



Les voyages d'affaires, un moteur du commerce international freiné par les restrictions migratoires

Hillel Rapoport & Camilo Umana-Dajud*

Les voyages d'affaires jouent un rôle central dans l'expansion du commerce international. Pourtant, les restrictions migratoires, et en particulier les politiques de visas, freinent significativement ces déplacements, augmentant les coûts pour les entreprises et limitant leur compétitivité sur les marchés étrangers. Pour les pays membres de l'espace Schengen, les visas réduisent le commerce de 25 % et d'encore plus pour les biens différenciés. En revanche, la facilitation des visas d'affaires incluse dans les accords de libre-échange, même lorsque ces dispositions ne sont pas soumises à un mécanisme de règlement des différends, conduit à une augmentation des voyages d'affaires et, avec elle, à une progression des échanges bilatéraux de 15 % en moyenne, le tout sans augmenter les migrations permanentes.

Dans le débat sur la mondialisation, l'impact des voyages d'affaires sur les échanges commerciaux est souvent négligé. Pourtant, ces déplacements sont essentiels à la conclusion de contrats et à la mise en place de relations commerciales durables.

La pandémie de Covid-19 a révélé l'importance cruciale des voyages d'affaires. Malgré des restrictions sévères, ces déplacements ont figuré parmi les premiers à reprendre dès que les pays ont entamé la réouverture de leurs frontières. Certains gouvernements, à l'instar du Japon, ont même privilégié l'accueil des voyageurs d'affaires avant celui des touristes, mettant ainsi en avant leur rôle stratégique dans la relance économique et le maintien des échanges internationaux.

Des études empiriques récentes confirment l'importance des contacts en face-à-face pour les échanges commerciaux¹. Ces rencontres permettent de renforcer la confiance entre

les partenaires, de mieux comprendre les besoins des clients et de négocier des contrats plus avantageux. Elles sont également essentielles pour établir des relations pérennes et résoudre les problèmes qui peuvent survenir.

Une enquête réalisée par Oxford Economics, s'appuyant sur les réponses de 300 dirigeants et 500 voyageurs d'affaires, met en évidence le rôle clé des rencontres en présentiel dans les stratégies d'exportation des entreprises : la probabilité qu'un client potentiel devienne un client est presque trois fois plus élevée lorsqu'une rencontre physique a lieu².

■ Des visas qui freinent les échanges

Pourtant les politiques migratoires, dont les visas sont un instrument privilégié, ne se soucient guère de leur impact sur les voyages d'affaires.

* Hillel Rapoport est conseiller scientifique au CEPII et professeur à l'École d'économie de Paris, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Camilo Umana-Dajud est économiste au CEPII.

1. Cristea, A. D. (2011). Buyer-seller Relationships in International Trade: Evidence from US States' Exports and Business-class Travel. *Journal of international economics*, vol. 84(2), p. 207-220 ; Startz, M. (2016). The Value of Face-to-face: Search and Contracting Problems in Nigerian Trade. Disponible sur SSRN 3096685 ; Söderlund, B. (2023). The Importance of Business Travel for Trade: Evidence from the Liberalization of the Soviet Airspace. *Journal of International Economics*, vol. 145, 103812.

2. Oxford Economics (2012). The Return on Investment of U.S. Business Travel. USA Travel Association and Destination and Travel Foundation.

Or les visas, en plus de rendre les rencontres en face-à-face plus difficiles, imposent des coûts aux entreprises, tant en matière de temps que de ressources, ce qui peut réduire leur compétitivité par rapport aux entreprises dont les ressortissants n'ont pas besoin de visa pour accéder à un marché donné. Le processus de demande de visa est souvent long, ce qui peut ralentir les négociations commerciales et accroître les risques pour les acheteurs. Cela est particulièrement vrai pour les biens complexes, dont la mise en service peut nécessiter l'intervention du vendeur, remettant ainsi en question la capacité de ce dernier à respecter les termes du contrat. Plusieurs études confirment d'ailleurs que les délais de livraison ont un effet comparable à celui des barrières commerciales traditionnelles³. Par ailleurs, les visas sont souvent délivrés pour de courtes durées – par exemple, un an maximum pour les visas de court séjour dans l'espace Schengen –, ce qui oblige les entreprises à renouveler fréquemment leurs demandes, un processus particulièrement contraignant. Enfin, la plupart des transactions commerciales nécessitent plusieurs voyages d'affaires pour se concrétiser, ce qui accentue l'impact négatif des visas sur le commerce international.

