

INTRODUCTION

[Emmanuel Dhyne](#), [Benoît Mahy](#), [François Rycx](#)

De Boeck Supérieur | « [Reflents et perspectives de la vie économique](#) »

2020/2 LVIII | pages 5 à 10

ISSN 0034-2971

ISBN 9782807394148

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-reflets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2020-2-page-5.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

© De Boeck Supérieur. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Introduction

Les chaînes de valeur mondiales

Emmanuel Dhyne¹, Benoît Mahy² & François Rycx³

Si la Belgique a traditionnellement l'image d'une petite économie ouverte caractérisée par un ratio exportations sur PIB proche de 80 %, le phénomène de fragmentation internationale de la production qui s'est développé au cours des trente dernières années n'a fait que renforcer celle-ci. Pour la Belgique, petit pays situé au cœur du marché unique, disposant du troisième port maritime européen, la fragmentation accrue des processus de production au niveau international et la réorganisation des chaînes de production européennes, suite à l'intégration des pays de l'ancien bloc de l'Est à l'UE ou à l'adhésion de la Chine à l'OMC, ont fondamentalement transformé l'organisation de son réseau domestique de production et la manière dont ses entreprises participent au commerce international.

Avec la réduction des barrières aux échanges, qu'ils soient internationaux ou domestiques, du fait du développement conjoint des technologies de l'information et de la communication ou de l'abaissement des coûts de transport et des droits de douane, les entreprises ont en effet profondément modifié leur mode de fonctionnement. D'une situation, pas si lointaine, où les processus requis pour la production d'un bien ou service donné étaient en général rassemblés au sein d'une seule entité juridique, on a assisté au cours des trente dernières années à une amplification de la fragmentation de la production tant à l'échelle nationale qu'internationale, aboutissant à l'émergence de chaînes de valeur mondiales (CVM), définies par Gereffi (2014) comme la gamme complète d'activités nécessaires à mener un bien ou un service de sa conception à l'utilisateur final

-
1. Emmanuel Dhyne est membre du département des études de la Banque nationale de Belgique (BNB) et chargé de cours à l'Université de Mons (UMONS). Courriel : emmanuel.dhyne@nbb.be. Les avis exprimés dans cet article n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas nécessairement le point de vue de la Banque nationale de Belgique.
 2. Benoît Mahy est professeur ordinaire à la Faculté Warocqué d'Économie et de Gestion de l'Université de Mons. Il est affilié à l'Institut de recherche en développement humain et des organisations (humanOrg) de l'UMONS et au Département d'économie appliquée de l'ULB (DULBEA). Courriel : benoit.mahy@umons.ac.be
 3. François Rycx est professeur à la Faculté SBS-EM de l'Université libre de Bruxelles (ULB). Il est affilié au Centre Émile Bernheim (CEB), au Département d'Économie appliquée (DULBEA), à humanOrg (UMONS), à l'IRES (UCL), au Global Labor Organization (GLO) et à l'IZA (Bonn). Courriel : frycx@ulb.ac.be

(demande finale), ces activités étant divisées entre de multiples firmes et zones géographiques de production.

1 CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES, PROCESSUS DE PRODUCTION ET COMPÉTITIVITÉ

La globalisation des processus de production a donc profondément modifié la structure des économies avancées et eu d'importantes conséquences au travers de l'émergence de CVM, tout d'abord sur la composition du tissu économique. Ce numéro spécial poursuit pour premier grand objectif d'en analyser les effets sur les plans des processus de production et de la compétitivité des entreprises, au travers de l'éclairage de quatre questions qui font l'objet d'autant de contributions.

La première, traitée par Hambÿe et Michel sur le plan macro-sectoriel belge, est celle de la participation et du positionnement de la Belgique dans les CVM. Le tableau entrées-sorties qu'ils développent et auquel ils associent des données individuelles par entreprise leur permet de mieux cerner les rôles joués par les entreprises manufacturières selon qu'elles sont hautement exportatrices au sens où elles ont des exportations représentant au minimum 25 % de leur chiffre d'affaires, ou peu ou pas exportatrices, à côté de celui joué par les entreprises non manufacturières. Leur approche confirme tout d'abord que les entreprises manufacturières hautement exportatrices sont différentes des entreprises peu ou pas exportatrices en ce qui concerne plusieurs paramètres clés décrivant le processus de production : elles ont une plus grande propension à importer, sont moins intensives en main-d'œuvre et occupent relativement plus de travailleurs hautement qualifiés. Leurs calculs montrent encore que la Belgique présente l'un des indicateurs de participation globale aux CVM les plus élevés et que les entreprises manufacturières hautement exportatrices participent pour 55 % à cet indicateur global. En termes de position, la Belgique présente un indicateur moyen de distance en amont – nombre d'étapes de production jusqu'au moment où l'activité de production belge a lieu – supérieur (2,28) à la moyenne des pays considérés, en raison du nombre supérieur d'étapes produites à l'étranger associé à ce type de petite économie ouverte. Les entreprises exportatrices sont positionnées (légèrement) plus en amont que les autres, ce qui s'explique dans la mesure où elles achètent plus de produits intermédiaires. Leur conclusion souligne l'importance que revêt aussi la compétitivité interne du pays, d'une politique tenant compte de l'ensemble de la chaîne de valeur.

