

## **Intégration et spécialisation appauvrissante : le cas du secteur textile-habillement**

Céline Gimet, GATE UMR CNRS 5824 – Université de Lyon II, ENS LSH  
15 parvis René Descartes BP 7000, 69342, Lyon cedex 07  
[celine.gimet@free.fr](mailto:celine.gimet@free.fr)

Bernard Guilhon, Nathalie Roux DEFI, Université de la Méditerranée, EA N°  
4265  
Route des Milles, 13290 Les Milles Aix-en-Provence  
Tel : 0033 4 42 93 59 93, Fax : 0033 4 42 95 85,  
[bernard.guilhon@univmed.fr](mailto:bernard.guilhon@univmed.fr),  
[nathalie.roux@univmed.fr](mailto:nathalie.roux@univmed.fr)

Les échanges internationaux ont connu une accélération significative ces dernières décennies à laquelle l'approche théorique traditionnelle ne peut proposer une grille d'interprétation satisfaisante. La baisse des tarifs douaniers et celle des coûts de transport n'expliquent pas l'ensemble de ce phénomène (Yi, 2003), qui repose sur une transformation plus profonde des déterminants du commerce international (Zeddies, 2007). Les progrès dans les technologies de communication et d'information permettent aujourd'hui d'opérer une décomposition des processus de production en vecteurs différenciés qui peuvent être localisés dans des espaces géographiques distants, **ce qui a eu pour effet de modulariser la structure des processus et des produits industriels (Dash, 2005)**. Ces phénomènes participent largement à l'intensification des échanges internationaux dans la mesure où ils sont fondés sur *un commerce croisé de produits intermédiaires*, importés et transformés dans un pays pour être réexportés soit sous forme de produits finis, soit pour une autre transformation, et une multiplication du passage des frontières

Pour expliquer ces phénomènes, l'analyse du commerce international s'enrichit des apports des théories de la firme qui proposent une explication à l'organisation d'une production globalisée. La prise en compte des stratégies de firmes et des chaînes de valeurs mondiales, permettent de concevoir que les déterminants des spécialisations des pays dépassent les présupposés de l'approche traditionnelle. La verticalisation des processus de production spécialise les producteurs sur des segments de production et les engage par rapport à un objectif de production défini par les firmes leaders.

L'intégration des pays aux chaînes de valeur mondiales a des conséquences importantes sur les structures de spécialisation des échanges commerciaux. Nous défendons l'idée que ces spécialisations n'ont pas toujours les impacts positifs que suppose la théorie classique du commerce international. La spécialisation peut être de type *appauvrissante* dans la mesure où

elle engendre une spirale de déqualification du travail au niveau national et peut bloquer les dynamiques de montée en gamme des systèmes productifs locaux.

La notion de spécialisation appauvrissante est proche du concept de croissance appauvrissante développé par Bhagwati (Bhagwati, 1958). Cependant, si les conséquences en termes d'enfermement des capacités de développement sont proches, les déterminants des vecteurs qui engendrent ces processus d'appauvrissement diffèrent. En effet, l'approche de la spécialisation appauvrissante se focalise sur des secteurs manufacturiers (et plus particulièrement le textile-habillement) et analyse les conséquences produites par les spécialisations sur des segments de production sur l'évolution des salaires relatifs. Dès lors, les marchés d'exportation des producteurs locaux intégrés à des chaînes de valeur mondiales sont captifs et n'influencent les prix mondiaux que via les coûts de production. La détérioration relative des revenus des salariés employés dans le segment n'est pas liée directement à une confrontation des prix sur les marchés mondiaux mais résulte davantage d'une confrontation au sein de la chaîne de valeur en ce qui concerne les mécanismes de partage de la valeur ajoutée.

Ce travail porte essentiellement sur le secteur textile habillement. Il s'organise en deux sections. La première aborde le problème d'un point de vue théorique, avec les arguments développés par les théoriciens du commerce international qui ont tenté d'adapter le modèle classique aux nouveaux schémas de spécialisations en intégrant les apports théoriques issus de la théorie de la firme et des chaînes de valeur. Une seconde section est consacrée à la validation empirique du phénomène de spécialisation appauvrissante dans ce secteur.

