

# Migrations internationales, libre-échange et intégration régionale

*Denis COGNEAU*  
*Georges TAPINOS*

# **MIGRATIONS INTERNATIONALES, LIBRE-ECHANGE ET INTEGRATION REGIONALE**

Denis Cogneau  
(DIAL – UR CIPRE de l'IRD)

[cogneau@dial.prd.fr](mailto:cogneau@dial.prd.fr)

Georges Tapinos  
(IEP de Paris)

**Document de travail DIAL / Unité de Recherche CIPRÉ**  
Novembre 2000

## **RESUME**

Le papier propose une synthèse de la relation existant entre ouverture commerciale et migrations internationales. Ecrit en février 1997, il est réédité ici en mémoire de Georges Tapinos, décédé subitement le 20 novembre 2000. Il argumente que les politiques actuelles de libre-échange proposées par les pays développés aux pays en développement ou en transition ne constituent pas une réponse crédible à l'accroissement prévu des flux migratoires. L'incidence modeste de l'ouverture commerciale sur la croissance à moyen terme, que révèlent les études d'impact, et l'incertitude quant à l'attrait que pourraient exercer les pays concernés sur les investissements privés et les transferts publics, invitent à un changement de perspective et suggèrent d'envisager désormais migration et développement indépendamment l'un de l'autre. Le développement est un objectif en soi pour la société dans son ensemble, l'émigration, l'exercice d'un choix individuel, qui peut traduire un manque de confiance dans les perspectives nationales de développement.

## **ABSTRACT**

The paper proposes an overview of the links between trade openness and international migration. Written in 1997, it is reedited here as a tribute to Geroges Tapinos, died suddently on 20 November 2000. The paper argues that free trade policies presently proposed by developed countries to developing countries and countries in transition do not give a credible answer to the foreseen raise of international migration flows. The modest impact of trade opening on medium-term growth, as revealed by specialized studies, combined with the uncertain attractiveness of eligible countries for private investment or public transfers, call for a change in perspective and suggest considering from now on migration and development as to separate problems. Development is a self-sufficient goal for the whole society while emigration is an individual choice which may reflect a lack of confidence in national development prospects.

**Mots-clefs:** Migration internationale, Libre-échange, Intégration régionale, Développement

**Key-Words:** International Migration, Free Trade, Regional Integration, Development

**JEL classification:** F22

## Tables des matières

<b>1. MIGRATION INTERNATIONALE ET ECHANGE INTERNATIONAL.....</b>	<b>4</b>
1.1. Le retour à la case départ.....	4
1.2. Migration internationale, théorie de l'échange et du développement, et intégration régionale .....	6
1.3. La décision d'émigrer.....	7
<b>2. QUELQUES ENSEIGNEMENTS DES MODELES APPLIQUES.....</b>	<b>9</b>
2.1. Les études et les modèles portant sur les pays d'émigration .....	9
2.2. A court terme, des risques de déstabilisation budgétaire et financière importants .....	10
2.3. A long terme, des gains d'efficacité et de croissance fortement dépendants des investissements directs extérieurs.....	11
2.4. De forts mouvements de réallocation et de redistribution.....	13
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>15</b>
La faisabilité des politiques.....	15
Migrations et échanges : y a-t-il une alternative ?.....	16
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>18</b>

# 1. MIGRATION INTERNATIONALE ET ECHANGE INTERNATIONAL

## 1.1. Le retour à la case départ

La place de la migration internationale dans la théorie de l'échange international est ambiguë et paradoxale. La théorie classique de l'échange international est construite sur l'hypothèse d'une immobilité internationale du travail. La migration internationale, lorsqu'elle est prise en compte, est envisagée comme un simple mouvement de facteurs. Cela revient à ignorer ce qu'il a de spécifique, en particulier l'interaction entre les comportements des acteurs, migrants et entreprises, et les politiques étatiques, ou encore le fait que l'activité exercée par le migrant ne peut être dissociée de son déplacement physique. La confrontation de la théorie et de l'observation est non moins paradoxale. La migration internationale a constitué un élément déterminant de l'intégration de l'économie atlantique au 19ème siècle et a contribué au rapprochement de la rémunération des facteurs ; elle a représenté un élément important de la croissance des pays européens dans l'après-guerre jusqu'à la fin des années soixante-dix et a contribué à l'intégration économique entre les pays d'origine et les pays d'arrivée.

Après les grandes vagues migratoires des décennies d'après guerre, le renversement des politiques migratoires, à partir du milieu des années soixante-dix, semblait indiquer que l'ère des grandes migrations internationales touchait à sa fin. L'Europe occidentale fermait ses frontières aux travailleurs étrangers en 1973-1974, les pays du Golfe révisaient fortement à la baisse leur demande de main d'oeuvre et les Etats-Unis espéraient, avec l'*Immigration Reform and Control Act* de 1986, mettre un terme à l'immigration clandestine en provenance de l'Amérique centrale, de la Caraïbe et de l'Amérique du Sud. Il n'a pas fallu longtemps pour que le caractère illusoire d'une telle rupture s'impose. Depuis le milieu des années quatre-vingt, les migrations internationales se sont accrues, sans qu'il s'agisse de mouvements «massifs» -, l'espace géographique concerné s'est élargi, les procédures et les canaux d'entrée se sont diversifiés, notamment avec la consolidation de l'immigration familiale, l'accroissement de l'immigration clandestine et l'augmentation spectaculaire - mais éphémère - des demandes d'asile. Tout porte à croire que cette tendance à la reprise des migrations va se poursuivre à l'avenir.

La géographie des migrations a enregistré un infléchissement important. L'émigration en provenance du Tiers-Monde a augmenté davantage que celle des pays développés. La proportion des immigrants originaires des pays moins développés est passée de 33 % à 77 % aux Etats-Unis (de 1960 à 1994), et de 8 % à 80 % au Canada (de 1961 à 1992). Des flux nouveaux sont apparus reliant des pays sans lien particulier, ainsi les Sri Lankais ou les Philippins en Italie. Certains pays traditionnels d'émigration - l'Italie, l'Espagne ou la Grèce -, mais aussi le Japon ou Taïwan, sont devenus, dans les faits, des pays d'accueil. Peut-on parler pour autant d'un système migratoire mondial ? Certes la question migratoire revêt une dimension mondiale, le nombre de candidats à l'émigration étant supérieur à celui que les pays récepteurs sont prêts à accepter ; il est vrai aussi, qu'en dépit des différences idéologiques qui séparent les pays européens et l'Amérique du Nord, et que reflètent leur système migratoire respectif - procédure constitutionnelle, modalités d'entrée et lien avec le marché du travail, acquisition de la nationalité - il existe une préoccupation commune pour ce qui est de la maîtrise des flux. Mais, à défaut de pouvoir affirmer la mondialisation du phénomène - faute de données -, l'accentuation de la dimension régionale est manifeste. Les pays récepteurs sont, en effet, soumis à deux types de contraintes : d'un côté les déséquilibres entre les pays riches et les pays pauvres incitent à la formulation de politiques nationales, de l'autre l'interdépendance des économies, en particulier leur insertion dans des ensembles régionaux et la nécessité qui en résulte d'envisager les politiques au niveau approprié, impose une coopération à l'échelle des grandes zones d'échange : l'Union Européenne et ses partenaires de l'Est et du Sud, ou la zone de libre-échange nord-américaine et ses partenaires d'Amérique centrale et du Sud.