Pour étudier l'impact des visas sur le commerce international, il est nécessaire de prendre en compte d'éventuels effets de sélection. Ces derniers sont présents, par exemple, quand les visas sont établis uniquement lorsque les échanges commerciaux avec un pays sont jugés insuffisamment prometteurs. Dans ce cas, une relation entre visas et faible volume commercial pourrait apparaître, non pas parce que les visas sont une barrière au commerce, mais tout simplement du fait qu'ils sont instaurés dans un contexte de faibles échanges.

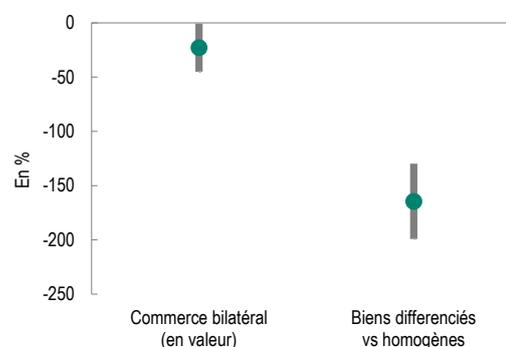
La politique commune de visas de l'espace Schengen peut être utilisée pour remédier à ces problèmes de sélection et établir l'effet (causal) des visas sur le commerce. En effet, les pays membres de Schengen partagent une liste de pays tiers dont les ressortissants doivent obligatoirement obtenir un visa pour entrer dans l'espace. L'ajout d'un pays à cette liste peut être à l'initiative d'un seul État membre, mais cette décision s'applique ensuite automatiquement à tous les autres. Cette règle offre une configuration naturelle pour l'analyse en comparant l'évolution du commerce entre le pays tiers nouvellement inclus dans la liste et les membres de Schengen qui n'en ont pas demandé l'inclusion par rapport au commerce des mêmes membres avec les autres pays du monde, avant et après la mise en place du visa. Une telle comparaison permet ainsi d'isoler l'effet des visas, indépendamment d'autres facteurs, et d'en évaluer l'impact sur les flux commerciaux.

Plus précisément, en 2001 les membres de Schengen ont adopté une liste dite « négative » de pays tiers dont les ressortissants doivent obtenir un visa avant d'entrer dans l'un des États

membres. Au fil du temps, plusieurs pays en ont été retirés, mais seuls deux, l'Équateur et la Bolivie, y ont été ajoutés, à la demande du gouvernement espagnol. Cette décision était motivée par une augmentation de l'immigration en provenance de ces deux pays en Espagne, sans phénomène similaire dans les autres pays membres de l'espace Schengen. L'introduction du visa par l'Espagne a conduit à son application par l'ensemble des autres membres de l'espace. Ce choc (exogène), résultant de la décision espagnole, offre l'opportunité d'estimer l'effet des visas sur les échanges commerciaux entre 2000 et 2010. Le résultat est très net : l'instauration du visa a entraîné en moyenne une diminution de 25 % du commerce entre un pays de l'espace Schengen et l'Équateur ou la Bolivie (graphique 1).

Graphique 1 – Les visas réduisent les échanges commerciaux, surtout ceux de biens différenciés

Effets de la mise en place d'un visa



Notes : Les cercles représentent l'effet de l'introduction d'un visa sur le commerce bilatéral et la différence d'effet entre le commerce bilatéral de biens différenciés et celui de biens homogènes ; les traits verticaux représentent les intervalles de confiance à 95 %. Lorsque ces traits ne coupent pas l'axe des abscisses en zéro, l'effet est statistiquement significatif.