## **Partie 1 Positionnement théorique**

Les recherches tentant d'expliquer l'accroissement des échanges de produits intermédiaires dans le commerce mondial ont **introduit** une pluralité de qualificatifs : outsourcing (Feenstra et Hanson, 1996, Grossman et Helpman.,2005), global sourcing (Antràs. et Helpman, 2004), offshoring (Baldwin et Robert-Nicoud, 2007), fragmentation de la production (Deardorff, 1998 , Jones et kierzowski, 1997, Helg et Tajoli, 2004.), spécialisation verticale (Hummels et Ishii and Yi, 2001), chaînes de valeur mondiales (Gereffi, 1996, 1999, Sturgeon et alii G., 2008, Sturgeon, 2006 ). L'éventail du vocabulaire met en évidence le fait que les fondements de la dynamique de ces nouveaux schémas de production internationalisés reposent à la fois

sur des mécanismes de type macro-économiques à travers les théories du commerce international liés aux caractéristiques des pays (Feenstra et Hanson, 1996, Grossman et Helpman.,2005, Antràs. et Helpman, 2004, Deardorff, 1998 , Jones et kierzkowski, 1997 ) et sur des processus de type industriel et/ ou sectoriel qui reposent sur des stratégies de firmes (Gereffi, 1996, 1999, Sturgeon et alii G., 2008, Sturgeon, 2006). Dans la problématique de la spécialisation appauvrissante, la complémentarité théorique de ces deux approches s’articule autour de trois points essentiels.

### 1 1 – La spécialisation verticale

Les flux commerciaux générés par les activités d’outsourcing reposent sur l’interaction entre des déterminants macro-économiques et des comportements organisationnels des firmes.

Les différences de dotations factorielles ou de productivité expliquent, selon l’approche théorique classique du commerce international, que les pays se spécialisent sur des secteurs dans lesquels ils obtiennent des avantages comparatifs donnant lieu à des échanges de type interindustriel. Les premières avancées des approches sur les processus de fragmentation se fondent sur la théorie standard du commerce international et montrent que la désintégration verticale de la production est impulsée par les avantages comparatifs définis dans la perspective ricardienne (différence de niveaux de productivité) ou dans la perspective HOS (prix des facteurs) (Jones et Kierzkowski, 2001). Les différences de niveaux de développement entre pays constituent les déterminants de la localisation des activités dans des espaces géographiques spécifiques et sont à l’origine de la spécialisation des pays dans des segments de production.

Cependant, on relève deux types de contradiction par rapport à l’approche classique. D’une part, l’intérêt porté aux processus de fragmentation déplace l’argumentaire de la notion de biens à celui de segments de production ou même de tâches (Baldwin, 2007, Krugman, 2007, Grossman et Rossi-Hansberg, 2008) et d’autre part, les processus de fragmentation donnent lieu à des échanges croisés de type intra-branche entre pays à dotations factorielles différentes que la théorie traditionnelle ne peut justifier (Zeddiés, 2007), ce qui permet de concevoir qu’un pays puisse obtenir un avantage comparatif dans un segment de production tout en ayant un désavantage comparatif sur le bien final. Ainsi, les producteurs de pays avancés qui ont un avantage comparatif dans certains segments de la chaîne de production peuvent dès lors exploiter de façon profitable ce qui devrait être un désavantage comparatif si la production était intégrée (Baldone *and al.*, 2000). De même, sous certaines conditions, les pays les moins développés peuvent, via leur participation à ces réseaux de production,

acquérir des compétences spécifiques sans avoir à développer l'ensemble de la chaîne de production (Jones et Marjit, 2001) ce qui change les conditions de leur développement.

L'introduction du comportement des firmes dans les analyses du commerce international modifie l'interprétation de la dynamique des flux et des déterminants de la spécialisation.

Les relations entre investissements spécifiques et contrats incomplets permettent d'expliquer les décisions d'outsourcing (Spencer 2005). La verticalisation des processus de production au niveau international est contrôlée par les choix organisationnels de firmes leaders, qui sont les producteurs du bien final et qui fournissent les inputs, le capital (Antras, 2003), les services de direction (Antras, Helpman, 2004), les inputs hi-tech (Antras 2005).

Les flux commerciaux sont dès lors déterminés par des différentiels de coûts de facteurs mais également par une organisation spécifique des différents stades de production localisés dans plusieurs pays. Par conséquent, les dotations factorielles ne sont que les pré-conditions des spécialisations et les choix organisationnels des firmes ne sont pas séparables de la localisation géographique des activités (Antràs et Helpman, 2004). L'internationalisation de la production reposant sur un système de coordination globalisé (Gereffi, 1994, 1999), l'exploitation des avantages en termes de coûts de facteurs ne peut s'opérer que si les partenaires potentiels offrent les compétences spécifiques en accord avec des contraintes propres au réseaux de production (Zeddiès, 2007), au secteur d'activité (Antras, Helpman, 2004) et aux caractéristiques technologiques (Acemoglu, Antras et Helpman, 2007), à la divisibilité technique et à la complexité technologique du processus de production. (Lall et al., 2004) ou à la modularité des produits.

