73	0.73	0.33	0.33	0.42	0.36	0.38	0.41
R^2 ajust.	0.68	0.68	0.26	0.26	0.32	0.28	0.29	0.31
CV	85.9	85.7	170.1	171.6	162.8	168.2	166.5	163.8
Nb obs	87	87	87	87	87	87	87	87

Tableau 8. **Collinearity diagnostics for regressions 3.2 and 3.4**

Facteurs d'inflation de la variance

Régression 3.2

Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	T for H0: Parameter=0	Prob > |T|	Variance Inflation
INTERCEP	1	0.045561	0.07512312	0.606	0.5461	0.00000000
LLGDPC4	1	0.007536	0.00896745	0.840	0.4034	3.55442145
METUD	1	-0.010288	0.00304861	-3.375	0.0012	5.32419061
MGOUV	1	-0.001139	0.00072539	-1.570	0.1207	2.22979900
MPLVL	1	-0.000389	0.00020021	-1.943	0.0559	2.18882609
MGPOP	1	-1.316326	0.50609700	-2.601	0.0112	2.65790678
MMANUF	1	0.030254	0.00861090	3.514	0.0008	1.78751537
MSERV	1	0.007116	0.00954159	0.746	0.4582	1.42519410
MPRIM	1	0.012464	0.00961326	1.296	0.1989	1.73602178
PER2	1	-0.005900	0.00876276	-0.673	0.5029	2.24645583
PER3	1	0.011056	0.00817748	1.352	0.1806	1.95638632
ASIE	1	0.020382	0.00939294	2.170	0.0333	1.90596151
IDEHAT	1	-0.013833	0.00523473	-2.643	0.0101	20.30451784
IDETUHAT	1	0.003307	0.00126878	2.606	0.0111	25.46662030

Régression 3.4

Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	T for H0: Parameter=0	Prob > |T|	Variance Inflation
INTERCEP	1	0.024370	0.08303001	0.294	0.7700	0.00000000
LLGDPC4	1	0.007896	0.00918976	0.859	0.3931	3.64212101
METUD	1	-0.008818	0.00320884	-2.748	0.0076	5.75520870
MGOUV	1	-0.000926	0.00079433	-1.166	0.2474	2.60879792
MPLVL	1	-0.000377	0.00020199	-1.869	0.0657	2.17362703
MGPOP	1	-1.241568	0.51517961	-2.410	0.0185	2.68722828
MMANUF	1	0.029862	0.00871149	3.428	0.0010	1.78506059
MSERV	1	0.007126	0.00966494	0.737	0.4633	1.42674236
MPRIM	1	0.011053	0.00971817	1.137	0.2592	1.73100326
MTXGDFI	1	0.000297	0.00046686	0.637	0.5263	2.79316047
PER2	1	-0.005294	0.00893617	-0.592	0.5554	2.27946976
PER3	1	0.011810	0.00844579	1.398	0.1663	2.03615857
ASIE	1	0.017738	0.01001775	1.771	0.0809	2.11527365
IDEHAT	1	-0.011525	0.00511279	-2.254	0.0272	19.02097875
IDETUHAT	1	0.002648	0.00125381	2.112	0.0382	24.92077538

Tableau 8. **Collinearity diagnostics for regressions 3.2 and 3.4 (suite)**

Belsley, Kuh and Welsch indicators, regression 3.2

Collinearity diagnostics

Number	Eigenvalue	Condition Index	Var Prop INTERCEP	Var Prop LLGDPC4	Var Prop METUD	Var Prop MGOUV	Var Prop MPLVL	Var Prop MGPOP	Var Prop MMANUF	Var Prop MSERV	Var Prop MPRIM	Var Prop PER2	Var Prop PER3	Var Prop ASIE	Var Prop IDEHAT	Var Prop IDETUHAT
1	7.92686	1.00000	0.0000	0.0000	0.0004	0.0006	0.0009	0.0010	0.0023	0.0013	0.0013	0.0015	0.0018	0.0021	0.0003	0.0002
2	1.72290	2.14497	0.0000	0.0000	0.0000	0.0012	0.0001	0.0016	0.0420	0.0253	0.0345	0.0076	0.0018	0.0462	0.0027	0.0018
3	1.02317	2.78341	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0004	0.0107	0.0640	0.0053	0.1336	0.1106	0.0108	0.0004	0.0003
4	1.00652	2.80634	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001	0.0000	0.0000	0.0001	0.3054	0.1770	0.0174	0.0172	0.0000	0.0000	0.0000
5	0.80014	3.14752	0.0000	0.0000	0.0000	0.0004	0.0008	0.0009	0.0650	0.0158	0.0529	0.0033	0.1121	0.0513	0.0066	0.0055
6	0.51158	3.93634	0.0000	0.0001	0.0075	0.0001	0.0069	0.0214	0.0010	0.1554	0.1945	0.0099	0.0022	0.2012	0.0006	0.0003
7	0.38381	4.54455	0.0000	0.0000	0.0013	0.0023	0.0000	0.0007	0.6713	0.0389	0.0536	0.0075	0.0065	0.2806	0.0000	0.0000
8	0.23616	5.79354	0.0000	0.0000	0.0286	0.0085	0.0018	0.0907	0.0261	0.2544	0.1790	0.0035	0.0122	0.1721	0.0176	0.0001
9	0.20620	6.20021	0.0003	0.0001	0.0048	0.0389	0.0064	0.0162	0.0001	0.0445	0.0609	0.4234	0.4188	0.0151	0.0113	0.0006
10	0.07970	9.97308	0.0001	0.0000	0.0317	0.0184	0.5659	0.0074	0.0018	0.0000	0.0147	0.1843	0.0775	0.0420	0.0070	0.0074
11	0.07409	10.34390	0.0000	0.0000	0.0366	0.2912	0.0079	0.4141	0.0728	0.0083	0.0263	0.0119	0.0065	0.1386	0.0097	0.0027
12	0.02042	19.70149	0.0100	0.0129	0.0029	0.2541	0.0402	0.1582	0.0374	0.0581	0.1008	0.1687	0.1973	0.0009	0.2478	0.3382
13	0.00773	32.01318	0.0232	0.0287	0.8843	0.1891	0.1391	0.1852	0.0000	0.0225	0.0914	0.0267	0.0293	0.0082	0.6909	0.6407
14	0.0007177	105.09443	0.9664	0.9581	0.0017	0.1951	0.2300	0.1020	0.0695	0.0062	0.0078	0.0007	0.0064	0.0310	0.0051	0.0021

Collinearity diagnostics (intercept adjusted)

Condition Number	Eigenvalue	Var Prop Index	Var Prop LLGDPC4	Var Prop METUD	Var Prop MGOUV	Var Prop MPLVL	MGPOP	MMANUF	Var Prop MSERV	Var Prop MPRIM	Var Prop PER2	Var Prop PER3	Var Prop ASIE	Var Prop IDEHAT	Var Prop IDETUHAT
1	3.68953	1.00000	0.0117	0.0053	0.0153	0.0106	0.0084	0.0051	0.0044	0.0020	0.0021	0.0001	0.0049	0.0018	0.0020
2	2.05817	1.33889	0.0131	0.0098	0.0026	0.0092	0.0174	0.0550	0.0000	0.0111	0.0000	0.0011	0.0624	0.0027	0.0009
3	1.53937	1.54815	0.0021	0.0010	0.0005	0.0209	0.0040	0.0002	0.0009	0.0059	0.1259	0.1453	0.0001	0.0000	0.0000
4	1.36186	1.64596	0.0059	0.0100	0.0200	0.0316	0.0338	0.0215	0.0455	0.0666	0.0254	0.0011	0.0149	0.0047	0.0022
5	1.22880	1.73279	0.0000	0.0002	0.0061	0.0000	0.0187	0.0027	0.2707	0.1752	0.0004	0.0110	0.0119	0.0002	0.0002
6	0.80233	2.14442	0.0198	0.0211	0.0657	0.0924	0.0331	0.0000	0.0132	0.0402	0.0366	0.1591	0.0218	0.0008	0.0034
7	0.75443	2.21145	0.0001	0.0043	0.1588	0.1077	0.0505	0.2451	0.0200	0.0003	0.0010	0.0114	0.0344	0.0005	0.0004
8	0.54962	2.59091	0.0134	0.0890	0.0008	0.0139	0.0020	0.0545	0.3762	0.1682	0.0094	0.0073	0.1200	0.0035	0.0000
9	0.35226	3.23632	0.0034	0.0006	0.2610	0.0592	0.0576	0.3931	0.0426	0.0132	0.0042	0.0021	0.5963	0.0006	0.0004
10	0.27577	3.65772	0.0441	0.0030	0.0452	0.3009	0.1193	0.0126	0.0113	0.0967	0.4953	0.3190	0.0000	0.0191	0.0018
11	0.18586	4.45547	0.8764	0.0002	0.0810	0.2960	0.0780	0.1838	0.0336	0.0001	0.0730	0.1044	0.0465	0.0111	0.0067
12	0.18120	4.51237	0.0012	0.2794	0.3231	0.0028	0.5536	0.0193	0.1810	0.4089	0.1068	0.1036	0.0832	0.0000	0.0088
13	0.02080	13.31801	0.0087	0.5764	0.0201	0.0546	0.0235	0.0072	0.0008	0.0116	0.1200	0.1344	0.0036	0.9549	0.9732

Tableau 8. **Collinearity diagnostics for regressions 3.2 and 3.4 (suite)**

Belsley, Kuh and Welsch indicators, regression 3.4

Collinearity diagnostics

Number	Eigenvalue	Condition Index	Var Prop INTERCEP	Var Prop LLGDPC4	Var Prop METUD	Var Prop MGOUV	Var Prop MPLVL	Var Prop MGPOP	Var Prop MMANUF	Var Prop MSERV	Var Prop MPRIM	Var Prop MTXGDFI	Var Prop PER2	Var Prop PER3	Var Prop ASIE	Var Prop IDEHAT	Var Prop IDETUHAT
1	8.83994	1.00000	0.0000	0.0000	0.0003	0.0004	0.0007	0.0008	0.0019	0.0010	0.0010	0.0005	0.0011	0.0013	0.0015	0.0002	0.0002
2	1.73353	2.25819	0.0000	0.0000	0.0000	0.0011	0.0002	0.0018	0.0397	0.0260	0.0347	0.0001	0.0078	0.0020	0.0398	0.0028	0.0018
3	1.02322	2.93928	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000	0.0000	0.0004	0.0104	0.0437	0.0015	0.0000	0.1380	0.1126	0.0095	0.0004	0.0004
4	1.00729	2.96243	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.3225	0.1844	0.0000	0.0100	0.0099	0.0000	0.0000	0.0000
5	0.80578	3.31219	0.0000	0.0000	0.0000	0.0004	0.0007	0.0009	0.0679	0.0176	0.0494	0.0001	0.0031	0.1083	0.0477	0.0067	0.0055
6	0.51171	4.15634	0.0000	0.0001	0.0068	0.0001	0.0068	0.0212	0.0014	0.1570	0.1978	0.0001	0.0092	0.0020	0.1807	0.0006	0.0003
7	0.38713	4.77857	0.0000	0.0000	0.0009	0.0020	0.0000	0.0008	0.6756	0.0418	0.0551	0.0010	0.0046	0.0045	0.2416	0.0000	0.0000
8	0.23841	6.08926	0.0000	0.0000	0.0247	0.0101	0.0034	0.0924	0.0208	0.2684	0.1911	0.0022	0.0012	0.0005	0.1584	0.0133	0.0003
9	0.21572	6.40149	0.0001	0.0001	0.0058	0.0209	0.0065	0.0037	0.0017	0.0128	0.0220	0.0090	0.4138	0.3933	0.0153	0.0192	0.0011
10	0.08133	10.42537	0.0001	0.0000	0.0227	0.0608	0.4741	0.0201	0.0090	0.0019	0.0076	0.0169	0.1594	0.0568	0.0055	0.0097	0.0092
11	0.07561	10.81251	0.0000	0.0000	0.0341	0.2362	0.0782	0.2679	0.0630	0.0167	0.0039	0.0276	0.0009	0.0012	0.1899	0.0070	0.0024
12	0.05391	12.80507	0.0000	0.0000	0.0282	0.0027	0.0493	0.2540	0.0036	0.0198	0.1197	0.5330	0.0344	0.0418	0.0305	0.0002	0.0116
13	0.01929	21.40914	0.0056	0.0099	0.0117	0.1354	0.0161	0.0570	0.0438	0.0287	0.0503	0.0877	0.2142	0.2632	0.0112	0.4143	0.4333
14	0.00648	36.92390	0.0288	0.0575	0.8425	0.2658	0.1378	0.1599	0.0078	0.0388	0.0716	0.2241	0.0004	0.0025	0.0650	0.5243	0.5184
15	0.0006519	116.45125	0.9652	0.9324	0.0221	0.2641	0.2264	0.1191	0.0536	0.0034	0.0098	0.0977	0.0017	0.0001	0.0032	0.0011	0.0156

Collinearity diagnostics (intercept adjusted)

Condition Number	Eigenvalue	Var Prop Index	Var Prop LLGDPC4	Var Prop METUD	Var Prop MGOUV	Var Prop MPLVL	Var Prop MGPOP	Var Prop MMANUF	Var Prop MSERV	Var Prop MPRIM	Var Prop MTXGDFI	Var Prop PER2	Var Prop PER3	Var Prop ASIE	Var Prop IDEHAT	Var Prop IDETUHAT
1	4.03092	1.00000	0.0073	0.0028	0.0100	0.0072	0.0047	0.0063	0.0034	0.0021	0.0099	0.0017	0.0002	0.0063	0.0020	0.0019
2	2.32440	1.31688	0.0164	0.0115	0.0050	0.0118	0.0217	0.0271	0.0006	0.0044	0.0172	0.0003	0.0019	0.0326	0.0012	0.0002
3	1.54386	1.61584	0.0026	0.0008	0.0003	0.0230	0.0037	0.0017	0.0004	0.0088	0.0005	0.1191	0.1371	0.0010	0.0000	0.0000
4	1.37207	1.71401	0.0058	0.0076	0.0160	0.0283	0.0293	0.0317	0.0440	0.0730	0.0015	0.0301	0.0022	0.0194	0.0039	0.0018
5	1.22743	1.81219	0.0000	0.0002	0.0052	0.0001	0.0182	0.0031	0.2738	0.1734	0.0000	0.0003	0.0103	0.0113	0.0003	0.0002
6	0.81670	2.22162	0.0177	0.0220	0.0041	0.1599	0.0110	0.0546	0.0041	0.0292	0.0127	0.0349	0.1431	0.0108	0.0002	0.0023
7	0.78379	2.26778	0.0023	0.0001	0.1830	0.0227	0.0593	0.2211	0.0232	0.0098	0.0157	0.0018	0.0075	0.0267	0.0001	0.0005
8	0.55576	2.69312	0.0108	0.0850	0.0000	0.0036	0.0069	0.0423	0.3698	0.1538	0.0119	0.0100	0.0035	0.1323	0.0015	0.0002
9	0.38296	3.24433	0.0282	0.0005	0.0000	0.1658	0.0343	0.0001	0.0084	0.0147	0.4350	0.0527	0.0045	0.0007	0.0242	0.0084
10	0.35170	3.38543	0.0078	0.0003	0.2351	0.0325	0.0473	0.3973	0.0481	0.0165	0.0085	0.0004	0.0007	0.5526	0.0000	0.0000
11	0.25598	3.96826	0.0017	0.0240	0.0030	0.1549	0.3356	0.0160	0.0423	0.2393	0.1124	0.3985	0.3041	0.0043	0.0085	0.0000
12	0.18622	4.65247	0.6873	0.0493	0.0010	0.2891	0.0054	0.1949	0.1194	0.0780	0.0008	0.1231	0.1552	0.0830	0.0093	0.0133
13	0.14658	5.24401	0.2089	0.2054	0.4827	0.0675	0.3956	0.0000	0.0587	0.1908	0.3163	0.1611	0.1611	0.0998	0.0094	0.0011
14	0.02162	13.65442	0.0031	0.5906	0.0543	0.0338	0.0270	0.0036	0.0040	0.0061	0.0576	0.0661	0.0687	0.0190	0.9394	0.9700