Les caractéristiques de la migration ont également changé comme le montrent : aux Etats Unis, la modification de la répartition des nouveaux immigrants par pays d'origine et niveau d'éducation, en Europe, la consolidation du regroupement familial et la transformation d'une immigration temporaire en immigration permanente. Désormais, l'analyse des migrations est resituée dans une perspective internationale, l'accent étant mis 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. Mais aussi 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 des Etats d'origine, de la cohésion nationale et de l'avenir de l'Etat-Providence dans les sociétés d'accueil.

Le libre échange apparaît 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, présenté à l'origine comme une voie de spécialisation plus réaliste que la migration internationale, a maintenant pour objet *d'empêcher* la migration, la migration irrégulière pour les Etats Unis, toute forme de migration de travail pour ce qui est de l'Europe. C'est dans ce contexte, qu'aux Etats Unis comme en Europe, le développement des pays d'origine est présenté comme l'alternative inéluctable à la reprise des migrations. La proposition n'est pas nouvelle. Aux Etats Unis, lorsqu'il est mis fin en 1964 au programme de recrutement temporaire de main d'œuvre (*programme bracero*), initié en 1951, 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 coté mexicain (*maquiladoras*). Le bilan nuancé montre 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 les migrations vers les Etats Unis. 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 économique des pays d'origine, favorisé par l'ouverture commerciale et financière, est la seule option réaliste. L'accord de libre échange entre le Mexique et les Etats 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. Les choses ont changé depuis. Une série de facteurs suggèrent de considérer désormais la problématique de l'alternative à la migration de façon plus réaliste. D'abord, l'abandon de cette espèce de quid pro quo qui faisait reposer sur les entreprises importatrices de main-d'oeuvre 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 du Maghreb

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 bientôt le démantèlement de l'accord multifibre, font disparaître les avantages spécifiques que les précédents accords avec la CEE, avaient reconnus aux pays du Maghreb.

## **1.2. Migration internationale, théorie de l'échange et du développement, et intégration régionale**

Peut-on escompter que la libéralisation des échanges, et plus généralement le développement, conduisent à une diminution des flux migratoires ? Un premier élément de réponse est suggéré par la théorie de l'échange et du développement et l'expérience européenne. Les mécanismes de convergence suggérés par la théorie de l'échange international laissent subsister trois zones d'ombres, s'agissant des migrations internationales. Premièrement, dans l'hypothèse d'une intégration régionale la tendance à l'égalisation du prix des facteurs, qui tend à réduire la propension à la mobilité entre les pays partenaires se traduit aussi par une incitation plus forte à l'émigration pour les pays tiers, comme le confirme l'expérience européenne. Deuxièmement, si les biens et les facteurs sont mobiles, la théorie ne permet pas de dire si les exportations du pays riches en travail prendront la forme d'exportations, intensive en travail, ou de flux de sorties de travailleurs. Troisièmement et surtout, le niveau de l'égalisation et le temps pour y parvenir ne peuvent être inférés 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. Mais aussi 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. Emigrer 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 à définir que la tendance à l'égalisation du prix des facteurs diminue l'incitation à émigrer, dans l'intervalle - ce qui peut représenter plusieurs décennies -, et en particulier dans les premières phases du développement, les transformations structurelles de l'économie favorisent la propension à émigrer. Dès lors qu'existent ailleurs, des facteurs d'appel - une politique active d'immigration d'établissement comme aux Etats-Unis, où une demande de travail liée à une situation de suremplei, comme ce fut le cas en Europe occidentale après-guerre jusqu'au milieu des années soixante-dix -, on observe une augmentation des flux migratoires avec une hausse du produit par tête dans les régions d'origine. (cf. l'évolution temporelle de la carte des migrations vers les Etats-Unis et vers l'Europe de l'ouest). 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, introduisent 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.

La Communauté Européenne représente, à certains égards, un cas d'école illustratif de la relation existant entre les migrations internationales, le libre échange et l'intégration régionale. Certes, le marché commun se définit par la mobilité des biens et des facteurs, la migration internationale étant à la fois un objectif et un moyen de réalisation de l'intégration économique, à la différence des zones de libre échange. Mais le calendrier de mise en place du marché commun, en particulier le décalage - dix ans environ - entre la liberté des échanges et la libre circulation des travailleurs nous situe dans le cadre d'analyse de la théorie de l'échange international. La question peut donc être posée : l'ouverture commerciale entre les pays partenaires a-t-elle eu pour effet de réduire les migrations intra-communautaires et de favoriser l'immigration en provenance des pays tiers ? L'observation, pour autant que les statistiques disponibles le permettent, semble conforme à la prédiction du modèle. La disparition des obstacles contingentaires et tarifaires a bien été accompagnée entre les pays de la

communauté par une augmentation du degré d'ouverture (mesuré par le ratio des exports et des imports sur le produit national), une réduction des différentiels de revenus par tête (mesuré par les coûts salariaux et les pnb par tête), et une diminution de la migration intra communautaire, mais aussi un accroissement de l'immigration des pays extra-communautaires. Pour aller au delà de ces observations schématiques et envisager un test de la théorie il faudrait d'une part pouvoir vérifier que la diminution des écarts de rémunération est imputable à l'ouverture extérieure et que la diminution des migrations internationales s'explique par la diminution des différentiels de coût du travail et des produits par tête, et d'autre part confronter le modèle à d'autres hypothèses explicatives. Le fait que d'autres cheminements aient pu conduire au même résultat exclut de pouvoir retirer un enseignement clair de l'exemple européen mais cela permet de repérer les éléments critiques du débat. La convergence des revenus est compatible avec un modèle de croissance néo-classique, entre des pays dont les dotations initiales diffèrent ; elle peut être imputée davantage aux flux de capitaux et particulièrement aux fonds structurels, qu'à l'effet propre de l'ouverture commerciale. La diminution des flux migratoires intra communautaires et l'augmentation des flux extra communautaires pourrait s'expliquer par la montée du chômage et l'effet d'éviction entraîné par une immigration exogène à partir de pays tiers.

### **1.3. La décision d'émigrer**

Pour que l'échange puisse être envisagé comme un substitut à la migration, il faut supposer qu'il modifie de façon significative, dans la direction supposée et dans un délai acceptable pour les agents, les paramètres de la décision d'émigrer. Le modèle de décision économique retient une hypothèse de comportement simple. Les individus, toutes choses égales par ailleurs n'envisagent une émigration - temporaire ou permanente - que dans la perspective d'améliorer leur bien-être et celui de leur groupe d'appartenance - la famille ou toute autre unité élargie -, dans un horizon de temps déterminé - une période de quelques années, leur cycle de vie, peut-être même celui de leurs descendants. On s'attend par conséquent à une relation positive entre les écarts de revenus réels et l'intensité des flux migratoires. L'orientation des flux migratoires observés est généralement conforme à la relation supposée ; pour autant la valeur prédictive du modèle est faible. D'une part l'existence et la persistance de différences de revenus entre pays n'est pas nécessairement associée à des migrations, d'autre part la diminution des écarts de revenus entre deux pays - par suite de l'amorce du développement dans le pays le plus pauvre - se traduit souvent par l'émergence ou l'augmentation des flux de sorties (et non pas leur diminution), C'est à réconcilier les prédictions du modèle avec l'observation que s'attache la théorie économique de la décision d'émigrer. Une fois évoqués les facteurs institutionnels, culturels ou psychologiques, qui empêchent les individus de s'établir dans le pays de leur choix ou rendent trop élevé le coût psychique - sic - du déplacement, il reste à spécifier les variables de comportement.