L'avantage comparatif est soumis à un nouveau déterminisme, fruit de l'interaction entre la nécessité de contrôler de l'incertitude liée à l'incomplétude des contrats pour les firmes leaders et la recherche d'économies de coûts par la segmentation du processus de production (Ravix et Sautel, 2007). Ce qui signifie que pour les pays d'accueil, l'avantage comparatif dépendra autant des conditions globales d'attractivité, telles que la qualité de l'environnement contractuel et de la gouvernance, l'infrastructure et la logistique (Nordas, 2008) que de l'adaptation des firmes locales aux déterminants qui s'inscrivent dans les choix de localisation des firmes leaders (Ravix et Sautel, 2007).

## 1.2 – Elargissement de la notion de coûts

La fragmentation a un coût spécifique, les choix de localisation des firmes reposent sur un arbitrage entre plusieurs types de coûts (Grossman et Helpman, 2005). Les différentiels de

prix des facteurs permettent de réduire les coûts variables de production. Mais la prise en compte de coûts fixes tels que les coûts de recherche de partenaires potentiels (Grossman Helpman, 2005), d'adaptation de l'input pour le producteur (Grossman Helpman, 2005, Pollin et al., 2002), de coûts de contrôlabilité du réseau (Kimura et Ando, 2005 ; Ando et al., 2006) ou plus globalement des coûts de coordination de la chaîne de valeur liés aux « services links » (Jones et Kierzkowski, 1990) vont peser sur les choix organisationnels des firmes et donc sur la nature et le volume des échanges (Antràs et Helpman, 2003 ; Antràs, 2005).

L'incomplétude des contrats, l'épaisseur des marchés et la présence d'actifs spécifiques jouent sur la nature des relations que les firmes leaders établissent avec les producteurs et sur le pouvoir de négociation de chacun des partenaires au sein de la chaîne.

### 1.3 – Les conséquences sur les salaires relatifs

Les stratégies d'externalisation de certains segments de production et les choix de localisation modifient le niveau de salaires et les conditions d'équilibre sur le marché du travail, influençant de ce fait le volume des flux commerciaux liés ou non à la fragmentation (Grossman et Helpman 2005, Grossman al., 2006).

La baisse des coûts de l'offshoring affecte les prix des facteurs dans les pays source

La spécialisation des pays du sud dans les produits à travail non qualifié devrait entraîner une baisse des inégalités. Cependant, si les conséquences sont globalement positives pour l'économie mondiale, tous les pays ne bénéficient pas de ces externalités : certains sont perdants quand ils ne parviennent pas à compenser les pertes de leurs termes de l'échange dues non seulement à l'augmentation des prix de leurs intrants (Deardorff, 2001), mais aussi à une faiblesse structurelle de leur niveau de compétitivité qui ne permet pas d'augmenter les prix de leurs exportations. (Venables, 1999) et à des effets de productivité (Grossman et Rossi- Hansberg, 2006)

La fragmentation affecte les différentiels de salaires, les gains des salariés non qualifiés par rapport aux salariés qualifiés dépendent de l'intensité capitalistique du travail non qualifié par rapport au segment qualifié de l'économie (Marjit , Beladi et Chakrabarti, 2004). L'offshoring peut être alors assimilé à une migration cachée qui modifie les dotations factorielles des pays (Baldwin et Robert-Nicoud, 2007), dans la mesure où l'utilisation des facteurs de production répond aux objectifs fixés par les firmes leaders et repose sur des mécanisme de coordination interne au réseau. La concurrence internationale qui, au départ se

jouait entre firmes et entre nations, se déroule aujourd'hui entre travailleurs qui réalisent des tâches similaires dans différents pays (Baldwin, 2006).

Du point de vue des pays développés, l'outsourcing contribue largement à l'approfondissement du gap salarial entre travailleurs qualifiés et non qualifiés (Helg et Tajoli, 2004 ; Kholer, 2002,). Peu de recherches sont consacrées aux conséquences sur le marché du travail des économies des pays d'accueil, mais en règle générale ces travaux anticipent une augmentation des salaires relatifs des travailleurs non qualifiés au sud (Egger et Stehrer, 2003).

Des insuffisances existent en ce qui concerne l'étude des impacts de l'intégration des travailleurs à des processus de production mondiaux sur les salaires relatifs de ces employés par rapport au salaire industriel moyen du pays. Seule une approche qui intègre les stratégies de firmes sur le partage de la valeur ajoutée peut permettre d'identifier et de comprendre les déterminants des salaires au sein de la chaîne par rapport aux salaires pratiqués dans le secteur manufacturier. Selon le positionnement des producteurs, les gains de productivité peuvent être capturés en amont sous forme d'une augmentation des taux de marge ou en aval par le biais d'une baisse des prix (Heintz, 2006) et ne pas être répercutée sur les salaires.