Source : Umana-Dajud, C. (2019).

L'effet des visas sur le commerce s'observe aussi bien sur les exportations du pays soumis à une obligation de visa (comme l'Équateur et la Bolivie dans ce cas) que sur ses importations. En effet, les voyages d'affaires jouent un rôle clé dans de nombreuses transactions liées à l'importation de biens destinés à être revendus dans le pays d'origine du voyageur. C'est par exemple le cas de nombreux commerçants africains qui se rendent en Chine afin d'identifier des fournisseurs, évaluer la qualité des produits sur place et organiser l'importation des marchandises qu'ils revendent ensuite sur les marchés africains⁴.

L'effet des visas est encore plus marqué pour le commerce bilatéral de biens différenciés, c'est-à-dire de produits pour lesquels il n'existe pas de prix de référence unique. En raison de la diversité de leurs caractéristiques, telles que la qualité, le design ou la marque, ces biens ne peuvent pas faire l'objet d'une comparaison directe entre fournisseurs. Les

3. Hummels, D. L. & Schaur, G. (2013). Time as a Trade Barrier. *American Economic Review*, vol. 103(7), p. 2935-2959 ; Djankov, S., Freund, C. & Pham, C. S. (2010). Trading on Time. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 92(1), p. 166-173.

4. Startz, M. (2016). The Value of Face-to-face: Search and Contracting Problems in Nigerian Trade. Disponible sur SSRN 3096685.

Encadré – Analyse automatisée des accords de libre-échange fondée sur l'apprentissage automatique

L'algorithme développé pour analyser les accords de libre-échange combine analyse textuelle et apprentissage automatique, afin d'identifier automatiquement les clauses facilitant les voyages d'affaires. Il commence par collecter, convertir et structurer les textes des accords en chapitres et articles.

L'identification des clauses relatives aux voyages d'affaires repose ensuite sur une approche en deux étapes. Tout d'abord, l'algorithme applique une recherche par mots-clés et expressions régulières pour détecter les sections mentionnant des termes liés à la mobilité internationale des femmes et des hommes d'affaires tels que « Temporary Entry Of Business Persons ». Cette première phase permet d'identifier rapidement les passages potentiellement pertinents en fonction des termes définis. Toutefois, cette approche lexicale présente des limites, notamment en raison de la diversité des formulations utilisées dans les textes juridiques. C'est pourquoi une seconde phase fait appel à un modèle d'apprentissage automatique supervisé, qui s'appuie sur un classificateur bayésien. Ce modèle a été entraîné sur un corpus d'accords annotés manuellement et

permet de déterminer si un passage fait réellement référence à une disposition facilitant la mobilité internationale des femmes et des hommes d'affaires et de distinguer les simples mentions générales du commerce des clauses ayant un effet juridique concret.

Une fois qu'une clause sur les voyages d'affaires est identifiée, l'algorithme cherche à déterminer si cette disposition est juridiquement contraignante, en examinant son inclusion dans les mécanismes de règlement des différends des accords commerciaux. Cette analyse repose sur un processus similaire à celui utilisé pour identifier les clauses principales : l'algorithme recherche des références explicites aux différends dans les textes et applique son classificateur pour évaluer si ces mentions impliquent la clause de mobilité identifiée. Le résultat final est une base de données couvrant plus de 400 accords de libre-échange, avec deux variables principales : la première indique si un sujet donné est abordé dans l'accord, la seconde précise, lorsque c'est le cas, si ce sujet est également inclus dans le mécanisme de règlement des différends prévu par l'accord.

chaussures, par exemple, sont considérées comme des biens différenciés, car la variété des modèles et des spécifications se traduit par une grande dispersion des prix. Pour ce type de produits, la baisse du commerce bilatéral est plus de deux fois et demie supérieure à celle enregistrée pour les biens homogènes, tels que les matières premières (graphique 1).