Une première série d'arguments a trait au coût du déplacement et à l'incertitude quant au gain dans le pays de destination. Le modèle économique considère les revenus réels « permanents » correspondant à la durée de la migration et sa valeur prédictive n'est pas invalidée par des perturbations transitoires. Le candidat à l'émigration peut faire face au coût du déplacement soit en s'appuyant sur les réseaux de solidarité, et en premier lieu la famille, soit (et) par un étalement du coût à travers le temps. C'est ce qui distingue la migration transocéanique d'établissement qui permet grâce à la durée d'expatriation de couvrir les coûts monétaires et les coûts d'opportunité - manque à gagner dû à la durée du voyage au temps consacré à la recherche d'emploi -, de la migration temporaire - ex ante - qu'ont connu les pays européens dans les années de croissance ou les pays du Golfe. Il reste que dans la plupart des types de migration, on observe que ce ne sont pas les plus démunis qui partent, mais ceux qui peuvent supporter le coût du déplacement. Mais il y a plus, l'interaction entre le coût et le revenu d'origine est susceptible d'expliquer les raisons pour lesquelles une augmentation de l'écart de revenu entre la zone de départ et celle d'arrivée qui devrait conduire à une augmentation de la propension à émigrer, a toutes les chances, dans un premier temps de diminuer cette propension. Ainsi lors de la dévaluation du peso, pour ceux qui envisageaient de partir l'augmentation immédiate du coût de la migration, en dollars, a

freiné les départs, alors que le gain de change pour ceux présents aux Etats-Unis a ralenti les retours. Par ailleurs, la raison invoquée dans le cadre des migrations internes pour expliquer qu'un équilibre s'établit avant l'égalisation des salaires ruraux et urbains - a une portée empirique limitée pour les migrations internationales. On peut imaginer que dans l'un et l'autre cas, la décision intègre un élément de risque et que la comparaison porte sur le salaire dans la région d'origine et le salaire escompté dans celle de destination - c'est à dire pondéré par la probabilité de rester pour un temps dans un chômage d'attente - mais l'élément d'incertitude est insignifiant par rapport au différentiel de salaires.

Les anticipations sur la durée de séjour, constituent la ligne de partage essentielle de l'analyse de la décision d'émigrer. La nature et le poids respectifs des différents déterminants de la migration et le type d'individus susceptibles de partir, dépendent de la durée de séjour anticipé. Pour simplifier, dans la migration temporaire - ex ante -, ce qui compte c'est le différentiel de rendement et la possibilité d'embauche ; dans la migration définitive - ex ante -, les écarts immédiats de rémunération sont moins importants que les perspectives de mobilités sociales et professionnelles. La migration temporaire se traduit par une dualité de localisation des membres d'un même ménage. L'hypothèse de comportement stratégique suppose que la famille, unité de décision, choisit d'affecter ses membres à travers l'espace et pour des durées spécifiques, selon l'avantage comparé que confère à chaque membre une localisation donnée. Le calcul du gain escompté fait intervenir non seulement les écarts de revenus réels mais aussi et surtout les écarts de prix. L'élément déterminant est en effet la capacité d'épargne du migrant qui, au travers des envois de salaires accroît le pouvoir d'achat de ceux restés au pays. A écart de revenu donné, l'expatriation temporaire permet de dégager un gain pour l'ensemble du ménage très supérieur à celui qui résulterait d'une émigration définitive. De plus, à la différence de la migration définitive où les revenus et les prix s'imposent au migrant, dans la migration temporaire, le bilan des coûts et bénéfices du déplacement est, dans une large mesure une variable de choix pour le migrant selon l'arbitrage qu'il opère entre sa consommation dans le pays d'accueil et l'épargne qu'il transfère. La prise en compte de la durée anticipée de la migration a une implication intéressante et paradoxale quant à l'efficacité des politiques d'immigration. Dans le cas de figure d'une politique d'immigration de main-d'oeuvre, la volonté des pays récepteurs de restreindre l'embauche à une période de temps limité, a pour contrepartie, de rendre possible l'émigration de certains individus qui ne pouvaient envisager une expatriation définitive. Ainsi les pays européens qui pensent restreindre les entrées en mettant en place un système de recrutement temporaire, risquent d'être confrontés à une offre de travail étranger supérieure à celle qui résulterait d'une politique d'établissement.

Une hypothèse - présentée par ses auteurs comme une alternative à l'hypothèse de maximisation du revenu entre deux localisations - peut être plus modestement considérée comme une spécification intéressante du modèle de décision micro-économique. Elle envisage la migration comme un comportement stratégique familial qui vise à minimiser le risque lié à la production domestique dans les zones rurales d'origine, à surmonter les imperfections des marchés et les variations de l'activité et à tirer avantage des évolutions contra - cycliques du pays d'origine et du pays de destination. L'intérêt de la démarche c'est de rendre explicite les modalités d'ajustement aux imperfections des différents marchés, à savoir non seulement le marché du travail, mais aussi celui des produits et du crédit.

La réponse à la question de savoir si l'ouverture commerciale est susceptible de diminuer l'incitation à émigrer dépend de l'incidence du libre-échange sur le niveau, la croissance et la répartition du revenu national, sur les fluctuations de l'activité, en particulier dans l'agriculture, sur l'imperfection des marchés, la stabilité économique et politique.



## **2. QUELQUES ENSEIGNEMENTS DES MODELES APPLIQUES**

### **2.1. Les études et les modèles portant sur les pays d'émigration**

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. En effet, étant donné la taille initiale des pays du Sud concernés, l'intégration n'aura pas de conséquences majeures sur les économies des pays industrialisés, sauf dans des secteurs minoritaires (quoique sensibles), ou à très long terme, une fois que les pays du Sud seront «devenus grands ». C'est d'ailleurs le résultat auquel aboutissent les modèles bilatéraux ou régionaux. Certes, les évolutions prévisibles de la demande de travail dans les pays du Nord ne sont pas neutres, mais elles renvoient à des facteurs exogènes à l'intégration régionale.

La plupart des travaux approfondis sur ce sujet concernent les conséquences de l'ALENA ou de l'extension de l'ALENA. Les études sur le Bassin Méditerranéen sont beaucoup plus rares. Les observations qui suivent s'attachent donc à ces deux régions, sans prétendre être exhaustifs sur la première, et avec un accent particulier sur la seconde. Il convient de faire deux remarques liminaires.