Plus particulièrement, dans le cas du secteur textile-habillement, les distributeurs, qui sont les donneurs d'ordre les plus puissants, captent une grande partie de la valeur créée par la chaîne. Dans ce contexte, les pressions qu'ils exercent, poussent simultanément les producteurs à comprimer le coût du travail et à bloquer les investissements qui permettraient d'accroître les gains de productivité. (Roux, 2009)

## 2 – Validation empirique

### 2.1 La méthode

Notre étude repose sur une analyse en données de panel qui combine les séries temporelles et les données transversales, ce qui permet de différencier les pays grâce à la prise en compte de constantes individuelles. L'utilisation de données de panel permet à la fois de mettre en avant l'hétérogénéité individuelle et d'augmenter le niveau d'information, mais aussi de mesurer et d'identifier des effets qui sont peu détectables lors de l'utilisation de séries de données temporelles ou d'analyses en coupes

Notre analyse s'effectue à partir d'un échantillon de 14 pays<sup>1</sup> dont la production est largement spécialisée dans le secteur textile-habillement, sur la période 1992-2003. La variable dépendante est le **salaire relatif**, c'est-à-dire le rapport du salaire moyen du secteur textile habillement par rapport au salaire moyen du secteur manufacturier ( $w^{rel}$ ).

Notre choix s'est porté sur 14 variables explicatives que l'on peut regrouper en quatre catégories. L'objectif est de différencier les stades de spécialisation des pays dans la production de textile-habillement selon qu'ils produisent principalement des produits intermédiaires (fils et tissus, *text*) ou des biens finals (habillement, *cloth*). On suppose qu'une spécialisation dans les stades amont du processus de production aura un effet bénéfique sur l'augmentation des salaires dans l'industrie textile habillement. Le signe renseigné entre parenthèses est celui de la relation anticipée entre chaque variable explicative et la variable expliquée. La plupart des données sont issues des statistiques de l'ONUDI<sup>2</sup> et de COMTRADE<sup>3</sup>.

La première catégorie de variables permet d'étudier l'impact de la spécialisation des pays sur le salaire relatif. L'échantillon a été scindé en deux groupes de pays à partir du critère PIB par habitant<sup>4</sup> : les économies à haut revenu (*IC*) et les autres (*EC*). Il semble que les *IC* aient diversifié leurs activités, en développant à la fois les industries en amont de la filière textile-habillement, et en montant en gamme, ce qui n'est pas forcément le cas des *EC*. Cette catégorie regroupe quatre indicateurs distincts<sup>5</sup> :

- *Xtext* : part des exportations de produits intermédiaires du pays par rapport à ses exportations totales vis-à-vis du reste du monde, avec *XtextIC* (+) et *XtextEC* (+).

- *Xcloth* : part des exportations de produits finals du pays par rapport à ses exportations totales vis-à-vis du reste du monde, avec *XclothIC* (+) et *XclothEC* (-) en l'absence de remontée de filière.

---

<sup>1</sup> Bulgarie, Corée du Sud, Hongrie, Inde, Indonésie, Jordanie, Lettonie, Malaisie, Maroc, République Tchèque, Roumanie, Slovaquie, Tunisie, Turquie.

<sup>2</sup> ONUDI, Indstat 2008, Rev2, Rev3.

<sup>3</sup> United Nations Commodity Trade Statistics Database, 2008.

<sup>4</sup> En référence à la classification de la Banque Mondiale, octobre 2008, le groupe PI représente les « high income economies » c'est-à-dire dans notre échantillon : la Corée, la Hongrie, la République Tchèque et la Slovaquie.

<sup>5</sup> Notons que les variables *Xtext* et *Xcloth* ne sont pas incluses simultanément dans la même régression en raison d'une importante corrélation (annexe 1).

La deuxième catégorie de variables a pour objectif de capturer l'effet des efforts d'industrialisation via les importations de machines utilisées dans le secteur<sup>6</sup>. On différencie les équipements utilisés dans les premiers stades du processus de production de ceux requis pour produire les biens finals. Une importation de machines destinées à la confection met en avant la spécialisation du pays en aval du processus de production et pourrait être un facteur de réduction des écarts de salaires du secteur textile-habillement par rapport au secteur manufacturier.

- *Equip\_text* : part des importations de machines utilisées pour le textile sur la valeur ajoutée du secteur textile (+).

- *Equip\_cloth* : part des importations de machines utilisées pour la confection sur la valeur ajoutée du secteur habillement (+).

