



N° 2002 – 08
Septembre

Mondialisation et régionalisation :
le cas des industries du textile et de l'habillement

Michel Fouquin
Pascal Morand
Richard Avisse
Gildas Minvielle
Philippe Dumont

Mondialisation et régionalisation :
le cas des industries du textile et de l'habillement

Michel Fouquin
Pascal Morand
Richard Avisse
Gildas Minvielle
Philippe Dumont

N° 2002 – 08
Septembre

TABLE DES MATIERES

SUMMARY	5
ABSTRACT	6
RÉSUMÉ	7
RÉSUMÉ COURT	8
INTRODUCTION	9
PREMIÈRE PARTIE : LA NOUVELLE DONNE MONDIALE	11
I-1. LES QUATRE FORCES PRINCIPALES QUI DÉTERMINENT LE FUTUR DE LA MONDIALISATION DU SECTEUR	11
I-1.1. L'accord sur le Textile et le Vêtement	11
I-1.2. L'adhésion de la Chine à l'OMC.....	14
I-1.3. Les accords de libre-échange régionaux.....	15
I-1.4. Les cycles de spécialisation et le développement.....	16
I-1.5. Les perspectives du nouveau Round	16
I-2. DYNAMIQUE DES ÉCHANGES ET DE LA PRODUCTION	17
I-2.1. Dynamique des échanges	17
I-2.2. Dynamique de la production.....	19
I-2.3. Poids du secteur textile dans la production et les échanges	22
I-2.4. Les positions concurrentielles	24
I-2.5. Principaux exportateurs et principaux importateurs	27
I-2.6. Le niveau de la protection dans le textile-habillement	29
I-2.7. La spécialisation régionale.....	31
I-2.8. Régionalisation des échanges	36
I-3. SIMULATION DES SCÉNARIOS DE LIBÉRALISATION	38
I-3.1. La mesure de la protection.....	38
I-3.2. Mesure de l'impact de la libéralisation commerciale.....	39
I-3.3. Le modèle utilisé : GTAP5	41
I-3.4. Les scénarios.....	41
I-3.5. Les scénarios d'Union Régionale	49
I-3.6. Potentiels de marché	58

DEUXIÈME PARTIE : LA RÉALITÉ DE L'ESPACE PANEUROMÉDITERRANÉEN.....	59
II-1. LES EFFETS NON INCORPORÉS DANS LE MODÈLE.....	59
II-1.1. L'effet de simplification.....	59
II-1.2. L'effet d'entraînement.....	61
II-1.3. L'effet de déclenchement.....	62
II-1.4. L'effet monétaire.....	63
II-2. LA COMPÉTITIVITÉ PANEUROMÉDITERRANÉENNE.....	67
II-2.1. La compétitivité globale : le couple prix/délais.....	67
II-2.2. De la qualité à la création.....	71
II-2.3. Compétitivité comparée : le cas de la chemise.....	73
II-3. INTÉGRATION RÉGIONALE ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE.....	75
II-3.1. La filière paneuroméditerranéenne.....	75
II-3.2. Le textile-habillement dans l'espace paneuroméditerranéen.....	78
CONCLUSION : L'INTÉGRATION RÉGIONALE : UN RÔLE STRUCTURANT.....	81
BIBLIOGRAPHIE.....	83
LISTE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL DU CEPII.....	87

GLOBALISATION AND REGIONALISATION : THE TEXTILE CLOTHING CASE

SUMMARY

The dismantling of the Multi-Fibres agreement by the 1st January 2005 and China, world's larger exporter of clothing, adherence to WTO will deeply impact world trade in the textile-clothing industries. Since the eighties, there has been a strong trend in the regionalisation of international trade. This phenomenon was the conjugated effect of the political preference set up by the industrialised countries, the development of regional strategies adopted by certain developing countries, and of a new organisation of production focused on short delivery dates. Thus, the developed nations of Europe, Asia and America export their fabrics towards their respective neighbour developing countries and re-import cloths made from these fabrics. This strategy appears as an interesting way to support the industrial development of developing nations, while maintaining a textile activity in developed nations. For Europe it favours the integration of eastern Europe and developing Mediterranean countries.

A simulation of these changes, based on several analytical scenarios, are made using GTAP general equilibrium model.

The main results of these scenarios are:

- ◆ commercial gains are concentrated on Asian developing countries,
- ◆ among these the two developing giants, China and India, are the main winners,
- ◆ the small developing countries are practically being excluded from the gains or even lose,
- ◆ the developed nations win more in terms of consumer gains –due to the prices decrease- than they do lose in production term,
- ◆ improved access to the developing markets do not compensate for increases imports of developed countries.

These results put the future of the regional division of labour into question. To what extent do the developed nations have interest to continue to support their peripheral countries given the remaining proximity advantage. The second part of the study tries to give micro-economic evidence of this proximity advantage for developed nations' industry and particularly for the European industry, which are not taken into account in macro-economic analysis. Among them, several effects have to be considered:

- ◆ effect of administrative simplification thanks to the disappearance of the quota system, which should increase the effects of cost reduction calculated by the model,
- ◆ driving effect on upstream sectors such as the spinning and weaving industries due to délocalisation of the forward sectors such as the clothing industry,
- ◆ trigger effect: the lowering tariff may contribute to the reversal of the competitiveness balance in favour of Asia at the expense of the Euro-Mediterranean region,

- ◆ monetary effect, that is by nature as erratic as the movements of exchange rates.

