Développement Economique, Développement Social

Rémi Bazillier

▶ **To cite this version:**

Rémi Bazillier. Développement Economique, Développement Social. Economies et finances. Université Orléans, 2015. tel-01375663

HAL Id: tel-01375663
https://shs.hal.science/tel-01375663

Submitted on 3 Oct 2016

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

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

Rapport en vue de l'obtention de l'Habilitation à Diriger des Recherches

UNIVERSITÉ D'ORLÉANS
Discipline : **Sciences Economiques**

Rémi BAZILLIER

Développement Social et Développement Economique

Soutenance le **15 Septembre 2015**

JURY :

Pr.	Patricia	**CRIFO**	Université Paris Ouest Nanterre	Rapporteure
Pr.	Christophe	**HURLIN**	Université d'Orléans	
Pr.	Daniel	**MIRZA**	Université de Tours	Directeur
Pr.	El Mouhoub	**MOUHOUD**	Université Paris Dauphine	
Pr.	Marcelo	**OLARREAGA**	Université de Genève	Rapporteur
Pr.	Hillel	**RAPOPORT**	Université Paris 1 Panthéon Sorbonne	
Pr.	Farid	**TOUBAL**	Ecole Normale Supérieure de Cachan	Rapporteur

Table des matières

Curriculum Vitae **iii**

Mémoire **1**

1 Introduction 1
2 Impact des conditions de travail dans les pays en développement 15
2.1 Le problème de la mesure des institutions sur le marché du travail . . 16
2.2 Mesure et effets des normes fondamentales du travail 20
2.3 Perspectives de recherches sur les normes du travail 28
3 La RSE comme outil de développement social 31
3.1 Une analyse économique du greenwashing 34
3.2 RSE, normes sociales et environnementales et localisation des firmes multinationales : le rôle de la réputation 40
3.3 Perspectives de recherche sur la RSE 44
4 Migrations internationales et développement social 46
4.1 Déterminants des migrations 47
4.2 L'importance des Institutions Sociales 53
4.3 Perspectives de Recherche : le rôle des politiques migratoires 59
5 Inégalités et crises financières : le même enjeu en terme de causalité 62
6 Conclusions et Perspectives de Recherche 66

Bibliographie **67**

Liste des articles présentés **87**

Curriculum Vitae

Adresse
Laboratoire d'Economie d'Orléans
LEO, UMR CNRS 7322
Faculté de Droit Economie Gestion
Université d'Orléans
Rue de Blois BP 6739
F-45067 ORLEANS cedex 2
E-mail : remi.bazillier@univ-orleans.fr
Site Web : http ://remi.bazillier.free.fr

Né le 17 Novembre 1980
à Maison-Laffitte (78)
Pacsé, Deux enfants
Nationalité Française

Thèmes de Recherche

Economie du Travail : Normes du travail, Institutions sur le marché du travail dans les pays en développement, Responsabilité sociale des entreprises

Economie du Développement : Migrations, Genre, Inégalités, Dimension sociale du développement durable

Education supérieure

2007 **Thèse de Doctorat en Sciences Economiques**, Mention très honorable avec félicitations du jury, proposition pour prix de thèse et subvention pour publication
Titre : "Normes Fondamentales du Travail et Développement Economique", *Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne*

2003 **DEA d'Economie Internationale, spécialité Economie du Développement**, Mention Très Bien, Major en Economie du Développement, *Université Paris 1 Panthéon Sorbonne*

2002 **Licence et Maîtrise d'Economie Appliquée, spécialité Economie Internationale**, Mention Bien (licence) et Assez-Bien (maîtrise), *Université Paris 9 Dauphine*

Expériences Professionnelles

2014 - 2015	Chercheur Invité, CEPII (Projet Finance et Inégalités)
2014 -	Chercheur Associé, Centre d'Economie de la Sorbonne (CES)
2008 -	Maître de Conférences, Université d'Orléans
2006 - 2008	Attaché Temporaire d'Enseignement et de Recherche (ATER), Université Paris 1 Panthéon Sorbonne
2003 - 2006	Allocataire de Recherche et Chargé de TD, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne

Responsabilités scientifiques et pédagogiques

2014-	Co-Responsable de l'équipe de recherche Economie Internationale et Développement durable du LEO
2012-	Membre élu du Conseil Scientifique (Commission Recherche du Conseil Académique) de l'Université d'Orléans
2012-	Membre du Conseil Scientifique de la *Fondation Européenne d'Etudes Progressistes* (FEPS)
2011-	Co-responsable des études de la licence Economie-Gestion, responsable de la voie européenne
2011-	Membre élu du conseil de laboratoire du LEO
2008-	Responsable éditorial du site internet du LEO (avec Sébastien Galanti)

Publications dans des revues à comité de lecture

[1] Bazillier, R., Boboc, C. and Calavrezo, O. (2015). "Employment Vulnerability in Europe : Measurement and Overview" ***International Labour Review***, à paraître.

[2] Bazillier, R., Hatte, S. et J. Vauday (2014), "La RSE influence-t-elle le choix de localisation des firmes multinationales ? Le cas de l'environnement", ***Revue d'Economie Industrielle***, 148 (4) 383-409.

[3] Baudassé, T. et R. Bazillier (2014), "Gender Equality and Emigration : Push Factor or Selection Process", ***International Economics***, 139, pp. 19-47.

[4] Bazillier, R. and J. Vauday (2014), "CSR into (new) perspective", ***Foresight***, 16(2), 176-188.

[5] Bazillier, R., Rabaud, I et C. Turcu (2014), "Compétitivité territoriale et localisation du travail et des entreprises : une introduction", ***Revue d'Economie Régionale et Urbaine***, 2014.2, 197-217.

[6] Bazillier, R. et Y. Moullan (2012), "La protection de l'emploi influence-t-elle les flux migratoires à destination des pays de l'OCDE", ***Revue Economique***, 63(3), 491-499.

[7] Baudassé, T. et R. Bazillier (2010), "Trade union rights and Migration", ***Swiss Journal of Economics and Statistics***, 46 (4), 677-707.

[8] Bazillier, R. (2008), "Core Labour Standards and Development : Impact on Long-term income", ***World Development***, 36(1), 17-39.

[9] Bazillier, R. et N. Sirven (2008), "Is there a Social Kuznets Curve, the influence of Labour Standards on Inequalities", ***Journal of Development Studies***, 44(7), 881-902.

[10] Bazillier, R. et N. Sirven (2006), "Les Normes Fondamentales du Travail Contribuent-elles à Réduire Les Inégalités", ***Revue Française dEconomie***, XXI(2), 111-146.

[11] Bazillier, R. (2005), « Normes Fondamentales du Travail et Croissance, Vers une nouvelle approche en termes de biens publics mondiaux », ***Régions et Développement***, 22, 105-132.

Travaux en cours

[12] Bazillier, R., Magris, F. et Mirza, D., "Restrictive Migration Policies reduce Outward Migration : Evidence from Schengen Agreements", mimeo.

[12] Bazillier, R., Magris, F. et Mirza, D., "Out-Migration and Economic Cycles", soumis à ***Review of International Economics***

[13] Bazillier, R. et J. Hericourt, The Circular Relationship between Inequality, Leverage, and Financial Crises, soumis à ***Journal of Economic Surveys***, CEPII Working Paper 2014-22 (version longue), DR LEO 2015.6, (version "courte").

[14] Bazillier, R., Hatte, S. et J. Vauday, "Environmental Responsibility and FDI : do Firms Relocate their irresponsabilities abroad", soumis à ***Scandinavian Journal of Economics***, Working Paper G-Mond PSE #32.

[15] Bazillier, R. et C. Boboc, "Labour Migration and Employment Vulnerability : Evidence from the European Union", en révision à ***International Journal of Manpower***, DR LEO 2014-07.

[16] Bazillier, R. et J. Vauday, "The Greenwashing Machine, Is CSR more than communication ?", Document de Recherche du LEO, DR 2009.6 (dernière version Septembre 2014).

[17] Bazillier, R. et B. Najman, "Labour and Financial Crises, is Labour paying the price of the Crisis ?", soumis à ***Southern Economic Journal***, DR LEO 2010.30 (November 2010).

Ouvrage

[18] Bazillier, R. (2011), *Le Travail, grand oublié du développement durable*, col. eDDen, ed. Cavalier Bleu, 224 pages.

Contributions à ouvrage

[19] Bazillier, R. et J. Hericourt (2015), "Finance et Inégalités", in CEPII, *Economie Mondiale 2016*, Edition La Découverte, collection Repères, 2015.

[20] Bazillier, R. and J. Vauday (2010), "Greenwashing and CSR", in J.P. Ponssard & P. Crifo, *Corporate Social Responsibility : from compliance to opportunity ?*, 93-108, Editions Polytechnique.

[21] Bazillier, R. (2010), "Country Notes on Gender and Development" in OECD, *Atlas of Gender and Development : How Social Norms affect gender equality in non-OECD countries*, OECD Publishing, avec Carina Lindberg et Christian Morrisson.

[22] Bazillier, R. (2008), "Normes du Travail et Mondialisation : repenser les stratégies de développemen", in Zacharie, A. et A. Seron (eds.), *Mondialiser le Travail Décent*, Edition Luc Pire, Bruxelles.

[23] Bazillier, R. ; Cardebat, J.M. ; Cassagnard, P. et N. Sirven (2009), « Une vision économique de la responsabilité sociale des entreprises », in Daugareilh, I. (ed.), *De lirresponsabilité à la responsabilité des entreprises*, Edition Bruylant, Bruxelles.

Autres publications : articles de politique économique et rapports

[24] Bazillier, R., "Labour Market Institutions as a pillar of Predistribution", in E. Stetter, K. Duffek, A. Skrzypek (eds.), Framing a New Progressive Narrative, Brussels : Foundation for European Progressive Studies, pp. 170-185. December 2013.

[25] Bazillier, R. , "Equality must be the core of economic policies : 17 propositions for Equality and Efficiency", in E. Stetter, K. Duffek, A. Skrzypek (eds.), For a New Social Contract, Brussels : Foundation for European Progressive Studies, pp. 102-133. June 2013.

[26] Bazillier, R., "For a new investment in Europe : ending with the obsession for competitiveness", in M. Meaulle and E. Stetter (eds.), Austerity is not the solution, Brussels : Foundation for European Progressive Studies. Oct. 2012.

[27] Bazillier, R., "A new socio-economic paradigm : Jobs, Equality and Sustainability" in E. Stetter, K. Duffek, A. Skrzypek (eds.), Building new communities. Notes from the Transatlantic Dialogue of Dialogues, Brussels : Foundation for European Progressive Studies, Renner Institute and Institute for Global Law and Policy, Harvard Law School, pp. 144-153. May 2012.

[28] Bazillier, R., "The economic meaning of progressive values", in E. Stetter, K. Duffek, A. Skrzypek (eds.), Progressive values for the 21st century, Brussels : Foundation for European Progressive Studies, pp. 68-96. November 2011.

[29] Bazillier, R., "A revenue package for the European Union", Report prepared for the Foundation for European Progressive Studies, October 2010.

[30] Siroën, J.M. ; Arestoff-Izzo, F. ; Bazillier, R. ; Duc, C. ; Granger-Sarrazin, C. (2008), « The use, scope and effectiveness of labour and social provisions and sustainable development aspects in bilateral and regional free trade agreements », Rapport à la Commission Européenne, DG emploi et Affaires Sociales, contrat VC/2007/0638.

[31] Work and Well-being in Mexico : Integrating the Employment and Social Development Agendas with Laiglesia, J., Parker, R.S., Quijano, U., Saracho, A. et Scorza, V., Draft report prepared for the Mexican Ministry of Social Development, OECD Development Centre, Paris. June 2008.

Autres Documents de Travail

[32] Bazillier, R. and Y. Moullan, "Employment Protection and Migration", Document de Recherche du LEO, DR 2010.09.

[33] Bazillier, R. and L. Suarez (2011), "Les PME et le Développement durable : enquête sur l'application de la responsabilité sociale des entreprises en Région Centre", DR LEO 2011-04.

[34] Bazillier, R. and Y. Moullan (2009), "Labour Standards and Migration : do Labour Conditions matter ?", Cahiers de la MSE 2009.48.

[35] Bazillier, R. (2009), "An estimation of the level of Core Labour Standards between 1975 and 1995 : towards a time-series index of Core Labour Standards", Document de recherche du LEO, DR 2009.5.

[36] Bazillier, R. (2007), "Normes du travail, migrations internes et emploi, une analyse théorique", Cahiers de la MSE 2008.34.

[37] Bazillier, R. (2005), "Trade, environment and Labor", Idées pour le débat 8.2005, IDDRI, Reviewed by Alessandra Goria (FEEM) and Benoît Martimort-Asso (IDDRI).

Services administratifs

Rapporteur pour revues à comité de lecture : World Development, Journal of Development Studies, Revue d'Economie Politique, Revue d'Economie Industrielle, Economie Internationale, Brussels Economic Review, Revue Française de Socio-Economie, Structural Change and Economic Dynamics, Foresight, PSL Quarterly Review.

Membre du **Comité Editorial** de PSL Quarterly Review

Référent auprès du JEDI (*Journal des Etudiants en Développement International*, revue numérique visant à promouvoir la recherche en Développement auprès des étudiants en licence et maîtrise, et valoriser leurs travaux académiques), CERDI

Comités de sélection (postes de Maitre de Conférences) : Universités de Lille 1 et Pau (2012), Universités de Lille 1 et Paris Sud (2013), Université du Havre (2014), Université Lille 1 (2015)

Agence Nationale de la Recherche : Rapporteur (2012)

Organisation de Conférences :

2015	Organisation des 15e journées doctorales en Commerce International et Finance Internationale (*RIEF - Research in International Economics and Finance*), Orléans Juin 2015
2013	Organisation (avec Florent Bresson, Grégory Levieuge, Alexandra Popescu et Camélia Turcu) et membre du comité scientifique du colloque annuel INFER (*International Network for Economic Research*). Orléans.
2012	Membre du comité scientifique et du comité d'organisation des XXVIIIe journées du développement de l'Association Tiers-Monde. Orléans.
2011	Organisation (avec Florent Bresson) des Journées Doctorales du Développement (journées annuelles organisées avec le CERDI, le CES et le Graduate Institute), Orléans.
2011	Organisation (avec Isabelle Rabaud et Camelia Turcu) du Workshop INFER sur "compétitivité régionale et mobilité internationale des facteurs". Orléans.
2010	Responsable du Séminaire "Sciences du Développement" (Université d'Orléans, Université de Clermont (CERDI), Université de Tours et IRD Orléans)

Contrats et Réseaux de Recherche

2015 -	Organisation Internationale du Travail : Membre du réseau de Recherche sur les clauses sociales dans les accords commerciaux et du réseau *Regulating Decent Work*
2015 -	Membre du *Scientific Advisory Group* du *Social Progress Lab* auprès de SOLIDAR (réseau européen d'ONG)
2009–2010	Projet CRITERR, région Centre : Projet de recherche "Développement Durable, Responsabilité Sociale des Entreprises et Dynamiques territoriales"
Mars–Juil.2008	Centre de développement de l'OCDE : Etude sur le lien entre conditions de travail, emploi informel et pauvreté au Mexique
Janv.–Juin 2008	Commission Européenne : Participation à un groupe de travail et contribution au rapport sur "les clauses sociales dans les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange", dirigé par J.M. Siroën, commandé par la DG Emploi et Affaires Sociales
2007– Mars 2008	Centre de développement de l'OCDE : Rapport sur les institutions sociales et le statut des femmes dans les pays en développement, contribution au projet GIB-DB et Wikigender
2006–2007	Membre du réseau de recherche européen ESTER sur la Responsabilité Sociale des Entreprises, contribution au rapport à la Commission européenne
2003	OCDE, Programme de l'OCDE sur l'avenir : Contribution au Projet "Les infrastructures à l'horizon 2030 dans les pays en développement à l'horizon 2030 : télécommunications, transports terrestres, eau et électricité"
2003	IDDRI : Projet europeén de recherche CAT&E sur *Commerce et environnement*, rédaction d'une revue de littérature sur "Commerce, environnement et travail"

Encadrement pédagogique

2014-2015	**Encadrement de mémoire M2 Recherche**. Moctar Laghlal : Les méthodes de décomposition des Inégalités (Master Econométrie et Statistique Appliquée, Université d'Orléans).
2014-2015	**Encadrement de mémoire M2 Recherche**. Musa Nxele : Impact des Mines et de leur engagement en RSE sur la pauvreté en Afrique du Sud (Master Mondialisation et Développement, Université Paris 1).
2012 -	**Co-encadrant de thèse**. Thèse de Ismaël Issifou : "migrations internationales et institutions". Directeurs de thèse : Francesco Magris et Thierry Baudassé (Co-tutelle Orléans-Tours, Allocation Régionale Région Centre)
2011	**Encadrement du stage post-doctoral** de Cristina Boboc au LEO : "Vulnérabilité de l'emploi et Migrations". "Sectorial Operational Program Human Resources Development" (SOP HRD), financé par le Fonds social européen et le gouvernement roumain (contrat SOP HRD/89/1.5/S/62988)
2010	**Encadrement de stage de recherche** : Tuteur de stage (réalisé au Laboratoire d'Economie d'Orléans) et encadrement du mémoire de Leonardo E. Suarez H. (Master 2 DOTE). Réalisation d'une enquête sur l'application de la RSE et du Développement Durable dans les entreprises de la Région Centre

Enseignements (Sélection)

Université d'Orléans	Economie du Développement Durable (Licence), Macroéconomie (L1 et L2), Economie du Travail (L3), Dimension Sociale du Développement Durable (L3), Ethique et Responsabilité Sociale des Entreprises (M1 Ergonomie), Grands Problèmes Economiques Contemporains (M1 Gestion), Economie des Conditions de travail (M2 Ergonomie), Economie de la RSE (M2 Ingéniérie Economique), Travail et Développement Durable (Université du Temps Libre)
ENS Cachan	Economie du Développement (L3, M1)
Université de Tours	Economie des Migrations (M2 Economie Internationale)
Université Paris-Est	Politiques du Développement (M1 Développement), Enjeux économiques de la RSE (M2 RSE)
Université d'été de Genshagen	Intervention "La croissance, une condition au bien-être ?"
Ecole Nationale d'Administration (ENA), Cycle International spécialisé (CISAP)	"L'impact du développement durable sur les populations : la gestion des inégalités", "Développement local et facteur travail : une approche comparée"

Mémoire

"Wealth is evidently not the good we are seeking, for it is merely useful and for the sake of something else."

Aristote, cité par Anand and Sen (2000)

"Le développement représente plus que l'accumulation du capital et une meilleure efficience dans l'allocation des ressources ; le développement est un processus de transformation de la société. Un développement durable, équitable et démocratique nécessite des droits fondamentaux pour les travailleurs, y compris la liberté d'association et la négociation collective."

Joseph E. Stiglitz (2001)

1 Introduction

Développement économique et Développement humain

Plus de deux mille ans séparent la citation d'Aristote de celle de Joseph E. Stiglitz mais le propos reste étonnamment similaire. Il résume relativement bien la position de beaucoup d'économistes sur la finalité des politiques économiques : l'accumulation de richesse n'est pas une fin en soi et le développement est un concept plus large que la seule croissance du revenu.

Les premiers économistes quantitatifs partageaient d'ailleurs le même point de vue. Dans une discussion sur le *concept de développement*, Amartya Sen (1988) prenait ainsi comme exemple les motivations de William Petty, Gregory King, François Quesnay ou Antoine Lavoisier pour illustrer ce point. Dès 1676, Sir William Petty intégrait dans son analyse des considérations liées à la *"sureté collective"* ou au *"bonheur de chaque individu"*. Smith (1776) et les autres pionniers de l'Economie Politique axaient également leur réflexion sur le *bien-être* plutôt que sur la simple maximisation du revenu. Suivant cette tradition, Sen (1988) considère que l'amélioration des *conditions de vie* des individus est le principal objectif du développement. Il propose le concept de *capacités* ("*capability*"), définissant le développement comme l'extension des capacités individuelles à *être* ou à *faire*. Selon ce courant de pensée, ce qui est primordial n'est pas l'enrichissement individuel ou collectif mais la liberté individuelle à réaliser des choix. Cette approche centrée sur le développement humain, développée entre autres par Sen (1980, 1985, 1987), Griffin et al. (1990), Desai (1991) ou Haq (1995), a conduit à s'interroger sur la pertinence du PIB par habitant (ou du Revenu National par habitant) comme mesure du développement. C'est ce qui a inspiré le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) proposant dans les années 1990 le célèbre Indicateur de Développement Humain agrégeant des mesures d'éducation et de santé au revenu par habitant, pour mieux refléter le niveau de vie réel des populations. Une importante littérature s'est également développée proposant de multiples indicateurs alternatifs au PIB (Fleurbaey, 2009; Neumayer, 2004; Bleys, 2012). Le débat s'est centré sur la meilleure manière de mesurer la *qualité de vie* ou le *bien-être social*[1].

Si l'attention doit être accordée au bien-être ou au développement humain, comment expliquer que les politiques économiques gardent comme objectif principal la maximisation du PIB ? La première raison pouvant expliquer cet apparent paradoxe est qu'une autre tradition en Economie a toujours considéré la "maximisation de l'opulence" comme une fin en soi. Anand and Sen (2000) invoquent Mun (1664), pionnier du courant mercantiliste, pour illustrer ce courant de pensée considérant la seule maximisation du revenu comme objectif des politiques économiques. La seconde raison nous intéresse plus ici. Certains économistes reconnaissent au revenu une vertu uniquement *instrumentale*. Ce qui est recherché n'est donc pas à proprement parler la richesse ou le revenu mais ce qu'ils permettent d'accomplir ou d'obtenir. Un parfait exemple de cette pensée est présentée par le célèbre économiste du développement

1. Fleurbaey (2009) distingue à cet effet quatre principales approches : les mesures de PIB corrigés, les approches fondées sur le bonheur, l'approche par les capacités de Sen et l'approche synthétique visant à développer des indicateurs agrégés reflétant différentes dimensions du bien-être. Sur cette même thématique, le rapport de la Commission sur la mesure de la performance économique et du progrès social (Stiglitz et al., 2009) dresse un bilan complet des enjeux et propose des pistes axées sur la mesure de la qualité de vie et de la soutenabilité.

Arthur Lewis. Il reconnait que le principal objectif est *"d'élargir le choix des possibles"*. Il décide cependant de se concentrer sur la seule croissance du revenu par tête, considérant qu'elle donne aux individus "*un plus grand contrôle des individus sur leur environnement, améliorant de fait leur liberté"* (Lewis, 1955, pp. 9-10,420-421). Se concentrer sur la croissance du revenu se justifierait donc par le fait qu'il s'agirait de l'outil le plus efficace pour permettre le développement humain. Évidemment, il ne peut s'agir d'une condition suffisante. Anand and Sen (2000, p. 2033) synthétisent les liens entre croissance et développement humain de la manière suivante :

> "*En reconnaissant l'importance de la croissance économique comme outil du développement humain, nous devons également prendre en compte (i) la nature contingente de son efficacité (en fonction de l'utilisation des moyens dans la promotion du développement humain), et (ii) sa non-unicité comme outil du développement humain (il existe d'autre moyens, tels que l'organisation sociale).*"

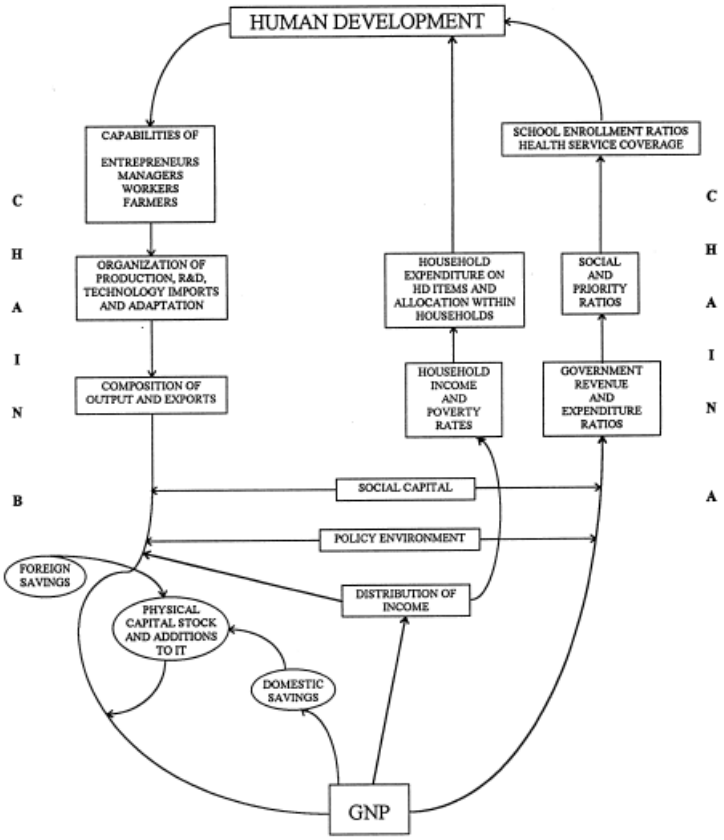
La valeur instrumentale de la croissance économique (et du revenu) repose donc sur l'hypothèse d'un **lien causal** entre croissance économique et développement humain. Autrement dit, si la finalité des politiques économiques doit être le développement humain, la croissance du PIB ne peut être un instrument pertinent que si celle-ci a un impact positif (et causal) sur le développement humain.

La nature de la relation de causalité entre croissance du revenu et d'autres dimensions du développement peut être considérée comme une interrogation centrale dans mes recherches. Elle peut en effet apparaître comme beaucoup plus complexe que semble le suggérer Arthur Lewis. Il faut notamment prendre en compte l'existence d'une autre causalité, lorsque le développement humain devient *en tant que tel* un facteur de croissance. Ranis et al. (2000) résument ainsi la complexité des relations pouvant exister entre les deux dimensions et la possible existence d'une causalité circulaire (voir figure 1). Le sens de la causalité a de lourdes implications en terme de politique économique. Faut-il favoriser la croissance pour permettre le développement humain ou est-il préférable de mettre en place des politiques favorables au développement humain, pour permettre la croissance ?

Le choix entre ces deux options n'est certainement pas binaire tant l'existence d'une *double-causalité* semble probable. C'est exactement ce que concluent Ranis et al. (2000) en insistant sur le *"processus itératif entre l'objectif ultime, le développement humain, et la croissance économique comme condition nécessaire mais non-suffisante pour permettre d'atteindre cet objectif"* (Ranis et al., 2000, p. 213). Les implications de politique économique qu'ils retirent de ce constat résument bien tout l'enjeu :

> *"Une conclusion importante concerne l'agencement du calendrier des changements*

FIGURE 1 – Développement humain et croissance économique



Source : Ranis et al. (2000, p.199)

> *politiques. Les politiques économiques et sociales ont eu tendance à se concentrer en priorité sur les "bons" fondamentaux économiques, comme pré-condition nécessaire à la croissance économique, tout en considérant que les améliorations du développement humain devaient attendre cette croissance économique. Nos résultats ne nient pas l'importance des réformes économiques mais soulignent que l'attention au développement humain doit être inclue dès le départ dans tout programme de réforme. La croissance économique en elle-même ne sera pas soutenue à moins qu'elle ne soit précédée ou accompagnée d'amélioration dans le développement humain."*

Mes recherches s'inscrivent dans le prolongement de ces interrogations, en se concentrant plus spécifiquement sur le rôle et les effets du **développement social**. La problématique est ici identique. Le développement social est-il une conséquence du développement économique (entendue ici dans un sens restreint à la seule croissance du revenu) ? Ou est-il possible de considérer que le développement social en tant que tel peut être un facteur de développement ?

S'il s'avère que le développement social est un facteur de développement, comment favoriser son amélioration dans un contexte de mondialisation ?

Développement social, normes du travail et conditions de travail

Je m'intéresse donc plus particulièrement au concept de développement social qui est un concept proche mais distinct de celui de développement humain. Le développement humain se définit d'abord comme l'expansion du choix des possibles pour les individus. Cela passe avant tout par un bon niveau d'éducation et une bonne santé, la liberté de faire des choix et la satisfaction d'un certain nombre de besoins essentiels permettant d'élargir les "capacités" individuelles. Le développement social consiste également à *"placer l'individu au coeur des politiques de développement"*. Pour la Banque Mondiale, cela a deux implications principales : (1) l'amélioration du bien-être et de la qualité de vie des individus, et (2) des changements sociaux dans les normes et institutions, rendant le développement plus équitable et inclusif pour tous les membres de la société (Davis, 2004, p. iv). La première implication peut s'assimiler au développement humain. La seconde implique de réfléchir aux normes sociales et institutions permettant d'améliorer les conditions des plus pauvres. Mes recherches se sont concentrées sur cette dernière dimension, et plus particulièrement sur le rôle des institutions (sociales et sur le marché du travail) dans le développement.

Il y a plusieurs acceptations du concept de développement social et l'accent peut être mis sur différents aspects [2]. Mon approche se fonde sur les trois principaux pilliers du développement social identifiés lors du Sommet Mondial pour le Développement Social (Copenhague, 1995) : éradication de la pauvreté, création d'emplois de qualité et intégration sociale. Ce sommet a réuni 117 chefs d'Etats et de gouvernements sous l'égide de l'ONU et a débouché sur la Déclaration de Copenhague sur le Développement Social [3].

> *"Nous accorderons par conséquent la priorité absolue, dans les politiques et actions menées aux niveaux national, régional et international, à la promotion du progrès*

2. L'*International Institute for Social Studies* a ainsi lancé un projet permettant de mesurer finement le développement social (*Indices of Social Development*, `http://www.indsocdev.org/home.html`). Le choix a été fait de se concentrer principalement sur les structures sociales et les normes sociales ou culturelles pouvant avoir un impact sur le développement. Leurs indicateurs sont ainsi regroupés en six catégories : activisme civique, clubs et associations, cohésion inter-groupes, sécurité et confiance interpersonnelles, égalité de genre et intégration des minorités. Il faut également noter le travail du Réseau pour le Développement Social créé en 1973 au sein de la Banque Mondiale. L'approche a d'abord constitué à analyser et évaluer les projets de développement en prenant en compte les apports d'autres sciences sociales (anthropologie et sociologie principalement). Voir Davis (2004) pour une présentation historique du travail de la Banque Mondiale sur le Développement Social.