Dhyne et Duprez abordent ensuite, sur le plan microéconomique, la façon dont les entreprises ne prenant pas directement part au commerce international s'intègrent dans l'économie globalisée, et comment le réseau de production national se structure et se fonde dans les CVM. Leur étude apporte un nouvel éclairage de l'existence d'un commerce international indirect en décrivant à quel point les entreprises sont proches des marchés mondiaux, qu'elles produisent des intrants ou que des extrants leur soient destinés. Ils montrent qu'une

entreprise accroît sa rentabilité à mesure qu'elle se rapproche de la demande étrangère. Ils mettent également en évidence que les résultats des entreprises sont davantage influencés par la distance par rapport aux intrants étrangers que par l'éloignement vis-à-vis de la demande étrangère. S'agissant de la participation aux CVM, ils observent que le classement des sociétés belges dans l'échelle de taille, de productivité ou de rémunération dépend clairement de leur proximité avec les marchés étrangers. Ils estiment que la spécialisation des entreprises et la fragmentation des processus de production devraient rester très importantes compte tenu des gains de productivité qu'elles génèrent, même en présence de chocs liés aux contraintes environnementales ou à certaines faiblesses mises en avant par la pandémie liée au Covid-19. Leurs résultats témoignent aussi du préjudice que pourrait causer une montée du protectionnisme, y compris en réponse à la crise actuelle, pour des raisons qu'ils exposent dans leur conclusion. Ils soulignent encore que mettre l'accent sur la seule performance des entreprises exportatrices ou importatrices ne semble en soi pas suffisant pour définir la compétitivité d'une économie, mais qu'il importe également de se pencher sur les entreprises qui sont liées indirectement aux marchés internationaux.

Duprez et Nautet abordent quant à eux la question de la mobilité des facteurs de production au plan intra-belge, interrégional, notamment de la mesure suivant laquelle le fait de devoir traverser les frontières régionales pourrait freiner les flux économiques de facteurs de production et de biens et services que suppose l'existence de CVM. Les auteurs remarquent que la mobilité interrégionale du travail n'a pas progressé dans le temps, même si le Belge est au moins aussi mobile que l'Européen moyen. Ils notent aussi que la probabilité d'être navetteur dépend positivement du niveau de qualification, et en corollaire des salaires. En corollaire, les moins qualifiés, moins mobiles, ont davantage de risques d'être prisonniers de marchés d'emplois locaux peu porteurs. Ils relèvent aussi une mobilité interrégionale peu importante du facteur capital, considérant par exemple que 90 % des entreprises privées n'ont pas de participation financière dans d'autres. La mobilité interrégionale concernant les flux de biens et services entre firmes privées est quant à elle plus importante, les flux interrégionaux représentant aussi une importance sensiblement plus élevée comparés aux flux internationaux, même avec les partenaires les plus éminents. Les auteurs estiment ensuite les freins aux échanges de façon intégrée, au travers du coût de la distance et des barrières régionales. La distance explique alors partiellement les constats opérés en matière de mobilité si l'on s'en réfère aux élasticités négatives du nombre de déplacements d'une commune à l'autre en fonction de la distance qui les sépare, plus importante (en valeur absolue) en cas de navetteurs, ensuite de capital, enfin de biens et services. Mais les coûts de déplacements sont aussi accentués en cas de frontière à franchir entre Flandre et Wallonie, pas entre ces deux régions et Bruxelles. Pour amortir ces deux sources de coûts, les auteurs suggèrent notamment, d'une part de développer de nouvelles technologies favorisant par exemple le télétravail, d'autre part le renforcement de l'apprentissage des langues.