Tout d'abord, les comparaisons sont souvent malaisées car les politiques d'intégration régionale étudiées, les tailles et les niveaux de développement relatifs, et les situations initiales d'intégration commerciale sont variables. Sans même parler des flux de capitaux publics ou privés, on observe une grande diversité dans le contenu des accords commerciaux. Pour prendre un exemple concret, il est bien évident qu'un accord de libre-échange qui ne concerne pas le principal secteur d'avantage comparatif de la région en développement, comme les accords récemment signés entre l'Union Européenne et le Maroc ou la Tunisie (limités aux produits non-agricoles), n'a pas les mêmes conséquences qu'un accord de libre-échange complet.

Ensuite, les effets des politiques d'intégration régionale passent par de nombreux canaux, directs et indirects ; la plupart du temps, ces effets ne sont correctement analysables que dans un cadre d'équilibre général, dynamique, réel et financier, fortement désagrégé. Bien entendu, et particulièrement dans le cas des pays en développement, un tel cadre demeure très largement hors d'atteinte. Les instruments les plus couramment utilisés pour évaluer les politiques d'intégration régionale sont donc des modèles d'équilibre général calculable multisectoriels. Ces modèles sont nationaux, bilatéraux (Etats-Unis / Mexique par exemple) voire multilatéraux ou mondiaux (modèles de l'OCDE et du GATT). Dans de nombreux cas, il s'agit de modèles statiques, restreints à la sphère réelle des économies, et s'écartant assez peu du cadre walrasien standard, sauf par les hypothèses désormais traditionnelles d'imparfaite substituabilité entre les produits extérieurs et les produits locaux. Ce type de modèles ne peut traiter que des gains d'efficacité de long terme liés à une spécialisation plus respectueuse des avantages comparatifs actuels, et de la répartition sectorielle et factorielle de ces gains. Ils reposent de surcroît sur des hypothèses assez fortes concernant la structure des marchés de produits et de facteurs. Il y a quelques modèles récents en concurrence imparfaite ; on sait néanmoins que leurs résultats dépendent fortement des spécifications choisies (rigidités réelles ou nominales, conditions d'entrée des firmes, etc.) Les modèles dynamiques sont également assez rares. Et surtout on trouvera peu de modèles qui traitent à la fois du court-moyen terme de la transition vers le libre-échange et des conséquences à plus long terme sur la croissance. Enfin, la plupart des modèles n'endogénéisent pas les flux de capitaux et d'investissements directs et les flux migratoires. Même lorsque c'est le cas, la décision d'émigrer agrégée repose exclusivement sur le rapport des rémunérations du travail entre Nord et Sud ; elle est dès lors parfaitement symétrique. On peut ajouter que l'immense majorité de ces modèles sont pour l'essentiel des maquettes numériques «calibrées », qui ont peu recours à des estimations économétriques ; cette dernière caractéristique n'est pas nécessairement un défaut, dans le cas d'économies qui connaissent de forts changements structurels et

pour lesquelles les séries historiques, quand elles sont disponibles, ne sont pas forcément représentatives des comportements contemporains des agents. De façon générale, il convient de ne pas s'arrêter au seul constat de l'imperfection des instruments. L'évaluation des politiques économiques est un exercice difficile et hardi, celle des politiques d'intégration régionale ne faisant évidemment pas exception. L'extension du problème (multilatéral, à facteurs mobiles, de court terme et de long terme, réel et financier), et les lacunes de la connaissance statistique et économétrique sur les économies en développement renforcent néanmoins cette difficulté et incitent à une grande prudence.

## **2.2. A court terme, des risques de déstabilisation budgétaire et financière importants**

La plupart des pays en développement concernés par les accords d'intégration régionale (Amérique Latine, Bassin Méditerranéen) réalisaient déjà, avant ces accords, la majorité de leurs échanges avec l'espace industrialisé voisin. D'autre part, la question du libre-échange se pose au moment où la moitié du chemin a été parcourue en ce qui concerne la libéralisation du commerce extérieur, au travers des politiques d'ajustement structurel (disparition des licences d'importation et d'exportation, baisse des tarifs douaniers). L'intégration commerciale est donc bien avancée.

Néanmoins, surtout 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 indirecte. Toutes choses égales d'ailleurs, la variation compensatoire requise des taux de taxe indirecte est évidemment d'autant plus faible que l'assiette de ces taux est grande relativement aux importations. Dès lors, une économie peu formalisée fera peser le poids de la «transition fiscalo-douanière» sur un petit nombre de produits et d'entreprises. Cette transition sera confrontée, dans ce cas, à un risque d'échec important : les entreprises formelles, soumises à des taxes exorbitantes et à une concurrence sévère vis-à-vis des importations et des produits informels, préfèrent s'immerger dans l'informalité. Il s'ensuit une augmentation de la fraude, une baisse de recettes fiscales et une impasse budgétaire : le taux de pression fiscale baisse et les taxes sur le commerce extérieur conservent leur position prééminente. Le rétablissement de l'équilibre budgétaire rend alors inévitable un ajustement des dépenses publiques, dont les conséquences distributives (et productives) doivent être examinées séparément ; tout dépendra alors de la distribution fonctionnelle de ces dépenses, et du poste sur lequel on fera peser l'ajustement : salaires, investissements d'infrastructure, éducation, santé, etc. Seule une extension de l'assiette de l'impôt aux activités informelles permettrait, dans ce cas, de réaliser la transition efficacement. Le coût budgétaire correspondant de l'amélioration des services fiscaux est néanmoins difficile à chiffrer, et l'impact distributif de cette mesure est probablement assez inéquitable puisque consistant à taxer des produits (alimentaires ou artisanaux) consommés par les plus pauvres.

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 imports par rapport aux prix des produits formels et informels domestiques. *Ex ante*, la transition fiscalo-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. 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<sup>1</sup>. En outre, les pays concernés ont encore une position compétitive très fragile, vis-à-vis des pays industrialisés ou des concurrents asiatiques et Est-

---

<sup>1</sup> De surcroît, l'accord signé entre l'Union Européenne et ses partenaires du Maghreb ne concerne pratiquement pas les produits agricoles.

européens. Cette faible compétitivité renvoie à plusieurs facteurs : la surévaluation du taux de change, le coût du travail industriel, le manque de qualifications ouvrière et le faible développement des infrastructures. Certes, un objectif central de la transition fiscal-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<sup>2</sup>.

Quelle que soit la probabilité qu'on accorde à l'afflux d'investissements directs, il demeure que le passage au libre-échange implique la poursuite par les pays des efforts d'ajustement structurel. Il convient donc de ne pas minimiser l'impact potentiellement déstabilisateur des réformes de la fiscalité extérieure, lorsque les capacités de gestion macro-économique des Etats 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). L'exemple récent du Mexique est assez éloquent en la matière, où les difficultés persistantes de balance des paiements et la perte de confiance des agents extérieurs dans la capacité de gestion du gouvernement ont conduit à un ajustement drastique. Même si l'ALENA n'est pas la cause de la crise mexicaine, il a plutôt constitué un facteur aggravant et accélérateur. Le cas du Mexique, pays de grande taille, n'est pourtant pas le plus défavorable en matière de paiements extérieurs et de budget, puisque son ouverture sur l'extérieur est moins importante et sa fiscalité intérieure est plus développée qu'au Maghreb ou en Afrique sub-saharienne. 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 Etats, et un rythme d'accumulation rapide des facteurs (capital physique et humain). En comparaison, certains pays d'Amérique Latine ont dû accomplir en cinq ans des réformes que les pays asiatiques ont mis plus de vingt ans à réaliser.