3. Disponible ici : `http://www.un.org/documents/ga/conf166/aconf166-9fr.htm`

social et de la justice, et à l'amélioration de la condition humaine, sur la base de la pleine participation de tous".

Déclaration de Copenhague sur le Développement Social, p. 10

Suite à ce rapport, plusieurs instances des Nations Unies (l'Organisation Internationale du Travail, la Division pour la Politique Sociale et le Développement, la Commission pour le Développement Social, le Réseau pour le Développement Social des Nations Unies) ont continué à travailler sur ce thème, faisant émerger le consensus autour de ces trois enjeux.

Dans les faits, le concept de développement social invite à réfléchir sur le rôle de l'emploi, des institutions sur le marché du travail et plus largement des conditions de travail dans le développement. La Déclaration de Copenhague est ainsi la première à identifier et reconnaître les **Normes Fondamentales du Travail** qui seront ensuite progressivement reconnues par la plupart des organismes internationaux. Le troisième engagement de la Déclaration est ainsi centré sur la question de l'emploi [4]. La Déclaration précise explicitement (p. 17) :

"Nous nous efforcerons d'assurer des emplois de qualité et de défendre les droits et intérêts élémentaires des travailleurs et, à cet effet, de librement promouvoir le respect des conventions pertinentes de l'Organisation internationale du Travail, dont celles ayant trait à l'interdiction du travail forcé et du travail des enfants, la liberté d'association, au droit de s'organiser et au droit de négociation collective, et au principe de la non-discrimination."

C'est plus précisément les liens entre ce point et le développement qui motive l'essentiel de mes recherches. Il faut souligner ici le principal enjeu autour de l'identification du lien de causalité. Comme pour le développement humain, le développement social peut être perçu comme endogène (au développement économique) mais également comme un facteur de développement intrinsèque. La Commission pour le Développement Social le reconnaît explicitement quand elle écrit : "*Nous reconnaissons en outre qu'une croissance économique générale et soutenue, dans le contexte d'un développement durable, est indispensable à la continuité du développement social et de la justice sociale.*" (p. 5). Mais en plaçant les politiques de développement social au coeur des stratégies de développement, elle reconnaît également qu'elles constituent une condition préalable au développement. Nous retrouvons de fait des implications proches de celles de Ranis et al. (2000) dans leur étude sur le lien entre développement humain et croissance économique.

4. *"Nous nous engageons à favoriser la réalisation de l'objectif du plein emploi en en faisant une priorité de base de nos politiques économiques et sociales, et à donner à tous, hommes et femmes, la possibilité de s'assurer des moyens de subsistance sûrs et durables grâce à un emploi librement choisi et à un travail productif"* (p. 16).

Ces préoccupations sont proches de celles de l'Organisation Internationale du Travail qui a fait du **travail décent** une priorité stratégique de son action. Ce concept apparaît pour la première fois en 1999 dans le rapport du Directeur Général lors de la 87ieme session de la Conférence Internationale du Travail (OIT, 1999). Il repose sur quatre pilliers : la promotion de l'emploi, de la protection sociale, des droits des travailleurs et du dialogue social. La stratégie de promotion du travail décent est considérée comme centrale par l'OIT pour atteindre les Objectifs du Millénaire (OdM) par leur contribution sur la réduction de la pauvreté (OIT, 2000, 2003).

> *"Le travail décent est au coeur des efforts pour éradiquer la pauvreté, il est un moyen de parvenir à un développement durable, équitable et fédérateur. L'OIT s'efforce de développer la dimension de travail décent dans les politiques économiques et sociales, en partenariat avec les principales institutions du système multilatéral et les acteurs majeurs de l'économie mondiale."*
>
> Organisation Internationale du Travail, *Présentation du Travail Décent*[5]

Selon cette approche, le travail décent est bien présenté comme un *instrument* de lutte contre la pauvreté et *in fine* de développement économique. Une hypothèse forte est donc faite sur le sens de la causalité. Mes recherches ont pour objectif de contribuer empiriquement à l'identification d'un tel lien causal, alors que l'existence d'un tel lien est contestée par ceux considérant que le développement social est endogène au développement économique.

Développement social et inégalités

Le concept de développement social accorde une importance particulière à la question des **inégalités**. Comme nous venons de l'évoquer, le développement social se fonde sur trois piliers : éradication de la pauvreté, création d'emplois de qualité et intégration sociale. Les premier et dernier piliers font indirectement référence à la question des inégalités. Cette thématique est une excellente illustration des défis théoriques et empiriques posés quant aux relations entre développement social et développement économique. Comme les précédentes dimensions évoquées, elles peuvent être perçues comme causes et/ou conséquences du développement économique. Le sens de la causalité mais également le signe de la relation entre les deux dimensions faisant jusqu'à aujourd'hui ardemment débat parmi les économistes s'intéressant aux questions de développement.

Kuznets (1955) est le premier à établir une relation entre niveau de revenu et inégalités avec sa fameuse courbe en U inversé. Partant de la construction de séries statistiques longues

5. $http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Mainpillars/WhatisDecentWork/lang--fr/index.htm$

pour les Etats-Unis, il observe que les inégalités tendent à augmenter au début du processus de développement, avant de se réduire au-delà dun certain seuil. Cela correspond à ce qui avait été observé au sein des principaux pays européens entre le début de la Révolution Industrielle et la Seconde Guerre mondiale.

C'est bien l'impact de la croissance du revenu sur la distribution de celui-ci qui est questionné ici. Une imposante littérature a ensuite cherché à valider ou infirmer cette hypothèse sur plusieurs pays et plusieurs périodes (Ahluwalia, 1976; Papanek and Kyn, 1986; Campana and Salvatore, 1988; Bourguignon and Morrison, 1990; Anand and Kanbur, 1993; Bourguignon, 1994; Jha, 1996). Récemment, Piketty (2001, 2013) a relancé la controverse, arguant que la relation entre revenu et inégalités avait plus tendance à suivre une courbe en S dans la plupart des pays industrialisés. Ces pays, dans lesquels Kuznets avait observé une courbe en U inversé jusqu'à la Seconde Guerre Mondiale, ont eu tendance à voir leurs inégalités augmenter à partir des années 1980. Surtout, Piketty réfute le caractère automatique de la relation de Kuznets, expliquant que la baisse observée dans la première partie du XXième siècle s'expliquait essentiellement par la forte baisse des revenus de patrimoine détenus par les plus riches. Ces revenus ont diminué principalement à la suite des guerres et de la crise des années 1930, remettant en cause l'existence d'un mouvement inéluctable de diffusion des bénéfices de la croissance à l'ensemble de la population.

L'autre sens de la causalité (les conséquences des inégalités sur le développement économique et la croissance) ne fait pas l'objet d'un plus grand consensus. L'approche traditionnelle considère que les inégalités sont nécessaires pour permettre l'accumulation d'épargne (Bourguignon, 1981; Stiglitz, 1969), la juste rétribution de l'effort (Mirrlees, 1971) ou des investissements de taille suffisante (Barro, 2000). Cette approche a été remise en question par des auteurs considérant que de trop fortes inégalités pouvaient être néfastes à l'accumulation du capital humain (Galor and Zeira, 1993; Benabou, 1996; Galor and Moav, 2004), à l'innovation entrepreunariale (Banerjee and Newman, 1993), à l'investissement (Garcia-Penalosa et al., 1999), à la stabilité politique (Alesina and Perotti, 1996), aux institutions et politiques économiques (Alesina and Perotti, 1994; Alesina and Rodrik, 1994; Persson and Tabellini, 1994).

La littérature empirique n'est pas plus consensuelle. Banerjee and Duflo (2003) soulignent que les conclusions sont très différentes selon la méthode d'estimation utilisée (MCO, effets fixes, effets aléatoires) et expliquent cela par l'existence de non-linéarités. Lorsque les études imposent arbitrairement une forme de linéralité dans la relation, elles peuvent conduire à de mauvaises interprétations. En utilisant des méthodes d'estimations non paramétriques, ils trouvent que la croissance est une fonction en forme de U inversé des changements nets dans le niveau d'inégalités. Plus récemment, Easterly (2007) propose d'utiliser les ressources

agricoles comme instrument des inégalités. Avec cette approche, il trouve un effet causal négatif des inégalités vers le développement. Une autre littérature s'attache à différencier le *type* d'inégalités pour expliquer cet impact ambigü sur la croissance ou le développement. Marrero and Rodríguez (2013) distinguent ainsi *inégalités d'opportunités*[6] et *inégalités d'efforts*. Les premières sont liées à des différences de circonstances, les secondes à des choix individuels. L'intuition est que les premières ont un impact négatif sur le développement tandis que les secondes sont positives dans la mesure où elles incitent les individus à réaliser un effort plus élevé.

Globalement, cette littérature sur les inégalités constitue une autre illustration des interrogations sur la causalité entre développement social et développement économique. Une partie de mes recherches s'intéresse aux causes et effets des inégalités.

Le dernier élément pour contextualiser mes recherches consiste à observer les mutations engendrées par la mondialisation et leurs conséquences sur la nature du lien entre développement économique et développement social. Je présenterai donc brièvement les enjeux avant d'expliciter le cadre général de mes recherches, s'inscrivant dans ce contexte.

Les mutations engendrées par la Mondialisation

La Mondialisation a deux types d'implications principales sur mes recherches. La mobilité du *capital* tend à affaiblir les régulations nationales et appelle à repenser les outils et politiques de développement social. La mobilité du *travail* permet aux individus de migrer en réponse à un insuffisant niveau de développement (économique et social). Ces deux implications m'ont amené à travailler sur la **Responsabilité Sociale des Entreprises** d'une part, et sur les déterminants des **migrations internationales** d'autre part.

La perte d'efficacité des législations nationales et le développement de la RSE

L'explosion des échanges et l'internationalisation croissante des firmes ont des conséquences importantes sur la capacité des Etats à légiférer, notamment dans le domaine social. Le libre-échange renforce la compétition internationale et des législations sociales trop rigides ou coûteuses peuvent être perçues comme un frein à la compétitivité des entreprises. Cela peut amener les Etats à baisser le niveau de taxes et plus largement le niveau et les ambitions des politiques sociales. C'est l'hypothèse de *"race to the bottom"* largement discutée dans la littérature. Récemment, Davies and Vadlamannati (2013) utilisent une approche spatiale pour montrer une corrélation positive entre le niveau de normes de travail des différents

6. Voir Roemer (2009) pour une discussion du concept.

pays. Un affaiblissement du niveau de normes du travail dans un pays serait ainsi susceptible d'entraîner un affaiblissement dans les pays voisins. Olney (2013) montre également l'existence d'un tel phénomène pour la protection de l'emploi : les pays se concurrencent entre eux entraînant un affaiblissement du niveau général de protection de l'emploi. Il existe une interrogation similaire dans le domaine environnemental où l'hypothèse du *havre de pollution* (Copeland and Taylor, 2004) stipule que les entreprises auront tendance à se localiser là où les régulations environnementales sont les moins contraignantes impliquant de fait une perte d'efficacité de ces régulations, mais également une pression sur les Etats pour baisser ces régulations.

Comment, dans ces conditions, peut-on contribuer au développement social ? La première réponse, liée aux points précédents, consiste à développer des politiques favorisant l'efficacité économique et la compétitivité dans des situations où le développement social est *endogène* au développement économique. Mais, cette solution est insuffisante pour certaines dimensions du développement social. Dans une situation où l'efficacité des *politiques publiques nationales* est remise en cause par la concurrence internationale, le développement de cadres internationaux peut apparaître comme une solution. Dans le domaine du travail, c'est d'ailleurs la raison d'être de l'Organisation Internationale depuis sa création. La Constitution de l'OIT déclare ainsi que *"la non-adoption par une nation quelconque d'un régime de travail réellement humain fait obstacle aux efforts des autres nations désireuses d'améliorer le sort des travailleurs dans leurs propres pays*". C'est en concordance avec ces principes constitutifs que l'OIT a élaboré au cours des années un ensemble complet de *normes internationales du travail* définies comme les *principes et objectifs de la politique sociale reconnus internationalement.* Ces normes sont adoptées par la Conférence Internationale du Travail et prennent la forme de Conventions (ouvertes à ratification par les gouvernements) ou de Recommandations (qui ne créent pas d'obligations formelles aux gouvernements mais qui visent à guider leurs politiques sociales). L'objectif initial était de *protéger* les travailleurs contre des conditions de travail *"excessivement dures et injustes"* (OIT, 1969). Toutefois, ce processus législatif au niveau international ne peut constituer une réponse unique. La ratification des conventions et recommandations de l'OIT repose sur le volontariat. Les Etats ne peuvent être contraints à ratifier telle ou telle norme. De plus, l'effectivité de telles politiques peut poser question dans la mesure où l'OIT n'a pas de pouvoir de sanctions pour les Etats ne respectant pas les obligations qu'ils ont eux-mêmes souscrits. Cela pose un autre type de problème, nous renvoyant au fameux *trilemme politique de l'économie mondiale* proposée par Dani Rodrik (2011). Il serait impossible de combiner une forte intégration internationale, la souveraineté nationale et la démocratie. Pour un niveau élevé d'intégration, il faudrait ainsi arbitrer entre souveraineté nationale (cadre souverain mais règles strictes assurant l'intégration internationale) et

démocratie (fédéralisme global portant atteinte aux souverainetés nationales).

La deuxième piste a constitué à tenter de relier accords commerciaux et normes du travail. C'est le débat sur la **clause sociale**. Nous le verrons, il s'agit d'un des points les plus conflictuels dans les négociations commerciales internationales. Les gouvernements des principaux pays en développement s'opposent fortement à cette revendication provenant principalement des pays développés (Etats-Unis et Europe notamment) et des syndicats. La principale crainte exprimée est que ce type de clause sapparenterait à du *protectionnisme déguisé*. Du fait de l'absence de consensus, aucune clause sociale n'était prévue dans l'accord instituant l'OMC en 1995. La déclaration ministérielle de Singapour en 1996 a réaffirmé que l'OIT était la seule instance compétente pour traiter des normes du travail. L'inclusion d'une clause sociale fut également identifiée comme un des principaux obstacles expliquant l'échec de la conférence de Seattle en 1999. Malgré cette impossibilité d'établir une clause sociale au niveau multilatéral, la question a ressurgi du fait de la multiplication d'accords bilatéraux prévoyant une telle clause (Siroën et al., 2009; OIT, 2013). Il convient de s'interroger sur l'efficacité de ce type de dispositif.

La dernière optique est d'imaginer de nouveaux dispositifs dans lesquels les firmes multinationales elles-mêmes s'engageraient à respecter certains principes. C'est une des motivations essentielles au développement de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). Ici, on substitue de la régulation publique par de la régulation privée, de la *"hard law"* par de la *"soft law"*. Il s'agit de donner plus de pouvoir aux agents privés pour définir le cadre de la régulation. Le concept de RSE est ancien [7] mais les pratiques se sont multipliées à partir des années 1980. L'internationalisation croissante des entreprises a pu constituer une explication à ce développement, dans un contexte où les tentatives de relier commerce international et normes du travail ont échoué. Le développement d'initiatives internationales [8] offrant des cadres aux politiques de RSE des firmes multinationales a pu apparaître à certains comme une solution à la perte d'efficacité des politiques publiques. Il s'agit donc à la fois de s'interroger sur la réalité des pratiques de RSE mais également ses implications dans les choix de localisation des firmes multinationales. Mes recherches actuelles cherchent à répondre à ces questions.

Le rôle des migrations internationales

La mondialisation peut également se caractériser par une plus grande mobilité du facteur travail et donc de migration internationale. Les implications pour le développement social

7. Il apparaît formellement aux Etats-Unis dans les années 1950 (Bowen, 1953) même si d'autres formes plus anciennes peuvent être assimilées à des formes de RSE (fordisme, paternalisme...).

8. Les initiatives internationales les plus connues sont les principes directeurs de l'OCDE, le Pacte Mondial de l'ONU, les lignes directrices pour les firmes multinationales de l'OIT et plus récemment la norme ISO 26000 sur la responsabilité sociétale des organisations.

sont nombreuses. La première d'entre elle concerne le migrant (ou le potentiel migrant) lui même.

Plusieurs études récentes ont montré que la migration pouvait être source de gains pour l'économie mondiale. Clemens (2011) considère ainsi que les restrictions aux flux migratoires constituent la principale source de distorsion pour l'économie mondiale. Les gains à une libéralisation totale des migrations seraient ainsi compris entre 50 et 150% du PIB mondial. Ces gains restent positifs et très supérieurs aux gains à la libéralisation du commerce de biens et services ou de capitaux lorsque l'analyse prend en compte les différences de productivité des migrants et les coûts incompressibles à la migration (Docquier et al., 2014). Ce qui est intéressant est que l'essentiel des gains provient des gains directs pour le migrant lui-même. C'est parce que le migrant est susceptible d'obtenir des salaires plus élevés (pour un niveau de productivité équivalent) que la migration peut s'avérer extrêmement bénéfique. Les gains sont beaucoup plus faibles pour les pays d'origine et plus incertains pour les pays de destination.

Il est possible de prolonger la réflexion en s'interrogeant sur les facteurs non directement liés au revenu pouvant avoir un impact sur les migrations. J'ai donc cherché à savoir si un faible développement social dans les pays d'origine pouvait être un facteur d'émigration. Je me suis d'abord intéressé au possible impact de normes et d'institutions sur le marché du travail dans les pays d'origine. Ces travaux s'intègrent dans une littérature émergente sur les déterminants institutionnels des migrations. Ces questionnements ont d'importantes implications politiques, tant du point de vue des politiques migratoires que des politiques de développement. Est-ce qu'une politique favorisant l'émigration peut être un substitut, du point de vue du pays d'origine, à une politique de développement social ? *A contrario*, une politique de développement social permettrait-elle de réduire l'émigration, notamment des plus qualifiés ?

Cadre général de mes recherches

Mes recherches s'intéressent donc, au sens large, au rôle du développement social dans le développement économique. J'ai présenté dans les parties précédentes les motivations principales qui m'ont fait réfléchir à différentes dimensions de cette même question. Du point de vue des méthodes, l'essentiel de mes recherches est empirique avec un travail important de construction de données et d'indicateurs. Si mes recherches se sont d'abord fondées sur des données macroéconomiques, en comparaison internationale, j'ai peu à peu évolué en ayant de plus en plus recours à des données microéconomiques (firmes et ménages). J'expliquerai dans ce mémoire les raisons de cette évolution. Comme je l'ai déjà évoqué, l'un des principaux enjeux liés à cette thématique est l'identification de liens de causalité, tant du point de

vue théorique qu'empirique. De par la diversité des liens évoqués, mes travaux s'inscrivent dans plusieurs littératures. Si je suis initialement spécialisé en économie du développement et économie du travail, mes travaux s'insèrent également dans une littérature en économie internationale (localisation des firmes, accords de libre-échange), en économie des migrations (déterminants institutionnels des migrations) mais également en économie industrielle et économie des organisations (analyse de la Responsabilité Sociale des Entreprises) et plus récemment en finance (finance et inégalités). C'est mon intérêt thématique pour le développement social qui me permet de relier ces différentes littératures. Si l'écueil peut être un risque de dispersion, le point fort de cette approche est de rechercher un point de vue englobant, tirant profit des avancées scientifiques de différentes spécialités de la Science Économique. Ce mémoire vise à expliciter la cohérence entre les différents champs de mes recherches, bien que ces différents champs puissent faire appel à des littératures très diverses. Je présenterai évidemment les résultats de mes recherches, mais je chercherai également à expliquer les difficultés méthodologiques que j'ai pu rencontrées et qui ont pu justifier certains choix ou de nouvelles directions dans mes recherches. Je tenterai également de mettre en perspective ces recherches avec mes projets en cours et ceux que je souhaite lancer à court et moyen terme.

Quatre axes de recherche peuvent donc être dégagés. Tout d'abord, et ce fut le point de départ de mes recherches, je me suis interrogé sur le rôle des normes du travail dans les pays en développement. Je rappelerai dans cette partie quelques travaux issus de ma thèse, en les replaçant dans une interrogation plus globale sur l'effet des institutions sur le marché du travail dans les pays en développement. Je présenterai également les problèmes et enjeux liés à la constitution de données et d'indicateurs. Ces enjeux sont techniques mais pas uniquement. Notamment sur la question des institutions sur le marché du travail, nous verrons comment l'utilisation d'indicateurs biaisés peut avoir des conséquences importantes sur les résultats et les implications de politique économique.

Le second axe de mes recherches est l'analyse économique de la Responsabilité Sociale des Entreprises. Fondamentalement, la motivation fut de m'interroger sur la pertinence de la RSE comme outil de développement social. Face à l'affaiblissement de l'efficacité des politiques nationales dans un contexte de mondialisation et face à l'impossibilité d'intégrer une clause sociale dans les accords commerciaux multilatéraux, la RSE a pu apparaître comme une solution devant permettre le respect des normes fondamentales du travail et d'autres dimensions liées au social ou à l'environnement. Je me suis d'abord interrogé sur la pertinence du concept dans un contexte où les entreprises peuvent être critiquées pour leur utilisation abusive de la RSE à des fins de communication. J'ai donc travaillé, avec Julien Vauday, à proposer une analyse économique du Greenwashing [9] J'ai ensuite réfléchi aux interactions

9. Le *greenwashing* est défini par Greenpeace comme *"le fait de tromper les consommateurs sur les pra-*

entre niveau de RSE des firmes multinationales, localisation des ces entreprises et niveau de normes sociales et environnementales dans les pays d'implantation. Ce travail a été réalisé avec Sophie Hatte et Julien Vauday. La question est de savoir si des firmes dites responsables ont plus ou moins tendance à s'implanter dans des pays "vertueux" dans ces mêmes domaines. Du point de vue théorique, le lien n'est pas évident et nous mettons en avant l'importance de la réputation des firmes pour expliquer les effets que nous observons empiriquement. Ces recherches me conduiront à travailler sur la chaîne de valeur au niveau international mais également sur les interactions pouvant exister entre "soft law" (la RSE) et "hard law" (les législations nationales).

Le troisième axe de recherche est le lien entre développement social et migrations internationales. Comme nous l'avons vu, la question est de savoir si la migration peut être un substitut pour un individu non satisfait par le niveau de développement social dans son pays d'origine. Ces recherches s'intègrent donc dans une littérature en pleine expansion sur les liens entre migration et développement (Clemens et al., 2014). Nous nous intéressons plus particulièrement aux déterminants institutionnels des migrations avec une attention spécifique apportée aux dimensions liées aux institutions sur le marché du travail. Je me suis notamment intéressé aux effets potentiels de la liberté d'association et de négociation collective (avec Thierry Baudassé), aux inégalités de genre (avec Thierry Baudassé) et à la protection de l'emploi (avec Yasser Moullan).

Enfin, le quatrième axe, plus récent, concerne les liens entre inégalités, finance et crises financières. Il s'agit d'une nouvelle illustration de cet enjeu de causalité, tant ces causalités sont susceptibles d'être ici circulaires. Ce qui a motivé ce nouveau champ de mes recherches est l'interrogation sur le rôle potentiel des inégalités dans le déclenchement des crises financières. L'objectif principal est d'identifier un éventuel lien causal, tout en prenant en compte les apports d'une littérature abondante visant à la fois à démontrer l'impact distributif de la finance mais également des conséquences distributives des crises financières. Ce travail est réalisé en collaboration avec Jérôme Héricourt.

L'objectif de ce mémoire est à la fois de mettre en perspective mes recherches et de faire un point sur mes résultats. Il est entendu que je ne peux, à ce stade, élaborer de conclusions définitives sur la nature des liens entre développement économique et développement social. Les résultats présentés ici peuvent donc s'apparenter à un point d'étape s'intégrant dans un projet plus global. Il me semble donc important de relier ces résultats et cette thématique générale à mes perspectives de recherche futures, certains projets ayant déjà été initiés.

tiques environnementales (et sociales) d'une entreprise ou les bénéfices environnementaux (ou sociaux) d'un bien ou d'un service".

2 Impact des conditions de travail dans les pays en développement

Dans son chapitre du *Handbook of Development Economics*, Richard Freeman (2010) distingue trois types de théories pour analyser les effets des institutions sur le marché du travail : (1) les théories dites distortionnistes, (2) les théories de négociation efficaces [10] et (3) les théories dans lesquelles les institutions sont un facteur de productivité [11]. La première famille de théories considère que les institutions sur le marché du travail créent des distorsions par rapport à un équilibre compétitif de marché et s'avèrent donc contre-productives. C'est le point de vue qui a dominé pendant plusieurs décennies, notamment au sein des institutions financières internationales. Le Rapport sur le Développement dans le Monde de 1990 de la Banque Mondiale reflète parfaitement ce point de vue (Banque Mondiale, 1990, p. 63).

> *"Les politiques sur le marché du travail - salaire minimum, protection de l'emploi, sécurité sociale - visent généralement à améliorer le bien-être et réduire l'exploitation. Mais elles contribuent en fait à augmenter le coût du travail dans le secteur formel et réduire la demande de travail ... et augmenter l'offre de travail dans le secteur rural et le secteur informel. Elles contribuent donc à réduire les revenus du travail là où la plupart des pauvres se trouve".*

Ces présupposés se fondaient certes sur des analyses théoriques solides (le modèle Harris and Todaro (1970) notamment) mais les études empiriques étaient peu nombreuses et peu concluantes. Dès 1993, Freeman (1993a) critiquait ces études concluant à un impact négatif des institutions sur le marché du travail en les considérant très discutables et peu fondées empiriquement. Le principal problème venant d'abord du peu de données disponibles pour les pays en développement, particulièrement de données relatives au marché du travail. La situation s'est heureusement améliorée depuis et un certain nombre d'études ont pu être publiées dans les années 1990 - 2000. Cela a permis d'avoir une idée plus précise de l'impact spécifique des institutions sur le marché du travail dans les pays en développement. Freeman (2010) en tire huit résultats dont voici les principaux : (1) les institutions sur le marché du travail varient énormément entre pays en développement mais moins que dans les pays développés, (2) l'existence d'un salaire minimum peut contribuer à réduire la pauvreté dans

10. Dans ces théories, les institutions du marché du travail n'ont pas d'impact sur la production mais ont un impact redistributif. Voir notamment Freeman (1993b).

11. Voir notamment Freeman and Lazear (1995) qui montrent que les comités d'entreprises peuvent permettre une meilleure communication et donc une meilleure information des salariés, devant leur permettre de prendre de meilleures décisions. Les institutions sur le marché du travail peuvent également concourir à se rapprocher d'une situation d'équilibre lorsqu'il existe de larges disparités salariales fondées sur l'existence de monopsone, d'asymétries d'information ou d'autres facteurs (Manning, 2003).

la mesure où les effets sur l'emploi sont modestes et largement compensés par son effet positif sur les salaires dans le secteur informel, (3) l'existence d'un salaire minimum dans le secteur formel tend à augmenter le salaire de réserve dans le secteur informel. (4) salaires et chômage sont négativement corrélés, en adéquation avec les théories de courbes de salaires *(wage curve)* et en contradiction avec le modèle Harris and Todaro (1970), (5) les régressions en coupe transversale donnent des résultats contradictoires quant aux effets des régulations sur la croissance. Les études sur la capacité d'ajustement aux chocs ne montrent aucune différence en fonction du niveau d'institutions sur le marché du travail, (6) le lien entre niveau d'institutions dans le secteur formel et informalité peut être discuté dans la mesure où la part de l'emploi informel s'est fortement accrue dans les années 1990 - 2000, y compris dans les pays à forte croissance et à faible régulation.

Globalement, ces résultats s'avèrent beaucoup plus contrastés que ce que laisse paraître le Rapport sur le Développement dans le Monde 1990. Les débats ne sont pas achevés pour autant et le problème de données reste important dans un certain nombre de domaines. A titre illustratif, je reviendrai d'abord sur les problèmes de mesures des institutions sur le marché du travail et leurs implications. Puis, j'évoquerai la question de la mesure des normes fondamentales du travail en rappelant brièvement leurs effets. Je terminerai cette section en évoquant les pistes de recherche ouvertes par cette réflexion sur les données et les meilleurs outils pour estimer l'impact des politiques d'emplois dans les pays en développement.