Tableau 9. **Introduction d'un effet croisé (III-2)**

GGDPC 2SLS	**4.1**	**4.2**	**4.3**	**4.4**
FDI	**-0.011**	**-0.014**	***-0.0081***	***-0.011***
	(-2.10)	**(-2.64)**	***(-1.71)***	***(-2.25)***
FDI.ETUD	**0.0029**	**0.0033**	***0.0021***	***0.0026***
	(2.44)	**(2.61)**	***(1.75)***	***(2.11)***
ASIE		**0.020**		***0.018***
		(2.17)		***(1.78)***
PER1		-0.006		-0.005
		(-0.67)		(-0.59)
PER2		0.011		0.011
		(1.35)		(1.40)
LLgGDPC	0.0057	0.0093	0.0072	0.0079
	(0.62)	(0.97)	(0.76)	(0.86)
ETUD	**-0.008**	**-0.010**	**-0.007**	**-0.009**
	(-2.80)	**(-3.75)**	**(-2.19)**	**(-2.75)**
GOUV	***-0.0014***	*-0.0011*	-0.0010	-0.0009
	(-1.83)	*(-1.57)*	(-1.28)	(-1.17)
PLVL	**-0.0004**	***-0.0004***	**-0.0004**	***-0.0004***
	(-2.21)	***(-1.94)***	**(-2.16)**	***(-1.87)***
GPOP	**-1.08**	**-1.32**	**-1.03**	**-1.24**
	(-2.10)	**(-2.60)**	**(-2.00)**	**(-2.41)**
MANUF	**0.037**	**0.030**	**0.035**	**0.030**
	(4.35)	**(3.51)**	**(4.17)**	**(3.43)**
SERV	0.004	0.007	0.005	0.007
	(0.46)	(0.75)	(0.51)	(0.74)
PRIM	0.009	0.012	0.008	0.011
	(0.94)	(1.29)	(0.86)	(1.14)
GDFI			0.0004	0.0003
			(0.93)	(0.64)
Constante	0.06	0.04	0.02	0.02
	(0.76)	(0.61)	(0.28)	(0.29)
R^2	0.38	0.46	0.38	0.46
R^2 ajusté	0.30	0.37	0.29	0.35
CV	165.3	157.1	166.2	159.0
Nb obs	87	87	87	87

Tableau 10. **Facteurs explicatifs de l'investissement domestique (III-3)**

	5.1	**5.2**	**5.3**	**5.4**	**5.5**
LLgGDPC	**-9.39** **(-3.77)**	**-8.31** **(-3.26)**	**-8.48** **(-3.84)**	**-7.21** **(-3.23)**	**-7.92** **(-3.50)**
ETUD	-0.34 (-0.78)	-0.34 (-0.78)	**-0.84** **(-2.07)**	**-0.85** **(-2.15)**	***-0.73*** ***(-1.82)***
GOUV	**-0.77** **(-4.10)**	**-0.71** **(-3.6)**	**-0.89** **(-5.24)**	**-0.80** **(-4.33)**	**-0.76** **(-4.14)**
MANUF	**7.29** **(3.56)**	**5.35** **(2.37)**	**8.52** **(4.65)**	**6.51** **(3.28)**	**6.08** **(3.05)**
PRIM	-0.69 (-0.31)	0.32 (0.13)	-0.65 (-0.34)	0.21 (0.09)	-0.51 (-0.23)
SERV	**6.08** **(2.28)**	**6.27** **(2.38)**	**6.48** **(2.74)**	**6.69** **(2.92)**	**6.11** **(2.64)**
VAIND	**0.84** **(5.4)**	**0.77** **(4.85)**	**0.86** **(6.27)**	**0.79** **(5.73)**	**0.81** **(5.95)**
VASERV	**0.59** **(4.13)**	**0.57** **(4.05)**	**0.57** **(4.43)**	**0.54** **(4.37)**	**0.53** **(4.26)**
FDI	**1.36** **(4.35)**	**1.19** **(3.73)**	**0.85** **(2.85)**	**0.65** **(2.17)**	
OPEN					**3.25** **(2.5)**
ASIE		***4.60*** ***(1.91)***		**5.16** **(2.46)**	***4.02*** ***(1.82)***
AMSUD		-0.82 (-0.38)		-0.52 (-0.27)	0.066 (0.03)
Constante	52.6 (3.36)	46.1 (2.7)	55.6 (4.01)	47.6 (3.19)	51.7 (3.43)
Constante 1			**-7.03** **(-3.99)**	**-7.20** **(-4.20)**	**-7.56** **(-4.63)**
Constante 2			**-7.58** **(-4.51)**	**-7.74** **(-4.74)**	**-8.02** **(5.10)**
Constante 3			0.0 (.)	0.0 (.)	0.0 (.)
R^2	0.59	0.61	0.69	0.71	0.72
R^2ajusté	0.54	0.56	0.64	0.66	0.67
CV	25.2	24.8	22.3	21.6	21.4
Nb obs	87	87	87	87	87

L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DU PORTUGAL DANS L'UNION EUROPÉENNE : EFFETS SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS, LES MIGRATIONS ET L'EMPLOI

par
Maria da Conceição Pereira Ramos
Université de Porto

Introduction

Le Portugal a intégré la Communauté européenne dans un contexte économique et social marqué par de graves difficultés : insuffisances au niveau des infrastructures, taux d'illettrisme important, secteur agricole surdimensionné, secteur public « lourd » et peu efficace, faible niveau technologique, insuffisances entrepreneuriales et d'organisation entraînant une productivité peu importante, conditions de vie au-dessous de la moyenne communautaire.

La logique de convergence soulevait plusieurs questions parmi lesquelles celles de l'accroissement de la qualification des ressources humaines, du développement de nouveaux facteurs de compétitivité, des systèmes d'enseignement-formation, des modèles organisationnels, des modes de gestion de la main-d'œuvre, du système de relations professionnelles, de la négociation collective et de la mobilité des facteurs dans le cadre du marché unique. Indubitablement, les possibilités de convergence dépendaient au moins d'une double série de facteurs : les politiques institutionnelles internes et communautaires (mesures d'accompagnement) et les caractéristiques de la structure productive du pays.

Quel est l'impact de l'adhésion du Portugal à la Communauté européenne sur l'investissement direct étranger, les migrations et l'emploi ? Quel bilan peut-on faire de l'action de la Communauté en faveur de la cohésion économique et sociale et de la convergence entre l'économie du Portugal et celles des autres États membres ?

La première section de ce document analyse les impacts liés aux transferts financiers et à la mobilité des facteurs. La seconde traite des investissements directs étrangers et de leur évolution après l'adhésion du Portugal à la Communauté européenne. La troisième section montre que le Portugal est à la fois un pays d'émigration et d'immigration et explique l'incidence de l'intégration économique régionale sur les flux d'immigration au Portugal. La quatrième section aborde les mutations du marché du travail suite à l'intégration communautaire. Enfin, la dernière partie énumère les défis soulevés par l'Union économique et monétaire dans le cadre du processus de convergence des économies européennes.

1. Impacts liés aux transferts financiers et à la mobilité des facteurs

On attribue aux fonds structurels la fonction fondamentale d'appuyer le processus de réajustement dans le cadre de la construction européenne et de promouvoir le rapprochement le plus

rapide de la productivité des économies les moins développées face aux économies les plus compétitives de l'Union européenne (UE).

Le Portugal a bénéficié d'un « cadre communautaire de soutien » accompagné de l'attribution de fonds importants qui ont joué un rôle de catalyseur au niveau de la convergence réelle, notamment pour le développement des infrastructures de transport et de télécommunication, les activités agricoles et industrielles, le système d'innovation, l'enseignement et la formation professionnelle. Les transferts de l'UE ont contribué à améliorer les infrastructures portugaises et à élever le niveau du capital humain. A partir de 1988, les entrées brutes de flux financiers représentaient chaque année plus de 2.5 % du PIB. Les apports nets de l'UE forment, en 1996, 3.1 % du PIB portugais, contre 0.6 % en 1986[1]. Ils proviennent de divers fonds structurels européens ayant pour vocation d'atténuer les déséquilibres régionaux : FEDER (Fonds européen de développement régional), FSE (Fonds social européen), FEOGA (Fonds européen d'orientation et de garantie agricole), PEDIP (Programme spécial pour le développement de l'industrie portugaise) et Fonds de cohésion destiné aux États membres ayant un PIB par habitant inférieur à 75 % de la moyenne communautaire. Pour la période 1994-99, le montant des fonds structurels de l'UE (à 12) destinés aux régions européennes en retard de développement représente trois quarts du total des fonds de la Communauté. Le Portugal bénéficie d'une partie de ces fonds.

Au titre du premier Cadre communautaire d'appui (1989-93), les fonds structurels de l'UE ont apporté des ressources équivalant à près de 5 % du PIB portugais (voir tableau 1). Le deuxième Cadre communautaire (1994-99) prévoit que les dépenses d'éducation et de formation, y compris les cofinancements nationaux, atteignent 6 % du PIB de 1993 (OCDE, 1996). Ce cadre consacre 835 milliards d'escudos à des mesures visant à « améliorer les fondements de l'acquisition de connaissances et de l'innovation »[2] et à renforcer « la formation professionnelle et l'emploi »[3]. En 1996, les investissements financés par l'UE ont représenté 10 % de l'investissement total, la plus grande partie des fonds structurels étant consacrée à des projets d'amélioration de l'infrastructure et du capital humain (OCDE, 1998).

L'intégration européenne a entraîné l'accélération des réformes structurelles au niveau des institutions, réglementations et mécanismes de fonctionnement de l'économie. C'est surtout entre 1985 et 1991 que le Portugal a montré une grande capacité à accepter de façon rapide et stable des réformes et d'importantes transformations, visant à la promotion de la compétitivité et de l'emploi et à la convergence avec l'Europe.

A la veille du lancement de la monnaie unique et de la mise en place progressive d'une zone monétaire optimale[4], les coûts d'ajustement nécessaires seront d'autant plus limités que les structures

---

1. Flux nets de 26 milliards d'escudos en 1986 et d'environ 500 milliards en 1995 et 1996 (OCDE, 1996).

2. Le sous-programme « éducation » vise à accroître les taux de scolarisation à tous les niveaux ; le sous-programme « science et technologie » cherche à améliorer le système scientifique au Portugal, en vue de porter à 1.2-1.5 % la part des dépenses de R-D dans le PIB en 1999.

3. Ce programme concerne les qualifications initiales et le passage de l'école à la vie active, l'amélioration du niveau et de la qualité de l'emploi, l'appui à la formation et à la gestion des ressources humaines et à la formation pour l'administration publique.

4. Selon la théorie de Mundell (1961) la zone monétaire optimale se définit par une mobilité parfaite du travail qui permet d'absorber un choc touchant une partie de la zone, grâce au déplacement des travailleurs vers les régions prospères ; l'absence d'ajustement du chômage est palliée par la mobilité du travail. L'Union monétaire sans mobilité du travail rend nécessaire la mise en place de politiques nationales spécifiques de réaction aux chocs.

économiques se ressemblent. Le système des fonds structurels constitue l'instrument privilégié du programme de convergence et de redistribution. Les coûts d'ajustement peuvent être atténués (Mundell, 1961) par la flexibilité des marchés du travail (mobilité du travail et flexibilité des salaires) (Erkel-Rousse, 1997).

Le degré de mobilité des facteurs de production se répercute sur la vitesse de convergence réelle. La forte mobilité de la main-d'œuvre permet une convergence plus rapide des revenus *per capita*. Les investissements directs étrangers dans les régions moins développées constituent un accélérateur de la convergence réelle par le biais de trois voies : une hausse de la capacité de production résultant de l'apport de capital ; le transfert de technologies ; et l'acquisition de nouvelles compétences, notamment en matière de gestion.

En dépit des discours sur la mobilité et des mesures en faveur de la libre circulation des travailleurs, la mobilité du travail reste très faible en Europe. Cependant, des facteurs comme les inégalités de coûts du travail et de conditions d'emploi permettent le développement de la sous-traitance internationale et la mobilité temporaire des Portugais (Ramos, 1990, 1995, 1997). On constate que certains types de migrations se développent dans l'UE avec l'instauration du marché unique : professionnels hautement qualifiés dans les domaines technique et linguistique (cadres supérieurs), jeunes travailleurs jouissant d'une plus grande mobilité et travailleurs frontaliers. Dans l'ensemble, les migrations sont plutôt temporaires que définitives.

2. L'importance de l'IDE au Portugal après l'adhésion à la Communauté européenne

Au Portugal, traditionnellement, l'ajustement international s'opérait plus par le biais d'une exportation de main-d'œuvre (Ramos, 1990) que par celui d'une importation de capital. Mais l'adhésion à la Communauté économique européenne (CEE) a entraîné une profonde transformation des flux de capitaux. Les investissements directs étrangers (IDE) ont augmenté considérablement depuis 1986, atteignant 3.8 % du PIB en 1990, soit le taux le plus élevé des pays Membres de l'OCDE. Si en 1986, le montant des investissements s'élevait à 166 millions de dollars US, il a subi par la suite un fort accroissement pour atteindre un niveau treize fois plus élevé.

Après l'adhésion, on constate également qu'à l'origine de l'IDE au Portugal, les partenaires de la Communauté européenne prédominent (environ 80 %). Les investissements s'orientent principalement vers le secteur tertiaire, essentiellement les services financiers, l'immobilier et les services rendus aux entreprises, suivi par l'industrie manufacturière (matériel de transport, machines, matériel électrique, produits chimiques, etc.) Dans l'industrie, l'IDE s'oriente nettement vers les secteurs plus intensifs en capital, bien que récemment quelques secteurs intensifs en main-d'œuvre aient commencé à gagner de l'importance au sein de cette distribution sectorielle. On enregistre une forte progression des secteurs exportateurs traditionnels (textile, habillement et chaussures) et des industries liées aux ressources naturelles. Les emplois dans l'industrie auquel participe le capital étranger en 1990-92 sont concentrés dans les industries de produits métalliques, machines et matériels de transport (40 % du total de l'emploi de l'industrie à participation de capital étranger)[5], les industries textiles, vêtements et chaussures (25 %)[6], les industries chimiques et de transformation du pétrole (12 %) et les industries agro-alimentaires (8 %) (Gonçalves et Guimarães, 1997).

5. Les industries de matériel de transport représentent environ 80 % de l'emploi de l'industrie à participation étrangère dans ce sous-secteur.

6. L'industrie du vêtement est la plus représentée.

Les investisseurs étrangers tirent parti du régime fiscal favorable et de l'avantage persistant du Portugal en ce qui concerne le coût du travail, pour créer une base d'exportation locale, ou pour profiter des rendements élevés, surtout dans le secteur des biens non échangeables (du fait, en partie, de la faible concurrence locale). L'investissement étranger au Portugal a été stimulé par une logique d'utilisation du coût peu élevé de la main-d'œuvre, des ressources naturelles et de l'existence d'un marché national protégé. Cependant, la croissance des industries automobiles, des industries mécaniques, et de matériel électrique et électronique, a largement bénéficié des mouvements d'IDE dans les années récentes en contribuant à la diversification de la spécialisation sectorielle de l'industrie manufacturière. Les investissements étrangers et la technologie associée ont contribué aux restructurations industrielles, à la dynamisation et à la diversification des exportations portugaises[7]. Leur installation — encouragée par la libéralisation des marchés financiers et la privatisation concomitante — a favorisé la diffusion des technologies de pointe et la modification des attitudes traditionnelles à l'égard de la formation[8]. Le contact avec des entreprises multinationales a permis de mieux connaître les processus productifs modernes et de développer une « mentalité internationale » qui a incité les entrepreneurs portugais à investir à l'extérieur[9].

Le commerce extérieur intra-communautaire a considérablement augmenté en volume et la place des partenaires de l'UE s'est fortement accrue, surtout en ce qui concerne les échanges avec l'Espagne (voir tableau 2)[10]. Les principales exportations concernent traditionnellement les industries intensives en main-d'œuvre (textiles, vêtements et cuir), qui représentent 32 % du total en 1995, mais on note l'importance croissante des exportations de machines et de matériel de transport.