Toujours dans une perspective régionale menée cette fois au niveau de la Wallonie, la quatrième question abordée par Danguy, Hennart et Persyn traite de l'analyse de chaînes de valeurs sous l'angle d'études de cas sectoriels, en

l'occurrence de l'industrie chimique et de la construction. Ils présentent le premier tableau entrées-sorties interrégional relatif à l'année 2010 en tant qu'outil statistique permettant d'améliorer la compréhension de la dynamique économique intra-belge, et l'étude prospective sur les chaînes de valeur industrielles en Wallonie, qui permet d'éclairer le positionnement de la Wallonie au sein des chaînes de valeur et de tirer de premiers enseignements transversaux comme les taux de valeur ajoutée brute créée plus faibles en présence de produits destinés à servir la consommation intermédiaire. Après avoir placé les secteurs en perspective sous l'angle de leur importance et de leurs effets multiplicateurs en termes de création de valeur et d'emploi et en avoir expliqué les raisons, leur analyse des chaînes de valeurs sectorielles identifie et documente à chaque fois de façon précise et quantifiée les liens existant en amont (au travers des inputs utilisés par les différents (sous-)secteurs, de l'origine locale ou internationale de ces inputs) et en aval (au travers de la destination locale ou internationale de leur production), l'ancrage régional (en croisant la part des inputs wallons et la part des outputs destinée à la consommation wallonne en fonction de la position relative des (sous-)secteurs dans la chaîne de valeur) et l'écosystème d'innovation (en considérant les dépenses en R&D et les niveaux de technologie et de compétences incorporées dans les inputs) des secteurs. Leur analyse illustre bien l'hétérogénéité existant entre secteurs de la construction et chimique, en particulier du secteur pharmaceutique dans ce dernier cas, au travers de différences qui peuvent apparaître sur les plans de leur structure, de leur ancrage et des interrelations qu'ils peuvent entretenir tant dans le tissu économique wallon qu'avec l'extérieur. Leur étude apporte des sources de réflexion, certes améliorables comme ils l'indiquent, mais néanmoins utiles en termes de politique industrielle.

2 CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES, PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET SALAIRES

Sur le plan des conséquences sur le marché du travail, la globalisation est très souvent considérée par le grand public comme une menace pour l'emploi domestique du fait des déplacements d'activités qui y sont associés. Comme toute transformation de structure et d'organisation, la globalisation de la production affecte de manières diverses les travailleurs d'une économie. Cependant, de manière globale, l'intégration d'une économie dans les échanges internationaux est bénéfique à la croissance de celle-ci (OECD, 2012).

Ces bénéfices ne se sont cependant pas nécessairement matérialisés de manière uniforme dans la population. Certaines branches / entreprises / travailleurs ont pu souffrir de la concurrence accrue d'entreprises localisées à l'étranger. La réorganisation internationale des chaînes de production a ainsi pu contribuer en partie à la réduction de l'importance du secteur industriel en Belgique (De Mulder et Duprez, 2015). Elle a également affecté la composition de la demande de travail, sous la forme d'une polarisation accrue de celle-ci. Mion et Zhu (2013) montrent par exemple que la concurrence accrue en provenance de Chine a amené les entreprises exposées à celle-ci à procéder à une mise à jour des compétences de leur personnel, entraînant une augmentation de la part de l'emploi

qualifié. De manière plus globale, De Mulder et Duprez (2015) observent que les travailleurs moyennement qualifiés semblent avoir souffert de la fragmentation accrue des processus de production, contrairement aux travailleurs très qualifiés ou aux travailleurs non qualifiés, affectés à des tâches ne pouvant être facilement relocalisées à l'étranger.

La globalisation affecte également le marché du travail au travers de son impact sur la productivité et les salaires. De nombreuses études ont montré que la participation aux échanges internationaux générerait ou s'accompagnerait de gains de productivité importants au niveau microéconomique (voir, entre autres, Bernard *et al.*, 2007 ou Antras *et al.*, 2017, ou Muûls et Pisu, 2009 et Pisu, 2008, pour des études spécifiques à la Belgique), ces gains de productivité pouvant se refléter partiellement dans les salaires. Du Caju *et al.* (2012) ont ainsi analysé l'impact du degré d'ouverture des différentes branches sur la dispersion salariale en Belgique au cours de la période 1996-2009. Selon leurs estimations, l'augmentation du degré d'ouverture (taux d'exportation) d'une branche d'activité génère une prime salariale significative alors que l'augmentation de l'exposition aux importations, en particulier à celles provenant des pays à bas revenus, exerce une pression négative sur les salaires de cette branche d'activité.