2.1 Le problème de la mesure des institutions sur le marché du travail

Hormis les articles de Fallon and Lucas (1991, 1993), les premières recherches empiriques sur les effets des institutions du marché du travail dans les pays en développement ne sont publiées qu'à partir de 2004. Besley and Burgess (2004) étudient l'impact de la protection de l'emploi en Inde, exploitant les différences de législations entre Etat, et Heckman and Pagés (2004) proposent une étude centrée sur l'Amérique Latine. La seule étude en coupe transversale est Botero et al. (2004) qui proposent également un indicateur disponible pour l'année 2000 dans 85 pays. Cet indicateur sera très largement utilisé malgré ses imperfections [12]. Il se concentre de fait sur la protection de l'emploi et intègre des informations relatives (i) aux contrats de travail alternatifs, (ii) au coût lié à l'augmentation des heures travaillées, (iii) au coût de licenciement des travailleurs, et (iv) des procédures de licenciement. Formellement,

12. Google Scholar recense ainsi 1676 citations de l'article. Si ce chiffre ne reflète pas le nombre d'articles reprenant leurs données pour d'autres études empiriques, le fait que les données aient été rapidement mises en libre accès sur internet a largement contribué à leur diffusion. Une partie significative des citations est liée à l'utilisation des données.

l'indicateur mesure *"le coût incrémental pour un employeur de dévier par rapport à un contrat rigide hypothétique, dans lequel les conditions de l'emploi sont spécifiées et le salarié ne peut être licencié"*. En 2004, la Banque Mondiale commence à publier son rapport *Doing Business* visant à fournir une mesure objective de régulation des affaires et de leur application. Il classe 175 pays selon 10 critères, dont un indicateur de régulation du marché du travail. Par définition, les pays les mieux classés étaient ceux qui avaient la régulation du marché du travail la plus faible. Du fait de la rareté des données disponibles en dehors des pays de l'OCDE, il deviendra rapidement la référence pour les études s'intéressant aux effets de la régulation du travail sur de larges échantillons de pays. Le cadre théorique justifiant la construction de l'index est issu de Botero et al. (2004). La philosophie de l'indicateur *Doing Business* et celle de Botero et al. (2004) sont donc similaires. Ces deux indicateurs ont été très largement critiqués (Berg and Cazes, 2007), y compris par des documents internes à la Banque Mondiale (2008, 2011, 2013). Les principales critiques portaient sur les *hypothèses* faites sur les effets. Botero et al. (2004) excluent ainsi la possibilité que les institutions du marché du travail puissent être mises en oeuvre à des fins d'efficacité et ne retiennent que des explications politiques et institutionnelles ou historiques pour expliquer leur détermination. La seconde critique principale porte sur le fait que l'indicateur est un indicateur *de jure*, prenant uniquement en compte les textes juridiques sans considérer les pratiques réellement observées dans les pays. Berg and Cazes (2007) mettent également en avant l'absence de prise en compte des complémentarités entre différentes institutions sur le marché du travail, de problèmes de robustesses empiriques et de biais de sélection dans les mesures choisies. Ces critiques ont amené la Banque Mondiale à revoir cet indicateur et surtout à ne plus l'inclure dans le calcul de l'indicateur agrégé *Doing Business* et à s'abstenir de faire des recommandations de politique économique basées sur cet indicateur. Malgré toutes ces précautions méthodologiques, l'indicateur reste aujourd'hui très largement utilisé (Aleksynska and Cazes, 2014).

Trois autres grands indicateurs sont très largement utilisés : l'indicateur de compétitivité global proposé par le Forum Economic Global, l'indicateur de compétivité du World Competitiveness Yearbook et l'indicateur sur la liberté dans le monde du Fraser Institute. La table 1 synthétise les différentes approches. Malgré les recommandations faites par la Banque Mondiale (2013), tous ces indicateurs reprennent la même composante de l'indicateur *Doing Business*.

La coexistence de ces différents indicateurs peuvent de plus poser des problèmes de comparabilité. Comme le notent Aleksynska and Cazes (2014), la corrélation est correcte entre la plupart des indicateurs. Cela n'est guère surprenant dans la mesure où ils utilisent en partie les mêmes sources et sous-indicateurs. La corrélation est toutefois étonnemment faible pour d'autres (entre l'indicateur d'embauche et de licenciement du Forum Economique global et

TABLE 1 – Indicateurs de régulation du marché du travail

Indic.	Domaine	Période	Pays	Données	Logique
WEF GCI	Relations de travail, flexibilité détermination salaires, règles d'embauche et de licenciement, coûts de licenciements, salaire et productivité, management, fuite des cerveaux, participation des femmes	2004-2013, annuel	104-144 pays	*De facto*, *de jure*, données statistiques, enquêtes employeurs, indicateur *Doing Business* pour les coûts de licenciement	"The efficiency and flexibility of the labour market are critical for ensuring that workers are allocated to their most effective use in the economy and provided with incentives to give their best effort in their jobs. Labour markets must therefore have the flexibility to shift workers from one economic activity to another rapidly and low cost, and to allow wage fluctuations without much social disruption"
IMD	Régulations du travail (salaire minimum, pratiques d'embauche et de licenciement, assurance chômage, politique migratoire, coûts de licenciement	1995-2012, annuel	49-49 pays	*De jure*, *De facto*. Enquêtes employeurs pour régulations et assurance chômage, indicateur *Doing Business* pour les coûts de licenciement	Intégré à un indicateur global de compétitivité. Logique : "measures extent to which the national environment encourages enterprises to perform in an innovative, profitable, and responsible manner"
Fraser EFW	Salaire minimum, pratiques d'embauche et de licenciement, centralisation de la négociation salariale, coût d'embauche et de licenciement, régulation des heures travaillées, conscription	annuel 2002-2013 / Moyenne 5 ans 1970-2000	58-144 pays	*De jure* / *De facto*. Sources secondaires	"Many types of labour-market regulations infringe on the economic freedom of employees and employers. Among the more prominent are minimum wages, dismissal regulations, centralized wage setting, extension of union contracts to non-participating parties, and conscription. The labour-market component is designed to measure the extent to which these restraints upon economic freedom are present"
EWI WB	Indicateur de rigidité d'emploi : difficulté d'embauche, des heures travaillées, des règles et des coûts de licenciement	2006-2013, annuel	184 pays	*De jure*, basé sur l'écart à un cas théorique de contrat rigide	"Measures flexibility in the regulation of hiring, working hours and redundancy in a manner consistent with the ILO conventions"

Source : Aleksynska and Cazes (2014)
WEF CGI : World Economic Forum, Global Competitiveness Index
IMD : World Competitiveness Yearbook
Fraser EFW : Fraser Institute Economic Freedom of the World Index
EWI WB : Employing Workers' World Bank. Indicateur *Doing Business*

l'indicateur de rigidités de la Banque Mondiale par exemple), ce qui pose question. Le classement des pays obtenus par chacun des indicateurs est également très différent. Aleksynska and Cazes (2014, p.11) concluent que "*ces résultats appellent à un usage précautionneux des différentes bases de données. Il est également nécessaire d'améliorer les indicateurs existants*".

Que peut-on retenir de cette brève synthèse ? Tout d'abord que le choix d'un indicateur est tout sauf neutre et peut avoir des conséquences importantes sur les résultats obtenus. A titre illustratif, Aleksynska and Cazes (2014) montrent la corrélation entre ces différents indicateurs et le taux de chômage. Un niveau plus élevé de régulation sera positivement corrélé avec le taux de chômage quand est utilisé l'indicateur IMD, WEF et l'indicateur de rigidité de la Banque Mondiale. Mais la corrélation devient négative avec l'indicateur de Fraser ou l'indicateur de coût de licenciement de la Banque Mondiale. La littérature empirique, encore parcellaire pour les pays en développent, s'est insuffisamment interrogée sur la pertinence des indicateurs utilisés. Je distingue ensuite deux types de problèmes aux implications très différentes.

Tout d'abord, une critique forte adressée à ces indicateurs repose sur leur présupposé idéologique. Comme le justifie le Forum Economique Global, *"l'efficacité du marché du travail"* est perçue comme une condition nécessaire à la compétitivité. L'interprétation qui est faite de leur indicateur a donc valeur normative. Les recommandations de politique économique sont uniquement basées sur la performance des pays au regard de cet indicateur. Freeman (2010) nous rappelle pourtant que d'autres théories peuvent justifier la mise en place de régulations sur le marché du travail, y compris pour améliorer l'efficacité économique. C'est ici l'utilisation de l'indicateur et son interprétation qui posent problème.

Les chercheurs pourraient toutefois ne pas reprendre l'utilisation normative qui peut être faite de ce type d'indicateurs mais les utiliser pour tester empiriquement certaines des relations causales présupposées. L'utilisation de tel ou tel indicateur dépendra de la question de recherche posée. L'utilisation d'un indicateur *de jure* peut par exemple être problématique si l'objectif est de mesurer l'impact du comportement effectif des firmes. Il peut se justifier si l'objectif est d'évaluer l'efficacité des régulations. Mais il faudra prendre en compte qu'une condition de leur efficacité pourrait être leur application effective. Un autre exemple porte sur l'utilisation d'indicateurs basés sur des enquêtes de chefs d'entreprises. Il peut être problématique d'utiliser ce type d'indicateur pour évaluer les effets de la régulation du travail sur la compétitivité, dans la mesure où on ne testera pas l'effet d'une disposition légale mais bien la perception subjective du chef d'entreprise de l'effet de cette régulation sur sa propre compétitivité. Une régulation qui a un effet positif sur la compétitivité a de fortes chances de ne pas être jugée contraignante par le chef d'entreprise. Mais cela peut simplement dire que la

régulation est efficace du point de vue de l'entreprise. L'ensemble des études sur le lien entre régulation du travail et IDE que j'ai recensées (Gorg, 2005; Javorcik and Spatareanu, 2005; Dewit et al., 2009; Delbecque et al., 2014) utilisent ainsi les indicateurs décrits dans la table 1, largement basés sur la perception des chefs d'entreprises. Etant donné le sujet d'étude, cela peut être un problème. Le choix de l'indicateur et la stratégie empirique adéquate sont donc des éléments déterminants.

Des tentatives ont été faites pour prendre en compte ces problèmes. De mon point de vue, la plus prometteuse est celle proposée par Schindler and Aleksynska (2011). Elle n'est pas basée sur des enquêtes mais sur une étude approfondie des textes législatifs et accords collectifs. Elle couvre 91 pays sur la période 1980-2005 et apporte des informations sur la protection de l'emploi, le salaire minimum et l'assurance chômage. La méthodologie de codage est similaire à celle proposée par l'OCDE pour les pays développés. Contrairement aux indicateurs précédemment cités, aucun présupposé n'est fait sur la rigidité, l'efficacité ou la compétitivité. Pour la protection de l'emploi par exemple, plusieurs sous-indicateurs sont proposés mesurant simplement la durée du préavis ou le montant des indemnités (en mois de salaire), selon l'expérience du salarié. Il me semble également fondamental de prendre en compte les interactions et complémentarités pouvant exister entre les différentes institutions sur le marché du travail, ce qui est possible ici du fait de la présence d'informations à la fois sur la protection de l'emploi, le salaire minimum et l'assurance-chômage. La stratégie empirique devra par contre retenir les différences d'application pouvant exister entre pays. L'effet potentiel des régulations peut être conditionnel à leur application effective. De possibles interactions avec des variables reflétant le cadre institutionnel pourraient être nécessaires.

Les doutes sur l'utilisation des indicateurs existants explique mon choix de ne pas immédiatement écrire de nouveaux articles de recherche sur cette thématique, après ceux étudiant les effets des normes fondamentales du travail. Ma réflexion sur ces indicateurs est donc importante à ce titre et me permet aujourd'hui de lancer le projet que je décrirai dans la section 2.3.

2.2 Mesure et effets des normes fondamentales du travail

Mes premières recherches portaient sur les effets des normes fondamentales du travail. La thématique est distincte de celle, plus large, des institutions sur le marché du travail. Comme je l'ai évoqué en introduction, ces normes fondamentales ont été identifiées dans les années 1990, notamment lors du Sommet Mondial pour le Développement Social à Copenhague en 1995. La principale motivation était de hiérarchiser les normes internationales du travail en reconnaissant un statut particulier à certaines d'entre elles. Les normes du travail varient

en effet fortement d'un pays à l'autre et ces différences s'expliquent par multiples facteurs, historiques, culturels, politiques, sociaux et économiques. La dynamique du développement des normes du travail est intrinsèquement liée au niveau de développement, pour certaines normes en tout cas. Ce qui fait dire à certains économistes que les normes du travail sont essentiellement *endogènes* au niveau de développement. Je montrerai qu'il n'en est rien, en tout cas en ce qui concerne les normes fondamentales du travail.

L'Organisation Internationale du Travail est l'organisme des Nations-Unies compétent sur ces questions de normes du travail. Depuis 1919, l'OIT s'est donné la possibilité de codifier sur un périmètre large. Les 183 Etats-membres de l'OIT (représentés sous forme tri-partite par des délégués des gouvernements, des employeurs et des travailleurs) ont à ce jour ratifié plus de 7600 reprises des conventions ou recommandations. Beaucoup de pays en développement considèrent cependant que certaines conventions de l'OIT sont trop exigeantes (si elles sont suivies d'une mise en place effective dans le pays signataire) et coûteuses. L'objectif fut donc de définir des normes dites universelles, applicables à tous les pays, quel que soit leur niveau de développement. Le consensus a été difficile à obtenir [13] mais les Etats se sont finalement mis d'accord sur quatre normes fondamentales correspondant à huit conventions (1) la liberté d'associatiion et la reconnaissance effective du droit de négociation collective, (2) l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire, (3) l'abolition effective du travail des enfants, (4) l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession. Je décris dans mon ouvrage publié en 2011 les débats et difficultés rencontrées (Bazillier, 2011, pp.32-38). Certains économistes, Jagdish Bhagwati étant le plus célèbre d'entre eux, critiquent le caractère universel de ces normes, considérant que seule l'interdiction du travail forcé pouvait avoir cet attribut. Dans les faits, l'ensemble des organisations internationales ont repris à leur compte la reconnaissance de ces normes fondamentales considérant qu'elles sont partie intégrante des droits humains. L'OCDE considère également que leur respect permet une meilleure efficacité économique (OCDE, 2000).

Les économistes ont commencé à s'intéresser aux effets des normes du travail dans les années 1990, en oarticulier suite au débat sur la possible mise en place d'une clause sociale à l'OMC. Bagwell and Staiger (2000) notamment ont montré que des négociations commerciales sur les seules questions commerciales pouvaient déboucher sur un équilibre sous-optimal caractérisé à la fois par un niveau de libéralisation trop faible mais également un affaiblissement des normes du travail. Ils suggéraient de fait des mécanismes de négociation permettant de traiter à la fois des questions commerciales et des questions liées au travail [14]. Cette approche

13. Le lecteur intéressé pourra se référer à mon ouvrage (Bazillier, 2011) pour une description des débats et des difficultés rencontrées.

14. Voir également OCDE (2000); Beaulieu and Gaisford (2002); Martin and Maskus (2001); Brown et al.

centrée autour des questions de commerce international a néanmoins montré ses limites. On l'a vu, les pays en développement se sont vivement opposés à toute clause sociale à l'OMC. Les sanctions commerciales peuvent être perçues comme contre-productives dans la mesure où elles peuvent détériorer la situation des individus qu'elles sont censées protéger (Brown et al., 1996). Plus important, la violation des normes fondamentales du travail dans les secteurs exportateurs est certes importante mais reste toutefois marginale par rapport à l'ensemble du phénomène. A titre d'exemple, le travail des enfants est observé dans seulement 7% des cas dans le secteur industriel (OIT, 2010). La question des normes fondamentales du travail est d'abord une question de développement avant d'être une question de commerce international.

Mes travaux ont donc consisté à replacer cette question des normes fondamentales du travail dans une approche de développement en étudiant leur impact sur le revenu par habitant de long terme (Bazillier, 2008) et sur les inégalités (Bazillier and Sirven, 2008, 2006). J'ai également proposé une analyse assimilant ces normes fondamentales à un bien public mondial, dont le financement (international) serait alors à repenser (Bazillier, 2005) [15]. Dans la lignée de la section précédente, j'ai d'abord été confronté à un problème de données et j'ai été amené à construire une base de données sur le respect effectif des normes fondamentales du travail dans le Monde.

J'ai identifié trois problèmes principaux dans la mesure des normes fondamentales du travail, que mes indicateurs avaient pour missions de régler. La plupart des travaux sur les normes du travail publiés dans les années 1990 et au début des années 2000 (Rodrik, 1996; Van Beers, 1998; Rama, 2003; Heckman and Pagés, 2004) se concentraient sur ce que Freeman (1996) assimilait à des normes liées au coût, en opposition aux normes *fondamentales* applicables quel que soit le niveau de développement. Le deuxième problème est la différence entre normes *de facto* et normes *de jure*. Beaucoup de travaux (Mah, 1997; Rodrik, 1996) se fondent sur la ratification des conventions de l'OIT pour mesurer l'application des normes du travail. Mais cela ne prend pas en compte ni les capacités différentes des pays à mettre en place ces normes, ni le comportement de certains Etats (les Etats-Unis en sont un parfait exemple) ne ratifiant pas les conventions OIT pour des raisons politiques (Block, 2005). La dernière dimension est l'absence de dimension temporelle.

Les indicateurs de normes fondamentales du travail

J'ai donc été amené à construire deux indicateurs. Le premier est disponible pour 156 pays pour la seule année 2000. Il a été utilisé dans Bazillier (2005, 2008); Bazillier and Sirven

(1996); Busse (2002); Rodrik (1996); Edmonds and Pavcnik (2006).

15. Bazillier (2008) et Bazillier and Sirven (2008) figurent parmi la liste des articles présentés.

(2006, 2008). J'ai également proposé un indicateur temporel disponible tous les 5 ans entre 1970 et 1995 (Bazillier, 2009) mais cet indicateur n'est pas pleinement satisfaisant. Il n'est pas possible de le construire après 1995 du fait de la difficulté d'obtenir des données de travail des enfants sur un large échantillon de pays [16]. Concernant le premier indicateur, il contient des informations sur le travail des enfants, le travail forcé, la discrimination et la liberté syndicale. Un travail d'agrégation est effectué en réalisant une analyse en composante multiple (Benzecri, 1992; Greenacre, 1984). L'avantage de cette méthode est qu'elle permet de déceler une tendance commune entre les différentes dimensions et réduisant de fait les erreurs de mesure. Elle est plus adaptée que l'Analyse en Composante Principe pour l'étude de données discrètes permettant une analyse des relations entre différentes *modalités* et non une simple analyse des corrélations entre variables.

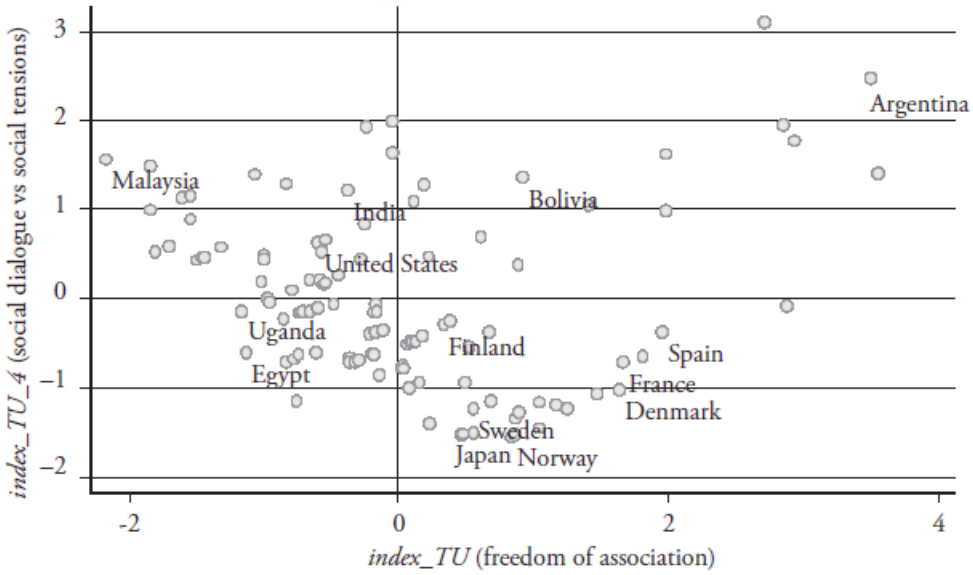
Plus récemment, j'ai construit des indicateurs spécifiques sur (1) la liberté d'association et de négociation collective (Baudassé and Bazillier, 2010), et (2) les inégalités de genre (Baudassé and Bazillier, 2014), dans le cadre de mes recherches sur l'influence du développement social sur les migrations (voir section 4).

Concernant les indicateurs de liberté d'association, il en existe deux grandes familles : les indicateurs légaux (Botero et al., 2004) et les indicateurs de résultats (Ghai, 2003). Mon approche consiste à prendre en compte ces deux dimensions puis agréger l'information disponible dans chaque sous-indicateur en réalisant une Analyse en Composante Principale. Dans notre indicateur principal, nous combinons ainsi des statistiques sur le nombre de grèves par an, le nombre de travailleurs impliqués dans des activités syndicales (en % de la main-d'oeuvre), l'indicateur *civil rights* de Freedom House qui contient des informations sur la liberté syndicale effective, et un sous-indicateur proposé par Botero et al. (2004) sur la protection légale et le pouvoir des syndicats. L'analyse en composante principale fait ressortir deux types d'informations : le niveau de liberté d'association intrinsèque mais également le niveau de tensions sociales. Le premier axe permet de dégager une tendance commune à partir des sous-indicateurs dans laquelle toutes les variables jouent dans le même sens. Une meilleure performance dans chacun des sous-indicateurs reflétant une meilleure liberté d'association (selon les critères légaux ou de résultats). Le second axe permet une interprétation différente. Ici le nombre de travailleurs impliqués dans des activités syndicales (manifestations, grèves) joue dans le sens contraire que l'indicateur de liberté civile ou de négociation collective. Nous interprétons cela comme une indication de tensions sociales. En combinant les positions de chaque pays, on peut dégager une typologie de pays caractérisés à la fois

16. La Banque Mondiale ne publie plus le pourcentage d'enfants de 10-14 ans qui travaillent. Elle reprend les données issues d'enquêtes réalisées par le réseau Understand Child Work. Ces données sont de meilleures qualités mais disponibles pour un faible nombre de pays et d'années.

par un degré plus ou moins élevé de liberté syndicale, mais également de tensions sociales. La figure 3 présente cela à titre illustratif. Nous verrons que cette distinction est importante quand nous étudierons les effets sur les migrations.

FIGURE 2 – Analyse ACP des libertés syndicales et des tensions sociales



index_TU is the first axis of the PCA. *Index_TU_4* is the third one.
Labels marked are for year 2001.

Note: The PCA analysis includes as variables: the number of strikes per year, the number of workers involved in trade unions activities (in % of the working force), the index *civil rights* (Freedom House), and the index of BOTERO, DJANKOV, LA PORTA, and LOPEZ-DE-SILANES (2004).

Source : Baudassé and Bazillier (2010, p.701)

J'ai également construit un indicateur d'inégalités de genre pour mes recherches sur inégalités de genre et migrations (Baudassé and Bazillier, 2014). Je me concentre spécifiquement sur les inégalités de genre sur le marché du travail. Une distinction doit être faite entre discrimination de genre et inégalité de genre (voir Baudassé and Bazillier (2014, p.22-25) pour une discussion plus complète). Les inégalités de genre peuvent provenir de deux sources : des situations de discriminations mais également des différences de préférences. Ces dernières pouvant être indirectement influencées par les discriminations. Les différences de préférences étant très difficilement observables, il est impossible de savoir si les inégalités de genre observées sont le fruit de discrimination ou de préférences. Notre optique ici est donc de mesurer les inégalités, sans *a priori* sur la nature de celles-ci. Il nous semble également nécessaire de prendre en compte l'effet cumulatif des inégalités d'éducation. A niveau de qualification similaire, les inégalités sur le marché du travail pourraient être sous-estimées si on néglige le fait que les inégalités d'éducation ont un impact important sur ces inégalités sur le marché

du travail. On assimile souvent ces inégalités d'éducation à une discrimination *ex ante* (Durlauf, 1996; Benabou, 1996; Lundberg and Startz, 1998; Altonji and Blank, 1999; Coate and Loury, 1993). La littérature montre que ces discriminations *ex ante* ont un impact négatif sur l'accumulation du capital humain des groupes discriminés mais également que les inégalités sur le marché du travail peuvent accentuer ces discriminations *ex ante*. Sur cette base, nous agrégeons des statistiques relatives (1) aux différences de scolarisation primaire, (2) aux différences de scolarisation secondaire, (3) aux différences de scolarisation supérieure, (4) aux différences de taux de chômage, (5) aux différence de revenu et (3) au taux de participation des femmes au marché du travail. Nous proposons également plusieurs variantes pour s'assurer de la robustesse de nos résultats. En particulier, nous créons un indicateur contenant uniquement des informations relatives au marché du travail et trouvons des résultats similaires. Nous obtenons ainsi un indicateur disponible pour 1990 et 2000 pour un échantillon de pays compris entre 53 et 151 selon la variante de l'indicateur utilisé.

De par mes sujets d'étude, j'ai d'abord construit des indicateurs par pays, de manière à pouvoir réaliser des études empiriques au niveau macroéconomique. Si ces travaux macroéconomiques permettent d'avoir un aperçu global d'une question de recherche et sont souvent la seule issue pour pouvoir réaliser des comparaisons internationales, les indicateurs pouvant être construits sont forcément limités par l'utilisation de données agrégées ne permettant pas de saisir finement l'ensemble des mécanismes théoriques que nous souhaiterions tester. Un exemple symptomatique est notre étude sur les inégalités de genre. De par l'approche macroéconomique adoptée, certains mécanismes passant par de la négociation entre ménages ou groupes sociaux ne peuvent être appréhendés finement. C'est pourquoi l'utilisation de données microéconomiques apparaît comme nécessaire dans un certain nombre de domaines. Une première illustration de cette approche est celle développée dans Bazillier et al. (2015a) où nous développons un indicateur de *vulnérabilité de l'emploi* à partir de données microéconomiques (en l'occurence le *European Social Survey*). J'ai l'ambition de continuer dans cette voie dans le projet que je décrirai dans la section 2.3.

Impact sur le revenu de long terme

A partir de l'indicateur de respect effectif des normes fondamentales du travail, j'ai pu étudier l'**impact causal** des normes fondamentales sur le revenu de long-terme (Bazillier, 2008). Je me base pour cela sur un modèle de croissance à la Solow (1956) augmenté du capital humain (Mankiw et al., 1992) et des normes du travail.

Le principal enjeu est de traiter de l'endogénéité des normes du travail. Comme nous l'avons évoqué en introduction, la relation entre développement social et développement

économique est susceptible d'être circulaire. Ce fut donc la première application de cette idée dans ma recherche. J'ai donc opté pour une approche par variable instrumentale. L'objectif est de trouver une source exogène de variation des normes du travail. Nos variables instrumentales devant pouvoir expliquer le niveau de normes du travail, sans impact direct sur le revenu de long terme des pays. Je propose d'utiliser plusieurs variables politiques relatives à la démocratie et au poids des élites dans le fonctionnement du pouvoir politique. Pour les variables relatives à la démocratie, cela se fonde sur l'idée d'une évolution conjointe de la démocratie et des droits humains (Carothers, 1994) tandis que nous n'observons pas de consensus sur l'impact de la démocratie sur le revenu (Bardham, 1993; Barro, 1996, 1997; Durham, 1999). Le choix de variables relatives au pouvoir des élites se fonde sur une littérature en sciences politiques, en droit et en sociologie, sur l'élaboration de la norme dans les sociétés (Coleman, 1990; Mosca, 1896; Mills, 1956; Bourdieu and Passeron, 1977). Le développement des normes du travail améliorant la situation des plus pauvres, il n'est pas forcément dans l'intérêt des élites de les promouvoir. La capacité des non-élites à participer au pouvoir politique peut donc être un facteur explicatif important du développement des normes. Les tests de pertinence et d'orthogonalité des instruments nous conduiront à privilégier cette deuxième famille d'instruments.

Nos estimations en double-moindre carrés nous permettent de mettre en avant un impact causal positif des normes du travail sur le revenu de long-terme. Les coefficients estimés et β-coefficients standardisés sont élevés, plus importants que ceux obtenus pour l'éducation et l'investissement. Une augmentation d'un écart-type de l'indicateur de normes du travail entraînerait une hausse de 44% du revenu par habitant, toutes choses égales par ailleurs. Ces changements doivent toutefois être perçus comme des mutations structurelles des économies. Dans une perspective de long terme, le pays adaptera ses modes de production à ces nouvelles normes. Une nouvelle spécialisation internationale pouvant par exemple découler de ces changements structurels.

Suite à ces résultats empiriques, j'ai développé une réflexion sur les normes fondamentales du travail comme **biens publics mondiaux** (Bazillier, 2005). L'amélioration des Droits Fondamentaux des Travailleurs des pays du Sud peut être vue comme un bien non rival et non exclusif. Non rival tout d'abord car l'amélioration des droits dans un pays ne diminue pas l'utilité des droits dans un autre pays. Non exclusif car l'obtention de nouveaux droits n'est pas en soit "payant". Si la mise en place de ces droits peut avoir un coût, il est assumé collectivement et on ne peut discriminer un individu ou groupe d'individus selon le prix qu'il est prêt à payer pour obtenir ces nouveaux droits. Kaul et al. (2003) fixent trois critères additionnels pour caractériser les biens publics *mondiaux* : les avantages doivent être universels en terme géographiques, ils doivent bénéficier à toutes les catégories sociales et ils ne doivent

pas nuire aux générations futures. Je discute la pertinence de ces critères pour caractériser les normes du travail. Sous certaines conditions, l'amélioration des normes du travail dans les pays du Sud pourrait s'assimiler à un bien public mondial. Cela est intéressant car cela peut permettre une nouvelle réflexion sur le financement de l'amélioration des conditions de travail dans les pays du Sud. Nous sommes en effet dans une situation où la fourniture du bien public repose sur l'effort du *maillon le plus faible* pour reprendre la terminologie de Kaul et al. (2003). Des mécanismes de financement propres au niveau international pourraient être imaginés pour ne faire supporter aux seuls pays pauvres la fourniture d'un bien public qui bénéficierait également aux pays les plus riches (en réduisant la concurrence "déloyale" dont ils se disent victimes). [17].

Impact sur les inégalités

Mes travaux se sont ensuite orientés sur l'impact des normes fondamentales du travail sur les inégalités de revenu (Bazillier and Sirven, 2006; Bazillier, 2008). Plusieurs travaux considèrent que les normes du travail, et plus largement les institutions sur le marché du travail, sont un facteur de réduction des inégalités (Palley, 1999, 2005; Checchi and GarcÃa-Penalosa, 2008). Mais les théories "'*Insiders-Outsiders*" (Lindbeck and Snower, 2001) peuvent aboutir à des résultats contraires si les normes du travail renforcent la dualité du marché du travail. Nous proposons donc de répondre à cette question à partir d'un échantillon de 90 pays sur la période 1990-2001.