De 1987 à 1991, l'afflux d'IDE au Portugal a connu une expansion spectaculaire (voir tableau 3). Les facteurs expliquant cette évolution tiennent aux nouvelles perspectives offertes aux investisseurs étrangers depuis l'entrée du Portugal dans la CEE, conjuguées à la stabilité politique, économique et sociale du pays. On peut noter aussi : la libéralisation du régime appliqué à l'investissement direct étranger ; l'accélération de l'entrée des investisseurs étrangers depuis 1989, notamment dans le secteur financier due à la libéralisation économique et aux privatisations[11] ; l'amélioration des infrastructures, en particulier celles relatives aux transports et télécommunications,

---

7. L'investissement étranger a contribué au changement de la structure du commerce extérieur. On constate la croissance des exportations de produits manufacturiers, notamment de machines et de matériel de transport, produits qui représentent 31.7 % du total en 1996, contre 15.6 % en 1985 ; on assiste également à un accroissement significatif des importations de machines et de matériel de transport (35.5 % du total en 1996) (INE, 1998*b*).

8. Ainsi, dans le cas d'Auto Europa-Co — entreprise conjointe de Ford et de Volkswagen pour la production de monospaces — l'importance stratégique accordée aux qualifications des effectifs s'est traduite par de gros efforts de formation des salariés.

9. On a assisté à une croissance significative de l'investissement direct du Portugal à l'extérieur depuis l'adhésion de ce pays à la CE (seulement interrompue par la récession économique de 1993), surtout due à des ajustements opérés à la suite de la libéralisation des marchés financiers. En 1996, pour la première fois depuis de nombreuses années, les investissements directs à l'étranger ont été supérieurs aux investissements directs de l'étranger au Portugal.

10. Mesuré par le poids du commerce extérieur dans le PIB, le degré d'ouverture du Portugal était déjà en 1980 comparable à celui des grands pays européens. Son appartenance à l'AELE et une longue tradition de commerce avec les colonies d'Afrique et le Brésil expliquent cette particularité. Au moment de l'adhésion à la CEE, les barrières tarifaires y étaient encore faibles. Cependant, des licences d'importation et des contingentements étaient encore en vigueur.

11. Le Portugal a été l'un des pays de l'OCDE les plus actifs dans les privatisations. Une quarantaine d'entreprises publiques ont été privatisées au cours de 1990 à 1996, pour un montant équivalent à près de 14 % du PIB et de nouveaux progrès ont été réalisés en 1997 dans la vente partielle de grandes entreprises d'État dans le secteur de l'énergie (OCDE, 1998).

grâce aux fonds communautaires ; la proximité géographique des principaux marchés européens. Entrent en jeu aussi les caractéristiques du marché du travail : rapport favorable salaires-productivité, grèves et revendications sociales peu nombreuses, grande flexibilité des salaires réels, nombreuses possibilités de profits offertes par les marchés.

Quels sont les effets de cet important volume d'investissements étrangers ? D'abord, il a augmenté le nombre des entreprises ayant un capital majoritairement étranger et cela dans presque tous les secteurs économiques. De 1989 à 1992, le nombre des entreprises concernées (parmi les 500 plus grandes sociétés ayant leur siège au Portugal) est passé de 108 à 148 (voir tableau 4). Pendant cette période de trois ans, la proportion des travailleurs à leur service est passée de 15 à 21 % (Saraiva, 1993).

Ensuite, à partir du milieu des années 80, le capital étranger a joué un rôle décisif dans l'évolution des industries manufacturières. Parmi les 500 plus grandes sociétés de ce secteur, la proportion des effectifs dans des entreprises possédant en majorité du capital étranger est passée de 24 % à environ 36 % (Saraiva, 1993). Les plus grands projets industriels ont été promus par des multinationales (comme le projet Ford-Volkswagen dans l'industrie automobile). Ces projets ont apporté une plus grande intégration des produits fabriqués au Portugal dans des réseaux de production et de distribution internationaux et ont été le principal facteur de croissance accélérée des exportations des manufactures portugaises depuis 1986. La part dans les exportations des entreprises ayant en majorité du capital étranger atteignait 47 % en 1989 (contre 37 % en 1973) (Lopes, 1996). Elle est spécialement importante dans les secteurs du vêtement et des chaussures, des minéraux (cuivre), des produits pétrochimiques, des articles électriques et des produits de l'industrie automobile.

C'est cependant vers les secteurs financiers (banques et assurances), les activités immobilières et de commerce que se sont dirigés en grande partie les investissements étrangers au Portugal entre 1986 et 1992. L'importance des secteurs du commerce, restauration, hôtellerie et des opérations immobilières reflète une certaine « vocation » touristique du Portugal.

Les capitaux étrangers sont fortement concentrés dans les cinq districts les plus industrialisés du Portugal (Lisbonne, Porto, Setúbal, Aveiro et Braga), où se localisent 86 % des emplois dans les établissements bénéficiant d'apport de capitaux étrangers en 1990-92. Les districts de Lisbonne et de Porto concentrent 53 % de ces emplois. On constate que l'IDE ne contribue pas à l'aggravation des asymétries régionales existant au niveau de la répartition de l'industrie composée par des capitaux exclusivement nationaux.

L'investissement direct étranger est originaire surtout de l'UE (de deux tiers à trois quarts du total). L'Espagne a augmenté significativement sa part ces dernières années. L'importance du Royaume-Uni est due au fait que nombre des investissements des multinationales des États-Unis sont réalisés à partir de filiales britanniques. Ce facteur a influencé les investissements originaires de l'Espagne, mais ceux-ci ont résulté largement de la stratégie d'élargissement au marché portugais des activités de grandes entreprises espagnoles, particulièrement les banques.

En 1986, le Portugal et l'Espagne ont créé des conditions institutionnelles pour un renforcement progressif de leurs relations économiques bilatérales. Le démembrement progressif des régimes protectionnistes nationaux a permis une rapide intensification des flux de marchandises et de capitaux dans l'espace péninsulaire. L'Espagne est devenue le principal partenaire du Portugal en ce qui concerne les flux d'investissements directs étrangers (aussi bien comme destination que comme origine). À la suite de l'adhésion du Portugal et de l'Espagne à la Communauté européenne, l'intégration du marché ibérique est devenue un facteur-clé de l'évolution économique des deux pays. La Péninsule ibérique a commencé à être perçue comme un marché sous-régional au sein du marché interne européen. Dans la phase de démembrement des régimes auparavant en vigueur dans chaque

pays, les multinationales ont considéré ce territoire comme un espace unique pour leurs investissements et pour l'intensification du commerce bilatéral.

Dans le processus d'intermédiation commerciale et financière, l'Espagne s'est présentée comme une région privilégiée pour servir d'interface entre le Portugal et les autres pays de l'UE, et cela parce qu'elle a beaucoup amélioré ses infrastructures d'accès (terrestres, maritimes, aériennes) et, aussi parce qu'elle dispose d'importants appareils logistiques qui servent de support au trafic international de marchandises. D'autres facteurs d'attraction pour la coordination des activités sur la Péninsule ibérique sont clairement favorables à l'Espagne : la plus grande dimension de ce marché ; la qualification supérieure des ressources humaines ; une plus grande capacité scientifico-technologique.

Corado et Leite (1991), après avoir analysé l'évolution des flux d'IDE au Portugal et en Espagne durant la période de post-adhésion et avoir conclu que les deux pays ont attiré un volume considérable de ressources externes, notent toutefois : « Il semble que l'Espagne attire relativement plus d'IDE que le Portugal, et qu'elle attire des entreprises qui, potentiellement, apportent un plus grand transfert technologique, étant spécialisées en produits de haute qualité, au contraire du Portugal qui semble attirer des entreprises de dimensions plus réduites appartenant aux secteurs traditionnels, avec un transfert d'innovation technologique beaucoup moins important ».

3. Le Portugal, pays d'émigration et d'immigration dans l'espace européen

Les flux d'émigration ont été particulièrement importants au Portugal entre 1965 et 1973 (Ramos, 1990). A partir de 1974, l'émigration s'est ralentie suite aux politiques restrictives adoptées par les pays d'accueil, mais aussi en raison de la fin des guerres coloniales et des changements politiques et sociaux intervenus au Portugal. Dans les années 80 et 90, les courants migratoires à destination, notamment de la Suisse et du Luxembourg, se sont substitués aux destinations traditionnelles (France et Allemagne). Si les flux d'émigration permanente[12] ont diminué, l'émigration temporaire a, en revanche, augmenté.

Depuis le milieu des années 70, les émigrés portugais sont essentiellement des émigrés temporaires ou saisonniers, dont une partie significative est devenue « permanente » dans les pays d'accueil, notamment en France et en Suisse (voir tableau 5). Ils ont bénéficié des opérations de régularisation (en France et en Espagne) et de la libre circulation. En France, en 1981-82, les Portugais représentent 13 % du total des régularisés ; en Espagne, en 1985-86, les demandes des Portugais représentaient 9 % du total des demandes (Ramos, 1991). Tout particulièrement en Ile-de-France, les Portugais ont fourni une partie importante du contingent des clandestins avant l'entrée en vigueur, en 1992, des règles communautaires de libre circulation.

Les secteurs d'activité économique dans lesquels travaillent les migrants sont en Europe principalement le bâtiment, l'agriculture et l'hôtellerie, secteurs qui connaissent de fortes fluctuations saisonnières et conjoncturelles de la demande de travail. Le Portugal, pays traditionnel d'émigration, est devenu également ces dernières années, un pays d'immigration.

---

12. Individu qui a quitté le pays ayant l'intention de résider à l'étranger pour une période supérieure à une année (INE, 1998*c*). En 1980, 18 000 sorties à caractère permanent ont été enregistrées, contre seulement 9 500 en 1988. De 1980 à 1988, les valeurs correspondent aux statistiques administratives: émission d'un passeport d'émigré ; à partir de 1992, les données sont obtenues à travers une enquête par échantillon auprès des habitants de logements familiaux réalisée par l'INE (*Inquérito aos movimentos migratórios de saída*).

Le Portugal enregistre une immigration en provenance des pays de l'UE composée de personnel hautement qualifié (cadres dirigeants et professionnels scientifiques et techniques liés à la modernisation entrepreneuriale). En revanche, il fournit, via l'émigration, un nombre de travailleurs peu qualifiés aux pays européens les plus développés. Le Portugal reçoit aussi des travailleurs peu qualifiés originaires des pays en voie de développement, notamment des anciennes colonies d'Afrique (une immigration économique qui augmente de façon importante à partir des années 80, dans les domaines du bâtiment et des grands travaux publics, entraînés par l'intégration communautaire) et envoie vers ces pays africains de langue officielle portugaise (PALOP) des cadres et des professionnels de qualification équivalente à ceux qu'il reçoit de l'UE.

Les premiers flux d'immigration remontent aux années 60 et correspondent au recrutement des Cap-Verdiens dans le bâtiment, secteur particulièrement touché par la diminution des actifs masculins (à cause de l'émigration et de la guerre coloniale). Le processus de décolonisation de 1974-75, associé aux transformations socio-politiques de l'ancienne métropole et à la limitation de l'immigration dans les pays européens de destination traditionnelle, ont transformé le Portugal en un pays exerçant un certain attrait sur les immigrés, surtout ceux en provenance des PALOP (Cap-vert, Angola, Mozambique, Guinée-Bissau et São Tomé-et-Principe) (Ramos, 1990, 1995). Les Africains lusophones, majoritairement peu qualifiés, ont des caractéristiques similaires à celles de l'immigration portugaise des années 60 et 70 en Europe.

L'augmentation progressive des qualifications moyennes de la population portugaise au cours des vingt dernières années, le besoin de main-d'oeuvre au Portugal pour les grands travaux publics et la poursuite de l'émigration portugaise pour les emplois saisonniers et de sous-traitance en Europe font que l'économie portugaise a manqué de main-d'oeuvre dans certaines branches du marché du travail demandant une faible qualification (bâtiment, services domestiques). L'activité, parfois illégale, d'immigrés, surtout Africains, dans les branches mentionnées ci-dessus, se maintient aujourd'hui, bien que les contrôles à l'immigration soient devenus plus stricts après la Loi de 1993. Le Portugal est actuellement le pays de l'UE ayant la plus forte proportion relative d'immigration africaine (47 % du total des étrangers en 1997, contre 28 % provenant de l'Europe et 15 % d'Amérique du Sud).

Parallèlement aux décisions prises de procéder à deux opérations de régularisation des immigrés en situation irrégulière (en 1993 et en 1996) (tableau 6), un Haut Commissariat pour l'immigration et les minorités ethniques a été constitué. L'immigration devient ainsi un enjeu pour le Portugal au niveau de l'emploi, des politiques migratoires, de l'éducation et du développement (Ramos, 1995).

Le nombre d'étrangers a doublé entre 1986 et 1997 (passant de 87 000 à 175 000, selon le Service des étrangers et des frontières). Les étrangers représentent actuellement 1.8 % de la population totale. Une grande partie des nouveaux résidents étrangers au Portugal ces dernières années sont originaires des pays de l'UE, et principalement du Royaume-Uni, de l'Espagne et de l'Allemagne[13]. Cette immigration est liée au développement des investissements étrangers, à l'implantation d'entreprises multinationales, ainsi qu'aux flux de retraités[14]. Les travailleurs européens sont concentrés dans les professions scientifiques et les emplois de services et nombreux sont ceux qui possèdent un statut de travailleur indépendant. Il est probable qu'on continuera à assister à

13. Parmi les premières demandes de permis de résidence permanente des étrangers en 1996 (3 644), 55.3 % étaient originaires de la Communauté. Dans la population active étrangère originaire de l'UE et résidente au Portugal en 1997 les plus nombreux sont les Anglais (5 842), les Espagnols (5 259), les Allemands (4 572) et les Français (3 250) (service des étrangers et des frontières au Portugal).

14. Les Européens présentent, de façon singulière, un pourcentage considérable de retraités, principalement fixés au sud du pays (Algarve).

l'installation d'un certain nombre de professionnels hautement qualifiés d'autres pays communautaires ayant des taux de chômage élevés. Actuellement, l'arrivée de médecins espagnols, pour combler les besoins dans cette profession, notamment au nord du Portugal, est significative. Parmi les citoyens européens qui ont demandé un titre de résidence au Portugal pour la première fois en 1997, les deux tiers n'avaient pas de famille au Portugal. Le nombre de jeunes d'origine portugaise qui ont fréquenté avec succès les universités portugaises ou qui, ayant été éduqués en France, cherchent à s'établir temporairement ou définitivement au Portugal, a tendance à augmenter.

a) Les travailleurs portugais dans l'Espace économique européen (EEE)

Il est difficile d'évaluer l'incidence de l'intégration du Portugal à la CEE sur les migrations. Compte tenu du faible taux de chômage au Portugal comparé à la moyenne européenne et des barrières sociales, culturelles et linguistiques, les flux migratoires sont assez limités. L'incitation à émigrer est faible, excepté pour certaines professions, comme c'est le cas pour les travailleurs du bâtiment.

Pour les immigrés portugais, l'entrée du Portugal dans la Communauté fut vécue comme un succès. Les Portugais sont parmi les plus nombreux à vivre dans l'UE hors de leur pays d'origine (voir tableau 7) : environ un million, soit 1/6 de l'ensemble des citoyens communautaires vivant hors de leur pays[15]. En France, ils représentent la première nationalité étrangère, alors qu'à l'inverse très peu de Français résident au Portugal.

b) Migration et intégration européenne

Le Portugal s'est-il transformé en un pays d'immigration ? Il faut reconnaître qu'à la différence de ce qui s'est produit sur de longues périodes de son histoire, les flux d'entrées et de sorties semblent plus proches de l'équilibre. Les mouvements migratoires à l'avenir seront un indicateur du nouveau statut du Portugal dans l'ordre international.

L'incidence de l'intégration économique régionale sur les flux migratoires internationaux peut être abordée au niveau théorique dans la double perspective des relations économiques internationales et de la localisation spatiale des activités. Dans le premier cas il s'agit de s'interroger sur l'incidence des règles de l'échange sur les facteurs déterminants de la décision d'émigrer, et dans le second, d'envisager les transferts de main-d'œuvre induits par la réallocation spatiale des activités, la théorie de l'échange international constituant la référence. L'instauration du Marché unique, défini par une libre circulation des biens et services, des capitaux et des hommes, est susceptible d'infléchir les processus migratoires. D'une part, la levée des obstacles juridiques à la mobilité favorise la migration ; de l'autre, la tendance à l'égalisation des rémunérations des facteurs, en particulier du travail, consécutive à la libre circulation, devrait se traduire par une baisse de l'incitation à émigrer entre les pays de la Communauté.