Les restrictions migratoires, ici mesurées par la mise en place de visas, en augmentant les coûts et en limitant la mobilité des femmes et des hommes d'affaires, freinent significativement les échanges commerciaux. La facilitation des visas d'affaires peut donc jouer un rôle clé dans la promotion du commerce international en réduisant les obstacles administratifs et en favorisant les rencontres en face-à-face entre partenaires commerciaux.

■ Accords de libre-échange et voyages d'affaires

À cet égard, les accords de libre-échange (ALE), parce qu'ils incluent de plus en plus des dispositions spécifiques pour les voyages d'affaires de courte durée, pourraient bien jouer ce rôle. L'accord de libre-échange nord américain (ALENA, devenu Accord Canada-États-Unis-Mexique), par exemple, a été l'un des premiers ALE à introduire des règles claires sur l'entrée pour voyages d'affaires et à interdire les quotas de visas d'affaires.

Ces dispositions prévoient généralement des démarches administratives simplifiées, des frais réduits, des exigences plus transparentes sur les documents nécessaires à fournir et, dans certains cas, sont juridiquement contraignantes et intégrées aux mécanismes de règlement des différends des ALE, garantissant leur application.

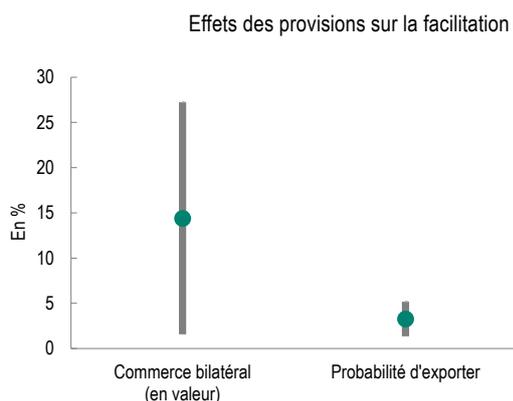
En 2024, on comptait 374 ALE en vigueur, contre moins de dix dans les années 1950. Au fil du temps, ces accords se sont considérablement étoffés : alors que dans les années 1990 un ALE couvrait en moyenne 11,1 domaines, ceux signés après 2000 en couvraient 20,1. Cette expansion traduit une évolution des accords commerciaux, qui ne se limitent plus aux seules questions tarifaires, mais englobent désormais des aspects plus larges, comme les politiques en matière de droits humains ou de lutte contre la corruption, et également la mobilité des femmes et des hommes d'affaires.

Pour analyser l'effet de ces dispositions sur le commerce international, un algorithme combinant des techniques de *machine learning* et d'analyse textuelle a été développé (encadré). Cet algorithme identifie les accords incluant des clauses sur la mobilité des hommes et des femmes d'affaires et vérifie si elles sont juridiquement applicables.

■ Faciliter les voyages d'affaires sans stimuler l'immigration permanente

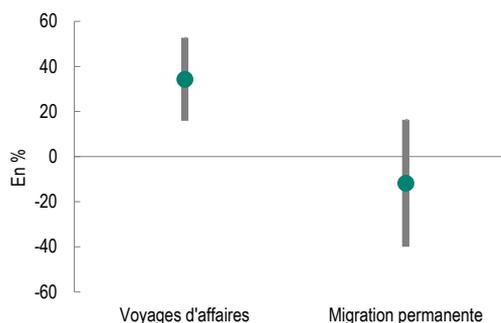
Une fois les accords de libre-échange pertinents identifiés, puis en s'appuyant sur une équation de gravité, on constate que les ALE incluant des clauses sur les voyages d'affaires augmentent significativement les flux commerciaux : les échanges bilatéraux sont en effet accrus de 15 % en moyenne (graphique 2). En revanche, leur inclusion dans les mécanismes de règlement des différends ne produit pas d'effet additionnel significatif. On aurait pourtant pu s'attendre à ce que leur effectivité soit renforcée, en augmentant la pression exercée sur les parties pour appliquer concrètement les engagements pris. Un résultat qui pourrait s'expliquer

Graphique 2 – La facilitation des voyages d'affaires augmente le commerce bilatéral et la probabilité d'exporter un produit



Notes : Les cercles représentent l'augmentation du commerce bilatéral (en valeur) et de la probabilité d'exporter un produit donné ; les traits verticaux représentent les intervalles de confiance à 95 %. Lorsque ces traits ne coupent pas l'axe des abscisses en zéro, l'effet est statistiquement significatif.