L'intérêt particulier porté aux inégalités de revenu permet dans le même temps d'enrichir l'explication de la courbe de Kuznets en introduisant le rôle des normes sociales dans la relation croissance-inégalités. Dans cette optique, nous proposons d'endogénéiser les normes comme une résultante des caractéristiques des pays, et en particulier du "contexte" social. L'originalité de l'étude réside donc dans une tentative d'explication de la courbe de Kuznets à partir du rôle central que jouent les normes fondamentales du travail. Nous proposons une nouvelle interprétation permettant d'expliquer les résultats contradictoires des effets des normes de travail sur les inégalités de revenu. Ces divergences apparentes peuvent être expliquées par l'existence d'une courbe en U inversé indiquant qu'une faible application des normes augmenterait les inégalités tandis qu'une meilleure application permettrait de les réduire. L'existence d'une *courbe de Kuznets sociale* se base ici sur l'hypothèse qu'un cadre institutionnel favorable tend à garantir l'application effective des normes fondamentales du travail. Plus précisemment, l'influence des normes du travail sur les inégalités de revenu

17. Il est intéressant de noter que cette proposition est proche de celle formulée par Hassan Zaman, de la Banque Mondiale, sur le blog *Future Development* de la Banque. `http://blogs.worldbank.org/futuredevelopment/tariffs-standards?cid=EXT_WBBlogSocialShare_D_EXT`

dépendra moins de la volonté politique du pays ou de l'adoption de conventions de l'OIT que du contexte social et politique dans lequel ces normes sont mises en place.

Notre étude se focalise sur l'intérêt qu'auraient les pays du Sud à améliorer les conditions de travail dans leur espace économique national. Dans ce cadre, l'argument selon lequel les normes fondamentales du travail permettent de tendre vers un optimum social en réduisant les inégalités salariales devient prépondérant. Or, la présente étude confirme les relations équivoques qu'entretiennent normes et inégalités sur le plan empirique. La prise en compte du "contexte" social s'avère en effet décisive dans la mise en évidence d'une relation en U inversé entre conditions de travail et distribution des revenus.

Concrètement, notre démarche d'instrumentation est basée sur l'hypothèse suivante : si la ratification des traités internationaux sur les normes du travail est garantie par une stucture institutionnelle favorable, alors l'efficacité des normes sera renforcée. Dans une estimation en double-moindre carrée où les normes sociales sont instrumentées par l'environnement institutionnel, l'effet "Courbe de Kuznets" entre le revenu et les inégalités devient non significatif. Par contre, nous mettons en avant un effet non linéaire des normes du travail sur les inégalités. Le point de retournement est estimé à .51 environ ce qui correspond au niveau du Brésil.

2.3 Perspectives de recherches sur les normes du travail

Suite aux travaux précédemment décrits, j'ai fait évoluer mes recherches principalement vers les deux axes que je décrirai dans les sections suivantes. Une raison pouvant expliquer ce choix réside dans les incertitudes sur la qualité des données de normes du travail ou d'institutions sur le marché du travail dans les pays en développement. Si mon travail de recherche a constitué à combler ce manque, la difficulté d'obtenir des données sur période longue rendait difficile l'exploration de questions empiriques au niveau macroéconomique. Si ma recherche a cherché à régler le problème de l'endogénéité, les analyses en coupe transversale sont toujours critiquables du fait de l'impossibilité de contrôler des caractéristiques inobservables des pays. Les analyses en panel me semblent aujourd'hui incontournables, particulièrement pour les études au niveau macroéconomique international. Du fait de l'impossibilité de construire un panel satisfaisant incluant des indicateurs fiables de respect effectif des normes du travail, j'ai préféré explorer d'autres champs de recherche et d'autres types de données. C'est ce que j'expliquerai dans les sections suivantes. Aujourd'hui, la réflexion sur les indicateurs pertinents d'institutions sur le marché du travail dans les pays en développement a progressé et les données se sont multipliées, notamment au niveau microéconomique. Il me semble donc possible et prometteur de revenir à ce champ de recherche, en exploitant d'autres méthodes

économétriques et d'autres données, sur des sujets connexes. Je développerai deux projets. Le premier est déjà initié [18] et porte sur l'impact des clauses sociales sur les normes du travail. Le second constituera mon projet principal pour l'année 2015-2016. Il porte sur l'analyse des effets des régulations du travail en Afrique, sur données d'entreprises.

Impact des clauses sociales sur les normes du travail

Nous l'avons évoqué en introduction, l'idée de relier règles commerciales et normes du travail a été présentée comme un moyen d'éviter une logique de moins-disant social dans laquelle les Etats se feraient concurrence sur leurs droits sociaux. Autrement dit, introduire une clause sociale dans les accords commerciaux serait un moyen de permettre aux pays de mener des politiques sociales, sans craindre la concurrence de pays choisissant de réduire le niveau de régulation pour gagner en compétitivité. Les opposants à cette clause sociale, la plupart des pays en développement, considèrent qu'il s'agit surtout d'une volonté des pays développés de se protéger de la concurrence des pays à faibles salaires.

Si la tentative d'inclure une clause sociale a échoué à l'OMC, le développement rapide des accords commerciaux bilatéraux ou régionaux a relancé le débat (Siroën et al., 2009; Siroën, 2013). Les Etats-Unis, le Canada et l'Union européenne ont intégré des clauses sociales dans les accords qu'ils ont signés. En juin 2013, 58 accords contenaient des dispositions relatives au travail. Ils étaient seulement 4 en 1995 et 21 en 2005 (OIT, 2013).

De manière suprenante, les effets des clauses sociales sur les normes du travail n'ont pas, à ma connaissance, été étudiés empiriquement. Nous avons aujourd'hui suffisamment de recul temporel et de variance pour réaliser une étude et notre projet a pour ambition de combler ce vide, tirant profit du développement rapide des accords préférentiels intégrant des dispositions relatives au travail. Nous nous basons pour cela sur la base de données GPTAD (Global Preferential Trade Agreements Database) (Banque Mondiale, 2010). Cette base de données contient les textes originaux de plus de 330 accords de libre-échange, y compris les accords non notifiés à l'OMC. Nous identifions les dispositions relatives au travail, ainsi que leur applicabilité juridique, selon les critères définis par Horn et al. (2010). Nous distinguons les accords de libre-échange intégrant des dispositions relatives au travail, ceux intégrant des dispositions légalement contraignantes, et ceux dans lesquels il existe un mécanisme de réglement des différents. Nous prenons en compte différentes dimensions des normes du travail : la ratification de conventions de l'OIT et les dispositions légales des pays. Pour

18. Ce projet est réalisé en collaboration avec Arslan Rana, de l'Université d'Orléans. Une première version du papier est présentée lors de la conférence de l'Organisation Internationale du Travail *Regulating Decent Work* en juillet 2015

ces dernières, nous utilisons la base de Schindler and Aleksynska (2011) dans la logique de l'analyse faite dans la section 2.1.

Nous utilisons une approche par différence-en-différence pour isoler les effets (1) de la ratification d'un accord de libre-échange, (2) de la ratification d'un accord de libre-échange contenant différents types de dispositions relatives au travail. Nous proposons également une variable instrumentale pour isoler l'impact causal. Celle-ci est la part moyenne des accords contenant une disposition relative au travail signés par les partenaires commerciaux d'un pays donné. L'idée est que la probabilité d'inclure une clause sociale sera plus élevée si un pays signe un accord avec un pays qui lui-même a tendance à intégrer des clauses sociales dans ses accords commerciaux. Par définition, cet indicateur est exogène au niveau de normes du travail du pays considéré.

Nos résultats préliminaires suggèrent un effet positif des clauses sociales sur la ratification des conventions de l'OIT, avec un effet plus fort sur la ratification des conventions dites fondamentales. Cependant, nous ne trouvons aucun impact significatif des autres dimensions des institutions sur le marché du travail. Nous montrons également que les effets sont hétérogènes pour des pays avec différents niveaux de revenu. Cet effet positif est observé quel que soit le degré de contrainte légale. Par contre, la ratification d'accord de libre-échange sans dispositions relatives au travail semble être associée avec un degré plus faible de ratifications de conventions de l'OIT.

Effets des régulations du travail en Afrique : une analyse au niveau des entreprises

Comme nous l'avons montré, les recherches empiriques sur les effets de la régulation du travail sur les pays en développement restent parcellaires et posent beaucoup de question. Hormis quelques cas où les régulations peuvent différer au sein même des pays (comme l'Inde où Besley and Burgess (2004) exploitent la variation des législations entre Etats indiens pour identifier l'effet de la protection de l'emploi), il n'est pas possible d'utiliser des bases microéconomiques au niveau national pour mesurer l'effet de ces régulations nationales dans la mesure où il est très compliqué d'identifier un groupe de contrôle non soumis à ces régulations. Une possibilité serait de considérer l'économie informelle comme contrefactuelle dans la mesure où les dispositions légales ne sont pas appliquées dans ce secteur. Ce choix est cependant critiquable dans la mesure où (i) les dispositions légales sont susceptibles d'avoir un effet sur la taille de l'économie informelle (Harris and Todaro, 1970), (ii) que les institutions sur le marché du travail formel ont des effets d'externalités sur les conditions de travail dans le secteur informel. Il a été ainsi démontré que le salaire minimum pouvait avoir des effets sur les salaires de l'économie informelle (Gindling and Terrell, 2005; Lemos, 2009; Maloney,

2004). Freeman (2010) explique cela par l'impact du salaire minimum sur le salaire de réserve dans l'économie informelle. D'un autre côté, le niveau d'agrégation des études macroéconomiques entre pays peut être trop élevé pour identifier des canaux de transmission susceptibles d'expliquer les effets observés.

Je propose donc de combiner les deux approches. L'objectif est d'agréger différentes bases microéconomiques pour différents pays africains. Plus précisément, je compte utiliser les données d'entreprises issues de la base *Entreprise Surveys* de la Banque Mondiale. Ces données sont disponibles pour 43 pays d'Afrique et pour plusieurs années pour la plupart des pays. Cela doit nous permettre de contrôler des caractéristiques inobservées des pays, et exploiter la dimension *within* et d'étudier l'impact sur les performances économiques des entreprises (et non uniquement la perception des chefs d'entreprises). Le problème potentiel d'endogénéité est donc moins fort, à la fois parce que la probabilité que les performances individuelles des firmes aient un impact sur le niveau de régulation nationale est faible, mais également parce que nous controlons d'éventuelles variables omises (non-variantes dans le temps) en introduisant des effets fixes pays. Le rôle de facteur coïncidents (variants dans le temps) ne peut toutefois pas être complètement exclu et nous proposerons une stratégie d'instrumentation. Celle-ci sera fondée sur le comportement de ratification de certaines conventions OIT, dépendant de circonstances exogènes aux pays. Je développerai et justifierai ce point dans le projet. Globalement, la stratégie empirique sera fondée sur une approche en différence-en-différence exploitant les variations de régulation au sein des Etats et entre Etats. Elle nous permettra de mesurer l'impact de ces régulations à la fois sur les performances des entreprises mais également sur un certain nombre de dimensions liées aux salariés. Les entreprises informelles sont également considérées dans certaines enquêtes, ce qui nous permettra de tester d'éventuels effets d'externalités de ces régulations sur l'économie informelle.

3 La RSE comme outil de développement social

Dans une situation où la mondialisation affaiblit l'efficacité des réglementations nationales et où le périmètre des firmes s'est largement internationalisé, la Responsabilité Sociale des Entreprises a pu apparaître comme une solution pour promouvoir un certain nombre de droits fondamentaux ou de pratiques favorables à l'environnement au sein des entreprises. Un des problèmes est que le concept reste vague et les motivations des entreprises peu claires. Beaucoup d'économistes sont sceptiques sur le concept, à l'image de Friedman (1962) considérant que la seule responsabilité sociale des entreprises est de faire du profit. Selon cette conception, le développement des pratiques sociales ou environnementales peut être perçue comme un moyen pour les managers de détourner une partie de la rente des actionnaires.

A l'opposé, beaucoup d'organisation non gouvernementales sont très sceptiques sur le réel engagement des entreprises et critiquent la volonté d'affaiblir ou de négliger les législations (*"hard law"*) au bénéfice de l'autorégulation et de la *"soft law"*.

Le concept de Responsabilité Sociale des Entreprises est ancien. Bowen (1953) fut le premier à définir ce concept aux Etats-Unis. La RSE était motivée par des considérations éthiques et morales. L'objectif était de corriger les "excès du capitalisme" en luttant contre "l'immoralité" dans le monde des affaires sans avoir recours à la régulation publique. L'idée originelle de la RSE était donc tout à fait compatible avec la logique de maximisation du profit et la philanthropie était conditionnelle à ce premier objectif. La RSE peut d'ailleurs être dans certains cas un *moyen* d'augmenter le profit (si elle permet d'augmenter la demande adressée aux produits de l'entreprise, si elle permet d'améliorer l'efficacité et de réduire les coûts, ou encore si elle permet d'éviter des scandales pouvant affecter l'image ou la réputation des entreprises). On parlera dans ce cas de *RSE stratégique* (Baron, 2001). La littérature sur la RSE a donc cherché à distinguer différentes motivations à la RSE : des motivations purement stratégiques, instrumentales ; et des motivations plus sociales, dépendant des préférences des agents. Kitzmueller and Shimshack (2012) proposent ainsi une taxonomie de la RSE où elle peut être motivée soit dans une logique d'efficacité (fourniture privée de biens publics) soit dans une logique de préférence morale. Crifo and Forget (2015) insistent sur l'existence de plusieurs imperfections de marché pouvant justifier le développement de la RSE. Une d'entre elles est l'existence d'externalités et la nécessité de fournir des biens publics. Mais certains enjeux liés à la RSE peuvent également provenir de la concurrence imparfaite ou de contrats imparfaits. Nous y reviendrons quand nous évoquerons les asymétries d'information et le problème du *greenwashing*.

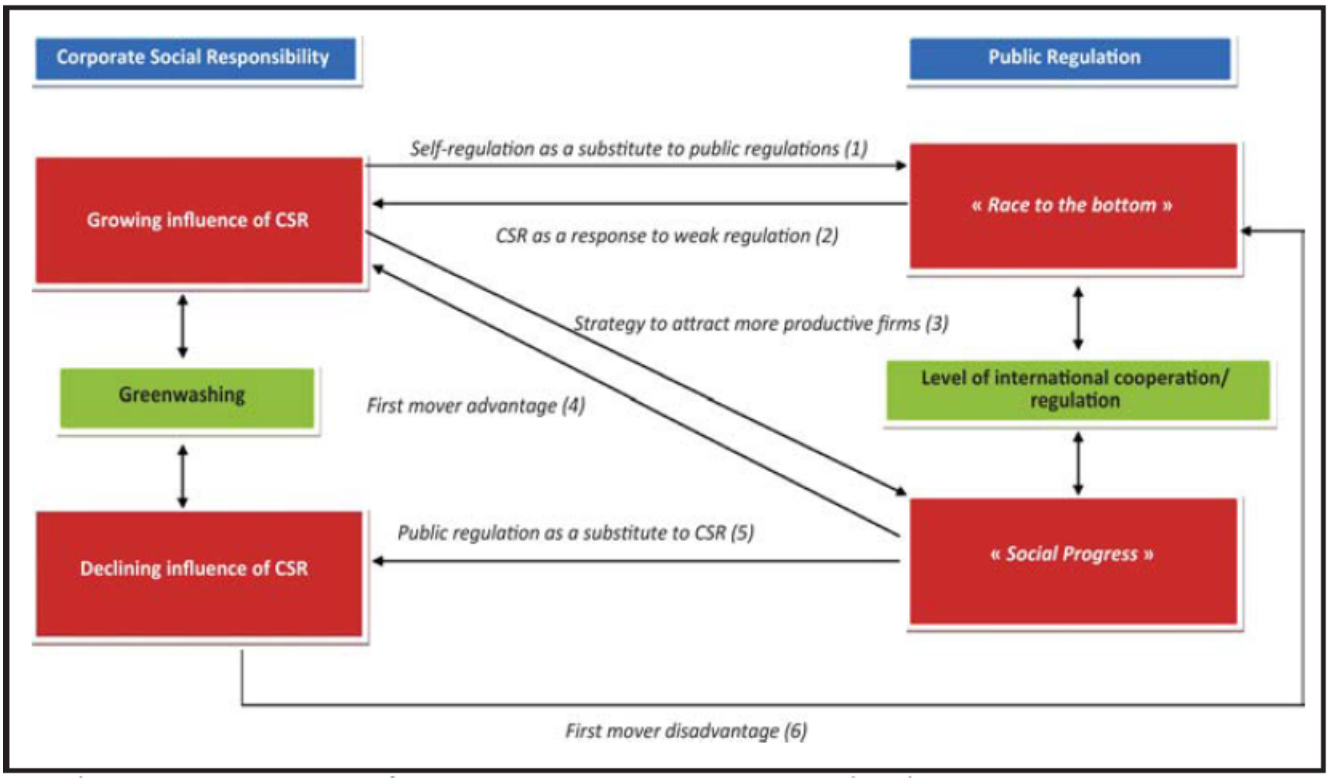
En Europe, le concept de RSE était largement inconnu avant les années 1990, même si l'institutionnalisation de la protection sociale et l'expansion des droits des travailleurs après la Seconde Guere Mondiale ont souvent été assimilées à de la *RSE implicite*. La *RSE explicite* se développa suite à la détérioration de l'image des firmes multinationales et la persistence de la crise économique dans les années 1990. Encore aujourd'hui, les motivations à la RSE en Europe et aux Etats-Unis peuvent différer. Malgré cela, il y a tout de même une volonté de créer une vision plus homogène de la RSE, comme en atteste le développement d'initiatives internationales (principes directeurs de l'OCDE, Pacte Mondial des Nations Unies, Global Reporting Initiative). Plus récemment, l'agence de certification ISA a adopté les lignes directrices ISO 26000 sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises, proposant une définition internationale de la RSE basée sur différentes approches (anglo-saxonnes et européennes notamment) [19]. La Commission Européenne a proposé dès 2001 une première

19. Même si les représentants des Etats-Unis ont finalement voté contre l'adoption des lignes directrices

définition : "*être socialement responsable signifie non seulement satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables, mais aller au-delà et investir davantage dans le capital humain, l'environnement, et les relations avec les parties prenantes*".

Dans l'article Bazillier and Vauday (2014), nous adoptons une démarche prospective pour analyser les possibles évolutions du concept de RSE. Nous considérons que ces évolutions dépendent principalement de quatre enjeux : la vérifiabilité des engagements en RSE, le débat sur l'équilibre entre "soft law" et "hard law", le coût de la RSE et le bénéfice attendu lié à l'anticipation de régulations futures. La figure 3 résume les dynamiques possibles entre RSE et régulations.

FIGURE 3 – RSE et régulations publiques



Source : Bazillier and Vauday (2014, p.184)

Les interactions entre régulations nationales et RSE et leur impact sur la localisation des entreprises seront testés empiriquement dans Bazillier et al. (2014b) et Bazillier et al. (2014a). Je présenterai ces articles dans la partie 3.2. Nous considérons par ailleurs que le *greenwashing* ou l'utilisation stratégique de la RSE à des fins de communication sont

ISO 26000.

susceptibles de jouer un rôle majeur dans les dynamiques à venir de la RSE. Parmi les imperfections de marché invoquées par Crifo and Forget (2015) figurent ainsi les asymétries d'information pouvant déboucher sur du *greenwashing*. C'est ce qu'il nous a semblé important d'analyser dans Bazillier and Vauday (2009).

3.1 Une analyse économique du greenwashing

La montée des préoccupations environnementales et le développement de la RSE se sont accompagnées d'une explosion des publicités dites "vertes" ou "sociales", faisant craindre le développement du *greenwashing*. Ce phénomène est défini par Greenpeace comme *"le fait de tromper les consommateurs sur les pratiques environnementales*[20] *ou les bénéfices environnementaux des produits ou services"*. Une conséquence directe du *greenwashing* est le développement d'un scepticisme sur la RSE comme outil pertinent du développement social. Lorsque l'on étudie les effets économiques de la RSE, il est donc primordial de prendre ce problème en compte et de comprendre ses implications. L'objectif de mes recherches avec Julien Vauday[21] est donc de savoir si les entreprises utilisent la communication "verte" comme substitut ou complément à leurs pratiques réelles en terme de RSE.

Selon Nelson (1970), une stratégie de communication ou de publicité dépend de la nature du bien lui-même. Pour les biens de *recherche (search goods)* dont la qualité est connue avant l'achat du bien, la publicité doit apporter une information directe sur les caractéristiques du produit. Pour les biens d'*expérience (experience goods)* dont la qualité ne peut être évaluée que lorsque le bien est consommé, la publicité vise à améliorer la réputation générale de l'entreprise. Du fait que la RSE a également un impact sur la réputation de l'entreprise, McWilliams and Siegel (2001) considèrent que les attributs de la RSE sont plus susceptibles d'être associés avec des biens d'expérience que des biens de recherche. Siegel and Vitalino (2007) confirment cette intuition en testant empiriquement les déterminants de la RSE. Cependant, il est très difficile d'évaluer les attributs sociaux ou environnementaux d'un produit, même après l'avoir consommé. De fait, ce type de produit peut être assimilé à un bien de *confiance* (*credence good*, Darby and Karni (1973)). Pour ce type de bien, les stratégies de communication visant à améliorer la réputation des entreprises sont encore plus importantes.

La littérature explore les mécanismes théoriques expliquant pourquoi les entreprises investissent dans la RSE, dans une logique offensive de manière à améliorer la réputation de l'entreprise, ou dans une logique défensive pour éviter un scandale ou des atteintes à la ré-

20. Nous étendons la définition aux pratiques sociales.

21. Ces recherches ont fait l'objet d'un document de travail (Bazillier and Vauday, 2009) qui a été profondément révisé depuis. La version envoyée aux rapporteurs est une version de 2014. Ces recherches ont également fait l'objet d'un chapitre dans un ouvrage sur la RSE (Bazillier and Vauday, 2010).

putation face à la menace d'ONG ou d'autres types d'activistes (Baron, 2001, 2007, 2009). Mais cette littérature ignore largement la capacité pour une entreprise de communiquer sur un niveau nul ou faible de RSE. Si la RSE n'est pas motivée par des préférences morales, les entreprises peuvent être tentées de réduire leurs investissements en RSE et de se concentrer sur la "communication verte" dans une logique de maximisation du profit. C'est dans ces situations que le *greenwashing* est susceptible de se développer. Delmas and Cuerel Burbano (2011) identifient ainsi quatre grandes motivations à ces pratiques : (i) les facteurs externes à l'entreprise hors-marché (la régulation notamment), (ii) les facteurs externes liés au marché (demande des consommateurs, des investisseurs, pression concurrentielle), (iii) les facteurs organisationnels propres à la firme, et (iv) les facteurs individuels et psychologiques. Lyon and Maxwell (2010) modélisent cette stratégie de *greenwashing*, considérant la possibilité pour une firme de communiquer uniquement sur les "bonnes nouvelles", tout en masquant les potentielles "mauvaises nouvelles". Par exemple, une entreprise automobile pourra communiquer sur le faible niveau d'émissions des voitures produites, en "omettant" de divulguer de l'information sur la très forte pollution liée à la production de ces voitures. Grubb (2011) montre également qu'une stratégie de réputation peut être utilisé pour "couvrir" la non-divulgation d'informations plus négatives.

Notre approche se veut complémentaire de celle développée par Lyon and Maxwell (2010) ou Grubb (2011). Nous nous concentrons sur un cas où le *greenwashing* se caractérise par un niveau de communication bien supérieur aux engagements réels de l'entreprise. Ce n'est donc pas une situation où l'entreprise retient une information pouvant lui être préjudiciable mais une situation où elle peut méprendre le consommateur en envoyant beaucoup d'informations non vérifiables.

Ce choix peut se justifier par les changements de pratique des entreprises. Pour expliquer leur vision du greenwashing, Lyon and Maxwell (2010) se réfèrent à un rapport publié par TerraChoice (2007) qui cherche à identifier les différentes formes de *greenwashing*. Selon ce rapport, la pratique la plus développée à l'époque était celle de "*l'arbitrage caché"*, qui consiste à communiquer de manière très précise sur un aspect anecdotique de la qualité environnementale d'un produit (la "bonne nouvelle" chez Lyon and Maxwell (2010)), sans mentionner d'autres aspects environnementaux (la "mauvaise nouvelle" chez Lyon and Maxwell (2010) plus négatifs. TerraChoice (2010) publie un nouveau rapport en 2010, notamment pour discuter des évolutions des pratiques de *greenwashing*. Ils montrent que la part de pratiques s'assimilant à un "arbitrage caché" est passée de 100% en 2007 à 27% en 2010. Dans le même temps, les pratiques ayant le plus progressé sont (i) le fait de ne pas apporter de preuves aux affirmations sur les pratiques sociales ou environnementales (70% en 2010 contre 45% en 2007) et (ii) le "flou" (65% contre 15%).

Nous nous référons spécifiquement à ces deux pratiques. Nous distinguons en effet deux types d'informations : l'information "souple" (*soft information*) et l'information "vérifiable" (*hard information*). Le fait d'envoyer de l'information "souple" peut être assimilé au "flou" dénoncé dans le rapport de TerraChoice dans la mesure où ce type d'information vise à améliorer la réputation de la firme sans apporter d'informations précises sur les pratiques réelles. Le fait de ne pas envoyer d'information vérifiable pourra s'assimiler à "l'absence de preuves".

Le cadre théorique se base sur Dewatripont and Tirole (2005). Ce modèle étudie différentes formes de communication entre un émetteur (dans notre cas, la firme) et un receveur (dans notre cas, le consommateur). Il y a toujours deux niveaux d'informations : l'information souple et l'information vérifiable. Nous étudions la probabilité de vendre un produit intégrant des attributs sociaux ou environnementaux en fonction du niveau d'informations souples envoyées (la communication verte non vérifiable) et du niveau d'informations vérifiables envoyées.

Le modèle se base sur la séquence suivante. Tout d'abord, l'entreprise décide du niveau d'investissement en RSE. Puis elle choisit le type de communication (information souple ou information vérifiable). Ensuite, le consommateur observe le niveau d'information et décide ou non de réaliser un effort pour assimiler l'information vérifiable [22]. Enfin, il décide ou non d'acheter le produit. Nous considérons deux cas : le premier dans lequel la RSE est exogène, et le second dans lequel nous endogénéisons la décision sur le niveau de RSE.

Dans le premier cas, les entreprises ont un niveau prédéfini de RSE (défini de manière exogène). Certaines entreprises choisissent donc de faire de la RSE, d'autres non. Ces dernières ont alors la possibilité de communiquer, même si elles ne font pas de RSE. Ce seront les entreprises ayant recours au *greenwashing* (total). Si le coût de la communication (non-vérifiable) est faible, nous montrons que *toutes* les entreprises ont intérêt à choisir un niveau de communication non-vérifiable maximum et un niveau de communication vérifiable nul. Il est alors impossible de distinguer les entreprises choisissant le *greenwashing* des autres. Cette stratégie est donc crédible.

Ce résultat disparaît dès lors que la RSE est endogénéisée. En effet, le consommateur sait que pour un niveau de communication vérifiable maximum, l'entreprise n'a pas intérêt à envoyer de l'information vérifiable. Une entreprise qui a réellement investi dans la RSE aura donc intérêt à se différencier de ces entreprises en envoyant à la fois de l'information souple et de l'information vérifiable. Le consommateur sachant cela, il n'est plus possible pour une entreprise, quel que soit son niveau de RSE réel, d'envoyer uniquement de l'information

22. Nous supposons en effet que l'assimilation de l'information vérifiable peut être coûteuse pour le consommateur. Il doit en effet réaliser des recherches et s'assurer de la véracité de l'information.

souple.

Nous mettons cependant en avant deux autres types possibles de *greenwashing* : ce que nous appelons le **greenwashing contraint** et le **greenwashing expliqué par la publicité**. Dans le premier cas, les entreprises décidant un niveau élevé de RSE pourront être amenées à réduire leur niveau optimal de RSE du fait de la concurrence d'entreprises choisissant le *greenwashing*. Dans le second cas, nous montrons que la simple possibilité de communiquer (de l'information souple) peut réduire le niveau optimal de RSE. Mais dans ce cas, les efforts pour envoyer de l'information vérifiable augmenteront. Cela aboutit à une situation paradoxale dans laquelle la communication verte réduit le niveau optimal de RSE mais également l'écart potentiel entre la communication et les pratiques réelles.

Empiriquement, nous avons besoin de trois types de données : le niveau effectif de RSE, l'information vérifiable et l'information souple. Pour le niveau de RSE, nous utilisons les notations attribuées par l'agence de notation extra-financière VIGEO [23]. Cette notation n'est pas publique et ne peut donc pas être utilisée de manière stratégique par les firmes. Les consommateurs peuvent uniquement observer le niveau de communication mais ignorent la notation de Vigeo.

Il est beaucoup plus difficile de trouver une mesure pertinente de la communication verte. Notre stratégie est fondée sur l'identification d'un niveau de *reporting* social et environnemental. Le nombre de rapports extra-financiers a explosé au cours des deux dernières décennies. Ils prennent différentes formes et leur qualité est très hétérogène. Dans la plupart des cas, ces rapports sont subjectifs et ne donnent qu'une vision partielle des performances sociales et environnementales des entreprises. Plusieurs évaluations menées par des agences indépendantes (VIGEO, Groupe Alpha) mettent en doute la capacité des rapports à refléter les performances sociales et environnementales réelles, dans toutes ses dimensions et sur tout le périmètre des entreprises. De fait, l'activité de *reporting* s'assimile plus à un exercice de communication, l'entreprise restant maître de l'information qu'elle souhaite divulger ou non. Notre hypothèse est que plus le volume ou le nombre de rapports sont élevés, plus l'entreprise aura tendance à communiquer sur ses pratiques de RSE. Dans la mesure où l'information fournie n'est pas directement vérifiable, nous utiliserons le degré de *reporting* comme approximation de la communication "souple".