Pour le Portugal, la question est de savoir si la mise en place d'un Marché commun a rapproché les niveaux de vie et diminué l'incitation à émigrer. L'ouverture s'est traduite par un accroissement significatif des échanges intra-communautaires et de l'investissement étranger, en particulier entre 1986 et 1991. L'incitation à émigrer des Portugais s'est réduite car la convergence de

---

15. EUROSTAT (1997*b*). 29.5 % du total des Portugais résidant à l'étranger en 1997, vivent en Europe (25.9 % dans l'UE) (données des Ambassades et des Consulats à l'étranger, DGACCP, ministère des Affaires étrangères). Afin de situer l'importance des communautés étrangères dans les divers pays de l'UE, on ne dispose que de données synthétiques constituées à partir des informations fournies par l'OCDE (SOPEMI) et par l'office européen des statistiques (EUROSTAT).

l'économie a permis d'augmenter l'emploi et d'atténuer les différences salariales. Mais ce pays est devenu également un pays d'immigration.

Le taux de migration vers l'UE est relativement faible : il était inférieur à 0.5 % de la population en âge de travailler en 1995 (EUROSTAT, 1997*b*). Le nombre d'entrées dans les pays membres a considérablement diminué depuis le début des années 90. La moitié seulement des immigrés sont originaires de pays hors Union européenne. L'ouverture à l'échange et la mise en œuvre du Marché unique ont été associées, dans une certaine mesure, au rapprochement des niveaux de vie nationaux, et par voie de conséquence à une diminution de la migration intra-communautaire. La convergence des évolutions démographiques, en particulier la baisse de la fécondité dans les pays du Sud, comme le Portugal, a renforcé une tendance à la réduction de l'incitation à émigrer. Le Portugal et l'Irlande sont les deux seuls pays de l'UE à avoir enregistré des flux nets d'émigration au cours des dernières années.[16] Mais de fortes disparités de chômage et de niveaux de vie se maintiennent encore entre pays.

L'intégration croissante des économies européennes au sein de l'Union économique et monétaire (UEM) devrait conférer un rôle important à la mobilité du travail dans la résorption des chocs régionaux. En pratique, cette mobilité n'évolue pas beaucoup dans l'UE et le rééquilibrage régional ne semble donc pas passer par cette voie, mais par une mobilité accrue du capital. Des spécificités contribuent à orienter les choix de localisation des activités. L'hétérogénéité du rapport salarial au sein de l'Union se trouve renforcée par des mécanismes cumulatifs de spécialisation qui engendrent des asymétries.

Les courants d'échanges, d'investissements et de sous-traitance engendrent une combinaison de prestations de travail qui resserre les liens entre les marchés nationaux de l'emploi. On assiste, ces dernières années, au Portugal, mais aussi dans d'autres pays de l'Europe du Sud, au développement de formes illégales de travail : travail clandestin, emploi irrégulier d'étrangers, travail des enfants, fausse sous-traitance internationale et trafics de main-d'œuvre. Mobilité et clandestinité apparaissent liées dans l'espace communautaire aux problèmes de distorsion de la concurrence, de délocalisation et de marchandage salarial liés au *dumping* social et au développement de l'économie souterraine (Ramos, 1991, 1995, 1997). Jouant sur les inégalités de niveau de vie et les disparités des législations sociales et du travail, certaines entreprises parviennent à des formes extrêmement souples de gestion de la main-d'œuvre qui, même si elles ne peuvent pas toujours être définies juridiquement comme travail clandestin, en sont fort proches.

Le traité de Rome (1957), en affirmant le principe de la liberté de circulation des biens et des personnes, préludait à la construction d'un espace migratoire communautaire. Les Accords de Schengen et la Convention de Dublin traduisent « l'européanisation » du débat sur l'immigration. Si les États du nord de l'Europe se sont efforcés de réviser leur législation, pour les États traditionnels d'émigration du sud (Portugal, Espagne, Italie et Grèce) il s'agirait plutôt d'en élaborer une face à l'enjeu de nouveaux pays d'immigration et l'impératif d'homogénéisation minimale des normes et des procédures. Ainsi, les décrets de mars 1993 relatifs à l'entrée et au séjour des étrangers au Portugal ainsi que d'autres décrets récents, comme celui de mai 1998, réglementent le travail des étrangers des pays membres de l'espace économique européen. Avec le dispositif prévu par les Accords de Schengen[17] (signés par le Portugal le 25 juin 1991), c'est davantage une politique policière commune

16. L'Irlande présente un solde migratoire négatif de 1986 à 1994 seulement (à l'exception de l'année 1991) et le Portugal de 1986 à 1992 (EUROSTAT, 1997*b*).

17. Cet accord signé en 1985 mais entré en vigueur seulement en 1995, prévoit l'abolition complète du contrôle aux frontières entre les États signataires et a constitué une démarche importante vers l'harmonisation des politiques migratoires à l'égard des « pays tiers ».

qu'une politique sociale qui se met en place. Il est donc nécessaire de ne pas limiter la politique européenne de l'immigration à la seule maîtrise des flux, mais d'affirmer un objectif communautaire d'intégration des populations d'origine immigrée.

4. Évolution du marché du travail au Portugal à la suite de son intégration communautaire

Au-delà des mesures visant à libéraliser l'économie portugaise, la politique suivie depuis 1986 a eu pour priorité le rétablissement des grands équilibres macro-économiques en s'efforçant de privilégier la lutte contre l'inflation et de réduire l'écart important existant entre le revenu réel par habitant du Portugal et celui des autres pays de la Communauté européenne. Dès 1987 est mis en place un programme d'ajustement structurel du déficit extérieur et du chômage (PCEDED) dont l'objectif est de diminuer les déséquilibres majeurs (déficits publics et de la balance des opérations courantes, chômage) qui affectent l'économie portugaise. En juillet 1990 est mis au point un plan d'ajustement à moyen terme, le QUANTUM, destiné à faciliter l'intégration de l'escudo au mécanisme de change du système monétaire européen. Il est modifié en 1991 afin de permettre la participation du Portugal à l'Union économique et monétaire.

Entre 1986 et le début des années 90, sous l'effet d'une demande intérieure croissante et grâce à de nouvelles capacités d'exportation, le produit intérieur brut du Portugal a augmenté davantage que celui des partenaires de la CE[18], de même la création d'emplois a progressé à un rythme plus rapide. Durant cette période, le Portugal a tiré parti des avantages comparatifs que lui offraient ses bas salaires pour accroître les exportations (chaussures, textile, confection) tandis que l'augmentation sensible des salaires a entraîné une forte croissance de la demande intérieure. Ainsi, alors que ses partenaires étaient confrontés à la persistance du chômage, le Portugal s'acheminait vers une situation de plein emploi : de 1986 à 1991, le taux de chômage chute de 8.2 à 4.1 %.

Toutefois, de 1993 à 1995, le processus de convergence des revenus réels s'est enrayé, la récession ayant fait place à une reprise plutôt lente au cours de 1995. La hausse du chômage a été plus forte que dans l'ensemble de l'UE. Malgré l'aggravation du chômage, les salaires contractuels ont augmenté en 1995, comme l'année précédente, avec une hausse un peu plus marquée des salaires minimums et des gains moyens. Il faut replacer cette évolution dans le contexte d'une nette amélioration de la productivité du travail. Les politiques axées sur le marché du travail se sont manifestées par une hausse de la productivité totale des facteurs qui a atteint 3 % par an au cours de la période 1985-94, renforçant ainsi la croissance du PIB (OCDE, 1995). En 1996, la productivité horaire (PIB réel/nombre d'heures travaillées) a augmenté à un rythme supérieur à celui de 1995 et le coût unitaire de la main-d'œuvre a rompu avec une tendance décroissante constatée depuis 1991 (voir tableau 8).

L'amélioration des résultats économiques après l'adhésion du Portugal à la CEE, s'est produite dans le contexte de changements structurels remarquables. Les réformes du marché du travail se sont attachées à assouplir les restrictions à l'emploi mais surtout à améliorer le système d'éducation et de formation. La plus grande ouverture de l'économie a peut-être créé du chômage frictionnel en modifiant la répartition de l'emploi entre les branches d'activité. Les variations de la composition sectorielle de l'emploi ont été importantes : forte augmentation des effectifs des services après 1986, chute de l'emploi agricole, passant de 24 % en 1985 à 12.2 % en 1996[19], mais celui-ci représente

18. Mais les décalages persistent. En 1994, le produit intérieur brut portugais par habitant était de 11 432 contre 16 641 pour la moyenne de l'EUR15 (aux prix et parités de pouvoir d'achat courant) (EUROSTAT, 1997*a*).

19. Emploi en 1996 au Portugal : industrie 31.4 %, services 56.4 % (INE, 1998*a*).

encore plus du double de la moyenne de l'UE (5 % selon EUROSTAT, 1997*a*). Toutefois il faut signaler la forte augmentation de l'emploi agricole en 1997 (+ 13.7 %) qui représente 13.6 % de l'emploi total, suivi de l'industrie (+2.6 %), qui représente 31.6 % de ce même total. En revanche, la même année, le secteur des services présente une variation annuelle négative (-1 %) atteignant 54.8 % de l'emploi (INE, 1998). En 1997, des facteurs sectoriels continuent à jouer un rôle important sur le marché du travail. Ainsi, si les gains d'emplois ont été importants dans l'agriculture et dans la construction, secteur qui a bénéficié d'investissements dans de grands projets d'infrastructure et de logement, l'emploi continue à diminuer dans le textile et l'habillement, branches qui ont été les plus touchées par la concurrence des pays non-membres de l'Union européenne.

En 1993, la baisse de l'emploi salarié a touché les grands secteurs économiques, n'épargnant que quelques sous-secteurs (machines et outillage, textile, électricité, éducation et santé). Les licenciements, plus nombreux dans l'industrie où prédominent les emplois masculins, ont entraîné une réduction de l'emploi plus marquée pour les hommes. Le problème du chômage exige un redéploiement d'une partie des effectifs des industries de main-d'œuvre traditionnelles, aujourd'hui moins compétitives.

L'emploi a reculé de 0.6 % en 1995, et plus nettement dans l'agriculture et l'industrie, alors qu'il a augmenté dans le secteur tertiaire. Les réductions ont affecté les emplois salariés, avec des pertes pour les contrats permanents en partie compensées par des embauches sur contrats à durée déterminée[20]. En 1996, la reprise économique se confirme : augmentation de l'emploi total de 0.6 % par rapport à l'année antérieure mais diminution de 0.4 % de l'emploi salarié. En 1997 l'emploi a progressé avec l'accélération de l'activité économique : emploi total (+ 1.9 %) et emploi salarié (+ 1.4 %). Le travail indépendant et les contrats à durée déterminée ont augmenté.

Les facteurs conjoncturels ont influencé l'évolution de l'emploi, mais les suppressions d'emplois sont en partie attribuables à l'ajustement structurel des entreprises portugaises aux nouvelles technologies et à l'intensification de la concurrence étrangère, notamment des pays à bas salaires[21]. Le rapport entre l'emploi et la production semble indiquer un changement structurel aux dépens des industries traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre. Il est difficile de faire la part des facteurs conjoncturels et des facteurs structurels, mais l'augmentation parallèle des offres d'emploi non satisfaites et du chômage révèle une inadéquation des qualifications et des difficultés d'ajustement de l'emploi. Le Pacte social stratégique[22] (CES, 1996) réaffirme l'objectif de rapprocher le niveau d'instruction et de qualification au Portugal de la moyenne européenne, par des politiques actives de formation et d'éducation : développement de l'orientation scolaire et professionnelle et de l'offre de formation.

Les financements de l'UE ont joué un rôle clé dans l'expansion et la modernisation des structures de formation. Ainsi, les programmes de formation professionnelle se sont considérablement développés au Portugal dans les années 90, avec une participation annuelle de 8 % de la population

---

20. Contrats à durée déterminée en pourcentage du total des salariés (INE) : 1985, 14.2 % ; 1994, 10.7 % ; 1996, 12.4 % ; 1997, 14.2 %.

21. D'après une enquête sur le marché du travail dans l'UE réalisée en 1994, la proportion d'entreprises industrielles qui a cité la «rationalisation» et «l'adoption de nouvelles technologies» comme principale raison des réductions prévisibles d'effectifs a été beaucoup plus élevée au Portugal que dans les autres pays de l'UE. Cf. OCDE (1996, p. 129).

22. Signé en décembre 1996 par le Premier ministre, la centrale syndicale l'Union générale des travailleurs (UGT), la Confédération des agriculteurs du Portugal (CAP), la Confédération du commerce et des services du Portugal (CEP) et la Confédération de l'industrie portugaise (CIP). C'est la première fois que le gouvernement et les partenaires sociaux signent un tel pacte. Toutefois il n'a pas été signé par la principale centrale syndicale, la CGTP-IN.

active en 1993, contre 4.7 % en 1990, et des dépenses publiques représentant 0.67 % du PIB en 1993 (OCDE, 1995). Certains effets positifs, bien que modestes, ont été observés : une amélioration des perspectives professionnelles pour les participants à des programmes de formation continue et aussi pour les jeunes participant à des programmes de formation initiale. Dans les deux cas, le chômage a diminué malgré une dégradation conjoncturelle du marché du travail.

La participation aux programmes d'enseignement et de formation destinés aux salariés a été beaucoup plus faible au Portugal comparée à la moyenne des pays de l'UE. La priorité accordée aux programmes de remise à niveau des adultes se traduit par une part importante de l'enseignement général, représentant plus de 40 % de l'ensemble de la formation au Portugal (contre 7.3 % pour la moyenne européenne). La forte participation des travailleurs plus instruits se caractérise par une proportion plus importante de programmes visant des qualifications de niveau élevé (OCDE, 1995).

5. L'évolution de la convergence[23] au Portugal et les défis de l'UEM

Le Portugal a fait des progrès économiques remarquables depuis 1986 : renforcement de l'intégration dans l'économie internationale, réforme du secteur public, développement des infrastructures socio-économiques, forte création d'emplois, amélioration de l'efficacité des systèmes économiques, réformes structurelles qui ont fortement stimulé l'investissement et l'expansion des circuits financiers.

Si les performances du système d'éducation-formation se sont améliorées durant la première moitié des années 90, elles restent néanmoins inférieures à celles de la plupart des autres pays de l'UE. Les actions de formation des adultes, y compris la formation professionnelle, sont insuffisamment développées, et les entreprises n'investissent guère dans ce domaine. La crise des années 90 n'a pas provoqué de déséquilibres importants sur le marché du travail portugais comme c'est le cas dans d'autres économies européennes, mais on constate une augmentation du chômage des jeunes et du chômage de longue durée, ainsi qu'un développement rapide des formes précaires d'emploi.

En ce qui concerne plus particulièrement le domaine social, il faut retenir le réajustement de la grille des salaires et le poids relatif des bas salaires dans l'ensemble des revenus, qui pénalise surtout les femmes et les jeunes et favorise à la fois l'émigration et l'immigration. D'autres éléments sont à prendre en compte : la modération de la progression des salaires réels, le rôle de la concertation sociale et l'importance des poches de pauvreté[24].

L'adhésion à la CEE a apporté des garanties de stabilité et des moyens d'accès aux grands marchés européens, propices à attirer les investissements étrangers. Toutefois, en reprenant les principales composantes de la croissance économique qui a suivi l'adhésion à la CEE, on remarque

---

23. La convergence réelle est appréhendée sous l'angle de la problématique du rattrapage économique et des moyens financiers et budgétaires qui soutiennent ce processus (Fonds structurels). Indicateurs: PIB per capita et comparaison avec la moyenne européenne ; degré d'ouverture des économies ; structure de l'emploi ; poids des divers secteurs économiques ; dynamisme de l'investissement ; niveaux d'éducation et de formation professionnelle ; rapprochement des taux de croissance, des taux de chômage, des niveaux de rémunération réelle, de productivité, etc. La convergence nominale concerne l'évolution des variables de coûts et de prix et leurs déterminants sous-jacents (ratios des finances publiques, taux d'intérêt à long terme).