Une troisième catégorie caractérise les performances des systèmes productifs locaux. Il s'agit de tester d'une part, l'impact de la valeur ajoutée sur les salaires relatifs, et d'autre part de prendre en compte l'influence du facteur travail<sup>7</sup>.

On anticipe qu'une participation plus importante en terme de création de valeur ajoutée dans la chaîne de valeur permet d'obtenir un effet globalement positif sur les salaires relatifs(.....). De même, il serait logique qu'une amélioration de la productivité du travail dans les deux stades de production ait un impact positif sur les salaires. (.....)

- *Av\_text* : part de la valeur ajoutée du secteur textile sur la valeur ajoutée du secteur manufacturier (+)

- *Av\_cloth* : part de la valeur ajoutée du secteur habillement sur la valeur ajoutée du secteur manufacturier (+)

- *Empl\_text* : part de l'emploi du secteur textile dans l'emploi total du secteur manufacturier (+).

---

<sup>6</sup> Cette variable est une proxy des investissements en capital physique des entreprises dont le choix se justifie par le fait qu'en majorité ces équipements sont importés.

- *Empl\_cloth* : part de l'emploi du secteur habillement dans l'emploi total du secteur manufacturier (-).
- *EP\_text* : valeur ajoutée du secteur textile sur l'emploi de ce même secteur (+).
- *EP\_hab* : valeur ajoutée du secteur habillement sur l'emploi de ce même secteur (+).

Une dernière catégorie est consacrée à la prise en compte de l'impact de l'environnement institutionnel sur le salaire relatif à travers la variable *BusinessFreedom* proposée par *Heritage Foundation*<sup>8</sup> à partir des indicateurs proposés par la Banque mondiale<sup>9</sup>. Elle traduit la facilité de créer, de mettre en œuvre ou de fermer une entreprise à partir des règles administratives existantes (délais, formalités...) grâce à un indicateur synthétique établi à partir de dix variables relatives à la capacité d'entreprendre et prenant une valeur comprise entre 0 et 100 (environnement le plus favorable). Cette variable est une proxy de la qualité de l'environnement institutionnel tel qu'il peut être perçu par des partenaires étrangers potentiels<sup>10</sup>. La différenciation entre les IC (*BusinessFreedomIC*) et les EC (*BusinessFreedomEC*) a pour objectif d'apprécier les effets relatifs de cette variable selon le niveau de développement des pays positif (+).(.....)

Le modèle se présente donc sous la forme suivante:

$$y_{it} = \alpha + v_i + \beta'x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Avec  $y_{it}$  la variable dépendante,  $x_{it}$  le vecteur des variables explicatives, pour chaque pays  $i$  ( $i = 1, \dots, 14$ ), chaque année  $t$  ( $t = 1, \dots, 12$ ),  $\beta'$  le vecteur des 14 coefficients et  $\alpha$  le terme constant. Selon l'approche à « effets fixes<sup>11</sup> »,  $v_i$  est une constante spécifique à chaque pays  $i$  dans le modèle de régression, on suppose donc que les différences à travers les unités peuvent être capturées par ce terme, et  $\varepsilon_{it}$  le terme d'erreur.

---

<sup>7</sup> Notons que les variables *Av\_text* et *Av\_cloth* ne sont pas incluses simultanément dans la même régression en raison d'une importante corrélation de même que les variables *empl\_text* et *empl\_cloth* (annexe 1).

<sup>8</sup> [http://www.heritage.org/Index/pdf/Index09\\_Methodology.pdf](http://www.heritage.org/Index/pdf/Index09_Methodology.pdf).

<sup>9</sup> Base de données *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org/>).

<sup>10</sup> Nous sommes conscients des limites de cet indicateur qui nous renseigne sur la liberté de créer une entreprise, mais c'est une rare donnée de ce type déclinée annuellement