Bien conscientes que l'information fournie dans ces rapports pouvait être insuffisante pour convaincre les parties prenantes sur les engagements et pratiques réels des entreprises, certaines entreprises ont cherché à convaincre de la qualité des rapports publiés en suivant par exemple les lignes directrices du *Global Reporting Initiative*. Dans certains cas, une certifi-

23. Voir Bazillier et al. (2014b, pp. 8-11) pour une discussion sur les données Vigeo.

cation externe est demandée, sur le modèle de ce qui est fait pour les rapports financiers. Cette certification externe peut permettre de vérifier le contenu des rapports et de s'assurer de la bonne foi de l'entreprise. Nous considérons cette certification externe comme proxy de l'information "vérifiable".

Notre analyse empirique, réalisée sur les six cents plus grosses entreprises européennes et l'année 2007, permet de mettre en avant plusieurs faits saillants. Nous estimons tout d'abord la probabilité de certifier un rapport. Théoriquement, cela revient à estimer la probabilité d'envoyer de l'information non vérifiable. Si le niveau de *reporting* et le niveau effectif de RSE sont toujours positivement corrélés avec cette probabilité, le terme d'interaction entre la RSE et le niveau de *reporting* est négatif. Ce résultat est concordant avec le cadre théorique stipulant un effet de substitution entre information souple et information vérifiable pour les entreprises investissant dans la RSE. Nous prenons en compte la potentielle endogénéité de la variable de *reporting* et nos résultats restent valides quand nous instrumentons cette variable.

Nous mettons également en avant une relation non linéaire entre le niveau de communication et le niveau de RSE. Lorsque nous estimons les déterminants de la RSE, nous mettons en avant l'existence d'une courbe en U inversé pour les variables de *reporting* (nombre de rapports, nombre de pages du dernier rapport) [24]. Nous montrons que le volume des rapports développement durable n'est pas forcément associé à de meilleures performances sociales ou environnementales. Au contraire, les deux dimensions ont tendance à être négativement corrélées au-delà d'un certain seuil. Lorsque nous prenons le nombre de pages des rapports développement durable, nous estimons ce point de retournement à 214 pages environ.

Nous sommes conscients des limites du travail empirique, liées à la nature des données disponibles. Nous nous attachons ici à mettre en relation des dimensions qui sont difficilement observables et quantifiables. Si nous sommes convaincus que le niveau de *reporting* développement durable donne une approximation acceptable du degré de communication de l'entreprise sur la dimension sociale et environnementale, de nombreux problèmes subsistent, sur lesquels nous sommes en train de travailler. Une nouvelle version du papier devrait être disponible d'ici à la fin de l'année et nous travaillons dans deux directions. Tout d'abord, nous souhaitons prendre en compte l'influence de possibles facteurs coïncidents. Un aspect important est l'exposition médiatique de l'entreprise. Cette exposition médiatique peut à la fois pousser l'entreprise à (1) investir en RSE pour éviter des scandales (Baron, 2001) mais également (2) à investir en communication pour controler cette exposition médiatique. Celle-ci peut être cause et conséquence de la pression de parties prenantes. Nous avons donc construit pour chacune des entreprises de notre échantillon un indicateur de pression médiatique basé sur

24. Suivant la procédure de Lind and Mehlum (2007), nous vérifions que le point de retournement est bien situé dans l'intervalle et testons la significativité de cette courbe en U en utilisant le test de Sasabuchi (1980).

Google Trend. Cette méthode a été suggérée par plusieurs auteurs pour prédire des variables économiques (Choi and Varian, 2012; Preis et al., 2013). Nos résultats montrent bien l'importance de l'exposition médiatique dans l'explication de la RSE et de la communication. Nos résultats persistent malgré tout. L'autre amélioration à apporter concerne l'identification du lien causal dans une situation où les interactions entre RSE, *reporting* et certification sont multiples et circulaires. Nous optons pour une stratégie empirique avec équations simultanées. L'enjeu principal étant de trouver des variables exogènes pour chacunes des trois dimensions.

Pour revenir au thème général de cette synthèse, si la RSE a pu apparaître comme une solution pour promouvoir le développement social dans un contexte de mondialisation, le développement du *greenwashing* peut représenter un obstacle sérieux. Comme nous le montrons, les stratégies de *greenwashing* sont plausibles et peuvent être rationnelles pour certaines entreprises. Le simple fait que certaines entreprises choisissent de faire du *greenwashing* peut suffire à expliquer un investissement plus faible en RSE pour toutes les autres entreprises.

Cela appelle une réflexion sérieuse pour limiter au maximum l'impact de ces pratiques. Comme le rappelle Delmas and Cuerel Burbano (2011), la première explication au *greenwashing* est l'absence de régulation des pratiques de communication dans un contexte où l'information est fondamentalement asymétrique. Les instances de régulation de la publicité peuvent se saisir de ces enjeux, *a minima* pour condamner les pratiques mensongères. C'est ce que fait l'Autorité de Régulation Professionnelle de la Publicité (ARPP, ex BVP) qui a adopté en 2008 une charte d'engagements et d'objectifs pour une publicité éco-responsable. Cette instance vérifie annuellement, en partenariat avec l'ADEME, le taux de conformité des publicités audiovisuelles. Cela a permis de supprimer certaines pratiques potentiellement mensongères. Le taux de conformité est de plus de 90% depuis 2012. Cela ne règle toutefois pas tous les problèmes. L'autorité n'a pas les moyens de vérifier l'éventuelle divulgation d'informations moins favorables. L'enjeu est donc aussi de favoriser la vérifiabilité de l'information et de réduire les asymétries d'information. Les pouvoirs publics peuvent avoir un rôle à jouer en rendant obligatoire la publication de certains indicateurs de performance. C'est la logique initiée par la Loi sur les Nouvelles Régulations Economiques de 2001 qui instituait l'obligation de rendre compte des conséquences sociales et environnementales de l'activité pour les plus grosses entreprises. Ces obligations ont été renforcées dans la loi Grenelle II. Il reste cependant un certain nombre de questions à régler sur la qualité des informations fournies et le nombre d'entreprises concernées. Enfin, il faut mentionner le rôle des associations de consommateurs. Elles peuvent contribuer à faire baisser le coût d'acquisition de l'information vérifiable pour le consommateur, rendant plus difficile les pratiques de *greenwashing* fondées sur une communication excessive d'informations non vérifiables.

3.2 RSE, normes sociales et environnementales et localisation des firmes multinationales : le rôle de la réputation

La motivation principale de mes recherches sur la RSE fut donc de savoir si les initiatives volontaires des entreprises dans le domaine social pouvaient être un outil efficace de développement social dans un contexte de mondialisation. Dans un contexte où les Etats peuvent se concurrencer sur leurs droits sociaux (Davies and Vadlamannati, 2013), les bonnes pratiques des entreprises pourraient malgré tout concourir au développement social. Comme nous venons de le voir, il faut d'abord s'assurer que ces pratiques soient réelles et aillent au-delà de simples stratégies de communication. Mais ce n'est pas la seule condition à l'effectivité de la RSE comme outil de développement social. Si l'on revient à la définition de la Commission Européenne, il s'agit d'aller *au-delà* des dispositions légales dans le domaine du social et de l'environnement. Mais qu'est-ce que cela signifie pour les firmes multinationales installées dans plusieurs dizaines de pays ? Ces entreprises sont confrontées à autant de dispositions légales et ce qui sera caractérisé comme de la RSE sera directement lié au niveau d'exigence légale. Si l'on définit la RSE comme l'écart entre la loi et les pratiques de l'entreprise, est-il préférable qu'une entreprise s'installe dans un pays avec de faibles exigences légales mais fasse beaucoup de RSE ; ou que l'entreprise préfère s'installer dans un pays aux régulations plus importantes quitte à ce que son niveau de RSE soit plus faible ? Il n'y a pas de réponse évidente à cette question mais il est important de s'interroger sur la motivation des firmes multinationales dites "responsables". C'est sur cette base que j'ai initié un programme de recherche sur les liens entre localisation des firmes multinationales, RSE et régulations, en collaboration avec Sophie Hatte et Julien Vauday [25].

Dans Bazillier et al. (2014b), nous estimons empiriquement l'effet de la responsabilité environnementale des entreprises, des régulations environnementales nationales et de l'interaction entre ces deux dimensions sur les choix de localisation des 600 entreprises européennes les plus importantes. L'objectif est de savoir si les entreprises environnementalement responsables sont plus susceptibles d'investir dans des pays ayant de bonnes performances environnementales.

Notre analyse se fonde sur deux littératures qui peuvent apporter des prédictions théoriques contradictoires sur le choix de localisation des firmes multinationales. Tout d'abord, la littérature sur les Investissements directs à l'étranger (IDE) a mis en avant trois raisons principales pour implanter une filiale dans un pays donné : accéder à des ressources naturelles,

25. Ce programme de recherche a débouché sur une publication dans la *Revue d'Economie Industrielle* (Bazillier et al., 2014a). Un document de travail PSE/G-Mond a été publié en 2014 (Bazillier et al., 2014b). L'article envoyé aux rapporteurs est une version révisée de ce document de travail.

réduire les coûts de production, ou pénétrer un marché étranger en évitant de payer les coûts de transaction (Blonigen and Piger, 2011). D'un autre côté, la littérature sur la RSE met en avant l'impact de la réputation des firmes sur leur profitabilité (Crifo and Forget, 2015; Kitzmueller and Shimshack, 2012). La stratégie de localisation des entreprises peut influencer les croyances des consommateurs sur leurs pratiques. Un pays peut donc être attractif en terme de taille de marché, accès aux ressources ou coûts de production mais avoir des conséquences négatives sur l'image et la réputation des entreprises qui y investissaient.

La littérature existante s'est concentrée sur la possible complémentarité entre la responsabilité des entreprises et les régulations. L'hypothèse ainsi faite est que le choix de localisation peut être considéré comme partie intégrante d'une stratégie de RSE. Les firmes dites responsables seraient donc plus susceptibles que les autres d'être localisées dans des pays à haut niveau de régulation environnementale. Cette hypothèse est réaliste si la RSE est motivée par la volonté de répondre aux attentes de la société ou aux menaces d'activistes (Baron, 2001). Driffield et al. (2013) montrent que les entreprises provenant de pays avec de faibles institutions et ayant peu d'intérêt pour la RSE étaient plus susceptibles d'investir dans des pays en conflit. Dam and Scholtens (2008) trouvent également un lien positif entre la responsabilité des entreprises et la régulation environnementale des pays dans lesquel elles se localisent.

Notre analyse part d'une hypothèse différente. Nous considérons que les choix de localisation ont un impact sur l'image publique et la réputation des entreprises, et par répercussion sur leur stratégie de communication. Cela peut avoir un impact sur la perception des consommateurs et sur leur décision d'acheter un produit. Lorsqu'une entreprise s'implante à l'étranger, il lui est très difficile de fournir une information crédible et convaincante au consommateur sur ses pratiques réelles dans ce pays. Le problème d'asymétrie d'information est donc important et l'entreprise doit trouver des moyens de convaincre qu'elle a de bonnes pratiques à l'étranger, sans possibilité directe de fournir des informations sur les performances réelles de ses filiales. La question est donc complexe.

Nous considérons qu'elle a deux moyens de dépasser ce problème informationnel. Elle peut utiliser les régulations du pays d'accueil comme signal ou elle peut se baser sur sa réputation pour convaincre les consommateurs qu'elle agit de manière responsable. L'information publique sur les régulations locales s'apparente au niveau de régulation *de jure*. Pour simplifier, on suppose qu'il n'y a pas d'asymétries d'information sur le niveau de régulation *de jure* des pays. Se localiser dans un pays ayant de bonnes normes *de jure* permettrait d'envoyer un bon signal. Une entreprise responsable aurait donc intérêt à se localiser dans un pays ayant de bonnes normes *de jure*. Cette intuition est celle que développent Dam and Scholtens (2008) par exemple.

Mais les régulations *de jure* peuvent n'avoir que très peu d'effets si ces régulations ne sont pas appliquées. Cela sera notamment le cas dans des pays au très faible développement institutionnel. Une faible application des lois combinée à de bonnes régulations *de jure* peuvent expliquer un faible niveau de normes *de facto*. Si le problème d'asymétrie d'information est faible pour les normes *de jure*, il est potentiellement beaucoup plus important pour les normes *de facto*. Dans le cas où cette asymétrie est forte, se localiser dans un pays ayant de bonnes normes *de jure* tout en ayant de mauvaises normes *de facto* peut permettre d'envoyer un bon signal à faible coût. Nous pouvons nous retrouver dans une situation proche du *greenwashing*, décrit dans la section précédente. Deux comportements peuvent cohabiter : celui d'entreprises vertueuses qui malgré un niveau faible de régulation *de facto* auront de bonnes pratiques, et celui d'entreprises souhaitant profiter de l'écart entre régulation *de jure* et *de facto*. Il y a donc une double asymétrie d'information : sur les pratiques de l'entreprise et sur le niveau de régulation *de facto*.

Si toutefois l'asymétrie d'information sur les normes *de facto* est faible et si ce niveau de normes est également faible, les entreprises peuvent alors utiliser leur réputation pour réduire la première asymétrie d'information, celle portant sur les pratiques réelles de l'entreprise. Baron (2009) a montré que les activistes avaient tendance à concentrer leur attention sur les entreprises ayant mauvaises réputations. Une entreprise avec bonne réputation sera donc moins scrutée et pourra donc plus facilement s'installer dans un pays avec de faibles normes. Notre hypothèse est que les performances environnementales passées ont un impact sur la réputation présente. Les entreprises partant d'un niveau initial faible de RSE devront donc être plus vigilantes. Les entreprises choisissant de s'implanter dans des pays à faible réputation *de facto* doivent donc bénéficier d'une bonne réputation initiale.

Notre stratégie empirique vise à tester ces différentes hypothèses. Nous utilisons ici le score environnemental attribué par Vigeo en 2008 comme proxy de la performance environnementale de l'entreprise. Nous définissons ensuite plusieurs indicateurs de régulation environnementale. Pour les régulations *de jure*, nous utilisons le nombre de traités environnementaux ratifiés par le pays. Pour la régulation *de facto*, nous nous basons sur la *qualité environnementale* et nous utilisons pour cela l'indicateur de performance environnementale *(Environmental Performance Index)*. Chaque dimension de cet indicateur est liée à une dimension de la politique environnementale, définie principalement à partir des traités environnementaux internationaux. Il est intéressant de noter la très faible corrélation existant entre les deux indicateurs.

Nous testons tout d'abord l'influence des normes *de jure* sur la localisation des entreprises de notre échantillon. Nous proposons différentes spécifications avec plusieurs types d'effets

fixes (industrie, pays de la maison-mère, pays de la filiale, bilatéraux) pour limiter le biais de variables omises. Nos résultats mettent en avant une corrélation positive à la fois entre le niveau de RSE des entreprises et la localisation mais également entre le niveau de normes *de jure* et la localisation [26]. Quelle que soit la spécification, le terme d'interaction entre niveau de normes *de jure* et la responsabilité environnementale est non significative.

Nos résultats sont très différents quand nous prenons en compte les normes *de facto*. Quel que soit la spécification, le terme d'interaction est cette fois négatif. Les entreprises ayant les meilleures performances environnementales ont *relativement* moins tendance que les autres à se localiser dans des pays ayant de meilleures normes *de facto*. Ce résultat persiste quand nous intégrons conjointement normes *de jure* et *de facto* dans l'analyse.

La troisième série d'estimations visent à mesurer l'effet de réputation, considérant les performances environnementales passées comme proxy de la réputation. Nous calculons l'évolution du score environnemental entre 2005 et 2009. Globalement, les entreprises ayant le plus progressé en terme de performances environnementales sont également celles qui partaient d'un niveau initial plus faible. Nous montrons ainsi que le signe d'interaction devient positif pour les entreprises ayant de meilleures performances environnementales en 2009 qu'en 2005. Les entreprises dans une logique *d'amélioration* de leurs performances environnementales ne peuvent utiliser leur réputation pour investir dans des pays à faible réputation. Elles doivent prendre en compte ce risque de réputation et investissent relativement plus dans des pays ayant de meilleures performances environnementales.

Nous réalisons toute une série de tests de robustesse, notamment pour s'assurer que nos résultats ne s'expliquent pas par un effet de productivité (les firmes les plus productives étant susceptibles à la fois d'avoir de meilleurs niveaux de RSE et de s'implanter dans un plus grand nombre de pays, y compris avec de faibles normes environnementales) ou par le contexte institutionnel (si la qualité institutionnelle est corrélée avec la qualité environnementale). Nous vérifions également que nos résultats ne sont pas expliqués par un secteur ou une zone géographique particulière.

Dans ce premier travail, nous nous concentrons sur la probabilité de s'implanter dans un pays donné. Dans Bazillier et al. (2014a), nous cherchons également à savoir si l'interaction entre les régulations nationales et les performances environnementales des firmes a un impact sur le *volume d'activité* des filiales à l'étranger. Nous estimons donc les déterminants du

26. Ce dernier effet pourrait être interprété comme une invalidation de l'hypothèse du havre de pollution (Copeland and Taylor, 2004). Cependant, nous sommes très prudents dans l'interprétation causale dans la mesure où la littérature a récemment insisté sur la nécessité de prendre en compte l'endogénéité des régulations pour faire apparaître cet effet havre de pollution (Cole et al., 2006; Cole and Fredriksson, 2009)

logarithme du nombre d'employés mesuré au niveau de la firme et du pays hôte [27]. L'interaction entre les deux dimensions reste négative lorsqu'on considère les régulations *de facto*. De manière intéressante, l'interaction est positive et significative avec nos variables de normes *de jure*. Les firmes responsables développeraient donc une activité relativement plus importante dans les pays aux normes *de jure* plus contraignantes, mais relativement moins dans les pays aux normes *de facto* élevées. Ce double résultat renforce l'idée que les entreprises cherchent à la fois à ne pas subir de réglementations environnementales trop dures mais à préserver leur image en étant plus actives dans les pays qui affichent une certaine responsabilité dans l'environnement.

Globalement, nos résultats indiquent donc une interaction négative entre niveau de normes environnementales des pays et performance environnementale des entreprises. Ce résultat est significatif uniquement pour les normes *de facto*. Nos résultats sur les normes *de jure* et sur les entreprises ayant de faibles niveaux passés de RSE suggèrent un possible comportement stratégique de firmes. Nous insistons beaucoup dans ce travail sur le rôle de la réputation et des asymétries d'information. La dimension internationale du *reporting* environnemental et social des entreprises apparaît à cet égard fondamental.

3.3 Perspectives de recherche sur la RSE

Localisation des entreprises, régulation du travail et RSE

Les travaux présentés dans la section précédente ne sont que les premiers d'un programme de recherche plus large sur la localisation des firmes et la RSE. Le prochain travail visera à étudier les effets des régulations du travail et l'interaction avec les pratiques de ressources humaines des entreprises. Cette thématique fait directement écho à mes recherches évoquées dans la section 2. Si les régulations peuvent s'apparenter à un coût et décourager les investissements directs à l'étranger, la stratégie de localisation pourrait être différente pour les entreprises revendiquant des pratiques sociales plus responsables. Nous l'avons vu dans la section 2.1, le premier problème porte sur l'indicateur de régulation du travail à utiliser. Nous avons rappelé les problèmes méthodologiques posés par ceux généralement utilisés dans la littérature sur IDE et régulation du travail. Le premier enjeu est donc de vérifier si l'impact négatif des régulations du travail sur les IDE généralement trouvé dans cette littérature (Gorg, 2005; Javorcik and Spatareanu, 2005; Dewit et al., 2009; Delbecque et al., 2014) persiste lorsque les estimations sont réalisées avec de meilleures mesures des régulations du

27. Nos estimations sont en pseudo-maximum de vraisemblance dans le cadre d'un modèle de Poisson (PMVP) avec effets fixes pays d'origine et secteurs.

travail. Cette recherche se nourrira donc de la réflexion sur les indicateurs développée dans la section 2.1. Le deuxième enjeu est d'étudier la relation entre la dimension sociale de la RSE et ces régulations du travail. Les estimations préliminaires déjà réalisées semblent indiquer des résultats très différents de ce qui a été obtenu pour l'environnement. Plusieurs facteurs sont susceptibles d'expliquer cela mais le rôle de la réputation des firmes semble importante. Nous pensons approfondir la réflexion sur les canaux théoriques développée dans la partie précédente. Les différences d'asymétries d'information pour les normes environnementales et sociales ainsi que pour les pratiques réelles des entreprises dans ces deux domaines pourraient être une piste d'explication. Cela pourrait nous conduire à une analyse des *stratégies internationales de greenwashing*, faisant un lien entre les recherches développées dans la section 3.1 et celles développées dans la section 3.2.

RSE et chaine de valeur globale

L'objectif est de relier la litérature en économie internationale sur la localisation des firmes et la fragmentation internationale de la production, et la littérature se concentrant sur les enjeux de gouvernance et de RSE. Nous souhaitons étudier comment la RSE affecte la fragmentation internationale de la production et l'organisation du travail au sein des firmes multinationales.

Le projet vise à étudier si les firmes adoptent des stratégies différenciées de RSE dans leurs différentes filiales en fonction de leur rôle dans le processus de production. Les firmes sont également susceptibles de localiser de manière stratégique différentes étapes de la production en fonction de leur intensité dans chacune des dimensions de la RSE (environnement, ressources humaines...).

La littérature sur les IDE insiste sur trois mécanismes principaux susceptibles d'expliquer la décision d'internaliser une partie du processus de production : le problème du hold-up, la dispersion des actifs intangibles et les coûts d'agence. Il serait intéressant de voir comment la RSE peut avoir un impact sur ces trois dimensions. Prenons l'exemple de la violation des Droits Humains des Travailleurs. La stratégie de produire dans des pays à bas coûts peut être risquée si l'entreprise n'a pas un contrôle effectif sur les conditions de travail dans ces pays, dans la mesure où des scandales sont susceptibles d'éclater (révélation sur le recours au travail des enfants, conditions de sécurité et/ou accidents graves comme dans le cas du Rana Plaza au Bangladesh), affectant négativement l'image de l'entreprise. Les problèmes liés au coût d'agence peuvent conduire les firmes "responsables" à internaliser ces productions supposées à risque, ou à localiser ces activités dans des pays crédible dans le respect des normes fondamentales du travail.

L'analyse empirique serait réalisée à partir des données VIGEO sur les 600 plus grosses entreprises européennes, et sur leurs filiales classifiées par type d'activité. L'objectif serait d'identifier la mesure dans laquelle les firmes multinationales localisent leurs filiales dans des pays en fonction de critères liés à la dimension de la RSE importante pour la tâche réalisée et des régulations nationales liées à cette dimension. L'objectif serait donc d'étudier comment la RSE a un impact sur la décomposition de la chaine globale de valeurs.

4 Migrations internationales et développement social

Dans un article récent retraçant l'histoire de la recherche en Economie sur les migrations internationales, Hatton (2014) distinguait deux thématiques traditionnelles et deux thématiques "émergentes". Parmi les thématiques dites traditionnelles, il cite l'assimilation économique des immigrants et l'impact sur le marché du travail de l'immigration (dans les pays de destination). Parmi les thématiques s'étant fortement développées depuis la fin des années 1990, il identifie les déterminants et effets des politiques migratoires, ainsi que les causes et conséquences de l'émigration provenant des pays en développement. Clemens et al. (2014) notent également une forte progression des recherches sur les liens entre migration et développement depuis la fin des années 1990. La question de la fuite des cerveaux et des gains potentiels pour les pays d'origine a ainsi motivée beaucoup de recherches (Docquier and Rapoport, 2012). Globalement, un élément clef semble avoir été le rapide développement de bases de données au niveau international qui a permis de tester empiriquement certains résultats théoriques plus anciens. Se basant sur les articles présentés lors de la conférence *Migration et Développement* qui se tient annuellement depuis 2008, Clemens et al. (2014) insistent également sur la diversification des thématiques abordées. Au-delà des études sur les effets de transferts de migrants, la littérature s'intéresse aujourd'hui *"dimensions culturelles, personnelles et sociales de la migration"* (Clemens et al., 2014, p.122). Mes recherches sur les migrations s'insèrent dans ces évolutions.

Mes motivations à travailler sur les migrations sont toutefois plus larges et peuvent directement se relier à mes autres thématiques de recherche et à mon intérêt pour le développement social. Lorsqu'un pays peine à se développer, l'émigration peut permettre aux individus d'accèder à un certain niveau de développement. Hicks (1932) identifiait déjà le différentiel de salaire comme un déterminant fondamental des migrations, ce qui a été confirmé par les études empiriques récents (voir section

Depuis Hicks (1932), les différences de salaires sont considérées comme l'un des principaux déterminants des migrations (voir section 4.1). Comme nous l'évoquions en introduction, les études récentes chiffrant les bénéfices attendus des migrations insistent sur le fait que les

gains proviennent essentiellement des gains pour les migrants eux-mêmes et non pas des gains pour les pays d'origine ou pour les pays de destination. A fin d'illustration, la figure 4 représente ainsi graphiquement les gains monétaires à la migration (Clemens, 2011) [28]. La zone $a + b$ représente les gains pour les migrants, provenant des salaires plus élevés dans le pays de destination. Dans le pays d'origine, les travailleurs gagnent c mais les autres facteurs de production perdent $c + b$. Parallèlement, les travailleurs perdent e pendant que les autres facteurs gagnent $e + d$. Les effets peuvent donc être ambigus dans les pays d'origine et de destination alors qu'ils peuvent être très élevés pour les migrants. Ma question de recherche consiste à savoir dans quelles mesures différentes dimensions du développement social pouvaient être également des facteurs d'émigration, au-delà ses simples facteurs monétaires. Nous présenterons dans la section 4.1 le type de modélisation généralement utilisé pour modéliser les déterminants des flux migratoires. Nous verrons qu'il est possible de prendre en compte d'autres dimensions non-monétaires pouvant avoir un impact sur le bien-être ou l'utilité. C'est sur cette base que plusieurs de mes travaux empiriques ont cherché à comprendre les liens pouvant exister entre normes du travail et migrations.

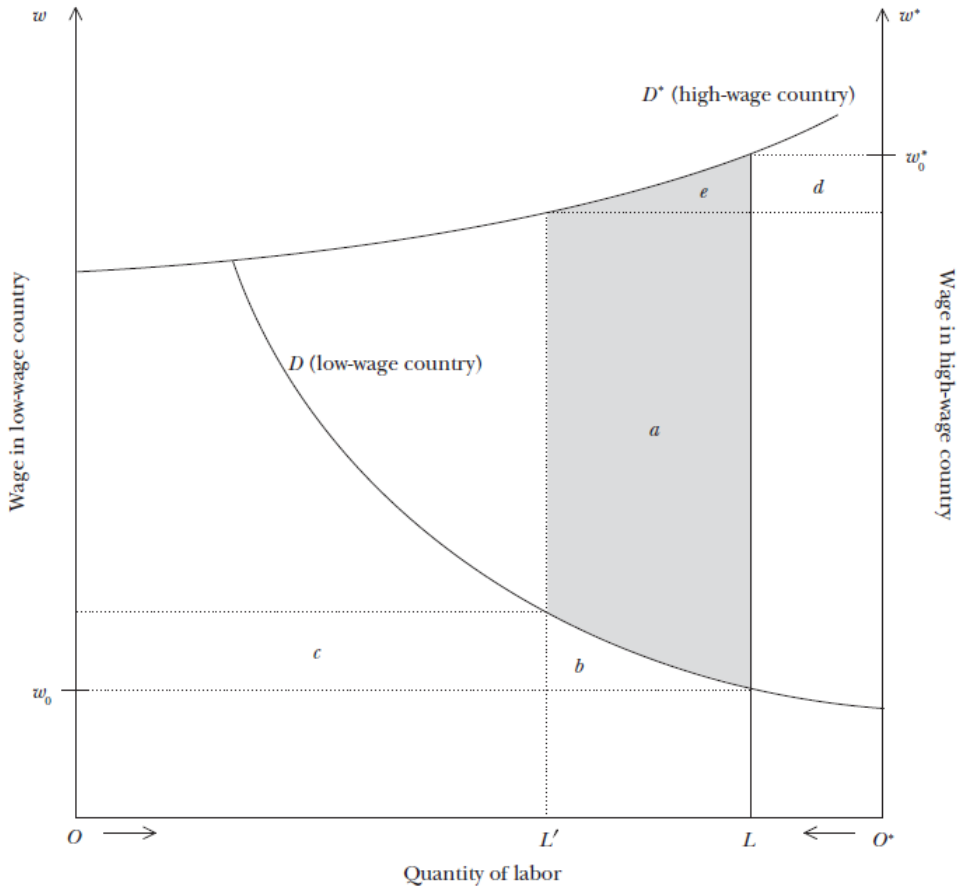
4.1 Déterminants des migrations

Déterminants des flux entrants de migrants

Ravenstein (1885, 1889) semble avoir été le premier à utiliser la gravité pour expliquer les flux migratoires, bien avant la contribution de Tinbergen (1962) et l'utilisation intensive des modèles de gravité pour expliquer les flux bilatéraux de commerce international (Head and Mayer, 2014). La plupart des études empiriques estimant les déterminants des flux migratoires bilatéraux utilisent de fait ce type de modélisation même si la plupart des études a été postérieure à celle du commerce, du fait notamment de la disponibilité de données. Anderson (2011) propose une revue de littérature sur les fondements théoriques et l'utilisation des modèles de gravité tandis que Beine et al. (2015a) proposent un "guide pratique" pour les empiristes utilisant ces modèles en migration.

28. On se concentre ici sur les conséquences sur le marché du travail et sur les conséquences supposées sur les salaires d'une hausse ou baisse de l'offre de travail du fait de la migration. Il faut noter cependant que les études ne sont pas unanimes sur les effets (voir par exemple Ortega and Verdugo (2014) qui montrent que l'immigration tend à augmenter les salaires en France) et que cette analyse néglige d'autres conséquences induites par la migration, notamment pour le pays d'origine. Une analyse exhaustive devrait prendre en compte de possibles effets positifs sur le revenu des individus restés dans le pays d'origine (voir (Docquier and Rapoport, 2012) pour une revue de littérature sur le Brain Drain et le développement). Ce que nous voulons faire ressortir ici est qu'il est fréquent d'oublier que le principal gain à la migration concerne le migrant lui-même, ce que cette simple analyse graphique permet de bien mettre en avant.