Les simulations disponibles pour le Maroc (Rütherford *et alii*, 1994; Cogneau, Tapinos, 1995) fournissent des estimations très élevées de l'augmentation compensatoire de la TVA. Par ailleurs, en utilisant un modèle dynamique de court-moyen terme conçu pour étudier les politiques d'ajustement, Cogneau et Tapinos (1995) débouchent sur un effet nul, voire négatif du libre-échange sur le niveau du PIB, une fois prises en compte les exigences de stabilisation (dévaluation contractionniste, hausse de la TVA)<sup>3</sup>. Bien sûr, le risque de déstabilisation est d'autant plus fort que les gains d'efficacité micro-économique et de croissance provenant de la libéralisation commerciale seront faibles (voir ci-dessous). Ces gains de moyen et long terme sont fortement dépendants des investissements directs.

### **2.3. A long terme, des gains d'efficacité et de croissance fortement dépendants des investissements directs extérieurs**

Les modèles d'équilibre général fournissent dans la plupart des cas des estimations assez faibles des gains d'efficacité micro-économique de long terme générés par une libéralisation commerciale, de l'ordre de 2 à 3% du PIB en moyenne<sup>4</sup>. Concernant le Maghreb ou l'Afrique sub-saharienne, certaines

---

<sup>2</sup> Ces flux financiers sont néanmoins compensés, à long terme, par des flux en sens contraire, de rapatriement de bénéfices (capitaux privés des multinationales) ou de remboursements de la dette contractée.

<sup>3</sup> L'hypothèse examinée est celle d'un libre-échange total (tous secteurs, tous pays), que les simulations de Rütherford et alii font apparaître comme la plus favorable. Le modèle utilisé est issu d'une maquette due à Bourguignon, Branson et de Melo (1991). Cette maquette combine un noyau de type équilibre général statique et une partie macro-économique de type IS-LM. Contrairement au modèle utilisé par Rütherford et alii le modèle défini à partir de la maquette intègre un certain nombre de caractéristiques de l'économie marocaine qui sont absentes du modèle standard utilisé par Rütherford et alii : sous-emploi des facteurs, marchés du travail segmentés, immobilité sectorielle du capital installé, etc.

<sup>4</sup> Rappelons que ces modèles ne sont globalement concernés que par le gain d'efficacité microéconomique généré 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 (voir plus loin dans ce texte).

évaluations sont même inférieures voire négatives (cf. Goldin *et alii*, 1993 par exemple pour les conséquences du cycle de l'Uruguay sur les deux régions). Comme on l'a dit, ces modèles se consacrent uniquement aux gains d'efficacité en niveau, et non à la croissance économique proprement dite (sentier de croissance de long terme).

Dans les modèles les plus standard, sous l'hypothèse de rendements constants en particulier, les bénéfices à attendre d'une spécialisation plus conforme aux avantages comparatifs actuels des pays sont donc décevants. Certes, il existe d'autres arguments favorables au libre-échange, au-delà des modèles standards :

- les secteurs à avantage comparatif peuvent présenter des rendements d'échelle croissants tels que l'ouverture internationale sur des marchés de grande taille apportera des gains beaucoup plus élevés ;
- l'ouverture à la concurrence peut diminuer le pouvoir de monopole ou d'oligopole de certaines entreprises jusqu'alors abritées ;
- la production industrielle exportable peut bénéficier d'externalités diverses provenant de l'accès plus important à des intrants importés ou de l'augmentation de ses exportations (cf. le modèle d'« *export-led growth* » de De Melo et Robinson (1992)). Si ces externalités permettent d'économiser du capital et diminuent sa rémunération relative, on peut avoir un effet distributif favorable, à côté d'un gain d'efficacité accru.

Mais surtout, lorsque le risque de déstabilisation de court terme est écarté, la libéralisation des échanges peut engendrer une baisse de la prime de risque correspondant aux flux de capitaux extérieurs à cause des anticipations favorables qu'elle induit chez les investisseurs étrangers<sup>5</sup>. On attribue souvent cette baisse de la prime de risque au caractère irréversible des accords de libre-échange (cf. Rodrik, 1992 par exemple). Ce point semble particulièrement important. En effet, la plupart des modèles n'endogénéisent pas les flux d'investissement direct ; sur ce point, ils permettent simplement de révéler qu'une augmentation (exogène) substantielle du stock de capital des économies considérées est nécessaire pour obtenir des gains d'efficacité significatifs.

En fait, il y a eu longtemps une difficulté théorique à concevoir les flux de facteurs, et particulièrement les flux de capitaux ou de technologie, comme pouvant accompagner une ouverture aux échanges. Avec Mundell (1957), les hypothèses classiques débouchent plutôt sur une substitution entre flux de biens et flux de facteurs, et donc une baisse des flux de facteurs (migrations ou investissements) à la suite de la libéralisation commerciale. Or, de nombreux travaux économétriques montrent que l'ouverture commerciale peut accroître le taux d'investissement, même dans les pays qui ne sont pas exportateurs de biens intenses en capital (cf. Baldwin, Seghezza, 1996). En l'absence d'un fort potentiel d'épargne nationale, cet accroissement du taux d'investissement doit provenir d'investissement directs extérieurs (IDE). Plus récemment, d'autres hypothèses plus proches du comportement des firmes multinationales ont été mises en avant dans la théorie, qui conduisent à une complémentarité entre échanges et IDE. Dans le cas de grands pays ou de marchés dynamiques, l'implantation étrangère se fait pour des raisons de rapprochement du marché local (modèles de Markusen et Venables notamment). Par ailleurs, l'hypothèse de technologies ou de qualifications spécifiques aux firmes des pays industrialisés, dont la production n'est pas transférable dans les pays en développement, permet de rendre compte de certains mouvements de délocalisation du capital, sous la forme d'accord de licence ou de franchise, ou de *joint ventures*. L'intégration régionale peut

---

<sup>5</sup> C'est un effet fortement espéré par les pays du Bassin Méditerranéen, les accords de libre-échange asymétrique entre l'UE et ces pays n'étant pas fondamentalement avantageux, mais contribuant à leur « ancrage » institutionnel à l'Europe. L'exemple du Mexique signale néanmoins que cette prime de risque dépend aussi de la stabilité macro-économique des pays.

conduire à la baisse du coût d'adaptation de ces technologies aux conditions de production des pays récepteurs de l'IDE (cf. Cogneau, Dumont, Izzo, 1996).