24. L'insuffisance de la protection sociale demeure encore une source majeure du maintien de la pauvreté. Le Portugal a créé un revenu minimum national voté en juin 1996. En juillet 1997, le système de revenu minimum garanti a été mis en place à l'échelle nationale après une phase expérimentale d'un an.

que l'économie portugaise, malgré un taux de croissance supérieur à ceux enregistrés dans les autres pays de l'UE, converge lentement vers les niveaux moyens européens de productivité, de salaires et de conditions de vie.

Certains déséquilibres structurels persistent dans l'économie portugaise. On peut craindre que la croissance économique suscitée par l'adhésion accentue la structure dualiste de la société portugaise[25]. L'articulation entre la croissance économique et la répartition du revenu est fondamentale pour le renforcement de la cohésion sociale. Actuellement les interrogations concernent les effets économiques et sociaux de l'adhésion du Portugal à la monnaie unique européenne. L'étude de Barbosa (1998) prévoit des effets globalement positifs. En ce qui concerne les capacités d'amortissement des chocs extérieurs, l'étude met en évidence l'importance de l'ajustement du marché du travail à travers les variations des salaires réels. La flexibilité réelle des salaires confère à l'économie portugaise une capacité additionnelle d'ajustement face à d'éventuels chocs défavorables. Selon l'étude de Gaspar et Luz (1997), basée sur des données couvrant la période 1983-96, la flexibilité réelle des salaires constitue un substitut à la mobilité internationale du facteur travail et un élément essentiel à l'amortissement des crises.

Il ne faut pas s'attendre à ce que dans le contexte actuel de l'UE les inégalités d'offres d'emplois entre les différentes zones soient compensées par des migrations de travailleurs : les barrières nationales sont encore importantes. L'ajustement peut se faire par le niveau du salaire réel, à condition que les salaires soient flexibles aux variations de la demande de travail. Et cela s'est vérifié au Portugal. Les politiques de change et les politiques budgétaires n'ont pas joué un grand rôle dans le passé et l'ajustement des salaires réels restera l'instrument principal d'adaptation.

Selon les scénarios envisagés par Barbosa (1998), si le Portugal n'adhérait pas au groupe fondateur de l'euro mais maintenait la discipline budgétaire, on obtiendrait au bout de dix ans une différence accumulée de 1 % au niveau du PIB per capita, comparativement à la participation de ce pays dans la zone de l'euro. Mais si le Portugal n'entrait pas dans l'UEM et abandonnait la discipline budgétaire, la différence accumulée au niveau du PIB per capita augmenterait rapidement pouvant dans des cas de grande instabilité atteindre jusqu'à 7 %. L'adoption de l'euro ne semble pas entraîner une création significative de postes de travail. Selon l'étude précitée il est même possible que dans le court terme une très légère augmentation du chômage se produise, mais à moyen terme, l'emploi devrait augmenter à cause des potentialités de croissance suscitées par la monnaie unique. Les effets de l'euro sur l'emploi seront donc indirects. Il est ainsi possible, cependant, que la discipline des comptes publics exigée par l'euro limite les fonds disponibles pour la promotion et la création d'emplois. Elle peut obliger, par exemple, le gouvernement portugais à changer sa politique relative à la fonction publique. Toutefois, selon la même étude, l'intégration, la comparabilité et la « transparence » des marchés du travail risquent de réduire les marges de négociation collective, ce qui pourrait entraîner un blocage des salaires, ou du moins une réduction de leur rythme de croissance. L'harmonisation de la discipline salariale étant beaucoup plus rapide que l'harmonisation réelle des salaires, cela contribuerait à maintenir au Portugal des salaires faibles comparés à la moyenne européenne.

L'euro n'affectera donc pas les niveaux de revenu et de salaire, et encore moins les inégalités sociales. Celles-ci n'ont pas diminué ces dernières années, malgré la croissance. Toutefois, en contribuant à la croissance économique, l'euro peut favoriser une amélioration des revenus moyens. Mais a contrario une augmentation de la concurrence peut encourager une plus grande flexibilité des

25. Cela est bien visible dans le dualisme régional littoral/intérieur. Les dépenses en R-D, l'offre de formation et les investissements, sont concentrés dans les régions industrialisées plus développées du littoral du pays (districts de Lisbonne, Porto, Setubal, Aveiro et Braga), renforçant les spécificités productives régionales en matière de distribution de l'activité économique.

salaires réels. Les limitations budgétaires pourront affecter la politique sociale, alors qu'une négociation collective transnationale ou communautaire, surtout au niveau de la politique salariale, est difficile.

Conclusion : quelques orientations souhaitables

L'adhésion à la Communauté économique européenne a donné sans conteste au Portugal une occasion unique de résoudre certains de ses problèmes structurels et d'améliorer ainsi sa performance macro-économique à long terme. Le Portugal a bénéficié de ressources financières provenant des fonds structurels européens. Cette adhésion a conduit à la mise en place d'un encadrement institutionnel et législatif plus favorable à la croissance. Elle a fortement mobilisé les agents économiques pour le développement, et les réformes structurelles induites ont entraîné une forte croissance des investissements étrangers au Portugal et une augmentation du commerce intra-communautaire.

Si les progrès en terme de convergence nominale sont indiscutables, il importe cependant, dans le contexte d'approfondissement de l'Union économique et monétaire, d'innover dans le domaine de la convergence réelle. Il faut créer les conditions pour que le Portugal renforce sa capacité d'intervention dans la construction de l'Europe. L'évolution macro-économique a favorisé la croissance et l'emploi malgré les décalages en termes de productivité et de revenus qui séparent le Portugal de la moyenne européenne. Si la mobilité du capital et des échanges s'est accélérée, la mobilité des travailleurs à l'intérieur de l'UE et la libre circulation de la main-d'œuvre n'ont pas atteint les résultats escomptés. Au niveau social beaucoup d'efforts restent à faire : amélioration de la qualité de l'emploi et de la protection sociale, approfondissement des processus de négociation collective[26], diminution des inégalités et de la pauvreté, augmentation des salaires réels et réduction du temps de travail. Ne faudrait-il pas assouplir les critères de convergence budgétaire pour atteindre une convergence sociale ?

Depuis 1995, le Portugal a adopté des politiques actives en matière d'emploi. De nouveaux programmes sont mis en œuvre pour promouvoir l'insertion sociale et professionnelle des chômeurs de longue durée et des personnes en situation de pauvreté[27]. L'accord de concertation stratégique de 1996 indique que les politiques actives d'emploi devront être réorientées pour soutenir l'ajustement structurel en même temps que le renforcement de la cohésion sociale. Cet accord prévoit aussi des réformes de la protection sociale.

A l'avenir, le Portugal devra créer les conditions favorables à l'émergence de nouveaux avantages comparatifs en soutenant non seulement la compétitivité des secteurs existants, mais aussi en développant d'autres segments productifs. A cet égard, des efforts importants devraient être faits dans le domaine de l'enseignement et de la formation. Ils permettront de renouveler les qualifications disponibles, d'augmenter les avantages comparatifs en ce qui concerne le coût salarial, le niveau de qualification, et donc de stimuler l'investissement et l'emploi. La difficulté de cette convergence réelle est d'obtenir une interaction vertueuse entre l'amélioration de la compétitivité et la promotion des ressources humaines.

---

26. Le Conseil permanent de concertation sociale a été créé au Portugal seulement en 1984. Le 29 juillet 1986 a été signé le premier vrai accord de concertation sociale (cf. le bilan de Rodrigues, 1996).

27. Selon le Département des statistiques du ministère pour l'Emploi et la Qualification, la pauvreté atteint 18.3 % de la population du Portugal (Continent) en 1997 (carence persistante et grave relativement aux besoins essentiels, tels que la nourriture, le logement, la consommation, l'appui social, la santé, etc.).

BIBLIOGRAPHIE

BANCO DE PORTUGAL (1996, 1997)
Relatório anual, Lisbonne.

BARBOSA, A.P. (coord.) (1998)
O impacto do euro na economia portuguesa, Ministério das Finanças, Universidade Nova de Lisboa, Lisbonne.

BARRETO, A. (coord.) (1996)
A situação social em Portugal 1960-1995, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, Lisbonne.

BUZELAY, A. (1996)
Intégration et désintégration européennes, Economica, Paris.

CAIRE, G. (1997)
« Convergences internationales des relations de travail », in J.P Faugère *et al.* (dir. pub.), *Convergence et diversité à l'heure de la mondialisation*, Economica, Paris.

CERDEIRA, M.C. (1997)
A evoluçao da sindicalização portuguesa de 1974 à 1995, Ministério para a Qualificação e o Emprego, CICT, Lisbonne.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES — CCE (1993)
Croissance, compétitivité, emploi. Les défis et les pistes pour entrer dans le XXIe siècle : Livre blanc, supplément n° 6/93 du Bulletin des Communautés européennes.

COMMISSION EUROPÉENNE (1995)
Livro verde sobre a inovação, Bruxelles.

COMMISSION EUROPÉENNE (1997)
L'emploi en Europe, 1997, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

CONFRARIA, J. (1995)
Desenvolvimento económico e política industrial, Universidade Católica Editora, Lisbonne.

CONSELHO ECONOMICO E SOCIAL — CES (1996)
Acordo de concertação estratégica 1996–1999, Lisbonne.

CORADO, C. et LEITE, A. (1991)
« Inversión directa extranjera y localización de la industria en la Península Ibérica », *Información Comercial Española*, n° 696-697.

DIRECÇÃO GERAL DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL — DGEFP (1995)
Relatório sobre Portugal elaborado no âmbito da informação sobre políticas de emprego. MISEP, Lisbonne.

ERKEL-ROUSSE, H. (1997)
« Degré de flexibilité des marchés du travail, ajustement à des chocs asymétriques et Union monétaire européenne », *Economie et prévision*, n° 128, avril-juin, pp. 79-100.

EUROSTAT (1997*a*)
Statistiques de base de l'Union européenne, 33 ed./1996, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

EUROSTAT (1997*b*)
Statistiques sur la migration 1996, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

FARINHA, L et MATA, J. (1996)
« The impact of foreign direct investment on the Portuguese economy », *Estudos e Documentos de Trabalho*, Working Paper 16-96, Banco de Portugal, Lisbonne.

FRANCO, A.S. (1996)
« Portugal e as grandes questões da União Europeia », *Anuário da Economia Portuguesa — O Economista*, n° 9, Associação Portuguesa de Economistas, Lisbonne, pp. 17-25.

GASPAR, V. et LUZ, S. (1997)
« Desemprego e salários em Portugal », *Boletim económico*, Banco de Portugal, Lisbonne, décembre, pp. 27-32.

GONCALVES, O.M.D. Figueiredo et GUIMARAES, P. de Freitas (1997)
« O investimento directo estrangeiro na indústria transformadora portuguesa: uma abordagem sectorial e regional através do emprego para o período 1982-1992 », *Estudos de Economia*, vol. 16-17, n° 3, pp. 333-358.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA — INE (1998*a*)
Estatísticas do emprego, Lisbonne.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA — INE (1998*b*), *Estatísticas do comercio externo e do comercio internacional*, Lisbonne.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA — INE (1998*c*)
Estatísticas demográficas, Lisbonne.

LOPES, J. da Silva (1996)
A economia portuguesa desde 1960, Grádiva, Lisbonne.

MARSDEN, D. (1993)
"Existera-t-il un grand marché européen du travail ?", *Formation-Emploi*, n° 43, pp. 5-13.

MATEUS, A. *et al.* (1995)
Portugal XXI — Cenários de Desenvolvimento, Bertrand Editora, Lisbonne.

MENDONÇA, A. (1997)
« O investimento directo estrangeiro em/de Portugal (1980-1996) », *ICEP — Comércio e investimento internacional*, ICEP, Lisbonne, pp. 153-198.

MINISTÉRIO DO EMPREGO E DA SEGURANÇA SOCIAL (1997)
Inquérito às necessidades de formação profissional 91-93 e 93-95, DEMESS, Lisbonne.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E DA SOLIDARIEDADE (1998)
Quadros de Pessoal, 1996, Departamento de Estatística, Lisbonne.

MINISTÉRIO PARA A QUALIFICAÇÃO E O EMPREGO — MQE (1996*a*), *Programa plurianual do emprego até 1999,* Lisbonne.

MINISTÉRIO PARA A QUALIFICAÇÃO E O EMPREGO — MQE (1996*b*)
Quadros de Pessoal, 1994, Departamento de Estatística, Lisbonne.

MINISTÉRIO PARA A QUALIFICAÇÃO E O EMPREGO — MQE (1997)
O semprego de longa duração em Portugal: situação actual e tendências de evolução, Lisbonne.

MOREIRA, B. F. (1997)
« Políticas de geminação e interculturalidade », Thèse de maîtrise en Relations interculturelles, Universidade Aberta, Porto.

MUNDELL, R.A. (1968)
International Economics, MacMillan, New York, N.Y.

NGUYEN, K. (1996)
« La convergence réelle en Europe », *Problèmes économiques*, n° 2475, vol. 5, pp. 7-14, juin.

OCDE (1994)
L'Étude de l'OCDE sur l'emploi, vol. 2, Paris.

OCDE (1995, 1996, 1998)
Études économiques de l'OCDE — Portugal, Paris.

OCDE (1997*a*)
L'OCDE en chiffres, supplément à l'observateur de l'OCDE, n° 206, juin-juillet, Paris.

OCDE (1997*b*)
Perspectives de l'emploi, Paris.

OCDE (1997*c*)
Tendances des migrations internationales, Rapport annuel 1996, Paris.

PANDA, M.C.S. (1997)
« Percursos migratórios de Caboverdianos em Portugal », Thèse de maîtrise en Relations interculturelles, Universidade Aberta, Porto.

PETERS, T. (1995)
« Marchés du travail : que faut-il attendre de l'Union monétaire européenne ? », *Revue internationale du travail*, vol. 134, n° 3, pp. 347-368.

POCHET, P. (1997)
« L'union européenne et l'emploi », *Problèmes économiques*, n° 2521, pp. 12-16, mai.

PORTER, M. (dir. pub.) (1994)
Construir as vantagens competitivas de Portugal, Monitor Company, Ed. do Forum para a competitividade, Lisbonne.

RAMOS, M.C.P. (1990)
« Marchés du travail et migrations internationales : croissance, crise et marché unique. Cas du Portugal et de la France », Thèse de doctorat, Université de Paris I, Sorbonne.

RAMOS, M.C.P. (1991)
« L'immigration clandestine : élément structurel du phénomène migratoire et donnée permanente du système d'emploi des pays européens », Communication à la Conférence de l'Association européenne des économistes du travail, Madrid, 26-29 septembre.

RAMOS, M.C.P. (1995)
« Desafios da mobilidade internacional do trabalho em Portugal », in M. Brandão Alves *et al.* (dir. pub.), *Por onde vai a economia portuguesa?*, pp. 129-176, ISEG, Lisbonne.

RAMOS, M.C.P. (1997)
« Mobilité du travail et marché unique — l'exemple du Portugal », Congrès de l'Association internationale des économistes de langue française, Porto et Evora, 28-31 mai.

RAMOS, M.C.P. (1998)
« Evolution du marché du travail au Portugal suite à son intégration communautaire : transformations et défis », in M. Dusautoy (dir. pub.), *Intégration européenne et emploi — Le cas des pays semi-périphériques de l'Europe : Bulgarie, Grèce, Portugal*, Presses universitaires de la Sorbonne nouvelle, Paris.

RODRIGUES, H.N. (1996)
« Os acordos de concertaçao social », in A. Barreto (ed.), *A situaçao social em Portugal 1960-1995, ICS*, Lisbonne, pp. 499-510.

Saraiva, A.M. (1993)
« Investimento directo estrangeiro em Portugal no período de 1986 a 1992 », *Boletim trimestral*, Banco de Portugal, Lisbonne, décembre, pp. 103-124.

SILVA, A.C. (1996)
« Portugal e a transição para a moeda única », *Anuário da Economia Portuguesa — O Economista*, Associação Portuguesa de Economistas, Lisbonne, n° 9, pp. 27-35.

SIMÕES, V.C. (1996)
Inovação e gestão em PME industriais portuguesas, GEP, Lisbonne.

SOUZA, F.F. de et FERREIRA, E.G. (1993)
« Fonds structurels, cohésion et convergence en Europe », in P. Maillet (dir. pub.), *Trois défis de Maastricht : convergence, cohésion, subsidarité*, L'Harmattan, Paris, pp. 93-104.