FIGURE 4 – Gains à la migration



Note: The migrants gain welfare corresponding to area $a + b$. In the low-income country, labor gains area c; owners of other factors (say, capital and land) lose area $b + c$. In the high-income country, labor loses area d; owners of other factors gain area $d + e$. In sum, the global welfare gain is $a + e$, the shaded area.

Source : Clemens (2011, p.88)

Les modèles traditionneles de gravité ont été construits par analogie avec la loi de Gravité de Newton. Une masse de biens, de travail ou d'autres facteurs de production, offerte dans le pays d'origine i, Y_i, est attiré par une masse de demande de biens ou de travail dans le pays de destination j, E_j, mais ce flux est réduit par la distance entre les deux $d_{i,j}$. Ce type de modélisation a toutefois été critiqué pour son manque de fondements microéconomiques. Anderson (1979) et Anderson and Van Wincoop (2003) ont proposé des modèles de gravité fondés théoriquement et prenant en compte un certain nombre de frictions. Dans la littérature sur les migrations, les fondements théoriques se sont principalement basés sur le modèle de Roy (1951) fondé sur la maximisation du revenu ou de l'utilité (*Income Maximization Framework*. Le modèle de référence est le modèle d'utilité aléatoire utilisé par McFadden (1974). Il a ensuite été développé par Borjas (1987) puis pas Grogger and Hanson (2011)

et Beine et al. (2011). Il a été largement utilisé pour étudier le rôle des différentiels de salaires (Grogger and Hanson, 2011), l'influence des réseaux (Beine et al., 2011), la fuite des cerveaux (Gibson and McKenzie, 2011), les changements climatiques (Beine and Parsons, 2015) ou l'influence du cycle économique (Beine et al., 2013).

La logique du modèle est relativement simple. Il se fonde sur des agents homogènes qui décident ou non de migrer, puis décident de la destination optimale. Ils maximisent leur utilité espéré sur un ensemble de destinations possibles, qui intègre également le pays d'origine. L'utilité peut dépendre de différents facteurs, le principal d'entre eux étant le revenu. Il faut néanmoins prendre en compte les divers coûts de migration qui réduisent l'utilité dans toutes les destinations possibles, sauf bien-sûr le pays d'origine pour lequel ces coûts sont nuls. Chaque fonction d'utilité intègre un terme d'erreur, qui doit suivre une distribution de valeurs extrêmes (McFadden, 1974). Sous cette condition, la probabilité pour un individu d'un pays i de migrer vers un pays j est simplement le ratio entre le flux de migrants entre le pays i et j et la population totale du pays i (vivant dans le pays i ou ayant migré). De la même manière, il est possible de calculer la probabilité de rester dans le pays i qui sera, sous les mêmes conditions, égale au ratio entre les individus vivant dans le pays i et la population totale du pays i. A partir de ces deux expressions, on obtient le ratio des individus ayant migré vers le pays j par rapport aux individus restés dans le pays i. Ce ratio est simplement égal au ratio des utilités du pays j et du pays i. Cette fonction d'utilité peut facilement être adapté pour prendre en compte des dimensions non-monétaires. Mes travaux empiriques se fonderont sur cette approche.

Mayda (2010) propose l'une des premières analyses empiriques sur les déterminants des flux bilatéraux de migration au niveau international. Elle se concentre sur les déterminants économiques, géographiques, culturels et démographiques. Elle s'intéresse particulièrement à la "demande" de migration en tentant de contrôler de l'effet des politiques migratoires. Nous verrons qu'il s'agit d'un enjeu majeur dans cette littérature. Un des principaux apports de cet article est de mettre en avant l'asymétrie des effets *push* et *pull*. Théoriquement, ceux deux effets devraient être symétriques si les individus étaient effectivement libres de migrer. Si les politiques migratoires sont restrictives, les coefficients estimés seront beaucoup plus faibles ou nuls. Elle montre que le PIB par habitant dans le pays de destination a un effet important, ce qui n'est pas le cas pour le PIB par habitant du pays d'origine. Ce dernier résultat pourrait être expliqué par des contraintes de pauvreté et des imperfections du marché du crédit dans les pays d'origine même si Mayda (2010) réfute cette interprétation. Dans le pays d'origine, le PIB par habitant devrait jouer négativement. Mais les migrants doivent être en mesure de payer le coût de migration. Pour des niveaux très faibles de revenus, une hausse de ce revenu pourrait augmenter la migration dans la mesure où elle permettrait à certains migrants de

pouvoir payer le coût de migration. C'est pour cela que certains auteurs suggèrent d'inclure le PIB par habitant et son terme au carré pour capter ce possible effet non-linéaire du revenu dans le pays d'origine. Mayda (2010) insiste au contraire sur l'importance des changements de politique migratoire dans les pays de destination pour expliquer cette asymétrie. Elle met également en avant l'impact négatif de la distance et l'impact positif de la démographie (la part de jeunes dans la population a un impact positif sur les flux migratoires).

Le problème de ce type de modélisation est qu'elle se fonde sur un choix de migration *individuel* alors que la décision de migrer est souvent une décision collective, prise au sein du ménage ou d'une communauté. La nouvelle économie de la migration a ainsi proposé différentes modélisations dans lequelles la migration peut s'assimiler à une diversification du risque pour l'ensemble du ménage (Lucas and Stark, 1985; Stark, 1991). L'utilisation de données macro rend très difficile la modélisation de ce type de comportements. Toutefois, certains articles récents ont tenté de prendre en compte certaines interdépendances dans la décision de migrer. Docquier et al. (2012a) utlisent un système d'équations simultanées pour pour déterminer la migration des hommes et des femmes, considérant que les décisions étaient liées.

J'identifie trois enjeux principaux sur le plan économétrique : le problème d'endogénéité et de variables omises, le problème des flux nuls et la résistance multilatérale.

Le problème de variables omises est exacerbé dans les études en coupe transversale. Certaines dimensions sont difficilement observables (la culture, les préférences individuelles), d'autres difficilement mesurables (la politique migratoire). Le développement d'études en panel a permis de contourner le problème en exploitant la triple dimension des données (pays d'origine, pays de destination, temps). Si l'on s'intéresse aux facteurs *push*, il est possible de contrôler de toutes les caractéristiques inobservables liées aux pays de destination, y compris celles variant dans le temps, en intégrant des effets fixes pays de destination x temps dans les estimations. Cela peut être particulièrement utile pour contrôler des politiques migratoires dans les pays de destination dans la mesure où celles-ci sont difficilement quantifiables [29] Cela ne règle pas pour autant les problèmes de causalité inverse dans la mesure où l'immigration a un *impact* important sur beaucoup de dimensions économiques, mais également sociales. Une stratégie d'instrumentation est donc bien souvent nécessaire.

29. Il y a plusieurs tentatives de mesurer le caractère restrictif des politiques migratoires (Ortega and Peri, 2012; Mayda, 2010; Belot and Ederveen, 2012). Mais il n'existe pas, à ce jour, de consensus sur la mesure pertinente (voir Docquier et al. (2012b, p.825) pour une discussion des différents problèmes posés par différents indicateurs). Certains indicateurs sont basés sur les *réformes* de politique migratoire, sans information sur leur niveau. D'autres indicateurs agrègent différentes dimensions très hétérogènes des politiques migratoires (migration économique, familiale, politique) qui concerneront des migrants très différents. Il faut néanmoins mentionner le projet *IMPALA* qui a pour ambition de mesurer ces politiques migratoires dans toutes ces dimensions (Beine et al., 2015b).

Le deuxième problème est le problème des flux nuls qui peuvent biaiser les estimations en moindre-carré ordinaire. La structure bilatérale des bases utilisées explique cette forte proportion de zéros. Il n'est guère surprenant d'observer un flux nul de migration entre l'Azerbaïdjan et le Costa Rica par exemple. Selon la structure de la base utilisée, la proportion de zéros peut varier de 20% à plus de 60% dans certains cas. Deux techniques sont principalement utilisées pour régler le problème : la procédure d'Heckman (1979) en deux étapes et l'utilisation d'un modèle de Pseudo-Poisson en Maximum de vraisemblance (PPML). La première technique consiste à estimer la probabilité d'observer un flux non nul, puis d'estimer dans une seconde étape la taille de la migration en corrigeant de l'effet de sélection. Il peut cependant être complexe de trouver une variable d'exclusion satisfaisante, susceptible d'expliquer la probabilité d'un flux non nul sans lien avec la taille de la migration [30]. La seconde méthode est très utilisée en commerce et a été proposée par Silva and Tenreyro (2006). Elle permet à la fois de corriger du bais liés à la forte occurrence de zéros mais également de l'hétéroscedasticité. Elle n'est toutefois pas exempte de problèmes. Head and Mayer (2014, p.43) montrent ainsi qu'elle a tendance à donner plus de poids aux observations élevées. Dans notre cas, elle aura tendance à donner plus d'importance aux grands corridors de migration. Lorsque cela est possible, il semble donc raisonnable d'utiliser les deux techniques pour s'assurer de la robustesse des résultats.

Le troisième problème est celui de la résistance multilatérale à la migration. Ce problème est bien connu en commerce international, notamment suite aux travaux de Anderson and Van Wincoop (2003). Dans sa forme la plus simple, le modèle de gravité suppose que toutes les destinations alternatives sont indépendantes. Or le fait qu'une destination devienne plus attractive (par exemple du fait d'une explosion de l'emploi) aura des conséquences négatives sur les flux observés vers les autres pays proches (voir Anderson (2011) ou Bertoli and Fernandez-Huertas Moraga (2013) pour une présentation du problème et de ses implications). La non prise en compte de ce problème revient à violer l'hypothèse IIA qui est nécessaire pour les modèles de choix discrets à la McFadden (1974). Bertoli and Fernandez-Huertas Moraga (2013) proposent d'utiliser l'estimateur de Pesaran permettant de prendre en compte ce problème. Cette technique est cependant difficilement applicable dans la mesure où elle recquier un grand nombre d'observations du fait du nombre important de coefficients à estimer (voir Beine et al. (2013, p.14, note 23) pour une discussion). L'autre optique est proposée par Ortega and Peri (2009) et consiste à inclure des effets fixes origine-temps. Cela permet de contrôler pour chaque période de toutes les destinations alternatives pour un pays donné.

30. Beine et al. (2011, p.35) considèrent toutefois que cette variable d'exclusion n'est pas strictement nécessaire. La limite à ne pas utiliser de variables d'exclusion est que le ratio de Mills peut devenir très colinéaires avec les autres variables dans la deuxième étape, ce qui aura tendance à baisser la significativité des coefficients. Cette méthode reste cependant discutée.

Cette méthode est notamment utilisée par Beine et al. (2013).

Déterminants des flux sortants de migrants

Mes travaux avec Francesco Magris et Daniel Mirza m'ont conduit à m'intéresser aux flux sortants de migrants. L'optique initiale était de s'intéresser aux conséquences des politiques migratoires en s'intéressant aux conséquences sur les sorties de migrants (voir section 4.3). En nous penchant sur les données de flux sortants de migrants, il nous a semblé nécessaire de réfléchir préalablement à la modélisation théorique et empirique de ces flux. Cela a débouché sur la rédaction d'un document de travail (Bazillier et al., 2015b).

Nous utilisons les données de l'OCDE (*International Migration Statistics*) qui apportent des informations sur le nombre de migrants, par nationalité, quittant leur pays de résidence. Nous avons donc cherché à adapter le modèle de maximisation de revenu précédemment décrit à l'analyse des déterminants de flux de sortie des migrants. La principale difficulté réside dans le fait que nous n'observons pas le nouveau pays de destination du migrant quittant son pays de résidence. Dans de nombreux cas, il s'agir du pays d'origine mais il peut également s'agir d'une migration vers un pays tiers.

Nous distinguons deux types de coûts liés à la migration : les coûts directs et les coûts "culturels ou psychologiques". Les premiers sont les coûts financiers liés au fait de migrer. Les seconds peuvent être liés aux habitudes culturelles ou à l'éloignement familial. Ils sont donc subis même si le migrant est installé depuis plusieurs années. L'utilité du migrant venant d'un pays *i mais résidant dans un pays r* sera ainsi négativement affectée par cette deuxième dimension du coût de la migration. L'utilité d'un migrant décidant de quitter son pays de résidence sera négatiment affecté à la fois par le coût direct de la migration mais également par ce coût culturel ou psychologique dépendant de son nouveau pays de destination. Si le migrant décide de retourner dans son pays d'origine, ce dernier sera faible ou nul. Il pourra être plus élevé s'il migre vers un pays tiers.

En appliquant la même méthode que précédemment, on peut en déduire théoriquement la probabilité pour un migrant de quitter son pays de résidence. Si le migrant retourne dans son pays d'origine, il faudra donc comparer l'utilité dans le pays d'origine et celle du pays de résidence. Dans le cas de la migration vers un pays tiers, il faudra prendre en compte les caractéristiques de ces pays. Comme nous n'observons pas directement le nouveau pays de destination, nous identifions les principales destinations des migrants par pays et considérons les caractéristiques de ces pays dans nos estimations.

Nous proposons ensuite différentes spécifications pour estimer les déterminants des flux sortants de migrants. Nous intégrons différentes combinaisons d'effets fixes (origine, résidence,

année, bilatéral, origine/année, résidence/année) pour limiter le biais de variables omises en contrôlant notamment des caractéristiques inobservées des pays. Cela nous permet également de contrôler de l'effet de résistance multilatérale qui prend ici une forme bien particulière. L'intégration d'un effet fixe origine/année nous permet en effet de contrôler de toutes les destinations possibles pour un migrant ayant une origine donné. On peut alors étudier les déterminants liés aux conditions économiques dans le pays de résidence, quelque soit le nouveau pays de migration (son pays d'origine ou un pays tiers). L'effet fixe résidence - année permet de contrôler d'un autre type de problème. On peut alors prendre en compte l'ensemble des caractéristiques inobservées du pays de résidence mais également des caractéristiques de l'ensemble des destinations possibles, *à partir du pays de résidence*, hormis celles du pays d'origine.

Globalement, nous trouvons que les conditions économiques dans le pays de résidence jouent un rôle important dans la décision du migrant de quitter son pays de résidence. Un taux de chômage plus élevé aura tendance à augmenter le flux de sortie. En moyenne, nous trouvons qu'une augmentation de 10% du chômage augmentera les flux de sortie de migrants de 5.5%. A titre d'illustration, une augmentation de 10% du chômage en Allemagne augmentera les flux de sortie de 27500 migrants environ. Les conditions économiques dans le pays d'origine semblent également jouer un rôle même si les effets sont moins robustes.

4.2 L'importance des Institutions Sociales

Mes recherches sur les migrations étaient d'abord concentrées su les effets de différentes institutions ou dimensions du développement social sur les flux migratoires. L'intuition était que les migrants pouvaient valoriser, au-delà de leur revenu, d'autres dimensions liées à leurs conditions de travail et que cela pouvait avoir un impact sur leur décision de migrer. Je me suis donc principalement intéressé aux conditions sociales dans les pays d'origine.

La littérature s'est concentrée sur l'influence des conditions sociales dans les pays de destination. Plusieurs auteurs ont cherché à savoir si les migrants pouvaient être attirés par des conditions sociales avantageuses. C'est la littérature sur la migration de *welfare* (Borjas, 1999; Brueckner, 2000; De Giorgi and Pellizzari, 2009; Cohen and Razin, 2008; Boeri, 2010; Giulietti and Wahba, 2013). Ces auteurs se sont d'abord intéressés au rôle de la protection sociale et plus largement des dépenses sociales comme facteur potentiel d'attraction des migrants. Elle néglige l'influence potentielle des *institutions* pour se consacrer sur les seuls aspects financiers du modèle social. Ce n'est que très récemment que des recherches ont été publiées sur le rôle des institutions sur le marché du travail : Giulietti (2014) sur l'influence du salaire minimum et Geis et al. (2013) sur l'influence de l'assurance chômage et de la

protection de l'emploi. Mais cette littérature a largement ignoré la possible influence des conditions sociales dans les pays d'origine.

Je décrirai donc brièvement ces travaux avant de présenter mes perspectives de recherche dans ce domaine. Je me suis d'abord concentré sur deux normes fondamentales du travail, dans la lignée de mes travaux présentés dans la section 2. Je me suis ensuite intéressé au rôle de la protection de l'emploi, une des dimensions fondamentales des institutions sur le marché du travail.

Liberté syndicale et migrations

Mes travaux sur l'impact de la liberté d'association et de négociation collective ont été menés en collaboration avec Thierry Baudassé et ont débouché sur une publication (Baudassé and Bazillier, 2010).

La liberté d'association et de négociation collective peut avoir deux types d'effets dans les pays en développement qui pourraient avoir des conséquences très différentes sur les migrations. Elle peut être vue comme un transfert de revenu des plus qualifiés vers les moins qualifiés. Elle peut également être source d'un supplément de salaire pour les travailleurs du secteur formel par rapport aux travailleurs informels.

Dans une situation où le marché du travail est caractérisé par une situation de monopsone, le respect de la liberté syndicale peut être une mesure efficace pour réduire l'impact de cette distorsion (OCDE, 1996, 2000). Elle pourrait permettre de mieux partager le surplus, au bénéfice des travailleurs les moins qualifiés. Lorsque le surplus est accaparé par les travailleurs les plus qualifiés, l'amélioration de la liberté syndicale est donc susceptible de conduire à un transfert de revenus des plus qualifiés vers les moins qualifiés. Ce faisant, elle pourrait *augmenter l'émigration des plus qualifiés* et *réduire l'émigration de moins qualifiés.*

Mais la mise en place de normes du travail plus contraignantes dans le secteur formel est également susceptible de favoriser le transfert de main doeuvre de l'économie formelle vers l'économie informelle (Harrison and Leamer, 1997) et d'aggraver les écarts de situation entre travailleurs formels et informels. Si la liberté syndicale augmente le coût du travail dans le secteur formel, les employeurs peuvent demander un niveau plus élevé de qualification et de productivité à leurs salariés. Les salariés les moins qualifiés pourraient donc être poussés vers le secteur informel tandis que les plus qualifiés verraient leur situation s'améliorer. Dans cette situation, la liberté syndicale pourrait *réduire la migration des plus qualifiés et potentiellement augmenter celle des moins qualifiés.*

Notre analyse empirique vise à arbitrer entre ces différentes hypothèses. Après avoir construit différents indicateurs de respect effectif de la liberté syndicale (voir section 2.2),

nous utilisons les données bilatérales de migration, désagrégées par niveau de qualification, fournies par Docquier et al. (2009). Nous estimons ainsi les déterminants des migrations bilatérales sur un large échantillon de pays et par niveau de qualification, contrôlant du niveau de liberté syndicale dans les pays d'origine. Nous estimons également la différence de taux de migration pour différents niveaux de qualification, permettant de limiter le biais de variables omises (spécifiques aux pays et indépendantes du niveau de qualification).

Globalement, nous mettons en avant une relation négative entre la liberté syndicale et la migration des moins qualifiés, mais également entre la liberté syndicale et la migration des plus qualifiés. L'effet estimé sur les travailleurs ayant une qualification secondaire est non-significatif. Nous interprétons cela comme la concordance des deux effets préalablement décrits. La liberté syndicale est à la fois susceptible d'améliorer la situation des moins qualifiés *travaillant dans l'économie formelle*, ce qui peut expliquer l'effet négatif sur leur taux d'émigration. Mais elle est également susceptible d'améliorer la situation des plus qualifiés lorsque la liberté syndicale entraîne un déplacement des moins qualifiés vers l'économie informelle. Ces résultats sont consistents avec nos estimations sur les déterminants de la différence de taux d'émigration entre travailleurs avec différents niveaux de qualification. Globalement, ces rétultats suggèrent que la liberté syndicale est susceptible d'avoir un impact négatif sur la situation des travailleurs à qualification intermédiaire.

Nos résultats sont robustes à l'utilisation d'indicateurs alternatifs de liberté syndicale. Nous obtenons seulement un résultat contraire lorsque nous utilisons l'indicateur de violations de liberté syndicale proposé par Kucera (2004). Nous expliquons cela par deux dimensions de la liberté syndicale susceptible d'avoir des effets contraires. Pour un niveau de liberté syndicale donné, deux pays peuvent connaitre des situations très différentes, selon leur *degré de dialogue social*. Lorsque le dialogue social est inexistant, la liberté syndicale peut se traduire par un niveau plus élevé de *tensions sociales* susceptibles d'avoir les effets inverses sur la migration. Comme cela apparaît clairement dans le graphique 3, des pays comme la Bolivie ou l'Argentine ont un degré de liberté syndicale acceptable mais sont caractérisés par un niveau de tensions sociales plus fort, contrairement à des pays comme la Suède, la Norvège ou le Japon. L'exploitation de l'information fournie par le deuxième axe dans notre analyse en composante principale le fait apparaître clairement. Lorsque nous mesurons l'influence de cette dernière dimension liée aux tensions sociales, nous montrons bien une corrélation positive avec les taux d'émigration. Comme l'instabilité politique, l'instabilité sociale peut être perçue comme un facteur d'émigration. Le développement du dialogue social semble donc être une condition nécessaire à une politique de promotion de la liberté syndicale, en tout cas si celle-ci vise à retenir un certain nombre de travailleurs dans leurs pays d'origine.

Inégalités de Genre et Migration

La deuxième dimension de mes travaux avec Thierry Baudassé concernait les liens entre inégalités de genre et migration. Ils ont également débouché sur une publication (Baudassé and Bazillier, 2014).

La question du genre dans la migration est apparue très tôt dans la littérature. Parmi les fameuses sept lois sur la migration de Ravenstein (1885,1889), la cinquième stipule que les femmes sont sur-représentées dans les migrations de court-terme (Ravenstein, 1889, p.288). Cependant, jusque dans les années 1980, la migration des femmes était simplement perçue comme dépendante de celle des hommes, comme le résume Lee (1966, p.51) : *"Toutes les personnes qui migrent ne le choisissent pas eux-mêmes. Les enfants migrent avec leurs parents et les femmes accompagnent leur mari même si cela les éloigne de l'environnement qu'elles apprécient"*. C'est ce qui explique, selon Lauby and Stark (1988) que la littérature se soit d'abord concentrée sur la migration des hommes, négligeant les facteurs spécifiques de migration des femmes. Les recherches se sont élargies avec ce qu'on a appelé la *féminisation de la migration*[31] (voir Pedraza (1991) et Morrison et al. (2007) pour un état des lieux sur cette question). L'idée de Ravenstein selon laquelle les femmes migraient plus que les hommes, en tout cas sur courte distance, a connu un regain d'intérêt. Dumont et al. (2007) ou Docquier et al. (2009) l'ont ainsi mis en avant empiriquement. Docquier et al. (2012a) montrent cependant que les femmes n'apparaissent pas migrer plus que les hommes une fois l'interdépendance des décisions entre hommes et femmes prise en compte.

Très peu d'études ont étudié les liens entre inégalités de genre et migration. Kanaiaupuni (2000), Lauby and Stark (1988) ou Pedraza (1991) considère que la discrimination peut être un facteur d'émigration, notamment parce que le coût d'opportunité de la migration est plus faible lorsque les opportunités économiques dans le pays d'origine sont limitées. D'un autre côté, Jolly and Reeves (2005) considère que la discrimination peut également empêcher la migration, pour des raisons culturelles notamment. Kanaiaupuni (2000) insiste également sur le rôle des réseaux de migrants qui pourraient être défavorables aux femmes[32].

Notre cadre théorique s'appuie sur ces deux idées et nous testons empiriquement la validité de ces deux canaux. Nous distinguons donc l'**hypothèse du facteur push** de l'**hypothèse du processus de sélection**. Selon la première hypothèse, l'inégalité de genre est un facteur

31. Comme Jolly and Reeves (2005) le montre, ce terme est toutefois discutable dans la mesure où les femmes représentaient déjà près de 50% des migrants dans les années 1960. Le terme de féminisation de la migration se réfère plus à un changement qualitatif dans la migration des femmes dans la mesure où leurs motivations propres dominent de plus en plus la volonté de suivre leur conjoint. Le développement de certains secteurs, moins physiques, a pu également contribuer à cette féminisation (Banque Mondiale, 2012).

32. Ce dernier point est cependant discuté par Beine and Salomone (2013).

d'émigration. Cela sera vrai pour tout niveau de qualification. Selon la seconde, elle biaise le processus de sélection du migrant au sein du ménage ou de sa communauté. A niveau égal de qualification, un homme sera préféré à une femme pour migrer du fait de cette inégalité. L'inégalité de genre tendra dans ce cas à réduire la migration des femmes. Puisque cette hypothèse implique l'idée d'une substitution entre hommes et femmes, la baisse des inégalités de genre devrait s'accompagner d'une hausse de la migration des femmes qualifiées, au détriment des hommes moins qualifiés. Il faut cependant distinguer deux types d'effets : un effet pur lié à cet effet de sélection et un effet lié à l'amélioration du niveau d'éducation des femmes. Si les femmes sont plus nombreuses à être éduquées, elles seront mécaniquement plus nombreuses (en valeur absolue) à migrer pour un niveau de discrimination équivalent. Il sera important de bien contrôler de cet effet dans notre étude empirique

Notre analyse empirique s'appuie sur la même base (Docquier et al., 2009) et la même méthodologie que précédemment, et nous nous basons sur les différents indicateurs d'inégalités de genre que nous avons construit (voir section 2.2). Nous prenons en compte la forte occurrence de zéros, l'endogénéité potentielle de l'inégalité de genre, et utilisons de multiples indicateurs pour s'assurer de la robustesse de nos résultats.

Nos résultats rejettent clairement l'hypothèse du facteur push et tendent à valider l'hypothèse du processus de sélection. Nous ne trouvons aucun effet significatif sur la migration totale mais montrons clairement une corrélation positive de l'*égalité* de genre avec la migration des femmes et négative avec la migration des hommes. De manière très intéressante, lorsque nous désagrégeons par niveau de qualification, nous trouvons que cette relation positive est observée principalement pour les femmes avec un niveau d'éducation supérieure, voir secondaire. Au contraire, la corrélation négative avec la migration des hommes est d'abord observée pour les hommes non qualifiés.

Cette question du lien entre les inégalités de genre / discriminations et la migration a depuis connu un certain intérêt dans la littérature. Naghsh Nejad and Young (2014) mettent en avant une relation non-linéaire entre discriminations et migrations des femmes qualifiées. Ferrant and Tuccio (2015) se concentrent sur l'impact des discriminations sociales visant les femmes et montrent l'existence d'une causalité circulaire avec la migration Sud-Sud. Ruyssen and Salomone (2015) utilisent des données microéconomiques et montrent que la discrimination a un impact négatif sur l'intention de migrer des femmes.

Protection de l'Emploi et Migration

Je me suis enfin intéressé aux effets de la protection de l'emploi sur les flux migratoires. Ces travaux, en collaboration avec Yasser Moullan, ont débouché sur une publication (Ba-

zillier and Moullan, 2012) et un document de travail (Bazillier and Moullan, 2010). Comme je l'ai déjà évoqué, la littérature sur la migration de *welfare* s'est largement concentré sur les bénéfices supposés pour les migrants d'un système social généreux dans les pays de destination. La question des conditions sociales dans les pays d'origine n'a que peu été traitée. Dans ce travail, nous nous concentrons sur l'influence du *différentiel* de protection d'emploi entre les pays d'origine et de destination. Si Geis et al. (2013) s'intéressent à l'influence de la protection de l'emploi dans les pays de destination, nous considérons qu'il est nécessaire de prendre en compte le niveau de protection de l'emploi dans le pays d'origine. Comme le rappelle Freeman (2010) et comme nous le montrons dans Bazillier and Moullan (2010, p.5-7), la protection de l'emploi dans les pays en développement est également une réalité. Y compris dans les pays caractérisé par une économie informelle importante, il peut exister des règles juridiques protégeant dans une certaine mesure l'emploi des travailleurs. Les migrants pourraient donc être sensibles à différents degrés de protection de l'emploi, en fonction de celui prévalant dans leur pays d'origine.

Le différentiel de protection de l'emploi peut par ailleurs apporter une information sur la capacité d'un nouvel entrant sur le marché du travail à s'insérer sur le marché du travail du pays de destination. L'étude centrée sur le différentiel a par ailleurs un autre avantage, sur le plan empirique. Elle nous permet de contrôler des caractéristiques inobservées des pays d'origine et de destination alors que la dimension temporelle de notre analyse est faible. Cela permet de contrôler partiellement de l'effet potentiel des politiques migratoires ainsi que des interactions pouvant exister avec la protection de l'emploi dans le pays de destination. Le biais de variables omises dans le pays de destination et d'origine est alors réduit. Il faut néanmoins contrôler de l'influence d'autres dimensions bilatérales.

Notre cadre théorique est fondé sur la maximisation de l'utilité, comme nous l'avons décrit dans la section 4.1. A partir de la littérature sur les effets de la protection de l'emploi (Lazear, 1990; Pissarides, 2001; Saint-Paul, 2002; Bertola, 1990; Guell, 2000; Bentolila and Bertola, 1990; Fella, 2004) [33], nous prenons en compte l'impact potentiel sur les *salaires* et sur *l'emploi* dans la fonction d'utilité sans préjuger du signe des coefficients. Les effets économiques de la protection de l'emploi apparaissant à de multiples égards incertains, notre propos n'a pas consisté à trancher entre différentes littératures mais de voir comment cet impact sur les salaires ou sur l'emploi était susceptible de jouer sur la décision de migrer. Le cadre théorique nous sert donc d'appui à l'interprétation des résultats empiriques et à l'identification des canaux de transmission potentiels.