Graphique 3 – La facilitation des voyages d'affaires n'augmente pas l'immigration permanente



Notes : Les cercles représentent l'augmentation des voyages d'affaires et de la migration permanente ; les traits verticaux représentent les intervalles de confiance à 95 %. Lorsque ces traits ne coupent pas l'axe des abscisses en zéro, l'effet est statistiquement significatif.

Source : Mayer, T., Rapoport, H & Umana-Dajud, C. (2025).

par le fait que ces mécanismes sont rarement activés dans la pratique, notamment pour ce type de clauses qui, bien qu'importantes, donnent lieu à peu de contentieux formels.

Ces dispositions, même en l'absence de mécanismes stricts d'application, ont ainsi un effet de stimulation du commerce international, les entreprises pouvant développer plus facilement leurs relations commerciales, établir des partenariats et renforcer leur présence à l'international. En outre, ces dispositions augmentent la probabilité pour une entreprise d'exporter un produit donné de 3 % en moyenne, ce qui permet de diversifier les flux commerciaux (graphique 2).

Ces dispositions facilitant les voyages d'affaires agissent bien en augmentant le nombre de voyages d'affaires, de 35 % en moyenne, et non en stimulant les migrations permanentes sur lesquelles elles n'ont aucun effet (graphique 3).

Ainsi, la facilitation des voyages d'affaires constitue un levier efficace pour renforcer le commerce international, sans pour autant encourager une immigration permanente. Les perspectives des voyages d'affaires en Europe,

particulièrement dynamiques, témoignent de l'intérêt que les entreprises y portent : selon les prévisions de la Global Business Travel Association, les dépenses liées aux déplacements professionnels en Europe devraient atteindre 450 milliards de dollars d'ici 2027, dépassant ainsi leur niveau d'avant la pandémie. Cette progression reflète une demande croissante des entreprises pour la mobilité professionnelle, essentielle à la consolidation des relations commerciales, à la conclusion de contrats et à l'expansion vers de nouveaux marchés.

Dans ce contexte, lever les barrières administratives, telles que les exigences de visas, ne relève pas seulement d'un enjeu de compétitivité, mais bien d'une réponse aux besoins exprimés par les acteurs économiques. Alors que la maîtrise des flux migratoires est devenue une priorité pour de nombreux États, les politiques ciblées sur la mobilité temporaire des femmes et des hommes d'affaires offrent une voie d'action concrète et empiriquement fondée pour accompagner les échanges internationaux sans risquer d'accroître les migrations permanentes.

La Lettre du



© CEPII, PARIS, 2025

Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
20, avenue de Ségur
TSA 10726
75334 Paris Cedex 07

contact@cepii.fr
www.cepii.fr – @CEPII_Paris
Contact presse : presse@cepii.fr

Le CEPII (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales) est le principal centre français d'étude et de recherche en économie internationale. Les analyses et études du Centre contribuent au débat public et à la formulation des politiques économiques en matière de politique commerciale, compétitivité, macroéconomie, finance internationale et croissance.

RÉDACTEURS EN CHEF :
ISABELLE BENSIDOUN
ANTOINE VATAN

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
ANTOINE BOUËT

RESPONSABLE DES PUBLICATIONS :
ISABELLE BENSIDOUN

RÉALISATION :
LAURE BOIVIN

ISSN 2493-3813

Avril 2025

Pour s'inscrire à
La Newsletter du CEPII :
www.cepii.fr/Resterinforme

Cette Lettre est publiée sous la responsabilité de la direction du CEPII. Les opinions qui y sont exprimées sont celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