## 2.2 Les résultats

	$w^{rel}$											
<i>XclothIC</i>	-0.000 [0.08]		0.006* [1.88]		0.001 [0.20]	-0.001 [0.21]	0.006* [1.91]	0.002 [0.42]			0.005* [1.74]	0.002 [0.41]
<i>XclothEC</i>	-0.001** [2.07]		-0.002*** [2.79]		-0.003*** [3.34]	-0.002** [2.45]	-0.001* [1.76]	-0.002** [2.29]			-0.001* [1.74]	-0.002** [2.33]
<i>XtextIC</i>		-0.001 [0.18]		-0.005 [0.90]					-0.002 [0.37]	-0.001 [0.24]		
<i>XtextEC</i>		-0.008** [2.42]		-0.007** [1.99]					-0.004 [1.27]	-0.009** [2.57]		
<i>Equip_text</i>	0.001* [1.89]	0.001* [1.82]	0.000 [0.50]	0.000 [0.53]	0.000 [0.10]	0.001* [1.68]	0.001 [1.31]	0.000 [0.35]	0.001** [2.21]	0.001* [1.72]		
<i>Equip_cloth</i>	-0.000 [0.64]	-0.000 [0.56]	0.000*** [2.70]	0.000*** [2.84]	0.000 [1.06]	-0.000 [0.62]	0.000*** [2.64]	0.000 [1.04]			0.000*** [2.75]	0.000 [1.17]
<i>Av_text</i>	0.035*** [5.74]	0.033*** [5.41]				0.034*** [5.75]			0.029*** [6.65]	0.029*** [5.32]		
<i>Av_cloth</i>			0.016*** [3.95]	0.013*** [3.25]	0.018*** [4.29]		0.018*** [4.56]	0.024*** [5.18]			0.015*** [3.72]	0.021*** [4.84]
<i>Empl_text</i>	-0.004 [1.55]	-0.003 [1.34]	0.002** [2.32]	0.002** [2.22]	0.004* [1.81]				0.000 [0.58]	-0.002 [0.76]		
<i>Empl_cloth</i>						0.003 [1.44]	-0.007*** [3.83]	-0.007*** [3.18]			-0.004** [2.58]	-0.005** [2.61]
<i>EP_text</i>	-0.000 [1.41]	-0.000 [1.17]	0.001** [2.55]	0.000** [2.41]	0.000 [1.61]	-0.000 [1.09]	0.001*** [3.34]	0.000* [1.92]	0.000* [1.81]	-0.000 [0.35]		
<i>EP_cloth</i>	0.000 [1.57]	0.000 [1.43]	-0.000 [1.13]	-0.000 [1.21]	-0.000 [1.27]	0.000 [1.45]	-0.001** [2.23]	-0.000* [1.88]			-0.000 [0.35]	-0.000 [0.95]
<i>BusinessfreedomIC</i>	-0.000 [0.13]	-0.000 [0.10]			0.002 [1.56]	-0.001 [0.35]		0.003** [2.02]		0.000 [0.03]		0.002* [1.80]
<i>BusinessfreedomEC</i>	0.004*** [3.42]	0.004*** [3.39]			0.004*** [3.58]	0.004*** [3.42]		0.004*** [3.49]		0.004*** [3.38]		0.005*** [4.72]
<i>Constant</i>	0.414*** [7.01]	0.437*** [6.58]	0.600*** [20.62]	0.645*** [18.84]	0.366*** [5.73]	0.363*** [6.11]	0.661*** [24.27]	0.438*** [7.46]	0.528*** [14.22]	0.440*** [6.69]	0.697*** [26.87]	0.423*** [7.23]
<i>Observations</i>	122	122	156	156	122	122	157	122	157	123	157	122
<i>Nombre de pays</i>	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
<i>R-squared</i>	0.42	0.43	0.21	0.18	0.35	0.42	0.26	0.39	0.29	0.42	0.19	0.37

Valeur absolue du  $t$ -statistique entre parenthèses. \* significatif à 10%, \*\* significatif à 5%, \*\*\* significatif à 1%.

Les résultats sont consignés dans le tableau n° 1. Le degré de significativité du modèle est correct dans l'ensemble (R-sq au delà de 0.4) et il apparaît que chacune des quatre catégories retenues influe sur la variable dépendante du modèle, salaire relatif ( $w^{rel}$ ).

<sup>11</sup> . Notre modèle intègre des effets fixes car le test d'Hausman montre que l'hypothèse H0, selon laquelle les effets individuels sont non corrélés avec les variables indépendantes du modèle, est rejetée (P-value fort).

### ***Impact du niveau d'intégration de la filière***

Tout d'abord, il ressort de notre analyse que toute spécialisation sur les biens finals des pays émergents dégrade le salaire relatif (*XclothEC*). Les pays qui ne maîtrisent pas l'ensemble de la filière ne dégagent pas suffisamment de revenus sur le segment confection, ce qui leur permettrait non seulement de développer l'amont de la filière mais aussi et surtout d'améliorer la qualité de leur production. Dans ce schéma, la spécialisation est appauvrissante dans la mesure où l'accroissement des exportations, voire de leurs parts de marché, est fondé sur une compétitivité-coût qui rend les pays très vulnérables à la concurrence mondiale. Par contraste, le schéma est différent pour les IC, *XclothIC* est positif et significatif. Cela s'explique d'une part parce que ces pays maîtrisent leurs intrants (prix et qualité), et d'autre part, par le fait que cette position autorise une montée en gamme, ce qui permet d'échapper pour partie à la concurrence par les coûts et de se recentrer sur la qualité et la diversification de la production.