Nous montrons que le différentiel de migration est un déterminant important des flux

33. Voir (Bazillier and Moullan, 2010, p7-11) pour une description détaillée des effets.

migratoires. Plus cet écart sera important, plus les flux migratoires seront faibles. Ce différentiel peut s'assimiler à une distance sociale ayant potentiellement un impact sur le coût de la migration. Nous montrons par ailleurs que cet impact négatif du différentiel de protection de l'emploi est beaucoup plus important pour les travailleurs qualifiés qu'il ne peut l'être pour les travailleurs non qualifiés. Les migrants ne sont pas *a priori* attirés par des systèmes sociaux plus protecteurs pour les travailleurs. Ils chercheront d'abord à migrer vers des pays offrant un niveau de protection de l'emploi relativement similaire à celui du pays d'origine.

4.3 Perspectives de Recherche : le rôle des politiques migratoires

Mes premiers travaux empiriques sur les migrations, menés entre 2009 et 2014, se sont d'abord fondés sur des analyses en coupe transversale ou avec un nombre limité de périodes, du fait des contraintes de données, à la fois sur les migrations et sur les institutions sur le marché du travail. Mes travaux ont donc consisté à limiter les biais inhérents à ce type d'études. Il me semble aujourd'hui nécessaire d'exploiter les bases en panel, bénéficiant des progrès en terme d'accessibilité de données. Je souhaite également tirer profit d'une meilleure appréhension des mécanismes théoriques et exploiter les possibles interactions entre différentes dimensions pouvant avoir un impact sur les flux migratoires. Le point central est l'influence des politiques migratoires tant elles peuvent jouer un rôle à la fois sur les flux migratoires mais également sur la détermination des politiques sociales.

Interactions entre politiques migratoires, institutions sur le marché du travail et migrations

Le premier travail se veut dans le prolongement direct des recherches sur les effets de la protection de l'emploi. Un point fondamental est l'intéraction pouvant exister entre politique sociale et politique migratoire. Cohen and Razin (2008) traitent du possible arbitrage entre politique migratoire et générosité de l'Etat providence. Leur analyse se concentrer sur les interactions entre *dépenses soociales* et politiques migratoires mais il nous semble nécessaire d'élargir l'analyse aux relations pouvant exister avec les *institutions* sur le marché du travail. La réflexion menée sur la pertinence des indicateurs, ainsi que de nouvelles données disponibles sur la politique migratoire, rendent aujourd'hui possibles de réaliser une étude empirique, en panel, permettant de régler de nombreux biais dont peuvent souffrir les études en coupe transversale. Nous souhaitons analyser plus finement les interactions pouvant exister entre politique migratoire et politique d'emploi et étudier leur impact sur les flux migratoires. Notre stratégie se fonderait donc sur l'estimation d'équations simultanées permettant de déterminer de manière conjointe les déterminants des migrations, des institutions sur le marché

du travail et des politiques migratoires.

Politique migratoire et migration retour : quels effets nets ?

Le second projet se veut la continuité du travail sur les déterminants des flux de sortants de migrants réalisés avec Francesco Magris et Daniel Mirza [34]. Il est également centré sur les effets potentiels des politiques migratoires.

Nous considérons que des politiques migratoires restrictives sont susceptibles d'avoir des effets non désirés sur les flux de *sortie* de migrants en restreignant leur capacité de retour en cas d'émigration. Des migrants déjà installés dans un pays pourraient être incités à rester du fait de l'incapacité à revenir s'ils sortent du pays. L'effet net de politiques migratoires restrictives pourraient ne pas être celui escompté.

Nous proposons une théorie modélisant les choix de migrants déjà installés dans un pays développé. Les immigrés se distinguent des populations locales du fait de leur préférences (sur la consommation et le loisir), expliquables par des différences culturelles. Les migrants décident soit de travailler et d'accumuler du capital dans leur pays de résidence sur deux périodes, soit de quitter le pays à la fin de la première période. Leur nouvelle destination peut alors être soit leur pays d'origine, soit un pays tiers. Ils comparent donc leur utilité espérée à quitter le pays à la fin de la première péride avec celle obtenue s'ils restent dans leur pays de résidence. Nous montrons que ce choix dépendra principalement de trois paramètres : la similarité des préférences du pays de résidence et du potentiel pays d'immigration, le niveau d'instabilité ou d'incertitude dans ce pays d'immigration, et les politiques migratoires. Pour un niveau donné d'instabilité, les migrants auront une préférence pour les pays caractérisés par des préférences similaires. Mais les migrants resteront dans leur pays de résidence malgré de fortes disparités culturelles si le niveau d'instabilité est trop élevé dans ce nouveau pays d'immigration. Pour le migrant, ce risque peut en effet se traduire par la destruction du capital accumulé lors de la première période Une politique migratoire trop restrictive aura un impact négatif sur la probabilité de quitter le pays de résidence si elle limite la possibilité de revenir dans le cas d'un choc négatif dans le nouveau pays d'émigration. Autrement dit, le migrant sera d'autant plus enclin à risquer de perdre une partie de son capital (en se localisant dans un pays plus risqué) qu'il aura la possibilité de revenir si la sitation apparaît trop défavorable.

Nous proposons ensuite de tester ces prédictions utilisant la base de données de l'OCDE (*International Migration Statistics*) contenant des informations sur les flux de sortie de migrants et déjà utilisée dans Bazillier et al. (2015b). Nous utilisons la mise en place des accords

34. Une première version du papier est présenté lors des journées annuelles du *RIEF* en Juin 2015.

de Schengen comme quasi-expérience naturelle, pour tester l'influence des changements de politique migratoire sur les flux de sortie de migrants. L'appication de ces accords requiert l'abolition totale des restrictions à la liberté de circulation avec les autres pays de Schengen et peut donc être assimilée à une libéralisation totale de la politique migratoire envers certains pays.

En utilisant un modèle de détermination des flux de sortants de migrants similaires à Bazillier et al. (2015b), nous pouvons tester l'effet de l'application de Schengen sur les flux sortants de migrants en utilisant une approche en différence en différence. Nous exploitons la décision d'appliquer ou non les accords de Schengen ainsi que les différences de timing dans l'application. Nous montrons que l'application bilatérale de Schengen a un effet positif important sur les flux sortants de migrants. Nous trouvons également un impact plus faible, mais toujours positif et significatif, pour les flux sortants de migrants résidant dans un pays de Schengen mais provenant d'un pays tiers. Ce dernier résultat suggère une possible migration vers d'autres pays de la zone Schengen. Ces résultats sont robustes à différentes spécifications et panels de pays.

Ces recherches sur les migrations sont donc parties de l'idée que l'absence de développement social dans les pays d'origine pouvait être un facteur d'émigration. L'étude de différentes dimensions et de l'impact de différentes normes du travail montre qu'il n'est pas possible d'établir une relation unique, les effets étant spécifiques à chacune des dimensions étudiées. Les effets dans les pays d'origine apparaissent très hétérogènes et semblent en particulier dépendre du genre et du niveau de qualification des migrants. Les conditions sociales dans les pays d'origine semblent néanmoins jouer un rôle important et les facteurs *push* méritent de recevoir une plus grande attention dans une littérature se concentrant essentiellement sur les facteurs d'attraction (les facteurs *pull*). Il m'a semblé nécessaire de prolonger la réflexion en intégrant le rôle des politiques migratoires des pays de destination dans l'analyse. Mes travaux s'orientent aujourd'hui dans cette direction.

L'exploitation de la structure triadique des bases de données bilatérales en panel me semble aujourd'hui indispensable pour régler un certain nombre de biais et construire des stratégies d'identification solides. C'est le sens du projet sur les liens entre migration, institutions sur le marché du travail et politique migratoire. L'exploitation de la dimensions temporelle doit permettre de développer des approches en différence en différence, comme dans notre projet sur l'effet des politiques migratoires sur les flux de retour, afin de mieux isoler les effets causaux.

5 Inégalités et crises financières : le même enjeu en terme de causalité

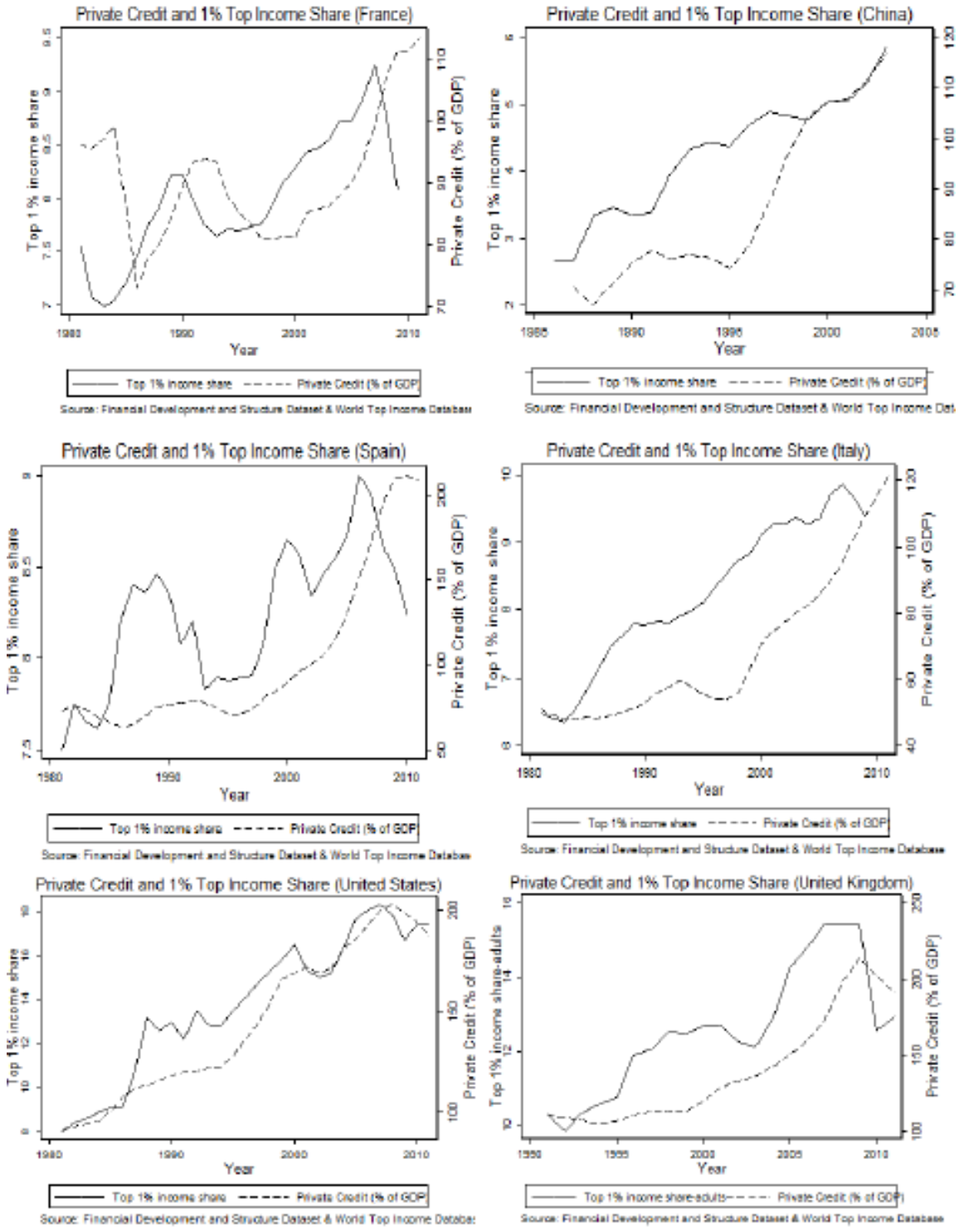
Le dernier pilier de mes recherches est également le plus récent. Il est issu d'une collaboration avec Jérôme Héricourt et porte sur les liens entre inégalités et crises financières. Il me parait important de le mentionner ici tant il illustre parfaitement les enjeux de causalité que je souhaite mettre en avant dans mes recherches. De par la complexité des relations existantes entre ces dimensions, il est d'abord nécessaire de réfléchir à l'ensemble de canaux de transmission possibles et de toutes les causalités circulaires pouvant exister. C'est ce que nous avons cherché à faire dans une revue de la littérature, publiée en tant que document de recherche du CEPII (Bazillier and Héricourt, 2014) [35].

Cette thématique de recherche est née des interrogations sur les facteurs explicatifs de la crise financière de 2008 aux Etats-Unis. Dans son ouvrage *Fault Line*, Rajan (2012) explique que la stagnation du revenu des classes moyennes, observée dans les années 1990, a incité la FED et le gouvernement américain à mener des politiques monétaires et financières visant à développer le crédit, de manière à soutenir la demande globale et la croissance aux Etats-Unis. Un débat sur le rôle de l'accroissement des inégalités dans le développement du crédit a émergé, faisant de celui-ci un facteur déterminant dans le déclenchement de la crise. Kumhof et al. (2015) ont proposé une rationalisation théorique de ce type de mécanismes dans lesquels l'offre de crédit est alimentée par l'explosion du revenu des très riches pendant que la demande de crédit augmente fortement du fait de la baisse relative des revenus des ménages les plus pauvres. Pour appuyer leur argumentation, ils présentent des faits stylisés montrant le parallélisme avec le déclenchement de la crise de 1929 au préalable de laquelle fut également observée cette hausse des inégalités. Au-delà du seul cas américain, il est frappant d'observer la très forte corrélation entre hausse du crédit et des inégalités dans d'autres pays développés mais également certains pays émergents entre 1980 et 2010. La figure 5 montre les évolutions du crédit et des inégalités pour une sélection de pays.

Le fait qu'une relation systématique puisse être établie entre inégalités, croissance du crédit et inégalités fut d'abord contesté par Bordo and Meissner (2012) dans une analyse empirique sur 14 pays avancés et la période 1920-2000. Leur analyse empirique souffre toutefois d'un défaut majeur : la non-prise en compte de l'endogénéité des inégalités. Or une littérature abondante a montré en quoi le *développement* financier pouvait avoir des conséquences redistributives importantes (Bazillier and Héricourt, 2014, pp. 35-41). De la même manière, les *crises* financières ont également un impact fort sur la distribution du revenu (Bazillier

35. Une version plus courte est également disponible en document de recherche du LEO.

FIGURE 5 – Part des revenus détenus par les 1% les plus riches et crédit privé (en % du PIB)



Source : Bazillier and Héricourt (2014, p.11)

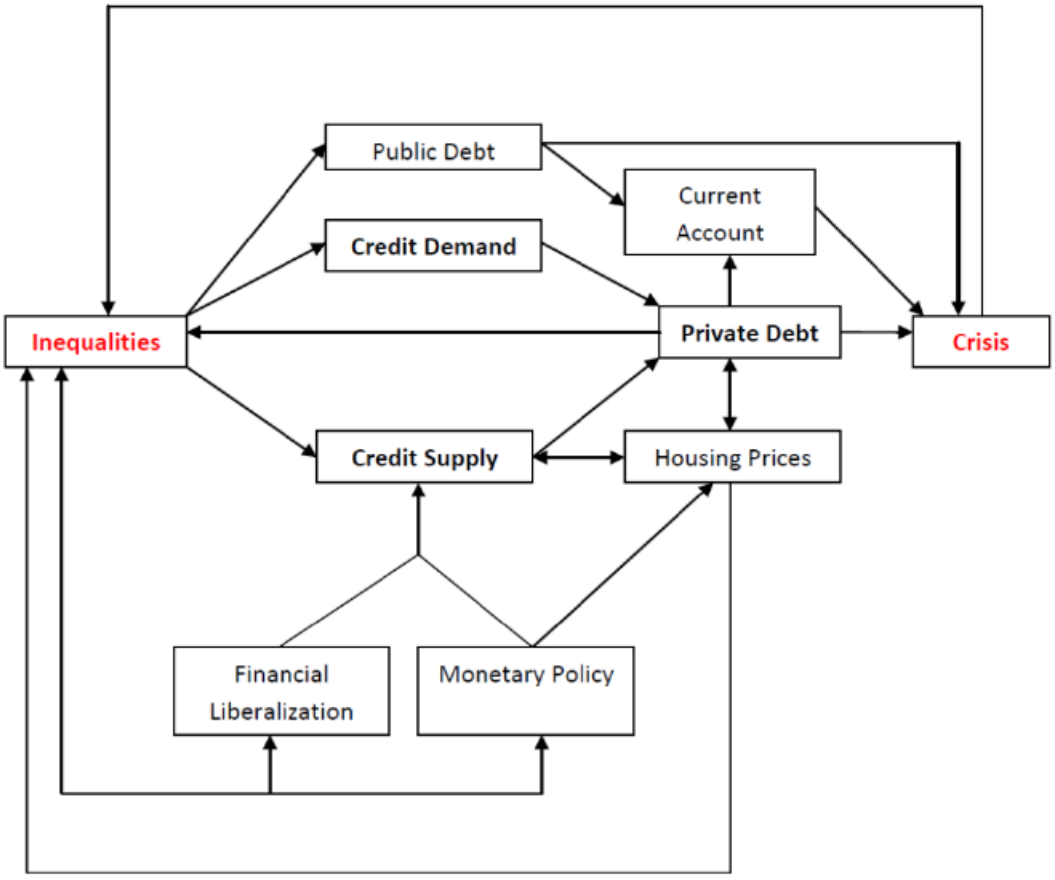
and Héricourt, 2014, pp. 41-48).

Notre objectif est donc de contribuer empiriquement à l'identification des liens causaux entre inégalités, crédits et crises financières. Cette thématique illustre parfaitement la complexité des liens pouvant exister entre développement social et développement économique. Plusieurs aspects nous semblent fondamentaux et méritent une certaine réflexion afin de construire une stratégie empirique adéquate. Le première d'entre eux est de bien distinguer deux canaux par lesquels les inégalités sont susceptibles d'alimenter le crédit : le canal de la demande de crédit, dans lequel l'élément central vient de la stagnation ou de la baisse relative du revenus des ménages les plus pauves, et le canal de l'offre de crédit dans lequel les politiques monétaires ou financières jouent un rôle déterminant. Il faut à cet égard bien distinguer facteurs *causaux* et facteurs *coïncidents*. Un enjeu fondamental est ainsi d'isoler la hausse du crédit directement expliquable par la hausse des inégalités de la hausse du crédit résultant d'une politique de libéralisation financière. Il est en effet possible que la hausse des inégalités soit coïncidente avec la hausse du crédit du fait d'une politique de libéralisation, sans lien direct de causalité entre les deux. Le graphique 6 résume l'ensemble des relations que nous décrivons dans notre article.

Ce premier travail d'exploration de la littérature théorique et empirique existante fait ressortir plusieurs faits saillants. Il y a de fortes présomptions sur le rôle des inégalités dans la dynamique du crédit, et potentiellement des crises financières. Il existe par contre beaucoup d'ambiguités sur la nature exacte de la relation et le sens de la causalité. Nous présentons de manière la plus exhaustive possible l'ensemble des canaux directs et indirects par lesquels les inégalités sont susceptibles de jouer un rôle. Il existe déjà un certain nombre de travaux théoriques expliquant pourquoi les ménages pourraient accroître leur endettement suite à une hausse des inégalités, en adéquation avec ce qui a été observé aux Etats-Unis avant la crise de 2008. Comme nous l'avons déjà évoqué, la principale explication alternative repose sur le rôle des politiques de libéralisation qui ont pu à la fois augmenter le crédit et les inégalités. Mais comme le rappelle Rajan (2012), il est tout à fait possible que ces politiques aient été mises en place pour favoriser l'accès au crédit pour les ménages dont le pouvoir d'achat stagnait ou régressait.

Notre travail met en avant quelques éléments importants permettant de construire une stratégie empirique solide. Le traitement de l'endogénéité des inégalités est fondamental. La question de la mesure des inégalités et du crédit n'est pas neutre. Les méchanismes théoriques développés mettent l'accent sur différente partie de la distribution du revenus. Certaines théories insisteront sur la part du revenu détenu par les plus pauvres (canal de la demande de crédit) tandis que la dynamique des très hauts revenus pourraient jouer un rôle

FIGURE 6 – Inégalités, crédit et crises financières



Source : Bazillier and Héricourt (2014, p.7)

dans d'autres (canal de l'offre de crédit). Il est nécessaire de choisir une mesure d'inégalités permettant de capter les évolutions du revenu pour le groupe social susceptible de jouer un rôle important dans ces évolutions. La littérature empirique existante s'est concentrée sur la part du revenu détenu par les plus riches. Cela revient à faire une hypothèse implicite sur le canal de transmission présupposé. La mesure du crédit est également importante. Cette littérature s'intéresse de fait au crédit des ménages mais la littérature empirique utilise le crédit privé total. Ce point mérite d'être amélioré. Idéalement, il faudrait pouvoir aller au-delà en considérant différents types de crédit aux ménages (crédits courts, crédits longs, crédits hypothécaires...).

Nous projetons deux travaux dans la continuité de ce premier état des lieux. Le premier projet est déjà initié. Il s'agit de compléter la littérature empirique largement parcellaire pour éclairer la nature des liens causaux pouvant exister entre inégalités, crédit et crises financières. Nous prévoyons de prendre en compte les points que nous venons d'évoquer (mesure des in-

égalités, mesure du crédit) et proposerons une approche par variable instrumentale pour régler le problème d'endogénéité. Nous avons déjà plusieurs instruments susceptibles d'expliquer les inégalités sans lien direct avec le développement financier. Il nous semble également d'élargir autant que possible l'échantillon de pays concerné, afin d'étudier la pertinence de ces thèses pour les pays émergents dans laquelle nous avons également observé une explosion du crédit et des inégalités.

Le second projet vise à exploiter des données microéconomiques au niveau du ménage pour tester certaines des prédictions théoriques. L'identification d'un choc exogène d'inégalité est complexe mais néanmoins possible. La richesse des données microéconomiques nous permettra par ailleurs d'étudier le rôle des anticipations : est-ce que l'endettement excessif provient d'erreurs d'anticipations ou de stratégies rationnelles ?

6 Conclusions et Perspectives de Recherche

Ce rapport vise à la fois à présenter mes travaux réalisés entre 2008 et aujourd'hui, les motivations à ces différentes recherches et le lien pouvant être établi entre elles. J'ai tenté ici d'être le plus explicite possible dans ma démarche, dans les difficultés méthodologiques rencontrées et les raisons m'ayant poussé à changer de perspectives lorsque celles-ci s'avéraient trop problématiques. Les projets présentés tout au long de ce rapport se veulent la conséquence directe de ces réflexions. Je souhaite aujourd'hui continuer à travailler dans l'exploration des relations complexes existant entre développement social et développement économique, tout en explorant de nouvelles méthodes empiriques, en exploitant de nouvelles données et en renforçant les stratégies d'identification pour extraire des relations causales.

Mes premiers travaux ont cherché à établir des relations entre différentes dimensions sociales et économiques qui avaient été ignorées. La faible disponibilité de données, notamment concernant les pays en développement, et surtout la difficulté à obtenir une dimension temporelle suffisamment longue, ont pu être des obstacles à une parfaite identification des liens de causalité. Je souhaite aujourd'hui diversifier le type de données utilisées et approfondir la réflexion autour des enjeux d'identification.

Mon approche fut d'abord macroéconomique dans la mesure où je voulais comprendre et faire ressortir certaines grandes relations sur le plan empirique. Il me semble aujourd'hui nécessaire de mieux équilibrer mes travaux et exploiter autant que possible certaines données au niveau microéconomique, au niveau des ménages ou des entreprises. Un exemple symptomatique de cette nouvelle approche est le projet que je souhaite développer sur l'effet des régulations du travail en Afrique (voir section 2.3). Profitant du large développement de

données microéconomiques dans les pays en développement, je souhaite combiner les deux approches, micro et macro, pour mieux isoler les effets que je souhaite mettre en avant. Cela doit me permettre de renforcer les stratégies d'identification, en isolant de possibles "expériences naturelles" ou en exploitant les différences de régulation, entre groupes sociaux au sein des pays, ou entre pays.

Je ne peux apporter à ce stade de réponses définitives sur la nature de la causalité entre développement social et développement économique. Mes travaux contribuent à montrer l'importance des politiques de régulation du marché du travail dans le développement. Ils prennent également en compte les mutations induites par la migration en s'intéressant au comportement des firmes multinationales et des migrants.

Bibliographie

Ahluwalia, M. (1976) : "Inequality, Poverty and Development," *Journal of Development Economics*, 3, 307–347.

Aleksynska, M. and S. Cazes (2014) : *Comparing indicators of labour market regulations across databases : a post scriptum to the employing workers debate*, ILO, Conditions of Work and Employment Branch.

Alesina, A. and R. Perotti (1994) : "The Political Economy of Growth : A Critical Survey of the Recent Literature," *World Bank Economic Review*, 8, 351–71.

——— (1996) : "Income distribution, political instability, and investment," *European Economic Review*, 40, 1203–1228.

Alesina, A. and D. Rodrik (1994) : "Distributive Politics and Economic Growth," *The Quarterly Journal of Economics*, 109, 465–90.

Altonji, J. and R. Blank (1999) : "Race and Gender in the labor market," in *Handbook of Labor Economics*, ed. by O. Ashenfelter and D. Card, Elsevier Science, 3143–3259.

Anand, S. and R. Kanbur (1993) : "The Kuznets Process and the inequality-Development Relationship," *Journal of Development Economics*, 40, 25–52.

Anand, S. and A. Sen (2000) : "Human development and economic sustainability," *World development*, 28, 2029–2049.

Anderson, J. E. (1979) : "A theoretical foundation for the gravity equation," *The American Economic Review*, 106–116.

——— (2011) : "The Gravity Model," *Annual Review of Economics*, 3, 133–160.

Anderson, J. E. and E. Van Wincoop (2003) : "Gravity with Gravitas : A Solution to the Border Puzzle," *The American Economic Review*, 93, 170–192.

Bagwell, K. and R. Staiger (2000) : "The simple economics of labor standards and GATT," in *Social Dimensions of US trade policies*, Ann Arbor : University of Michigan Press, studies in International Economics, 195–231.

Banerjee, A. and E. Duflo (2003) : "Inequality and Growth : What Can the Data Say ?" *Journal of Economic Growth*, 8, 267–299.

Banerjee, A. V. and A. F. Newman (1993) : "Occupational choice and the process of development," *Journal of political economy*, 274–298.

Banque Mondiale (1990) : "Rapport sur le DÃ©veloppement dans le Monde 1990," Tech. rep., New York : Oxford University Press.

——— (2008) : "Doing Business : An independent evaluation report. Taking the measure of the World Bank-IFC Doing Business Indicators." Tech. rep., Disponible : `http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTOED/EXTDOIBUS/0,,contentMDK:21645387~pagePK:64829573~piPK:64829550~theSitePK:4663967,00.html`, acces Mai 2015.

——— (2010) : "Global Preferential Trade Agreements Database," Tech. rep., The World Bank and Tuck Center for International Business.

——— (2011) : "Doing Business Employing Workers Consultative Group : Final report," Tech. rep., Disponible : `http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/employing-workers`, acces Mai 2015.

——— (2012) : "World Development Report 2012 : Gender equality and development," The international bank for reconstruction and development, washington dc : The world bank.

——— (2013) : "Independent Panel Review of the Doing Business Report," Tech. rep., Disponible : `http://www.dbrpanel.org/`, acces Mai 2015.

Bardham, P. (1993) : "Symposium on Democracy and Development," *Journal of Economic Perspectives*, 7, 45–49.

Baron, D. P. (2001) : "Private Politics, Corporate Social Responsibility, and Integrated Strategy," *Journal of Economics & Management Strategy*, 10, 7–45.

——— (2007) : "Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship," *Journal of Economics & Management Strategy*, 16(3), 683–717.

——— (2009) : "The Economics and Politics of Corporate Social Performance," Stanford Graduate School of Business Research Paper No. 1993R.

Barro, R. (1996) : "Democracy and Growth," *Journal of Economic Growth*, 1, 1–27.

——— (1997) : *Determinants of Economic Growth : a cross-country empirical study*, Cambridge : MIT Press.

——— (2000) : "Inequality and Growth in a Panel of Countries," *Journal of economic growth*, 5, 5–32.

Baudassé, T. and R. Bazillier (2010) : "Migration and Trade Union Rights," *Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES)*, 146, 677–707.

——— (2014) : "Gender inequality and emigration : Push factor or selection process ?" *International Economics / Economie Internationale*, 19–47.

Bazillier, R. (2005) : "Normes Fondamentales du Travail et Croissance Economique : Vers une Nouvelle Approche en termes de Biens Publics Mondiaux,"," *Region et Développement*, 22.

——— (2008) : "Core Labor Standards and Development : Impact on Long-Term Income," *World Development*, 36, 17–38.

——— (2009) : "Estimation of the Level of Core Labour Standards between 1970 and 1995 : towards a time-series index of Core Labour Standards," Working Papers 219, document de Recherche du LEO.

——— (2011) : *Le travail, grand oublié du développement durable*, Le Cavalier bleu.

Bazillier, R., C. Boboc, and O. Calavrezo (2015a) : "Employment vulnerability in Europe : measurement and overview," *International Labour Review*.

Bazillier, R., S. Hatte, and J. Vauday (2014a) : "âª La RSE influence-t-elle le choix de localisation des firmes multinationales ? Le cas de lâenvironnementâª," *Revue d'économie industrielle*, 148, 383–409.

——— (2014b) : "Environmental Responsibility and FDI : Do Firms Relocate Their Irresponsibilities Abroad ?" Working Paper G-Mond, Paris School of Economics halshs-00960651.

Bazillier, R. and J. Héricourt (2014) : "The Circular Relationship between Inequality, Leverage, and Financial Crises : Intertwined Mechanisms and Competing Evidence," Tech. rep., cEPII Working Paper 2014-22.

Bazillier, R., F. Magris, and D. Mirza (2015b) : "Out-Migration and Economic Cycles," mimeo.

Bazillier, R. and Y. Moullan (2010) : "Employment Protection and Migration," .

——— (2012) : "La protection de l'emploi influence-t-elle les flux migratoires Ã destination des pays de l'ocde ?" *Revue économique*, 63, 491–499.