TAPINOS, G. (1994)
« L'intégration économique régionale, ses effets sur l'emploi et les migrations », *Migration et développement. Un nouveau partenariat pour la migration*, OCDE, Paris.

VAZ, I.F. (1997)
As formas atípicas de emprego e a flexibilidade do mercado de trabalho, Ministério para a qualificação e o emprego, Lisbonne.

WERNER, H. (1993)
« Mouvements migratoires dans la perspective du marché unique européen », *Migrations internationales : le tournant*, OCDE, Paris.

Tableau 1. **Dépenses au titre du Cadre communautaire d'appui (CCA), 1989-1999**

En pourcentage du PIB

	1989-1993	**1994-1999**
Infrastructure	0.74	0.90
Ressources humaines	0.91	0.81
R-D	0.07	0.08
Secteur productif	0.99	1.08
Total financements de l'UE	**2.70**	**2.86**
Infrastructure	0.64	0.55
Ressources humaines	0.39	0.26
R-D	0.03	0.03
Secteur productif	0.47	0.41
Total financements publics	**1.53**	**1.25**
Infrastructure	0.02	0.02
Ressources humaines	0.02	0.02
R-D	-	-
Secteur productif	0.98	1.29
Total financements privés	**1.11**	**1.43**
Total financements CCA	**4.98**	**5.76**

Source : OCDE (1998), *Études économiques de l'OCDE, Portugal*.

Tableau 2. **Évolution de la structure géographique du commerce extérieur au Portugal, 1986 et 1996**

	1986	**1996**
Exportations (milliards d'escudos)	1 082.3	3 795.9
En pourcentage du total		
UE	*68.0*	*80.6*
Espagne	*6.6*	*14.6*
Importations (milliards d'escudos)	1 442.5	5 427.1
En pourcentage du total		
UE	*52.8*	*76.3*
Espagne	*10.9*	*22.7*

Source : INE (1998*b*).

Tableau 3. **Évolution de l'investissement direct étranger (IDE) au Portugal, 1986-1997**

	IDE (milliards d'escudos)	**IDE** (net) (milliards d'escudos)	**IDE/FBCF** (%)	**IDE/PIB** (%)
1986	38.0	35.9	*3.1*	*0.7*
1987	72.9	65.5	*4.6*	*1.2*
1988	139.1	133.1	*7.1*	*2.0*
1989	286.6	273.3	*12.8*	*3.5*
1990	421.1	371.2	*16.1*	*4.4*
1991	490.2	354.9	*17.3*	*4.4*
1992	427.9	265.8	*14.1*	*3.4*
1993	475.5	249.2	*15.9*	*3.6*
1994	344.5	208.2	*10.4*	*2.4*
1995	648.9	104.2	*18.1*	*4.3*
1996	717.6	109.1	*18.6*	*4.5*
1997	1 330.6	302.9	*30.0*	*7.4*

Sources : Mendonça (1997) et Banco de Portugal (pour 1996 et 1997).

Tableau 4. **Entreprises avec capital étranger ou national dans les 500 plus grandes entreprises, 1989 et 1992**

	Nombre d'entreprises		**Nombre d'employés** (milliers)	
	1989	**1992**	**1989**	**1992**
Entreprises à capital étranger				
Industries manufacturières	66	82	42.6	53.3
Chimiques	26	32	10.0	10.8
Machines et matériels de transport	20	21	18.8	24.6
Commerce et hôtellerie	33	54	9.0	13.4
Autres secteurs	9	12	5.5	7.9
Total	**108**	**148**	**57.1**	**74.6**
Entreprises à capital national				
Total	**391**	**352**	**324.6**	**273.2**

Source : Saraiva (1993).

Tableau 5. **Portugal : Émigration temporaire, 1976-1988 et 1992-1996**

	Émigration temporaire	% de l'émigration totale	ET vers la France	% de l'émigration vers la France	ET vers la Suisse	% de l'émigration vers la Suisse
1976	1 976	10.1	858	32.5	..	..
1977	2 317	11.9	1 059	42.5	..	..
1978	3 453	15.6	2 091	56.6	..	..
1979	5 744	21.8	3 401	61.2	..	..
1980	7 136	28.3	3 905	67.7	..	..
1981	6 634	28.7	3 386	68.4	3 087	98.4
1982	6 859	40.0	3 734	86.4	2 910	98.4
1983	6 584	48.1	3 708	84.8	1 888	97.7
1984	7 407	53.0	3 649	84.5	2 062	98.5
1985	7 795	52.2	3 386	74.2	2 980	99.1
1986	7 437	54.3	3 762	80.3	2 749	98.0
1987	8 120	50.0	3 812	95.8	3 076	97.1
1988	8 762	47.9	4 516	92.4	2 848	96.2
1992-96	88 724	57.9	21 193	57.6	19 103	58.9

ET = Émigration temporaire.

Note : De 1989 à 1991, en vertu du décret-loi 438/88 qui annule l'obligation de détenir un passeport pour les émigrés, il n'est pas possible d'obtenir des statistiques sur l'émigration. Les données de l'INE ne coïncident pas avec celles du Secrétariat d'État aux communautés portugaises et sont très inférieures à celles fournies par les pays d'accueil.

Source : INE, Inquérito aos Movimentos Migratórios de Saída.

Tableau 6. **Programmes de régularisation exceptionnelle d'étrangers en situation irrégulière au Portugal par pays d'origine**

	1993	**1996**[1]
Angola	12 525	9 155
Brésil	5 346	2 330
Cap-Vert	6 778	6 872
Chine	1 352	1 608
Guinée-Bissau	6 877	5 328
Pakistan	-	1 754
Sao Tomé et Principe	1 408	1 363
Sénégal	1 397	-
Autres	3 483	6 702
Total	**39 166**	**35 082**

1. Bilan du 11/6/96 au 11/12/96.

Source : Serviço de Estrangeiro e Fronteiras, ministère de l'Intérieur.

Tableau 7. **Citoyens de l'EEE (Espace économique européen) résidant dans un autre pays de l'EEE, 1er janvier 1994**

Milliers

Pays d'accueil	**Citoyens de l'UE des 15**	***Dont :* Portugais**
Belgique	548.5	21.9
Danemark	42.4	0.4
Allemagne	1 750.2	105.6
Grèce	42.9	0.3
Espagne	200.5	32.3
France[1]	1 321.5	649.7
Irlande[2]	70.4	-
Italie	120.1	10.1
Luxembourg	115.6	47.1
Pays-Bas	193.9	9.6
Portugal	38.8	-
Finlande	12.5	0.1
Suède	182.6	1.4
Royaume-Uni[3]	827.0	30.0
Total UE des 15	**5 546.3**	**908.6**
Islande	2.4	-
Liechtenstein	5.0	0.3
Norvège	58.9	0.5
Espace économique européen	**5 612.6**	**909.3**
Suisse	828.5	122.1

1. Résultats du recensement 1990, France métropolitaine.
2. Données provisoires, Enquête sur les forces de travail (printemps 1994).
3. Enquête sur les forces de travail (printemps 1994), chiffres arrondis au millier le plus proche.

Source : EUROSTAT (1997*b*).

Tableau 8. **Productivité et coûts de la main-d'œuvre, 1975-1996**

Variation en %, moyenne annuelle

	1975-85	**1985-90**	**1990-94**	**1994-95**	**1995-96**
Portugal					
PIB/effectifs employés	2.3	3.3	1.6	2.6	2.3
PIB/nombre d'heures travaillées	-	3.9	2.3	1.8	2.5
Coût réel moyen de la main-d'œuvre	0.5	2.9	3.9	- 0.5	3.1
Coût unitaire réel de la main-d'œuvre	- 5.7	- 0.9	2.1	- 3.3	0.7
UE					
PIB/effectifs employés	2.1	1.8	1.9	1.7	1.3
PIB/nombre d'heures travaillées	-	2.1	2.3	1.9	1.5
Coût réel moyen de la main-d'œuvre	1.2	1.3	1.0	0.3	0.9
Coût unitaire réel de la main-d'oeuvre	- 1.0	- 0.6	- 0.8	- 1.5	- 0.6

Source : Commission européenne (1997).

TROISIÈME PARTIE

QUELLES ORIENTATIONS DONNER AUX POLITIQUES MIGRATOIRES POUR RENFORCER L'INTÉGRATION RÉGIONALE ?

DIMENSION GÉOPOLITIQUE DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE

par
Ghazi Hidouci
Économiste, ancien ministre algérien de l'Économie

La question des possibilités offertes par la combinaison du libre-échange et de l'intégration régionale est abordée de la même manière en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Toutefois si les approches du libre-échange sont indifférenciées sinon communes, les conditions générales stratégiques, politiques et économiques qui déterminent les volontés d'intégration régionale et les pratiques publiques de gestion des politiques migratoires demeurent différentes, historiquement et conjoncturellement.

1. Évolution globale des contraintes démo-économiques dans les pays de l'OCDE

Les pays de l'OCDE vivent la gestion des défis posés par les questions de développement et de migrations dans le cadre d'un « triangle » de contraintes. En premier lieu, la mondialisation des échanges dans le cadre néo-libéral présent limite, sauf dépression économique soudaine et imprévisible, l'ampleur et la portée des arbitrages centraux (c'est-à-dire gouvernementaux) relatifs aux inégalités de développement aussi bien au niveau des nations qu'à celui des ensembles régionaux.

La concurrence monopolistique entre firmes provoquée par les grandes concentrations et le déploiement transfrontalier des entreprises compliquent, lorsqu'elles ne l'empêchent pas, la mise en place et l'application de règles publiques au niveau régional et international. En outre, l'évolution limitée de la croissance, devenue structurelle, est temporellement convergente dans ces mêmes pays avec le rétrécissement durable des marges de manœuvre budgétaires. Elle empêche et/ou limite les politiques volontaristes d'absorption de la main-d'œuvre résidente excédentaire et laisse peu de place dans le cours et moyen terme à l'atténuation des tensions sur l'emploi.

Enfin, les pays riches de l'OCDE entament sur le long terme ce que les démographes ont appelé « la révolution grise ». Elle les rend à divers titres structurellement déficitaires en population active à l'issue du processus de transition démographique entamé dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, et plus ou moins rapprochée selon les pays. La pénurie globale de main-d'œuvre est déjà précédée au Japon et en Europe par des déséquilibres sectoriels que seuls les résultats des dérégulations et le volant excédentaire d'actifs immigrants permettent de combler. Même si les progrès de productivité réduisent transitoirement le besoin de travail, à terme l'équilibre n'est pas assuré.

A l'horizon 2005, le potentiel de renouvellement par l'immigration jouera sans doute, faute d'alternative, le rôle d'amortisseur des crises (sauf dépression économique profonde et imprévisible). A plus court terme, la flexibilité dans la gestion des recrutements et des salaires maintiendra une pression permanente pour une immigration peut-être plus sélective, réduite et plus professionnelle toutes les fois où les activités extensives en travail ne peuvent aller là où la main-d'œuvre est la moins chère.

2. Évolutions régionales différenciées

Dans le cadre ainsi tracé, les contraintes semblent aujourd'hui peser beaucoup plus sur le Japon et l'Europe que sur l'Amérique du Nord, pour des raisons démographiques. Les comportements économiques, voire éthiques, jouent également en faveur des États-Unis et du Canada, qui favorisent l'immigration sélective et, dans une moindre mesure pour le Canada, l'extension de la flexibilité, voire de la précarité de l'emploi. Les travaux riches d'enseignements des séminaires précédents le soulignent suffisamment pour qu'il n'y ait pas lieu d'y revenir.

C'est en particulier en Europe qu'il faut faire face à de nouveaux flux d'immigration inscrits dans les mutations liées à la mondialisation (Europe centrale et orientale) et à l'instabilité politique environnante alors que l'immigration marquée par le phénomène colonial (Méditerranée et Afrique) impose toujours sensiblement sa réalité et ses développements. C'est semble-t-il également plus en Europe et au Japon qu'en Amérique du Nord et dans le reste de l'Asie que les comportements liés au vieillissement de la population renforcent les attitudes malthusiennes. Les tendances à l'enfermement sont d'autant plus préjudiciables que dans le même temps, les dynamiques économiques internes sont affectées structurellement par le vieillissement.

C'est la raison pour laquelle c'est en Europe que les contours culturels politiques et économiques des formules d'intégration régionale entre zones d'émigration et zones d'immigration imposent les choix stratégiques les plus déterminants dans le moyen et long terme.

La surreprésentation des phénomènes migratoires dans les dérèglements présents de l'économie mondiale indique au-delà de l'économique, des résistances politiques, culturelles, voire stratégiques illustrées de toutes parts par des attitudes de repli exacerbées par les difficultés de transition provoquées par la mondialisation. Bien sûr, dans la réalité, les populations ayant immigré avant la fermeture plus ou moins efficace des frontières des pays riches ne sont pas concernées par les politiques migratoires de régulation, principalement des flux. Leurs problèmes relèvent presque exclusivement des conditions de mise en oeuvre des politiques internes. Dans ce contexte, les flux présents ne sont pas très importants et se sont globalement affaiblis. Ils changent rapidement de nature sous l'effet de la différenciation internationale du travail qui agit dans le sens de la précarité et des flux sélectifs, qu'ils soient orientés vers la main-d'œuvre qualifiée ou pas. Ils ne sont inquiétants en réalité, qu'au regard de la fragilité et du potentiel d'instabilité des pays d'émigration que la fuite des compétences accroît.

3. Des freins macro-économiques à l'intégration régionale

L'évolution des comportements des investisseurs, des firmes et des marchés, dans le cadre de l'ample mouvement de libéralisation de la circulation des capitaux, des marchandises et des services, et de convergence des politiques budgétaires et financières publiques est loin d'aboutir à la mise en place de dynamiques de relance durable. Il en va de même pour les accords d'intégration régionale dont le degré d'intensité ne permet pas de relever les défis des tensions démographiques, de l'appauvrissement et du creusement des inégalités entre les partenaires. Les économistes anticipent en effet plutôt un alignement vers le bas des équilibres qu'une dynamique supérieure.

La majorité des études empiriques confirme que le commerce international s'accroît plutôt, paradoxalement, entre pays à niveau de développement élevé et sur des biens et services similaires, selon une logique de rendements croissants. Les résultats des délocalisations industrielles vers les pays pauvres excédentaires en main-d'œuvre sont relativement faibles. Ces pays manquent de moyens dans le domaine de la recherche-développement. De plus, les économies d'échelle jouent en leur défaveur du fait de l'exiguïté des marchés. Aujourd'hui, la réalité des coûts croissants incite plutôt à la

concentration des investissements en fonction de la concentration de l'information. L'avantage comparatif « ricardien » des pays pauvres n'est ainsi réduit qu'aux activités délocalisables intensives en main-d'œuvre. L'épargne de plus en plus abondante des consommateurs riches qui se dirige vers les marchés émergents est, dans ce contexte, en partie spéculative, faiblement orientée vers l'accumulation productive et en définitive amplifie les chocs financiers conjoncturels provoquant de nouvelles formes de chômage et de pression à l'émigration, ce qui déstabilise politiquement les classes moyennes.

En définitive, du fait de cet ensemble de contraintes, les tentatives présentes d'intégration demeurent minimales, aussi bien en Amérique du Nord qu'en Europe, prenant la forme d'accords de libre-échange aux résultats différés, modestes et quelquefois injustes. Les tensions sociales provoquées par les nécessaires restructurations économiques impliquées par ces accords sont vives, dans un contexte où la capacité économique de compensation des États engagés dans la dynamique d'intégration est réduite par les exigences des marchés financiers. Peut-on inverser ces tendances ?

4. Les politiques d'intégration et de gestion des migrations à court et moyen terme

En attendant le retour à un équilibre plus prometteur, les choix en matière de contrôle de la circulation des personnes demeurent marqués par la multiplication des obstacles administratifs et par la préférence pour la contrainte, qui obscurcissent les débats et contraignent douloureusement la recherche d'équilibres satisfaisants. De plus, dans la présente perspective, les accords passés apparaissent, pour des raisons déjà signalées, marginaux pour les grandes puissances économiques et stratégiques pour les pays d'émigration impliqués.