Au-delà des gains d'efficacité, et en ce qui concerne la croissance cette fois, la capacité à attirer des investissements directs prend encore plus de poids. Sur ce plan, l'optimalité du libre-échange est fortement mise en question par les modèles de croissance endogène. Rien ne garantit en effet que les secteurs d'avantage comparatif soient aussi des secteurs de croissance<sup>6</sup>, bénéficiant par exemple d'externalités technologiques ou d'effets d'apprentissage. Dans le cas où la libéralisation commerciale détourne les ressources (capital, travail, autres facteurs) des secteurs de croissance, le gain d'efficacité obtenu et la redistribution engrangée se payent alors d'une moindre croissance de long terme. Une hausse momentanée du bien-être social se paye alors d'un sentier de croissance ralenti et donc une croissance moindre de ce même bien-être sur le long terme. Les tendances actuelles des investissements directs étrangers du Nord vers le Sud semblent plutôt favoriser les secteurs technologiques ou les secteurs à marchés domestiques dynamiques (élasticité revenu élevée par exemple), et à se concentrer dans les pays du Sud (Asie principalement) disposant d'un stock important de capital humain et de marchés en expansion (cf. Mouhoud). Il peut être ainsi dangereux pour les pays en développement de favoriser outrageusement une spécialisation plus traditionnelle. Cependant, si les secteurs de croissance ou d'investissements directs esquissés ci-avant sont effectivement moins intensifs en travail ou en ressources également distribuées que certains secteurs d'avantage comparatif, on peut aussi trouver peu souhaitable car injuste de maintenir indéfiniment un *système dualiste* profitant à quelques entreprises et salariés abrités, si l'accumulation et la croissance ne sont pas au rendez-vous. En effet, on perd alors sur tous les plans : efficacité dynamique, efficacité statique et équité. C'est ainsi qu'on a décrit l'échec des politiques d'import-substitution. Les vertus du libre-échange, exprimées en termes de simplicité, de prudence, et d'irréversibilité (Krugman, Rodrik) l'ont emporté en Amérique Latine et en Afrique. Pourtant, la croissance asiatique ne se conforme pas au modèle libre-échangiste.

L'aide internationale peut évidemment jouer un rôle dans l'attraction des investissements privés, en contribuant à orienter la dépense publique vers des secteurs porteurs de gains de productivité globale, comme les infrastructures. Un travail mené à partir d'un modèle d'équilibre général de l'espace euro-méditerranéen, endogénéisant partiellement les flux d'investissement directs et les flux migratoires<sup>7</sup>, suggère que seule une politique d'intégration régionale plus poussée que les accords commerciaux asymétriques actuellement en vigueur, parce qu'elle permettrait des gains d'efficacité et de croissance plus élevés, pourrait laisser espérer une réduction significative des flux migratoires (Cogneau, Dumont, Izzo, 1996). Toutefois, les tendances actuelles des volumes de l'aide, ainsi que les interrogations fortes sur l'efficacité de cette aide, incitent à une certaine prudence sur le sujet.

#### **2.4. De forts mouvements de réallocation et de redistribution**

En matière de répartition, les effets micro-économiques attendus de la libéralisation commerciale ont été cernés par l'économie internationale traditionnelle. Elle prévoit que la libéralisation commerciale provoque une spécialisation des pays en développement 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

---

<sup>6</sup> Rappelons que les modèles standards ne parlent pas de croissance mais d'efficacité dans l'allocation des ressources. On fait implicitement l'hypothèse que les gains d'efficacité engrangés ne changent pas le sentier de croissance de l'économie.

<sup>7</sup> On distingue deux types d'IDE. Les IDE « traditionnels » répondent à la variation de la rémunération relative du capital et à la prime de risque affectant l'investissement dans les pays méridionaux. Les IDE « technologiques » reposent sur la rémunération d'un facteur spécifique (travail très qualifié) uniquement présent au Nord. Ce facteur spécifique peut être utilisé pour l'innovation technologique ou pour l'adaptation des technologies aux conditions de production dans les pays du Sud, dans le cadre d'une délocalisation. On retrouve une idée similaire, quoique légèrement différente, dans un papier de Villa (1995).

les conséquences distributives de la libéralisation commerciale sont plutôt positives. Cependant le cas de la terre est particulier. Quand les exportations agricoles du Nord (ou d'autres pays en développement) concurrencent fortement les produits locaux, entraînant une baisse des prix nuisibles aux propriétaires (quoique avantageuse pour les consommateurs non-producteurs), la rémunération des propriétaires terriens qui vivent uniquement de leurs rentes foncières diminue, et l'effet sur les petits paysans producteurs et exploitants est indéterminé. Dans le cadre standard, l'évolution du revenu des petits paysans pauvres éloignés du marché semble donc constituer l'un des noeuds de la question distributive. Si elle se pose de manière aiguë au Mexique (paysans du Chiapas, producteurs de maïs), il est prévisible qu'elle soit plus aiguë encore au Maghreb ou en Afrique sub-saharienne. Par ailleurs, les théorèmes classiques supposent une immobilité internationale des facteurs et une mobilité nationale parfaite. En cas de mobilité des facteurs, et notamment du capital (investissements directs), les effets de réallocation et de redistribution sont plus difficiles à circonscrire.

Le schéma désormais admis associe une redistribution non négligeable 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<sup>8</sup>. Cette forte redistribution des revenus est également corrélée avec une intense réallocation sectorielle des facteurs (mouvement de spécialisation). Le modèle très désagrégé de Rutherford *et alii* le confirme cet aspect pour le cas du Maroc. Il faut de surcroît 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 Etats-Unis puis en Europe l'ont montré pour les mouvements d'emploi entre entreprises ou secteurs. Cette réallocation se réalise d'un côté par des ouvertures et fermetures d'établissements et d'entreprises et d'un autre côté par des déplacements concrets des facteurs et des « requalifications » de ces facteurs (formation professionnelle par exemple). Or 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.

On ne peut faire non plus abstraction des coûts politiques de la redistribution. En effet, lorsque cette dernière s'exerce au détriment de catégories influentes (les salariés du secteur formel par exemple, ou les détenteurs du capital des secteurs abrités par les tarifs douaniers), on peut s'attendre à ce que ces catégories s'opposent à tout ou partie de la transition : soit à l'abaissement des tarifs, soit à l'augmentation des taxes dans le cas des capitalistes du secteur formel par exemple. Les capitalistes et les travailleurs du secteur formel peuvent exiger des compensations sous formes de transferts, qui seront à retrancher des bénéfices globaux, et qui devront être prélevés sur d'autres agents (intérieurs, ou extérieurs : donneurs d'aide appuyant la transition par exemple), modifiant, du moins à moyen terme, les effets de redistribution attendus. L'économie politique des réformes commerciales doit être étudiée de près ; plusieurs recherches récentes s'y attachent.