Bazillier, R. and N. Sirven (2006) : "Les normes fondamentales du travail contribuent-elles à réduire les inégalités ?" *Revue française d'économie*, 21, 111–146.

——— (2008) : "Core Labour Standards and Inequalities : Is There a Social Kuznets Curve ?" *Journal of Development Studies*, 44, 913–934.

Bazillier, R. and J. Vauday (2009) : "The Greenwashing Machine, Is CSR more than communication ?" Tech. rep.

——— (2010) : "Greenwashing and CSR," in *Corporate Social Responsibility : from compliance to opportunity ?*, ed. by J. Ponssard and P. Crifo, Editions Polytechnique, 93–109.

——— (2014) : "CSR into (new) perspective," *Foresight*, 16, 176–188.

Beaulieu, E. and J. Gaisford (2002) : "Labour and Environmental Standards : The 'Lemons Problem' in International Trade Policy," *The World Economy*, 25, 59–78.

Beine, M., S. Bertoli, and J. FernÃ¡ndez-Huertas Moraga (2015a) : "A Practitionersâ Guide to Gravity Models of International Migration," *The World Economy*, n/a–n/a.

Beine, M., A. Boucher, B. Burgoon, M. Crock, J. Gest, M. Hiscox, P. McGovern, H. Rapoport, J. Schaper, and E. Thielemann (2015b) : "Comparing Immigration Policies : An Overview from the IMPALA Database," *International Migration Review*.

Beine, M., P. Bourgeon, and J.-C. Bricongne (2013) : "Aggregate Fluctuations and International Migration," Tech. rep.

Beine, M., F. Docquier, and Ç. Özden (2011) : "Diasporas," *Journal of Development Economics*, 95, 30–41.

Beine, M. and C. Parsons (2015) : "Climatic Factors as Determinants of International Migration," *The Scandinavian Journal of Economics*, 117, 723–767.

Beine, M. and S. Salomone (2013) : "Network Effects in International Migration : Education versus Gender," *Scandinavian Journal of Economics*, 115, 354–380.

Belot, M. and S. Ederveen (2012) : "Cultural barriers in migration between OECD countries," *Journal of Population Economics*, 25, 1077–1105.

Benabou, R. (1996) : "Heterogeneity, stratification, and growth : macroeconomic implications of community structure and school finance," *The American Economic Review*, 584–609.

Bentolila, S. and G. Bertola (1990) : "Firing Costs and Labour Demand : How Bad Is Eurosclerosis ?" *Review of Economic Studies*, 57, 381–402.

Benzecri, J. (1992) : *Correspondence Analysis Handbook*, New-York : Marcel Dekker.

Berg, J. and S. Cazes (2007) : *The Doing Business indicators : Measurement issues and political implications*, Internat. Labour Office.

Bertola, G. (1990) : "Job security, employment and wages," *European Economic Review*, 34, 851–879.

Bertoli, S. and J. Fernandez-Huertas Moraga (2013) : "Multilateral resistance to migration," *Journal of Development Economics*, 102, 79–100.

Besley, T. and R. Burgess (2004) : "Can Labor Regulation Hinder Economic Performance ? Evidence from India," *The Quarterly Journal of Economics*, 91–134.

Bleys, B. (2012) : "Beyond GDP : Classifying Alternative Measures for Progress," *Social Indicators Research*, 109, 355–376.

Block, R. (2005) : "Indicators of labour standards : an overview and comparison," Policy Integration Department - Statistical Development and Analysis Unit - International Labour Office, Working Paper No.54.

Blonigen, B. A. and J. Piger (2011) : "Determinants of Foreign Direct Investment," NBER Working Papers 16704, National Bureau of Economic Research, Inc.

Boeri, T. (2010) : "Immigration to the Land of Redistribution," *Economica*, 77, 651–687.

Bordo, M. D. and C. M. Meissner (2012) : "Does inequality lead to a financial crisis ?" *Journal of International Money and Finance*, 31, 2147–2161.

Borjas, G. J. (1987) : "Self-Selection and the Earnings of Immigrants," *The American Economic Review*, 531–553.

——— (1999) : "Immigration and welfare magnets," *Journal of labor economics*, 17, 607–637.

Botero, J., S. Djankov, R. Porta, and F. C. Lopez-De-Silanes (2004) : "The Regulation of Labor," *The Quarterly Journal of Economics*, 119, 1339–1382.

Bourdieu, P. and J. Passeron (1977) : *Reproduction in Education, Society and Culture*, London : Sage.

Bourguignon, F. (1981) : "Pareto superiority of unegalitarian equilibria in Stiglitz'model of wealth distribution with convex saving function," *Econometrica : Journal of the Econometric Society*, 1469–1475.

——— (1994) : "Growth, Distribution and Human Ressources," in *En route to Modern Growth, Essays in honor of Carlos Diaz-Alejandro*, ed. by G. Ranis, Washington D.C. : Johns Hopkins Univ. Press, 43–69.

Bourguignon, F. and C. Morrison (1990) : "Income Distribution, Development and Foreign Trade," *European Economic Review*, 34, 1113–1132.

Bowen, H. (1953) : *Social Responsability of the Businessman*, New-York : Harper and Row.

Brown, D., A. Deardorff, and R. Stern (1996) : "International Labour Standards and Trade : a theeoretical analysis," in *Fair Trade and Harmonization : prerequisities for free trade ?*, ed. by J. Bhagwati and R. Hudec, Cambridge : MA : MIT Press, 227–80.

Brueckner, J. K. (2000) : "Welfare reform and the race to the bottom : Theory and evidence," *Southern Economic Journal*, 505–525.

Busse, M. (2002) : "Do Labor Standards affect Comparative Advantage ? Evidence for Labour-intensive goods," *World Development*, 30(11), 1921–32.

Campana, F. and D. Salvatore (1988) : "Economic Development, Income Inequality, and Kuznets' U-Shaped Hypothesis," *Journal of Policy Modeling*, 2, 265–280.

Carothers, T. (1994) : "Democracy and Human Rights : policy allies or rivals ?" *The Washington Quarterly*, 17, 109–120.

Checchi, D. and C. GarcÃa-Penalosa (2008) : "Labour market institutions and income inequality," *Economic Policy*, 23, 601–649.

Choi, H. and H. Varian (2012) : "Predicting the present with google trends," *Economic Record*, 88, 2–9.

Clemens, M. A. (2011) : "Economics and emigration : Trillion-dollar bills on the sidewalk ?" *The Journal of Economic Perspectives*, 83–106.

Clemens, M. A., Ç. Özden, and H. Rapoport (2014) : "Migration and Development Research is Moving Far Beyond Remittances," *World Development*, 64, 121–124.

Coate, S. and G. Loury (1993) : "Will affirmative action policies eliminate negative stereotypes ?" *American Economic Review*, 83, 1220–1240.

Cohen, A. and A. Razin (2008) : "The skill composition of immigrants and the generosity of the welfare state : free vs. policy-controlled migration," Tech. rep., National Bureau of Economic Research.

Cole, M. A., R. J. R. Elliott, and P. G. Fredriksson (2006) : "Endogenous Pollution Havens : Does FDI Influence Environmental Regulations ?" *Scandinavian Journal of Economics*, 108, 157–178.

Cole, M. A. and P. G. Fredriksson (2009) : "Institutionalized pollution havens," *Ecological Economics*, 68, 1239–1256.

Coleman, J. S. (1990) : *Foundation of Social Theory*, Cambridge, Massachussetts and London, England : The Belknap Press of Harvard University.

Copeland, B. R. and M. S. Taylor (2004) : "Trade, Growth, and the Environment," *Journal of Economic Literature*, 42, 7–71.

Crifo, P. and V. D. Forget (2015) : "The Economics of Corporate Social Responsibility : A Firm-Level Perspective Survey," *Journal of Economic Surveys*, 29, 112–130.

Dam, L. and B. Scholtens (2008) : "Environmental regulation and MNEs location : Does CSR matter ?" *Ecological Economics*, 67, 55–65.

Darby, M. R. and E. Karni (1973) : "Free competition and the optimal amount of fraud," *Journal of Law and Economics*, 16, 67–88.

Davies, R. B. and K. C. Vadlamannati (2013) : "A race to the bottom in labor standards ? An empirical investigation," *Journal of Development Economics*, 103, 1–14.

Davis, G. (2004) : "A history of the social development network in The World Bank, 1973-2003," Tech. rep., The World Bank.

De Giorgi, G. and M. Pellizzari (2009) : "Welfare migration in Europe," *Labour Economics*, 16, 353–363.

Delbecque, V., I. Méjean, and L. Patureau (2014) : "Labor market institutions and firmsâ location choices," *Review of World Economics*, 150, 115–148.

Delmas, M. A. and V. Cuerel Burbano (2011) : "The drivers of greenwashing," *California Management Review*.

Desai, M. (1991) : "Human development : concepts and measurement," *European Economic Review*, 35, 350–357.

Dewatripont, M. and J. Tirole (2005) : "Modes of Communication," *Journal of Political Economy*, 113, 1217–1238.

Dewit, G., H. Gorg, and C. Montagna (2009) : "Should I stay or should I go ? Foreign direct investment, employment protection and domestic anchorage," *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 145, 93–110.

Docquier, F., B. L. Lowell, and A. Marfouk (2009) : "A Gendered Assessment of Highly Skilled Emigration," *Population and Development Review*, 35, 297–321.

Docquier, F., J. Machado, and K. Sekkat (2014) : "Efficiency gains from liberalizing labor mobility," *The Scandinavian Journal of Economics*.

Docquier, F., A. Marfouk, S. Salomone, and K. Sekkat (2012a) : "Are skilled women more migratory than skilled men ?" *World development*, 40, 251–265.

Docquier, F. and H. Rapoport (2012) : "Globalization, brain drain, and development," *Journal of Economic Literature*, 681–730.

Docquier, F., H. Rapoport, and S. Salomone (2012b) : "Remittances, migrants' education and immigration policy : Theory and evidence from bilateral data," *Regional Science and Urban Economics*, 42, 817 – 828.

Driffield, N., C. Jones, and J. Crotty (2013) : "International business research and risky investments, an analysis of FDI in conflict zones," *International Business Review*, 22, 140 – 155.

Dumont, J.-C., J. P. Martin, and G. Spielvogel (2007) : "Women on the Move : The Neglected Gender Dimension of the Brain Drain," IZA Discussion Papers 2920, Institute for the Study of Labor (IZA).

Durham, J. (1999) : "Economic Growth and Political Regimes," *Journal of Economic Growth*, 4, 81–111.

Durlauf, S. (1996) : "A theory of persistent income inequality," *Journal of Economic Growth*, 1(1), 75–93.

Easterly, W. (2007) : "Inequality does cause underdevelopment : Insights from a new instrument," *Journal of Development Economics*, 84, 755–776.

Edmonds, E. V. and N. Pavcnik (2006) : "International trade and child labor : Cross-country evidence," *Journal of International Economics*, 68, 115–140.

Fallon, P. R. and R. E. Lucas (1991) : "The impact of changes in job security regulations in India and Zimbabwe," *The World Bank Economic Review*, 5, 395–413.

——— (1993) : "Job security regulations and the dynamic demand for industrial labor in India and Zimbabwe," *Journal of development Economics*, 40, 241–275.

Fella, G. (2004) : "Efficiency Wage and Efficient Redundancy pay," *European Economic Review*, 44, 1473–1490.

Ferrant, G. and M. Tuccio (2015) : "South–South Migration and Discrimination Against Women in Social Institutions : A Two-way Relationship," *World Development*, 72, 240–254.

Fleurbaey, M. (2009) : "Beyond GDP : The Quest for a Measure of Social Welfare," *Journal of Economic Literature*, 47, pp. 1029–1075.

Freeman, R. (1996) : "International Labour Standards and World Trade : friends or foes ?" in *The World Trading system : challenges ahead*, ed. by J. Schott, Washington DC : Institute for International Economics.

Freeman, R. B. (1993a) : "Labor market institutions and policies : Help or hindrance to economic development ?" Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992, Washington, DC : The World Bank.

——— (1993b) : "Labor markets and institutions in economic development," *The American Economic Review*, 403–408.

——— (2010) : "Chapter 70 - Labor Regulations, Unions, and Social Protection in Developing Countries : Market Distortions or Efficient Institutions ?" in *Handbooks in Economics*, ed. by D. Rodrik and M. Rosenzweig, Elsevier, vol. 5 of *Handbook of Development Economics*, 4657 – 4702.

Freeman, R. B. and E. P. Lazear (1995) : "An Economic Analysis of Works Councils," *NBER Chapters*, 27–52.

Friedman, M. (1962) : *Capitalism and Freedom*, Chicago : University of Chicago Press.

Galor, O. and O. Moav (2004) : "From physical to human capital accumulation : Inequality and the process of development," *The Review of Economic Studies*, 71, 1001–1026.

Galor, O. and J. Zeira (1993) : "Income distribution and macroeconomics," *The review of economic studies*, 60, 35–52.

Garcia-Penalosa, C., E. Caroli, and P. Aghion (1999) : "Inequality and Economic Growth : The Perspective of the New Growth Theories," *Journal of Economic Literature*, 37, 1615–1660.

Geis, W., S. Uebelmesser, and M. Werding (2013) : "How do Migrants Choose Their Destination Country ? An Analysis of Institutional Determinants," *Review of International Economics*, 21, 825–840.

Ghai, D. (2003) : "Decent Work : concepts and indicators," *International Labour Review*, 142(2), 121–157.

Gibson, J. and D. McKenzie (2011) : "Eight questions about brain drain," *The Journal of Economic Perspectives*, 107–128.

Gindling, T. and K. Terrell (2005) : "The effect of minimum wages on actual wages in formal and informal sectors in Costa Rica," *World Development*, 33, 1905–1921.

Giulietti, C. (2014) : "Is the minimum wage a pull factor for immigrants ?" *Industrial & Labor Relations Review*, 67, 649–674.

Giulietti, C. and J. Wahba (2013) : *Welfare migration*, Edward Elgar Publishing.

Gorg, H. (2005) : "Fancy a Stay at the 'Hotel California' ? The Role of Easy Entry and Exit for FDI," *Kyklos*, 58, 519–535.

Greenacre, M. (1984) : *Theory and Applications of Correspondence Analysis*, London : Academic Press.

Griffin, K., J. B. Knight, et al. (1990) : *Human development and the international development strategy for the 1990s.*, MacMillan Press.

Grogger, J. and G. H. Hanson (2011) : "Income maximization and the selection and sorting of international migrants," *Journal of Development Economics*, 95, 42–57.

Grubb, M. D. (2011) : "Developing a Reputation for Reticence," *Journal of Economics & Management Strategy*, 20, 225–268.

Guell, M. (2000) : "Employment Protection and Unemployment in an Efficiency Wage Model," Working papers, Princeton University, Department of Economics, Industrial Relations Section.

Haq, M.-u. (1995) : *Reflections on Human Development*, New York : Oxford University Press.

Harris, J. and M. Todaro (1970) : "Migration, Unemployment and Development : A Two-sector Analysis," 60(1), 126–142.

Harrison, A. and E. Leamer (1997) : "Labor Markets in Developing Countries : An Agenda for Research," *Journal of Labor Economics*, 15, 1–19.

Hatton, T. J. (2014) : "The economics of international migration : A short history of the debate," *Labour Economics*, 30, 43–50.

Head, K. and T. Mayer (2014) : "Gravity Equations : Workhorse, Toolkit, and Cookbook," *Handbook of International Economics*, 4, 131.

Heckman, J. (1979) : "Sample selection bias in a specification error," *Econometrica*, 47, 53–161.

Heckman, J. J. and C. Pagés (2004) : *Law and employment : Lessons from Latin America and the Caribbean*, University of Chicago Press.

Hicks, J. (1932) : *The theory of wages*, London : Macmillan.

Horn, H., P. Mavroidis, and A. Sapir (2010) : "Beyond the WTO ? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements," *The World Economy*, 33, 1565–1588.

Javorcik, B. S. and M. Spatareanu (2005) : "Do Foreign Investors Care about Labor Market Regulations ?" *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 141, 375–403.

Jha, S. (1996) : "The Kuznets Curve, A reassessment," *World Development*, 24, 773–780.

Jolly, S. and H. Reeves (2005) : "Gender and Migration," Bridge report, institute of development studies, isbn 85864 866.

Kanaiaupuni, S. (2000) : "Reframing the Migration Question : An Analysis of Men, Women and Gender in Mexico," *Social Forces*, 78, 1311–1347.

Kaul, I., I. Grunber, and M. Stern (2003) : *Les biens publics a l'échelle mondiale, la coopération internationale au XXIe siecle*, Paris.

Kitzmueller, M. and J. Shimshack (2012) : "Economic perspectives on corporate social responsibility," *Journal of Economic Literature*, 51–84.

Kucera, D. (2004) : "Measuring trade union rights : a country-level indicator constructed from coding violations recorded in textual sources," Policy Integration Department, Statistical Development and Analysis Unit, International Labour Office, Working Paper nÂ°50.

Kumhof, M., R. Ranciere, and P. Winant (2015) : "Inequality, Leverage, and Crises," *American Economic Review*, 105, 1217–45.

Kuznets, S. (1955) : "Economic Growth and Income Inequalities," *American Economic Review*, 45, 1–28.

Lauby, J. and O. Stark (1988) : "Individual Migration as a Family Strategy : Young Women in the Philippines," *Population Studies*, 42, 437–486.

Lazear, E. P. (1990) : "Job Security Provisions and Employment," *The Quarterly Journal of Economics*, 105, 699–726.

Lee, E. (1966) : "A Theory of Migration," *Demography*, 3, 47–57.

Lemos, S. (2009) : "Minimum wage effects in a developing country," *Labour Economics*, 16, 224–237.

Lewis, A. (1955) : *The Theory of Economic Growth*, Homewood, IL : Richard D. Irwin.

Lind, J. T. and H. Mehlum (2007) : "With or Without U ? - The appropriate test for a U shaped relationship," MPRA Paper 4823, University Library of Munich, Germany.

Lindbeck, A. and D. J. Snower (2001) : "Insiders versus outsiders," *Journal of Economic Perspectives*, 165–188.

Lucas, R. E. B. and O. Stark (1985) : "Motivations to Remit : Evidence from Botswana," *Journal of Political Economy*, 93, 901–18.

Lundberg, S. and R. Startz (1998) : "On the Persistence of racial inequality," *Journal of Labor Economics*, 16(2), 292–324.

Lyon, T. P. and J. W. Maxwell (2010) : "Greenwash : Corporate Environmental Disclosure under Threat of Audit," *Journal of Economic and Management Strategy*, Forthcoming, –.

Mah, J. (1997) : "Core Labour Standards and export performance in developing countries," *World Economy*, 20(6), 773–785.

Maloney, W. F. (2004) : "Informality Revisited," *World Development*, 32, 1159–1178.

Mankiw, N. G., D. Romer, and D. Weil (1992) : "A contribution to the Empirics of Economic Growth," 107, 407–438.

Manning, A. (2003) : *Monopsony in motion : Imperfect competition in labor markets*, Princeton University Press.

Marrero, G. A. and J. G. Rodríguez (2013) : "Inequality of opportunity and growth," *Journal of Development Economics*, 104, 107–122.

Martin, W. and K. E. Maskus (2001) : "Core Labour Standards and competitiveness : Implications for global trade policy," *Review of International Economics*, 9(2), 317–28.

Mayda, A. M. (2010) : "International migration : a panel data analysis of the determinants of bilateral flows," *Journal of Population Economics*, 23, pp. 1249–1274.

McFadden, D. (1974) : "The Measurement of Urban Travel Demand," *Journal of Public Economics*, 3, 303–328.

McWilliams, A. and D. Siegel (2001) : "Corporate Social Responsability and Financial Performance : a theory of the firm perspective," *Academy of Management Review*, 26, 112–127.

Mills, C. (1956) : *The power of elite*, New York : Oxford University Press.

Mirrlees, J. A. (1971) : "An exploration in the theory of optimum income taxation," *The review of economic studies*, 175–208.

Morrison, A., M. Schiff, and M. Sjoblom (2007) : *The International Migration of Women*, Washington, USA : The World Bank and Palgrave Macmillan.

Mosca, G. (1896) : *Elementi di Scienza Politica*.

Mun, T. (1664) : "Englands Treasure by Foreign Trade., or the Balance of Our Foreign Trade is the Rule of Our Treasure," *Fairfield, New Jersey : Kelley*.

Naghsh Nejad, M. and A. T. Young (2014) : "Female Brain Drains and Women's Rights Gaps : A Gravity Model Analysis of Bilateral Migration Flows," *Available at SSRN 2191658*.

Nelson, P. (1970) : "Information and consumer behavior," *Journal of Political Economy*, 78, 311–329.

Neumayer, E. (2004) : "Sustainability and Well-being Indicators," Tech. rep.

OCDE (1996) : *Trade, Employement and Labour Standards : a study of core worker's right and international trade*, Paris.

——— (2000) : *International Trade and core Labour Standards*, Paris.

OIT (1969) : "L'OIT et l'infrastructure sociale de la Paix," Nobel Lecture, 11 dÃ©cembre 1969.

——— (1999) : *Decent Work*, Geneva, report of the Director General, International Labour Conference 91st session 2003.

——— (2000) : "Decent Work and Poverty Reduction in the Global Economy," Paper submitted by the ILO to the 2nd. Session of the Preparatory Committee for the Special Session of the General Assemby on the Implementation of the Outcome of the World Summit for Social Development and Further Iniciatives.

——— (2003) : *Working Out of Poverty*, Geneva, report of the Director General, International Labour Conference 91st session 2003.

——— (2010) : "Intensifier la lutte contre le travail des enfants - Rapport global sur le travail des enfants 2010 du BIT," Tech. rep., Organisation Internationale du Travail - GenÃ¨ve : 2010.

——— (2013) : "Social dimensions of free trade agreements," Tech. rep., International Labour Organization ; International Institute for Labour Studies. - Geneva : ILO, 2013.

Olney, W. W. (2013) : "A race to the bottom ? Employment protection and foreign direct investment," *Journal of International Economics*, 91, 191–203.

Ortega, F. and G. Peri (2009) : "The Causes and Effects of International Migrations : Evidence from OECD Countries 1980-2005," NBER Working Papers 14833, National Bureau of Economic Research, Inc.

——— (2012) : "The Role of Income and Immigration Policies in Attracting International Migrants," IZA Discussion Papers 6655, Institute for the Study of Labor (IZA).

Ortega, J. and G. Verdugo (2014) : "The impact of immigration on the French labor market : Why so different ?" *Labour Economics*, 29, 14–27.

Palley, T. (1999) : "The economic case for international labour standards : Theory and some Evidence," Working Paper E025. Washington DC : AFL-CIO.

——— (2005) : "Labour standards, Democracy and wages : Somme Cross-Country Evidence," *Journal of International Development*, 17, 1–16.

Papanek, G. and O. Kyn (1986) : "The Effect on Income Distribution of Development, the Growth Rate and Economic Strategy," *Journal of Development Economics*, 23, 55–65.

Pedraza, S. (1991) : "Women and Migration : the Social Consequence of Gender," *Annual Review of Sociology*, 17, 303–325.

Persson, T. and G. Tabellini (1994) : "Is Inequality Harmful for Growth ?" *American Economic Review*, 84, 600–621.

Piketty, T. (2001) : *Les hauts revenus en France au XXème siècle*, Hachette Livre.

——— (2013) : *Le capital au XXIe siècle*, Seuil.

Pissarides, C. A. (2001) : "Employment protection," *Labour Economics*, 8, 131–159.

Preis, T., H. S. Moat, and H. E. Stanley (2013) : "Quantifying trading behavior in financial markets using Google Trends," *Scientific reports*, 3.

Rajan, R. (2012) : *Fault lines*, HarperCollins Publishers.

Rama, M. (2003) : "Globalization, Inequality and Labor Market Policies," Washington, DC, United States : World Bank. Mimeo.

Ranis, G., F. Stewart, and A. Ramirez (2000) : "Economic growth and human development," *World development*, 28, 197–219.

Ravenstein, E. (1885) : "The Laws of Migration," *Journal of the Royal Statistical Society*, XLVIII, 167–227.

——— (1889) : "The Laws of Migration," *Journal of the Royal Statistical Society*, LII, 241–301.

Rodrik, D. (1996) : "Labour Standards in International Trade : do they matter and what to do about them," in *Emerging Agenda for global trade : High Stakes for Developing Countries*, ed. by R. Lawrence, D. Rodrik, and J. Whalley, Washington D.C. : Overseas development council, Policy Essay nÂ°20, chap. 2.

——— (2011) : "The globalization paradox : democracy and the future of the world economy," *New York*.

Roemer, J. E. (2009) : *Equality of opportunity*, Harvard University Press.

Roy, A. D. (1951) : "Some thoughts on the distribution of earnings," *Oxford economic papers*, 3, 135–146.

Ruyssen, I. and S. Salomone (2015) : "Female migration : a way out of discrimination," Mimeo.

Saint-Paul, G. (2002) : "The Political Economy of Employment Protection," *Journal of Political Economy*, 110, 672–701.

Sasabuchi, S. (1980) : "A test of a multivariate normal mean with composite hypotheses determined by linear inequalities," *Biometrika*, 67, 429–39.

Schindler, M. and M. Aleksynska (2011) : "Labor Market Regulations in Low-, Middle- and High-Income Countries ; A New Panel Database," IMF Working Papers 11/154, International Monetary Fund.

Sen, A. (1980) : *Equality of What ?*, Cambridge : Cambridge University Press, Reprinted in John Rawls et al., Liberty, Equality and Law (Cambridge : Cambridge University Press, 1987). .

——— (1985) : *Rights and Capabilities*, London : Routledge.

——— (1987) : *The Standard of Living*, Cambridge : Cambridge University Press, Tanner Lectures with rejoinders by Bernard Williams and others Italian translation : Marsilio, 1993. .

——— (1988) : "The concept of development," *Handbook of development economics*, 1, 9–26.

Siegel, D. and D. Vitalino (2007) : "An empirical analysis of the strategic use of Corporate Social Responsibility," *Journal of Economics and Management Strategy*, 16(3), 773–792.

Silva, J. M. C. S. and S. Tenreyro (2006) : "The Log of Gravity," *The Review of Economics and Statistics*, 88, 641–658.

Siroën, J.-M. (2013) : "Labour provisions in preferential trade agreements : Current practice and outlook," *International Labour Review*, 152, 85–106.

Siroën, J.-M., R. Bazillier, C. Duc, F. Arestoff, and C. Granger (2009) : "Social provisions in Free Trade Agreements," Tech. rep., Final report to the European Commission, Employment, Social Affairs and Equal Opportunities DG, Contract VC/2007/0638.

Smith, A. (1776) : "An inquiry into the nature and causes ofthe wealth ofnations," *London : George Routledge and Sons.*

Solow, R. M. (1956) : "A contribution to the Theory of Economic Growth," *Quaterly Journal of Economics*, 70, 65–94.

Stark, O. (1991) : *The Migration of Labour*, Oxford University Press.

Stiglitz, J. (2001) : "Employment, Social Justice, and Societal Well-being," Key note Speech to ILO Global Empoyment Forum, 1-3 November 2001.

Stiglitz, J. E. (1969) : "Distribution of income and wealth among individuals," *Econometrica : Journal of the Econometric Society*, 382–397.

Stiglitz, J. E., A. K. Sen, and J.-P. Fitoussi (2009) : "Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social," .

TerraChoice (2007) : "The Six Sins of Greenwashing," Tech. rep., TerraChoice.

——— (2010) : "The Sins of Greenwashing Home and Family Edition," Tech. rep., TerraChoice.

Tinbergen, J. (1962) : "An analysis of world trade flows," *Shaping the world economy*, 1–117.

Van Beers, C. (1998) : "Labour Standards and Trade flows of OECD countries," *World Economy*, 21(1).

Liste des articles présentés

[1] Bazillier, R. (2008), "Core Labour Standards and Development : Impact on Long-term income", ***World Development***, 36(1), 17-39.

[2] Bazillier, R. et N. Sirven (2008), "Is there a Social Kuznets Curve, the influence of Labour Standards on Inequalities", ***Journal of Development Studies***, 44(7), 881-902.

[3] Baudassé, T. et R. Bazillier (2010), "Trade union rights and Migration", ***Swiss Journal of Economics and Statistics***, 46 (4), 677-707.

[4] Bazillier, R. et Y. Moullan (2012), "La protection de l'emploi influence-t-elle les flux migratoires à destination des pays de l'OCDE", ***Revue Economique***, 63(3), 491-499.

[5] Baudassé, T. et R. Bazillier (2014), "Gender Equality and Emigration : Push Factor or Selection Process", ***International Economics***, 139, pp. 19-47.

[6] Bazillier, R., Magris, F. et Mirza, D., "Out-Migration and Economic Cycles", soumis à ***Review of International Economics***

[7] Bazillier, R. et J. Hericourt, The Circular Relationship between Inequality, Leverage, and Financial Crises, soumis à ***Journal of Economic Surveys***, CEPII Working Paper 2014-22 (version longue), DR LEO 2015.6, (version "courte").

[8] Bazillier, R., Hatte, S. et J. Vauday, "Environmental Responsibility and FDI : do Firms Relocate their irresponsabilities abroad", soumis à ***Scandinavian Journal of Economics***, Working Paper G-Mond PSE #32.

[9] Bazillier, R., Hatte, S. et J. Vauday (2014), "La RSE influence-t-elle le choix de localisation des firmes multinationales ? Le cas de l'environnement", ***Revue d'Economie Industrielle***, 148 (4) 383-409.

[10] Bazillier, R. et J. Vauday, "The Greenwashing Machine, Is CSR more than communication ?", Document de Recherche du LEO, DR 2009.6 (dernière version Septembre 2014).

Tous les autres articles écrits ou co-écrits et présentés dans ce rapport sont disponibles à l'adresse : *http://remi.bazillier.free.fr/researchactivities.htm*