L'explication avancée en ce qui concerne les pays d'émigration serait que les régimes politiques sont de plus en plus souvent contrôlés par les catégories sociales qui tirent bénéfice des politiques économiques orientées vers l'exportation, et dont les intérêts coïncident avec les exigences des tentatives d'intégration. Pourtant, l'idée que l'intégration régionale entre pays pauvres et entre pays voisins à niveaux de développement différents est réductrice d'incertitudes et de coûts politiques s'est imposée aujourd'hui face à toute autre alternative dans le cadre d'une mondialisation inévitable. On lui reconnaît l'avantage de mieux aménager les étapes de la transition et de mieux cibler les objectifs. Ces phénomènes devraient logiquement ouvrir de nouvelles perspectives aux dynamiques de coopération régionale ; malheureusement, ce n'est pas encore le cas.

Cela s'explique d'abord par le comportement des investisseurs et par la stratégie des firmes. Les lenteurs, voire le recul observés dans la modernisation et la démocratisation des institutions dans les pays pauvres, participent aussi de façon décisive à la modestie des initiatives, ne serait-ce qu'à cause de la faiblesse criante des dynamiques internes d'accumulation et de croissance et de la faible crédibilité interne des régimes.

5. Quelles tendances encourager ?

L'observation des pratiques récentes (cas de certains pays d'Europe centrale et orientale et, dans une moindre mesure, méditerranéens) montre bien que lorsque les règles présidant à la modernisation et à la démocratisation des systèmes politiques et économiques s'harmonisent correctement, les accords d'intégration évoluent suffisamment vite vers l'accroissement cumulatif des avantages réciproques, le déblocage de moyens publics importants et l'accélération des échanges et des mouvements de capitaux productifs. Dans ce contexte, les accords relatifs à l'organisation de la circulation et à l'installation des personnes deviennent moins complexes à réaliser, en même temps qu'ils peuvent s'inscrire dans une perspective de coopération sur le long terme.

Ces tendances indiquent assurément le chemin à suivre s'agissant des pays dont la croissance économique est problématique et dont le mouvement vers l'intégration à des ensembles régionaux demeure insuffisant ou aléatoire (en cas de crise politique par exemple). Il est important de souligner néanmoins qu'il n'existe pas de causalité directe entre décalage des transitions démographiques, pression de l'offre de travail et migrations. Les relations tendues entre ces phénomènes résultent de politiques inappropriées qui les favorisent. Des politiques migratoires fondées sur des intérêts stratégiques convergents sont possibles, nécessaires et utiles à toutes les parties. Les actions possibles, combinant enjeux politiques, économiques et démographiques, devraient, pour avoir des chances de succès, être hiérarchisées, sans toutefois perdre de vue la cohérence globale.

- Dans cette perspective, il est nécessaire d'accorder une attention bien plus grande aux nécessités de modernisation des règles du jeu politiques et économiques dans les pays considérés. C'est au niveau des convergences institutionnelles que se déclenchent réellement les processus cumulatifs de productivité, d'économie des moyens et de stabilité.

- L'intégration régionale doit être considérée comme une étape vers la libération totale des marchés. A ce titre, les parties au contrat doivent être capables d'innover en matière d'organisation des échéances et des objectifs, en se dotant transitoirement des moyens budgétaires et d'aménagement des déréglementations suffisants pour se protéger contre les effets nocifs de la spéculation, garantir la croissance interne et mieux aborder les étapes ultérieures, sans s'inscrire en dehors de la dynamique de marché ni de l'évolution mondiale globale.

- Il s'agit enfin d'inscrire les politiques d'intégration dans le cadre, concerté et transparent, d'une approche volontaire favorisant les comportements et les anticipations positives dans les sociétés des pays concernés.

Les freins au progrès de l'intégration économique, comme ceux concernant la mise en place des politiques migratoires, se situent en fait au niveau de la défiance des pays riches vis-à-vis des systèmes politiques et économiques peu efficaces des pays d'émigration. La recherche de solutions durables passe nécessairement par la reconnaissance de cette réalité plutôt que par des tentatives limitées d'accords de libre-échange. Indiscutablement, tout le monde gagnerait à ce que les problèmes soient posés à ce niveau. La recherche de solutions durables devrait intégrer les préoccupations stratégiques de paix et les inscrire dans des processus de contrôle démocratique.

DIMENSION SOCIALE DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE

par
John Evans
Comission syndicale consultative auprès de l'OCDE (TUAC)

Les processus d'intégration régionale sont très différents selon les régions du monde, et les syndicats ont donc aussi des attitudes et des réactions très différentes à leur égard. L'une de leurs principales préoccupations porte sur la forme de la « dimension sociale » qui accompagne les investissements et l'intégration commerciale et cette préoccupation s'inscrit dans le cadre du débat général de l'OCDE sur la mondialisation et la régionalisation.

En Europe, presque toutes les confédérations syndicales nationales affiliées à la Confédération européenne des syndicats (CES) soutiennent le processus d'intégration économique. Cela a exigé des décisions difficiles sur certains aspects du processus, notamment l'impact des critères de Maastricht et certaines caractéristiques de l'Acte unique européen. Ce soutien était toutefois subordonné à la réalisation de progrès sur un vaste programme social au niveau européen, portant notamment sur les points suivants. Premièrement, il faudrait accorder la priorité à l'emploi, en particulier exploiter la possibilité accrue de prendre des mesures macro-économiques pour encourager la croissance après la mise en place de l'Union économique et monétaire. Deuxièmement, il faudrait étendre les droits des salariés à l'information, à la consultation et à la négociation au niveau européen en prenant des mesures telles que la Directive sur le Comité d'entreprise européen, qui donne des droits de consultation et d'information aux salariés des grandes entreprises européennes. Troisièmement, il conviendrait d'encourager la négociation collective au niveau européen à la suite de la création de l'Union économique et monétaire en développant le dialogue social entre la CES et son homologue patronale, l'Union des industriels de la Communauté européenne (UNICE). Enfin, il serait nécessaire de renforcer les institutions politiques européennes en vue de combler le « déficit démocratique ».

Dans les deux Amériques, le processus d'intégration économique a été dominé par la libéralisation du commerce et des investissements et il n'a pas été suffisamment tenu compte de la dimension sociale. En conséquence, la dynamique politique de l'intégration régionale a été complètement différente et les syndicats d'Amérique du Nord et du Sud ont généralement critiqué le processus. Aux États-Unis, cette critique s'est faite plus virulente il y a un an lorsque les syndicats américains se sont opposés à ce que l'administration américaine poursuive la procédure de « *Fast Track* » pour les négociations sur l'Accord de libre-échange des Amériques.

Il serait plus exact de décrire l'histoire récente du développement économique asiatique comme un processus de désintégration plutôt que d'intégration. Mais même avant la crise économique et financière actuelle, la Coopération économique Asie-Pacifique (CEAP) était assez restreinte, la plupart des membres de la CEAP souhaitant élargir les échanges sur une base multilatérale plutôt que développer l'intégration régionale. Dans le cadre de ce processus, les syndicats asiatiques eux-mêmes

ont demandé un approfondissement du programme social[1]. L'un des enseignements de la crise asiatique est que l'établissement des systèmes sociaux n'a pas suivi le rythme du développement économique.

La première conclusion à tirer de cette brève esquisse des différents processus d'intégration est que, pour bénéficier d'un large soutien, l'intégration doit comporter une dimension sociale. Il est également préoccupant de constater l'écart entre ce qui se passe en Europe et ailleurs dans le monde, dans la mesure où l'Europe et les travailleurs européens risquent de se renfermer sur eux-mêmes à mesure que la mondialisation s'intensifiera.

En deuxième lieu, la mondialisation s'est généralement accompagnée d'une augmentation des inégalités et de la pauvreté à la fois entre les pays et au sein de ces derniers. Le dernier rapport de la CNUCED sur les ressources humaines signale un effroyable accroissement de l'écart qui sépare les pays les plus pauvres des pays les plus riches depuis 1960. Des études récentes de l'OCDE ont également révélé une augmentation de la pauvreté dans les pays de l'OCDE. On ne peut pas mettre tous ces faits sur le compte de la mondialisation, mais les entreprises comme les gouvernements ont eu tendance à nier la responsabilité de leurs actions, déclarant que leurs résultats étaient déterminés par des marchés mondiaux qu'ils ne maîtrisent pas. Des événements récents, notamment l'échec de l'Accord multilatéral sur l'investissement et les changements politiques survenus en Europe, peuvent laisser penser qu'une telle réaction n'est plus acceptable et que les gouvernements doivent maintenant élaborer des actions publiques efficaces pour répondre aux problèmes créés par leurs propres politiques et par la mondialisation des marchés.

Ces actions semblent comporter quatre priorités : premièrement, faire appliquer de manière obligatoire et efficace au niveau international les droits fondamentaux de la main-d'oeuvre définis dans la Déclaration de l'OIT ; deuxièmement, encourager un modèle de concurrence qui soit à la fois économiquement efficient et socialement juste, et dont l'un des aspects, abordé au cours de cette conférence, concerne le rôle potentiel du développement local et des approches tripartites (facteur de succès de l'économie irlandaise) ; troisièmement, mettre en place des politiques macro-économiques plus expansionnistes et un nouveau cadre afin de stabiliser les marchés financiers internationaux ; quatrièmement, adopter une optique plus dynamique du rôle que peut jouer au niveau national le secteur public, qui constitue encore en moyenne 40 % du PNB des pays de l'OCDE.

Pour conclure ce bref aperçu de la mondialisation d'un point de vue syndicaliste, je dirais que la politique à suivre a évolué depuis les années 80 et que son objectif central doit maintenant consister à rétablir un lien entre le potentiel des marchés mondiaux et la réalisation de progrès sociaux, faute de quoi de nombreuses sections de la société risquent de rejeter le processus de mondialisation.

1. Voir conclusions du Symposium TUAC/CISL/ORAP/RENGO intitulé « Les syndicats dans un monde de plus en plus interdépendant », Tokyo, 30 novembre 1992.

MOBILITÉ DE LA MAIN-D'OEUVRE ET POLITIQUES DE VALORISATION DES RESSOURCES HUMAINES

par
Demetrios G. Papademetriou
Carnegie Endowment for International Peace, Washington D.C.

Introduction

Il est opportun que nous soyons à Lisbonne pour faire le point de ce que nous avons appris sur les liens entre l'intégration économique régionale, le développement et les migrations internationales, et ce pour au moins deux raisons. La première est que le Portugal appartient à la catégorie relativement nouvelle des États qui, de pays d'émigration, sont devenus des pays d'immigration en un temps record, tout au moins à l'aune de l'histoire. L'Espagne, l'Italie et la Grèce, ainsi qu'un certain nombre d'autres pays situés dans d'autres régions, ont connu un changement du même ordre et, nous le savons, ils s'efforcent tous de comprendre et de gérer au mieux leur situation nouvelle, obtenant, comme on pouvait s'y attendre, des résultats mitigés (en réalité médiocres)[1]. Bien entendu, dans le monde entier, des pays encore plus nombreux (le Mexique est un exemple parmi beaucoup d'autres) sont en même temps des pays d'immigration et d'émigration, situation qui pose des problèmes particuliers et crée des perspectives supplémentaires.

La seconde raison pour laquelle Lisbonne est l'endroit idéal pour conclure cette phase des travaux de l'OCDE sur ces questions est que notre périple de cinq ans a débuté dans l'autre grande capitale ibérique, Madrid. Qu'avons-nous appris au cours de ce voyage qui nous a menés à Vienne, Tokyo, Athènes et, au début de cette année, à Mexico ? Et comment doit-on *maintenant* considérer la mobilité de la main-d'oeuvre et les politiques de valorisation des ressources humaines *dans le contexte des efforts d'intégration régionale* ?

J'organiserai mes réflexions, ma perception de ce que nous avons appris, en trois parties. La première porte sur le thème principal du séminaire, à savoir le lien entre intégration régionale et migrations. La seconde explore brièvement les charges que la mobilité de la main-d'oeuvre (dans le contexte d'un programme d'intégration régionale) fait peser sur les décideurs et les atouts qu'elle représente dans le domaine de la valorisation des ressources humaines, à la fois pour les pays d'émigration et les pays d'immigration. Dans la troisième partie, je présenterai quelques « règles du jeu » pour les sociétés qui choisissent ou envisagent de conclure des accords d'intégration régionale en partie afin d'atténuer les pressions causées par les migrations régionales.

1. Il est également important que le Portugal soit la « métropole » d'un ancien empire car cela complique encore davantage le calcul de l'admission et du traitement des étrangers.

1. Intégration régionale et migrations

En ce qui concerne les liens entre intégration régionale et migrations, nous connaissions déjà en partie à Madrid la conclusion qui se dégage aujourd'hui, même si certains étaient politiquement trop attachés à l'idée d'un lien très fort unissant ces deux concepts pour admettre la moindre incertitude à cet égard et à plus forte raison le moindre scepticisme. En fait, lorsque nous sommes arrivés à Madrid, un écart important s'était déjà creusé entre l'euphorie *politique* que suscitait la capacité (la promesse ?) de la libéralisation à réduire fortement les incitations à émigrer et les conclusions plus nuancées et conditionnelles des analystes. La politique japonaise d'investissements directs massifs à l'étranger (politique qui n'avait en réalité qu'un lien tangentiel avec la migration), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'expansion projetée de l'Union européenne vers l'Est, comme son intention de négocier un accord de libre-échange avec de nombreux pays du Sud (qui s'est traduite par la signature du Programme MEDA) reposaient tous en partie sur l'hypothèse que l'ouverture de possibilités d'échanges et d'investissements substantiels et soutenus atténuerait progressivement les pressions à l'émigration.

Maintenant, quelques années plus tard seulement, l'optimisme (ou s'agissait-il d'une illusion ?) qui régnait à Madrid a fait place à un scepticisme marqué et généralisé sur la solidité de l'hypothèse de base. Tout d'abord, on a cessé de se demander si l'intégration régionale permettrait de réduire les pressions migratoires pour se demander comment elle le pourrait, et le soutien politique dont bénéficiait l'approfondissement de l'intégration régionale a été sapé par le double problème que posaient la durée de la période de transition et l'intensité (ou le montant) des investissements et des échanges nécessaires pour mettre un terme aux forces de l'émigration. (L'intérêt suscité par la « mondialisation », autre thème du séminaire, est tombé encore plus rapidement.) Parallèlement, à mesure qu'apparaissaient plus clairement les effets internes qu'aurait une libéralisation du commerce international et des régimes d'investissement sur certaines branches et sur certains segments du marché du travail, le soutien politique interne en faveur d'une intégration approfondie a diminué aussi bien dans les pays industrialisés que dans certains secteurs des pays en développement. En fait, la réaction à ces effets a été tellement forte *et les remèdes publics tellement insuffisants*, que les partisans d'une libéralisation plus poussée ont été obligés d'avancer avec beaucoup de prudence, et que les élites politiques qui avaient soutenu les initiatives de libéralisation comme s'il s'agissait d'un remède miracle ont tendance à mettre un frein au rythme de la libéralisation, si ce n'est au concept lui-même.

Ce scepticisme croissant repose sur une réalité en fait assez simple dont il n'avait pas été tenu compte dans l'exaltation politique suscitée par l'idée prometteuse que la libéralisation du commerce et de l'investissement serait le parfait moteur du développement et que le développement réduirait les pressions à l'émigration. Cette réalité est la suivante : pour que la libéralisation réduise nettement ces pressions, il faut qu'elle débouche sur des investissements énormes et soutenus qui favorisent une croissance régulière et *il faut qu'elle s'accompagne de changements fondamentaux de l'organisation sociale et économique des pays d'émigration qui participent à ces initiatives ainsi que de la manière dont ils se gouvernent.*

Avant d'énumérer certains de ces changements, je tiens à reconnaître qu'il est difficile d'entreprendre des réformes radicales, car ceux qui y « perdraient » sont les acteurs les plus puissants de la société. Les architectes du changement doivent donc faire preuve de courage politique pour admettre honnêtement la complexité des problèmes, l'incertitude des résultats et les sacrifices qu'exigera une réforme fondamentale. Ils doivent aussi avoir des nerfs d'acier et des compétences très solides en politique et en gestion. Or, de telles qualités sont visiblement rares dans toutes les parties du monde.

Parmi les changements les plus importants, figurent les suivants :

- Un idéal politique auquel la population puisse souscrire, surtout s'il met l'équité et la responsabilité sociale au centre de ses objectifs.