De même, la variable *Empl\_cloth* a un impact négatif et significatif sur le salaire du secteur textile-habillement par rapport au salaire manufacturier. Ce constat relève du même argument que précédemment. Pour les EC, la confection est la principale source d'emplois de travailleurs non-qualifiés. La dynamique de montée en gamme n'étant pas engagée par ce pays, les besoins portent essentiellement sur l'utilisation d'un facteur de production générique. L'amélioration de la qualité des produits, de même que la participation plus valorisante de ces pays au sein de la chaîne de valeur, nécessite non seulement des qualifications plus fortes dans la production, mais aussi un effort de formation sur les fonctions de management pour gérer les flux (logistique, communication, etc.). A ce propos, la faiblesse des taux d'encadrement dans le secteur habillement des EC est significative. Ces pays, jusqu'à présent, protégés de la concurrence internationale par les accords Euromed et l'ATV<sup>12</sup>, n'ont pas cherché à consolider leurs capacités managériales, les marchés d'exportation étant captifs. En revanche, on observe un effet positif et significatif de l'emploi dans le secteur amont textile (*Empli\_text*) sur la variable dépendante. Il s'agit en effet d'un segment de production à forte intensité capitalistique et qui exigent de plus fortes qualifications de la main d'œuvre, en particulier dans les activités les plus récentes (textiles techniques). Les pays pour lesquels on constate ce phénomène ont su tirer parti de leur spécialisation historique pour construire des capacités productives plus cohérentes sur

l'ensemble de la filière grâce au transfert de connaissances et à la prise de conscience des pouvoirs publics.

### ***L'influence déterminante de la création de valeur ajoutée***

Par ailleurs, le rôle positif et significatif des variables *Av\_text* et *Av\_cloth* sur le salaire relatif montre bien que le niveau de création de la valeur ajoutée est déterminant parce qu'il est lié à la position des producteurs locaux dans la chaîne de valeur mondiale. Cette situation résulte de la requalification de l'emploi, aussi bien dans la production que dans les fonctions qui participent à la coordination du réseau de production (management, logistiques...) ce qui a permis aux pays plus développés d'améliorer leur représentativité en termes de prise en charge de fonctions supplémentaires et en fonction de la qualité/fiabilité/réactivité de leur système de production. De là, la possibilité d'une appropriation d'une plus grande partie de la valeur ajoutée globale au sein de la chaîne de valeur. On observe parallèlement que l'incidence de la création de valeur ajoutée dans le secteur textile (*Av\_text*) est relativement plus importante sur la variable expliquée. Cet élément est significatif dans la mesure où le secteur textile peut dynamiser, quand il existe, le secteur de la confection. Des intrants de meilleure qualité et une coordination accrue améliorent la production du secteur habillement et permettent de dégager des avantages comparatifs qui nourrissent le développement. Dans les pays très spécialisés, il est clair que la dépendance de la production dans le secteur de la confection vis-à-vis des intrants intermédiaires importés pèse fortement sur le potentiel de création de valeur ajoutée. A partir du moment où les producteurs peuvent s'approvisionner localement, ils obtiennent des marges supplémentaires et un niveau de croissance supérieur.

L'observation de l'influence des variables relatives à l'équipement et à la productivité du travail confirme le rôle joué par les facteurs qui permettent la montée en gamme. En ce qui concerne le textile (*Equip\_text*), on observe un impact faible mais significatif sur le salaire relatif. En revanche, l'incidence de la variable *Equip\_cloth* sur le salaire relatif, est beaucoup plus faible. Ce phénomène peut s'expliquer par le fait que l'intensité capitaliste du secteur textile est plus forte que celle du secteur habillement (qui repose essentiellement sur des machines à coudre).

---

<sup>12</sup> Accord Textile Vêtement qui a disparu en janvier 2005 mais que l'UE a prolongé par rapport à la Chine, jusqu'en janvier 2007.

De même, ce différentiel d'intensité capitalistique entre les deux secteurs se traduit par un effet positif et significatif de la productivité du travail du secteur textile (*EP\_text*) sur le salaire relatif alors que la productivité du travail du secteur habillement (*EP\_cloth*) a un effet négatif et significatif sur la variable expliquée. Concrètement, investir exclusivement dans les machines destinées à la confection renforce la spécialisation et la productivité du travail sans que cette dernière puisse avoir des effets positifs sur le salaire relatif. Il semble donc que le schéma ricardien de spécialisation, centré sur les avantages comparatifs en termes de différentiels de productivité, conduise à des situations de spécialisation appauvrissante : les gains de productivité, quand ils existent, ne sont pas répercutés sur les salaires qui constituent la variable d'ajustement de la compétitivité externe des économies étroitement spécialisées dans la confection.