Dans le cas du Maroc, le modèle déjà évoqué (Cogneau, Tapinos, 1995) présente l'avantage supplémentaire d'avoir été spécialement conçue pour l'étude des phénomènes distributifs dans les pays en développement en période d'ajustement [cf. Bourguignon, de Melo, Branson (1991) et Bourguignon, de Melo, Morrisson (1991)]. Les simulations effectuées se situaient dans l'hypothèse, qui ne s'est pas confirmée depuis, de l'ouverture du marché européen aux produits agricoles marocains. Les résultats des simulations se caractérisent par une baisse significative des inégalités, mais une baisse plus réduite de l'indicateur de pauvreté. Les catégories dont les revenus dépendent de l'agriculture sont

---

<sup>8</sup> 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\$.

particulièrement favorisées. Cependant ce sont les gros exploitants dont les revenus réels augmentent le plus, la demande accrue des produits d'exportations agricoles augmentant fortement la rémunération de la terre. En ce qui concerne les salaires agricoles, le renversement des flux migratoires entre les villes et les campagnes a un effet modérateur. Les salariés modernes, plus qualifiés et mieux rémunérés initialement, pâtissent de la régression des branches industrielles qui n'ont pas d'avantage comparatif. Les capitalistes, propriétaires principaux du capital formel de ces branches, subissent une perte de revenu encore plus forte. Enfin les migrations de retour et une demande plus soutenue adressée au secteur du BTP aux fins d'investissement permettent une augmentation des revenus des informels urbains. Les variations de coûts de la vie des différentes catégories contribuent encore une fois à la redistribution du bien-être, les importations étant relativement diffusées dans les différents paniers et la hausse de la TVA atteignant essentiellement les catégories urbaines. Au total, le libre-échange apparaît, au niveau agrégé, plutôt positif en termes d'équité. Le bien-être social augmente. Néanmoins, il n'est pas certain que les conséquences de la réforme soient véritablement favorables en termes de réduction de la pauvreté. Si on choisit plutôt, pour juger de la réforme, un critère rawlsien de justice, c'est-à-dire, dans ce cadre schématique, la maximisation du revenu des plus pauvres, les résultats apparaissent moins favorables. Parmi les deux catégories les plus pauvres de la population, les informels urbains et les salariés agricoles, seuls les premiers connaissent une amélioration sensible de leurs conditions de vie ; il y a d'une certaine façon un phénomène de vases communicants, à cause de l'intensité des flux migratoires entre ces deux catégories. On n'obtient pas, au bout du compte, de réduction significative de la pauvreté.

Ces simulations permettent surtout de se convaincre que les phénomènes redistributifs engendrés par le libre-échange ne sont pas épuisés par la dichotomie qualifié / non qualifié. L'hétérogénéité du travail « non-qualifié » dans les pays en développement est très importante : entre les secteurs agricoles et les secteurs non-agricoles d'une part, et au sein de chacun de ces secteurs d'autre part. Par ailleurs, on sait que les migrants potentiels ne font pas partie des couches les plus pauvres et les moins qualifiées de la population. Il n'est donc pas nécessairement vrai qu'un accroissement de la pauvreté et des inégalités engendre plus de migrations. En revanche, un « risque de pauvreté » supérieur, comme un taux de chômage plus élevé en ville, peut constituer une incitation à migrer.

## CONCLUSION

### *La faisabilité des politiques*

Avant de tirer quelques conclusions de cette rapide présentation, il est utile de réintroduire dans la discussion deux préoccupations majeures qui dominent le débat, respectivement dans les pays d'origine et les pays récepteurs : le problème des remises des émigrants d'un côté, celui de la situation de l'emploi de l'autre.

L'examen des balances des paiements donne une indication approximative de nature comptable de l'ampleur des ajustements nécessaires, qui laisse entière la mesure de l'incidence macro-économique. En Algérie, les revenus de l'émigration ne sont pas négligeables en valeur absolue, mais leur part dans les recettes en devises est extrêmement modeste (2 à 4 % environ). On peut supposer qu'une partie importante des transferts emprunte des circuits informels et n'est pas enregistrée dans la balance des paiements. L'investissement direct étranger ne contribue que très faiblement au financement de l'économie algérienne. Les revenus du tourisme sont inexistantes (moins de 1%). Au Maroc et en Tunisie, les recettes liées à la migration constituent un quart environ des recettes en devises. Elles génèrent un apport net de ressources financières très supérieur à la contribution des transferts publics sans contrepartie et des investissements directs extérieurs. Le poste "tourisme" compte pour environ un cinquième du total des recettes en devises à la Tunisie et un sixième pour le Maroc. L'exemple tunisien montre cependant la sensibilité des évolutions à la conjoncture économique et politique,

nationale et internationale (boom du tourisme en 1988, très forte chute en 1991 au moment de la guerre du Golfe). Il n'y a pas de raison de penser que l'ouverture commerciale et les flux de capitaux étrangers affectent significativement les revenus du tourisme. S'agissant des mouvements de capitaux, l'investissement étranger direct (flux nets) s'est fortement accru ; la position de la Tunisie est plus préoccupante, compte tenu de la tendance à la baisse de l'investissement privé, dans un pays qui avait longtemps occupé une place privilégiée au Maghreb. Dans l'un et l'autre pays, les transferts publics sans contrepartie ne représentent qu'un très faible pourcentage des recettes en devises, de 2 à 4 % environ.

Le second aspect à considérer concerne l'emploi dans les pays européens. Ce sont bien en effet les conditions du marché du travail qui ont été le *primum movens* du recours à l'immigration dans un premier temps, de la fermeture des frontières dans un second temps. C'est bien aussi la relation supposée entre le libre-échange, la croissance, et l'emploi qui est à la base des politiques d'ouverture aux hommes ou aux produits. La question est de savoir dans quelle mesure la très forte augmentation du chômage et l'élargissement des écarts de la distribution des rémunérations entre les qualifiés et les moins qualifiés sont imputables à l'ouverture extérieure, et en particulier aux importations en provenance des pays moins développés ? De la réponse donnée à ces questions dépend la faisabilité politique de la stratégie alternative à la migration. La mesure des effets de l'ouverture commerciale et des flux de capitaux sur l'emploi - global et catégoriel - est le point le moins établi de l'analyse économique de l'échange international. Les économistes s'accordent généralement pour ramener à sa juste mesure l'inquiétude - ou l'enthousiasme - de ceux qui attribuent un impact décisif (négatif ou positif) à l'ouverture extérieure, au regard des facteurs de demande et d'offre internes et des progrès de la productivité. Pour autant le diagnostic rassurant montrant dans la généralité des cas un impact positif mais limité n'est pas le résultat inéluctable de la théorie de l'échange international mais d'observations empiriques, l'argumentaire en faveur du libre-échange pour ce qui est de l'emploi apparaît conditionné aux caractéristiques propres à chaque économie.

#### *Migrations et échanges : y a-t-il une alternative ?*

Quelle signification accorder en définitive à cette nouvelle approche de la migration et de l'échange international, instruments alternatifs du développement ? Y a-t-il véritablement équivalence des deux cheminements, en particulier pour les catégories de population directement concernées ? Situons nous d'abord du point de vue des pays d'immigration, à l'origine de la fermeture des frontières et des propositions visant à «éviter» la migration par le développement et la libéralisation. Supposons que la politique d'arrêt de l'immigration de travailleurs et de stabilisation des effectifs ait pour objet principal de protéger le marché du travail national et particulièrement les actifs les moins qualifiés, dans une situation de stagnation des revenus et d'augmentation de l'offre de travail et du chômage. Le libre-échange ne peut être considéré comme une alternative à *cet égard*, que s'il permet d'atteindre le même objectif en termes d'emploi. Cela revient à comparer l'incidence respective de l'immigration sur l'emploi et les rémunérations des travailleurs moins qualifiés en l'absence de libre échange, et du libre échange sans migration. En d'autres termes les travailleurs peu qualifiés ont-ils d'avantage à redouter la concurrence de la mobilité du facteur (les immigrants) ou l'utilisation intensive de ce facteur dans le pays d'origine ?