Dans ce contexte, le second grand objectif de ce numéro est d'aborder cette relation entre CVM, productivité et salaires au travers de trois questions.

La première, traitée par Mahy, Rycx, Vermeylen et Volral, concerne l'influence de la position des entreprises dans les CVM sur la productivité, les salaires et les profits. Une revue de la littérature met en évidence que les résultats empiriques en la matière sont encore peu nombreux et ambigus. Ils suggèrent soit l'existence d'une relation en forme de « sourire », où la création de valeur serait renforcée aux deux extrémités de la chaîne de valeur, soit une relation décroissante où les gains de productivité seraient plus prononcés en amont des chaînes de valeur. Les résultats pour le système productif belge corroborent la thèse d'une relation décroissante. En outre, ils suggèrent que les gains de productivité associés aux activités plus en amont seraient répartis de façon assez égale entre salaires et profits. En somme, les résultats pour la Belgique semblent indiquer qu'en moyenne des activités plus en amont des chaînes de valeurs seraient à privilégier tant du point de vue des firmes que des travailleurs.

L'article de Fays, Mahy et Rycx fournit quant à lui un aperçu de la littérature concernant le lien entre la position (plus ou moins en amont) des firmes dans les chaînes de valeur et les écarts salariaux entre travailleurs natifs et immigrés. À cette fin, les auteurs rappellent tout d'abord les principales sources d'inégalités salariales en fonction de l'origine. Ils présentent ensuite les résultats empiriques relatifs à l'impact de la position des entreprises dans les CVM sur les inégalités salariales entre travailleurs natifs et immigrés. Bien que les résultats en la matière soient encore parcellaires, dans le contexte manufacturier belge, ils suggèrent que les travailleurs natifs et immigrés ne travaillent pas dans des firmes très différentes en termes de positionnement moyen dans les chaînes de valeurs. Toutefois, les gains de productivité accrus, associés aux activités plus en amont, semblent bénéficier significativement plus aux travailleurs natifs (à hauts salaires) qu'aux travailleurs immigrés. Différents facteurs pourraient contribuer à expliquer ce phénomène dont un meilleur pouvoir de négociation des travailleurs natifs

(à hauts salaires), des systèmes de paiement à la performance défavorables aux travailleurs immigrés ou d'autres pratiques discriminatoires.

Rencontrant le même type de préoccupation, l'article de Gagliardi, Mahy et Rycx aborde la concomitance entre la croissance des inégalités de revenus au sein des économies avancées et l'exposition croissante de ces économies au commerce international. Plus précisément, les auteurs contribuent à ce débat en fournissant une synthèse de la littérature théorique et empirique traitant de l'influence de la mondialisation sur un aspect particulier des disparités de revenus, à savoir les inégalités salariales. Une attention particulière est accordée au rôle du commerce, en particulier aux exportations et aux importations, ainsi qu'aux chaînes de valeur mondiales. L'analyse souligne la nécessité d'examiner en profondeur plusieurs mécanismes interdépendants pour répondre avec précision aux préoccupations en matière d'inégalités induites par le commerce.

RÉFÉRENCES

- ANTRAS, P., T. FORT et F. TINTELNOT (2017), The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from U.S. Firms, *American Economic Review*, 107(9), 2514-2564.
- BERNARD, A., J. JENSEN, S. REDDING et P. SCHOTT (2007), Firms in International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105-130.
- DE MULDER, J. et C. DUPREZ (2015), La réorganisation de la production mondiale a-t-elle bouleversé la demande de travail ?, *Revue économique de la Banque Nationale de Belgique*, décembre 2015.
- DU CAJU, P., F. RYCX et I. TOJEROW (2012), Wage Structure Effects of International Trade in a Small Open Economy: The Case of Belgium, *Review of the World Economy*, 148(2), 297-331.
- GEREFFI, G. (2014), Global value Chains in a post-Washington consensus world, *Review of International Political Economy*, 21(1), 9-37.
- MION, G. et L. ZHU (2013), Import competition from and offshoring to China: A curse or blessing for firms?, *Journal of International Economics*, 89(1), 202-215.
- MUÛLS, M. et M. PISU (2009), Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium, *The World Economy*, 32(5), 692-734.
- OECD (2012), Policy Priorities for International Trade and Jobs, (ed.) D. Lippoldt, e-publication, www.oecd.org/trade/icite.
- PISU, M. (2008), Job Creation, Job Destruction and Firms' International Trade Involvement, Banque Nationale de Belgique, Working Paper.