Par ailleurs, il convient de noter la quasi-absence d'influence de la variable *XtextIC* et *XtextEC*. Dans le premier cas, les relations ne sont pas significatives. Dans le second, exception faite de la Turquie, les exportations représentent des montants trop faibles pour être en mesure d'expliquer la dégradation du salaire relatif.

Enfin, la variable *businessfreedom* nous enseigne que l'environnement institutionnel joue un rôle non négligeable sur la réduction des écarts de salaire. Son influence est particulièrement forte pour les EC (*BusinessfreedomEC*) en raison des transformations récentes et de grande ampleur apportées aux mécanismes de gouvernance.

### ***2.3 - Le couplage entre les besoins stratégiques des firmes et les actifs régionaux***

Il ressort de l'analyse précédente que les exportations finales représentent, à côté de l'emploi, le mécanisme prépondérant de consolidation (IC) ou de dégradation du salaire relatif (EC). Nous avons cherché à analyser les déterminants des exportations portant sur les produits finals (*Xcloth*) en mettant l'accent sur les facteurs qui expriment la qualité des territoires sur lesquels se déploient les chaînes de valeur. Deux variables ont été construites :

-La première représente les « service-links ». Pour mettre en avant l'influence des *service-links*, nous avons calculé un indicateur composite prenant en compte à la fois la qualité des infrastructures de transport (à partir d'une moyenne pondérée des variables de routes pavées, l'importance des biens transportés par le train, de même que le nombre de départ de voyageurs en avion), de télécommunications (à partir d'une moyenne pondérée prenant en

compte le nombre de lignes téléphoniques, le nombre de téléphones portables et de lignes internet pour 1000 personnes) et la puissance énergétique (en prenant un indicateur composé d'une variable de consommation et de production électrique et le nombre de pertes dans la distribution d'électricité) (SL). Les deux premiers groupes de variables sont pondérés à hauteur de 0.4 chacun et le dernier 0.2. Ce choix est inspiré de la méthode proposée par Golub et al., 2007.

Une relation positive est anticipée avec la variable expliquée.

-Une seconde source d'avantages comparatifs réside dans la qualité de l'environnement contractuel (QEC). A l'instar de Nunn (2005), nous avons utilisé comme proxy la mesure proposée par Kaufmann et al. (2007) qui est appelée « Rule of Law » et qui est une moyenne pondérée mesurant la qualité de l'application des contrats dans chaque pays et l'efficacité du système judiciaire en cas de litige et de renégociation. Plus le nombre de fournisseurs et de sous-traitants est important, plus le nombre de contrats augmente. Une relation positive est donc anticipée entre QEC et les exportations finales. Les variables ont été établies pour l'ensemble des pays et elles sont exprimées en logarithmes.

Il ressort de notre modèle en données de panel à effets fixes le résultat suivant :

$$Xfin_{it} = 0,33SL_{it} + 1,18RL_{it} - 0.45 + v_i + \varepsilon_{it}$$

(1.88)      (3.39)      (-0.94)

Avec  $i$  ( $i = 1, \dots, 14$ ) et  $t$  ( $t = 1, \dots, 12$ ),  $v_i$  est une constante spécifique à chaque pays  $i$ , et  $\varepsilon_{it}$  le terme d'erreur.

Les coefficients sont positifs et significatifs, en ce sens ils valident nos anticipations. En effet, plus les « service-links » sont développés et plus la qualité de l'environnement contractuel est grande, plus importantes sont les exportations réalisées le plus souvent à partir de larges volumes d'intrants importés.

## Conclusion

Il ressort de notre analyse que les spécialisations productives liées à l'exploitation des avantages comparatifs et au fonctionnement des chaînes de valeur ne produisent pas toujours les conséquences positives que la théorie classique du commerce international veut bien leur accorder. La fragmentation des activités et les pressions exercées par les distributeurs peuvent

enfermer certains pays dans des trajectoires qualifiées d'*appauvrissantes* dans la mesure où une activité voit son salaire relatif se dégrader et qu'elle ne dégage plus un surplus suffisant permettant de financer le développement des autres secteurs. Une étude empirique, à partir de données de panel, a mis en lumière ce phénomène dans le secteur textile-habillement. En effet, il ressort de cette étude le fait que les pays méditerranéens sont dans une position vulnérable du point de vue de leur spécialisation trop étroite sur des segments de production peu créateurs de valeur ajoutée. ...