Qu'en est il du point de vue du pays d'origine ? Le libre-échange profite-t-il *d'avantage*, à ceux qui, précisément, étaient les plus susceptibles de partir ? Est il de nature à assurer aux candidats à l'émigration un bien être équivalent à celui qu'ils pourraient atteindre en émigrant ? La réponse renvoie à la discussion des effets du libre échange sur les anticipations quant au taux de croissance, et la distribution des revenus, en particulier sur le point de savoir si les effets de revenus l'emportent sur les effets de prix et l'effet distributif sur l'effet d'allocation. La question est donc de savoir si l'amélioration de la situation des catégories les plus défavorisées est mieux assurée en économie ouverte sans migrations ou en économie fermée avec migrations ? Si l'on retient le niveau de vie des



populations les plus défavorisées comme critère de bien-être, la libre circulation et le libre-échange peuvent produire les mêmes effets, et en ce sens apparaître équivalents en régime permanent. Mais il y a, entre les deux cheminements deux différences essentielles qui tiennent à la spécificité de la migration envisagée comme mouvement de facteur. Dans le cas de la migration, la décision appartient pour partie à l'individu, et le temps nécessaire pour améliorer son bien-être est plus court, comparé aux effets attendus à moyen ou long terme du libre-échange. Il en résulte que quelle que soit l'amélioration à attendre de la libéralisation des échanges, la préférence pour l'émigration restera forte pour certaines catégories de la population.

Le problème de la migration et du développement a été posé par les pays récepteurs - l'Europe après la fermeture des frontières au milieu des années 1970, les Etats Unis avec l'IRCA en 1986 -, par rapport à la préoccupation de maîtrise de l'immigration. L'incidence modeste de l'ouverture commerciale sur les effets à moyen terme, que révèlent les études d'impact, et l'incertitude quant à l'attrait que pourraient exercer les pays concernés sur les investissements privés et les transferts publics, invitent à un changement de perspective et suggèrent désormais migration et développement indépendamment l'un de l'autre. Le développement est un objectif en soi pour la société dans son ensemble, l'émigration, l'exercice d'un choix individuel, qui peut traduire un manque de confiance dans les perspectives nationales de développement.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Baldwin, R.E., E. Seghezza (1996), *Trade-Induced Investment-Led Growth*, CEPR, Discussion Paper N°1420, june
- Berthélémy, J.C, Girardin, P. (1993): L'intégration régionale Nord-Sud et la stabilisation macro-économique: le cas du Mexique dans l'ALENA, *Revue d'économie du développement*, 2, pp 113-33.
- Borjas G.J., Freeman R.B. and Katz L.F.(1992) - *On the Labor Market Effects of Immigration and Trade* - in *Immigration and the Work Force* (pp 213 - 244), The University of Chicago Press, 1992
- Bourguignon F., J. de Melo, W.B. Branson (1989), *Macroeconomic Adjustment and Income Distribution : a Macro-micro Simulation Model*, Centre de Développement de l'OCDE, Technical Paper n°1, Paris
- Bourguignon F., J. de Melo, C. Morrisson (eds) (1991), *Adjustment with Growth and Equity*, *World Development, Special Issue*, vol.19, 11, 1483-1651
- Brezis E.S. and P. Krugman (1993) - *Immigration, investment, and real wages* - in NBER, working Paper No.4563
- Brown, DK., Deardorff AV, Hummels DL et Stern RM (1994): An Assessment of Extending NAFTA to Other Major Trading Countries in South America, *Mimeo Research Consortium on North American Trade and Investment* (3rd annual meeting), Toronto, 21 pp.
- Cogneau D., G. Tapinos G.(1995): Libre-échange, répartition du revenu, et migrations au Maroc, *Revue d'Economie du Développement*, 1
- Cogneau D., J.-C. Dumont, P. Izzo (1996), "Intégration régionale, investissements directs et migrations dans l'espace euro-méditerranéen : enseignement d'un modèle d'équilibre général calculable", OCDE, DEELSA/ELSA/MI(96)30
- Faini, R. (1996): Increasing returns, migrations and convergence, *Journal of Development Economics*, Vol 49, p 121-136
- Goldin I., Knudsen O et Van der Mensbrugge J (1993): *Trade Liberalization : Global Economic Implications*, OCDE-World Bank, 217 pp.
- Helpman H., P. Krugman (1985): *Market structures and foreign trade*, MIT Press.
- Kéabdjian Gérard (1995), Le libre échange euro-maghrébin : une évaluation macro-économique, *Revue Tiers Monde*, octobre-décembre 1995.
- Markusen, J.R & Venables, A.J (1995): Multinational firms and the new trade theory, *NBER working papers*, n°5036, février.
- Markusen, J.R (1983): Factor movements and commodity trade as complements, *Journal of International Economy*, 14, pp 341-56.
- Mundell, R.A (1957): International Trade and factor mobility, *American Economic Review*, 47, 321-35.
- De Melo J., S. Robinson (1992), Productivity and externalities : models of export-led growth, *The Journal of international Trade and Economic Development*, vol.1, 1, 41-68
- Robinson Sh. et alii (1991): *Agricultural Policies and Migration in a US-Mexico Free Trade Area : A Computable General Equilibrium Analysis*, California Agricultural Experiment Station, Gianinni Fondation of agricultural economics, Working Paper n°617.

- Rodrik, D (1991): Policy uncertainty and private investment in developing countries, *Journal of Development Economics*, 36, pp 229-42.
- Rodrik, D (1996): Understanding economic policy reform, *Journal of Economic Literature*, 34, Mars, pp 9-41.
- Rutherford, Th.F., E.E. Rutström et D. Tarr (1994): L'accord de libre-échange entre le Maroc et la CEE : une évaluation quantitative, *Revue d'Economie du Développement*, 2, 97-133
- Schiff, M (1995): Politique commerciale et migration internationale à court et moyen terme, *Revue d'économie du développement*, n°1
- Villa, P (1995): Capital humain, mobilité des capitaux et commerce international, *Document de travail du CEPII*, n°95-5, juin.
- Wong, K-Y (1996): *International trade in goods and factor mobility*, MIT Press Cambridge MA & London.
- Tapinos, G. (1974), *L'Economie des migrations internationales*, Paris, Armand Colin
- Tapinos G., D. Cogneau , P. Lacroix, A. de Rugy (1994), *Libre-échange et migration internationale au Maghreb*, FNSP, Service d'étude de l'activité économique.
- Tapinos G. (1994), "L'intégration économique régionale, ses effets sur l'emploi et les migrations" in *Migration et développement, un nouveau partenariat pour la coopération*, OCDE, Paris
- Tapinos G. (1993), La coopération internationale peut-elle constituer une alternative à l'émigration de travailleurs ? in *Migrations internationales : le tournant*, OCDE, Paris, pp. 195-204