- La transparence dans les processus de prise de décisions et la mise en œuvre d'initiatives (l'absence de transparence génère un manque de crédibilité et contribue à des déficits démocratiques qu'il est difficile de combler).

- L'établissement et le maintien d'institutions publiques ou relevant de la société civile qui soient susceptibles d'aider le gouvernement à exercer ses pouvoirs de manière responsable et transparente.

2. Migration et politiques de valorisation des ressources humaines

La deuxième partie de mes remarques porte sur le lien entre politiques d'emploi et politiques de migration. Il est important de reconnaître que les migrations internationales sont un élément clé du progrès humain et que, dans toutes les circonstances, sauf les plus extraordinaires, elles ne sont pas responsables des problèmes (réels ou imaginaires) que pose le marché du travail d'un État et ne peuvent pas non plus les régler tous. C'est le cas aussi bien pour les pays d'immigration que pour les pays d'émigration.

Du point de vue des premiers, pour que la politique d'immigration apporte la meilleure contribution possible au marché du travail, il faut qu'elle réponde aux critères suivants :

- Premièrement, il faut qu'elle soit compatible avec les politiques de valorisation des ressources humaines. Cela signifie que l'immigration doit être considérée comme un complément à la main-d'œuvre nationale et comme un moyen de redresser les déséquilibres qualitatifs et quantitatifs entre l'offre de main-d'œuvre nationale et la demande de main-d'œuvre. En n'intervenant pas ou en prenant des mesures qui vont à l'encontre de ce principe de base, on risque d'accentuer les carences de main-d'œuvre d'un pays et de créer des problèmes politiques.

- Deuxièmement, la politique d'immigration doit trouver le juste milieu entre une réglementation excessive et une réglementation insuffisante. En limitant les possibilités d'emploi des immigrants, une politique d'immigration inflexible, tout comme une politique d'emploi trop rigide, les empêche d'exploiter leur potentiel créatif et de réaliser leurs aspirations et réduisent donc l'intérêt que pourrait présenter l'immigration pour la société du pays d'accueil. Dans des limites raisonnables, la réussite des immigrants est la meilleure preuve de la réussite d'une politique d'immigration.

- Troisièmement, les pays d'immigration doivent s'efforcer de créer et de maintenir des conditions sociales et des conditions d'emploi équitables (en droit et *en pratique*) à la fois pour les nationaux et pour les immigrants. Rien ne remet en cause plus vite la légitimité de la décision de participer au système de migration que de mettre les immigrants en concurrence directe avec les travailleurs du pays ou de permettre que leur présence n'abaisse les normes appliquées sur les lieux de travail, pour qui que ce soit.

- Enfin, et assez paradoxalement, les pouvoirs publics qui prennent des décisions dans le domaine de l'immigration doivent bien se rendre compte que ces décisions comportent des compromis politiques et économiques, en d'autres termes qu'elles ne sont pas prises de manière abstraite ou uniquement dans l'optique d'une politique du marché du travail.

Dans la perspective chauvine d'un ministère du travail ou des affaires sociales, il peut paraître presque irrationnel de prendre une décision relative à l'immigration qui ait un autre objet que la politique de l'emploi. Or, ces décisions peuvent répondre à une autre série de problèmes nationaux qui prévalent à ce moment-là, par exemple à une question de politique étrangère, un problème à long terme de nature démographique ou économique, une crise d'ordre humanitaire ou une obligation juridique ou morale. Il est certain que les négociateurs d'accords de libéralisation ou d'intégration régionale accordent rarement une forte priorité aux problèmes de leur marché interne du travail, même si les dirigeants peuvent difficilement s'autoriser à négliger les effets qu'auront leurs décisions sur le marché du travail de leur pays. Là encore, la stabilité des programmes de libéralisation repose sur un équilibre nécessaire.

De même, du point de vue des pays d'émigration, que les migrations aient lieu ou non dans le cadre de la mondialisation et de l'intégration régionale, elles doivent s'accompagner de diverses mesures pour contribuer de manière systématique au bien-être de la région d'émigration. Ces mesures sont notamment les suivantes :

- Initiatives résolues dans les domaines de la réforme économique et politique.

- Mesures visant à corriger les écarts de développement économique, social et culturel entre régions (afin de créer d'autres pôles *internes* de migration que ceux de la capitale et de modifier les habitudes géographiques de migration).

- Investissements réalistes dans des infrastructures physiques et humaines (afin d'attirer les investisseurs et de faire de l'intégration régionale une course vers le sommet plutôt que vers le fond).

- Création d'un environnement propice à l'émergence et à l'affirmation de la société civile.

3. « Règles du jeu » des migrations applicables dans les programmes d'intégration régionale

Dans un système de migration, l'inattention ne pardonne pas. Si un pays d'accueil décide d'y participer, il faut qu'il s'engage à le gérer soigneusement, tout en sachant qu'il sera soumis à de grandes incertitudes. Dans les paragraphes suivants, je suggère quelques principes — quelques règles du jeu — applicables aussi bien aux pays expérimentés qu'aux néophytes.

Il faut démystifier le processus de migration, aller sans cesse dans le sens d'une plus grande transparence et multiplier les efforts pour faire comprendre au public la valeur (et les difficultés) de l'immigration. A cet égard, il faut reconnaître les problèmes sociaux et culturels complexes que comporte l'immigration, décourager les discours irresponsables d'où qu'ils viennent, refuser les solutions de facilité de tous types et surtout établir des politiques cohérentes et attendre les résultats avec patience.

Une gestion efficace exige des efforts de maîtrise crédibles et persistants. Pourtant, lorsqu'il s'agit de maîtriser l'immigration, il ne faut pas oublier les coûts (politiques, sociaux et économiques) et tout particulièrement la faiblesse de plus en plus marquée des résultats obtenus. En évaluant continuellement l'efficacité des mesures de maîtrise des migrations, on pourra procéder à des corrections à moyen terme susceptibles de régler le problème d'une manière plus productive. Par exemple, si l'on établit des contrôles de frontière sans s'efforcer en même temps d'obtenir la coopération du pays voisin (en l'invitant à des négociations en vue de trouver des incitations

appropriées à cette coopération — comme cela a été fait dans le cas des États-Unis et du Mexique), ces contrôles deviennent parfaitement inutiles au bout d'un certain temps.

Il faut être sans cesse conscient des effets pervers d'une politique et agir rapidement pour y remédier. Par exemple, en rendant les allées et venues plus difficiles, l'application rigoureuse des contrôles aux frontières peut encourager une immigration permanente, en forçant les migrants clandestins, qui peuvent être saisonniers, à s'installer pour une longue durée, et elle risque fort d'inciter des réseaux organisés de criminels à se livrer à des trafics de personnes. (La situation des États-Unis et du Mexique en est encore un exemple.) De même, l'application agressive de sanctions aux employeurs d'immigrants clandestins contribue manifestement à la croissance d'une économie parallèle. Ces effets peuvent en fait représenter un problème beaucoup plus grave pour les pays de l'OCDE que l'immigration clandestine en soi — en tout cas pour ce qui est de la politique de l'emploi et de la politique fiscale. (Cela dit, l'immigration clandestine contribue à la vitalité et à la ténacité de l'économie parallèle.) De même, en refusant aux étrangers un moyen légal d'immigrer pour rejoindre leur famille ou travailler pour des employeurs qui recherchent leurs compétences, on soumet les systèmes de contrôle de l'asile et de l'immigration d'un État à des pressions extraordinaires. Enfin, en s'obstinant à ne pas offrir de possibilités justes et réalistes de naturalisation aux résidents de longue date nés à l'étranger, on marginalise les minorités d'immigrants et on porte atteinte également à la cohésion de la société.

Il faut veiller à ce que les normes minimales en matière d'emploi soient respectées. On garantit ainsi que les immigrants contribueront à long terme et de manière aussi importante que possible à l'économie et à la société de leurs pays hôtes (s'ils choisissent d'y rester) et qu'ils apporteront à leur pays d'origine (s'ils choisissent d'y retourner) un capital physique, social et culturel significatif.

Conclusion

Il faut avoir du courage pour signer des accords d'intégration régionale, avec ou sans dispositions concernant les mouvements de main-d'œuvre. Ils exigent beaucoup d'attention, un sens stratégique de l'orientation, une capacité à s'adapter à l'évolution des conditions sur le terrain, un jugement sûr des possibilités politiques à un moment donné, une vision qui dépasse les intérêts de clocher d'une institution quelconque et des talents extraordinaires de gestion. Je ne connais aucun pays de l'OCDE qui puisse se prévaloir d'une réussite plus que partielle à plus d'un ou deux de ces égards. Faire mieux : tels devraient donc être l'objectif et la leçon de ce programme de séminaires, qui a commencé et qui se termine maintenant dans la péninsule ibérique.

CONCLUSION

La question des liens entre les migrations, le libre-échange et l'intégration économique a été le thème dominant des séminaires régionaux que l'OCDE a organisés au cours des deux dernières années sur l'Europe centrale et orientale, le Bassin méditerranéen, l'Amérique du Nord et l'Asie. L'hypothèse centrale était que l'ouverture des échanges et l'augmentation des flux d'investissements étrangers dans le cadre d'un processus d'intégration régionale pourraient à terme réduire l'incitation à émigrer et contribuer ainsi à faciliter la maîtrise des flux migratoires. Au terme de ces travaux, les analyses théoriques comme les travaux empiriques n'ont pas permis de trouver une formule magique qui validerait cette hypothèse. Sans doute les expériences d'intégration régionale en cours sont-elles encore trop récentes pour en tirer des conclusions. Toutefois, les séminaires régionaux et la Conférence internationale de Lisbonne ont permis de mettre en évidence des facteurs qui peuvent jouer un rôle fondamental dans une stratégie de succès et des propositions ont été formulées pour accélérer la convergence des économies et à terme, réduire l'incitation à émigrer dans les pays à fort potentiel migratoire.

1. Les facteurs clés d'une intégration économique réussie

L'intégration des pays en développement à des pôles régionaux développés ne peut avoir des effets positifs sur leur croissance que si elle s'accompagne de financements suffisants pour accroître leur capital humain et physique. Il s'agit de deux facteurs clés de l'attraction des investissements directs étrangers avec la taille des marchés et la dynamique interne des investissements. L'expérience de pays comme l'Irlande et le Portugal depuis deux décennies montre que l'ouverture économique et l'intégration régionale ne peuvent à elles seules produire des effets dynamiques de convergence vers le revenu moyen européen par tête. Des réformes structurelles et institutionnelles doivent les accompagner, et notamment des politiques macro-économiques crédibles, une répartition plus équitable des fruits de la croissance, une intensification de la valorisation et de l'utilisation des ressources humaines. Parmi les autres éléments-clés soulignés à plusieurs reprises au cours de la Conférence de Lisbonne figurent la stabilité politique, la qualité des investissements (y compris la façon optimale d'utiliser les fonds structurels et les transferts de fonds des migrants), et l'existence d'infrastructures de base. Dans ce contexte d'ouverture, le souci de protéger la dimension sociale et humaine joue aussi un rôle fondamental pour que les ajustements inévitables soient mieux acceptés sur le plan politique au niveau national et international. A cet égard, les États ont un rôle régulateur important à jouer, tant dans les normes sociales que dans les normes du travail.

Les différentes formes d'intégration régionale impliquent une multitude d'acteurs : les États, les entreprise nationales et multinationales et l'ensemble des travailleurs. Des actions coordonnées d'aide et de coopération multilatérale permettraient d'atténuer les effets sur l'économie et sur l'emploi des ajustements structurels imposés par l'ouverture des échanges et l'insertion dans l'économie mondiale. La diffusion de l'innovation et du développement technologique, les politiques de modernisation des modes de gestion des entreprises, la promotion de l'emploi, de la stabilité et de l'équité sociale conditionnent le succès du processus d'ouverture économique et d'insertion des pays émergents dans l'échange international.

La façon dont les migrations internationales s'intègrent dans le contexte de la mondialisation a été une question très débattue au cours de la Conférence de Lisbonne. L'ouverture des échanges (marchandises et flux de capitaux) a fortement progressé comparée à la libéralisation des mouvements de main-d'œuvre surtout dans le contexte des relations Nord-Sud. On ne peut donc pas parler de mondialisation des migrations. Toutefois, la diversité des nationalités des migrants, et des canaux migratoires empruntés, de même que la part croissante des mouvements de travailleurs temporaires et de travailleurs qualifiés dans l'ensemble des flux migratoires, montrent bien que les migrations s'inscrivent dans le contexte de mondialisation des économies.

L'interdépendance croissante des pays de départ et des pays d'accueil a été maintes fois soulignée. En effet, dans les pays d'origine le débat sur les migrations est devenu indissociable de la question des Droits de l'Homme, de l'organisation politique et du développement économique. Dans les sociétés d'accueil, l'intégration des immigrés fait partie des objectifs principaux de la politique migratoire. Ces pays sont confrontés à un vieillissement de leurs populations et il n'est pas exclu qu'à moyen terme la migration joue un rôle dans les solutions recherchées pour maintenir ou réformer l'État-providence.

Au cours de la dernière décennie, on a constaté une intensification des stratégies d'intégration régionale. L'accélération des processus de convergence des économies dépend du niveau d'intégration régionale choisi. L'effet d'annonce résultant des perspectives d'adhésion de certains pays d'Europe centrale et orientale à l'Union européenne a joué un rôle fondamental dans l'attraction des capitaux étrangers et dans la transition de ces pays vers l'économie de marché. Dans le cas de l'Irlande et du Portugal, souvent cités durant la conférence, l'utilisation judicieuse des fonds structurels de la Communauté européenne a permis à ces pays, dès leur adhésion, de moderniser leurs infrastructures, d'augmenter l'investissement dans le capital humain. Ces deux éléments ont permis à ces pays d'attirer des capitaux étrangers. Ce rattrapage économique et technologique s'est accompagné d'une inversion des flux migratoires.

2. Propositions pour accélérer la convergence des économies

Parmi les mesures proposées dans le cadre de la Conférence de Lisbonne pour accélérer la convergence des économies, les participants ont souligné la nécessité de disposer d'institutions publiques et financières efficaces, de mettre en œuvre des actions de formation et de qualification de la main-d'œuvre, et enfin d'attirer des capitaux étrangers vers des projets garantissant un développement durable (y compris ceux effectués par des émigrés dans leurs pays d'origine).

La politique migratoire dans ce contexte d'accélération de la convergence des économies pourrait jouer un rôle fondamental. Un des objectifs de cette politique est de lutter contre l'immigration irrégulière en assurant une meilleure maîtrise des flux à l'intérieur de l'espace d'intégration régionale et en octroyant aux travailleurs immigrés et aux membres de leur famille en situation régulière un statut équivalent à celui des autochtones. Un autre objectif consisterait à encourager l'échange de main-d'œuvre qualifiée et à faciliter la libre circulation des personnes, notamment les cadres et personnels d'entreprise. Les discussions actuelles au sein de l'OMC sur le GATS, concernant la mobilité internationale des personnes dans le cadre de prestations de services, sont bloquées et les pays en développement s'en trouvent plus fortement pénalisés. Toutefois, des accords de coopération bilatérale ou multilatérale dans ce domaine sont possibles, de même que le développement de contrats de services impliquant des mouvements de main-d'œuvre ou l'adoption de mesures facilitant l'installation des travailleurs indépendants. Enfin, la valorisation des ressources humaines devrait constituer un volet majeur de la politique migratoire.

Le contexte actuel de mondialisation des économies et d'accélération de l'intégration régionale semble plus favorable au retour productif des migrants. En effet, si l'intégration régionale est réussie, les mouvements de « fuite des cerveaux » (*brain drain)* se réduiront et les pays d'émigration pourront bénéficier plus amplement des compétences acquises par leurs migrants.

Au cours de la Conférence de Lisbonne et à l'occasion des séminaires régionaux précédents, les décideurs politiques ont été invités à intégrer les migrations dans le contexte plus large des relations économiques et politiques internationales. Le souci de situer ce thème dans son contexte géopolitique montre que la question des liens entre la mondialisation, les migrations et le développement mérite encore d'être approfondie et revisitée lorsque les expériences d'intégration régionale en cours auront franchi de nouvelles étapes.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(81 2000 02 2 P) ISBN 92-64-27166-X – nº 50990 2000