The Euro-Mediterranean region presents a number of weaknesses and strengths, among which features geographic proximity, which can be used to promote competitive strategies based on quality products that can be produced by the industry:

- ◆ for all the basic products, distant supplying are synonymous for strong margins, which are nevertheless reduced by the indirect costs of the remoteness,
- ◆ the relative competitiveness of Euro-Mediterranean countries and Asia, for medium and high range quality products, are pretty close,
- ◆ the wage costs are only one of the components of the global price, the share of which evolves in inverse direction of the unitary value of the product,
- ◆ the products differentiation strategies rely on reactivity and creativity, that are facilitated by design and production proximity.

Textile and clothing intense exchanges within the Euro-Mediterranean space confirms the strong regional integration. Furthermore, developing Mediterranean countries are strongly dependent on the textile and clothing exports for their development.

Conclusion:

The competitive potential of the Euro-Mediterranean space for the high and medium quality products, legitimate the maintenance of a tariff preference for these countries, that would respect the contracted commitments to the countries of the south shores of the Mediterranean sea.

ABSTRACT

The dismantling of the Multi-Fibre Arrangement by 2005 and China, world's larger exporter of clothing, adhesion to WTO will deeply alter international competition in textile and clothing. A simulation of these two components of trade liberalisation makes it possible to identify the broad scale of the shocks which are likely to affect production and world trade. The results show how Asian competition could well bring into question the regionalisation of trade, which has emerged around the United States and the European Union, favouring a system of differentiated protection.

Is there room left for a regional system of production and distribution ? This is the role of microeconomic investigations. These include estimates of comparative production costs and a market survey investigating the purchasing behavior of major retailers and brands. The conclusion is that there is room for middle and high range products.

JEL Classification: F13, F14, F15, LG7, D58, N67

Key Words: Commercial Policy, Textile, Clothing, Applied General Equilibrium, Asia, China, India, Mediterranean Countries, MERCOSUL

MONDIALISATION ET REGIONALISATION : LE CAS DES INDUSTRIES DU TEXTILE ET DE L'HABILLEMENT

RESUME

Le démantèlement de l'accord multifibres d'ici le 1^{er} janvier 2005 et l'adhésion de la Chine, premier exportateur mondial de vêtements, à l'OMC vont modifier profondément les conditions de la concurrence internationale dans le secteur du textile et de l'habillement. Depuis les années 80, on a assisté à une forte progression de la régionalisation des échanges sous l'effet conjugué des politiques préférentielles mises en place par les pays industrialisés, de la stratégie de développement régional adoptée par certains pays en développement, et d'une nouvelle organisation de la production axée sur l'importance des délais. Ainsi, les pays développés d'Europe, d'Asie et d'Amérique exportent leurs tissus vers les pays en développement les plus proches et réimportent des vêtements fabriqués à partir de ces tissus. Cette stratégie apparaît comme une voie intéressante de soutien du développement industriel des régions proches des pays développés. En particulier, pour l'Europe de l'Ouest, elle favorise l'intégration des pays en transition de l'Europe de l'Est et du bassin méditerranéen, et permet par ailleurs d'accompagner l'adaptation de l'industrie textile en Europe.

Une simulation des effets des deux composantes de la libéralisation – démantèlement des restrictions quantitatives et entrée de la Chine à l'OMC – permet de situer le sens et les ordres de grandeur des chocs qui vont affecter la production et les échanges mondiaux. Les résultats montrent :

- ◆ que l'essentiel des gains commerciaux profite aux pays en développement d'Asie,
- ◆ que ces gains sont concentrés sur deux pays, la Chine et l'Inde, les petits pays en développement en étant pratiquement exclus,
- ◆ que les pays développés gagnent plus en terme de gain du consommateur - par la baisse des prix - qu'ils ne perdent en terme de production,
- ◆ que l'ouverture plus grande des marchés des pays en développement dans les secteurs du textile et de l'habillement jusqu'à présent encore très protégés - qui pourrait résulter des prochaines négociations multilatérales - ne recèle pas un potentiel d'exportations pour les pays industrialisés comparable à la progression de leurs importations.

L'ensemble de ces constats conduit à s'interroger sur le devenir de l'organisation régionale qui s'est progressivement établie comme sur l'intérêt pour les pays développés de soutenir les pays les plus proches d'eux, en tirant profit de l'avantage de la proximité. C'est ce que se propose de montrer la deuxième partie de l'étude, à partir d'informations et d'analyses micro-économiques.

L'analyse approfondie de la situation concurrentielle de l'espace paneuroméditerranéen exige que soient pris en compte des facteurs de compétitivité :

- ◆ effet de simplification grâce à la disparition du système de quotas, ce qui accentuera les effets d'allègement des coûts révélés par le modèle,

- ◆ effet d'entraînement des secteurs amonts comme le textile par la délocalisation du secteur aval,
- ◆ effet de déclenchement : l'abaissement des droits de douane peut faire basculer l'équilibre de compétitivité de l'espace paneuroméditerranéen par rapport à l'Asie.
- ◆ effet monétaire, qui est par nature aussi erratique que les mouvements de change.

L'espace paneuroméditerranéen présente un certain nombre de faiblesses et d'atouts, ces derniers, en particulier la proximité géographique, pouvant être valorisés par les stratégies de compétitivité que la filière est susceptible de développer :

- ◆ pour tous les produits basiques, les approvisionnements lointains sont synonymes de marges fortes, réduites toutefois par les coûts indirects de l'éloignement,
- ◆ la compétitivité des pays de la zone paneuromed n'est pas éloignée, pour le milieu de gamme, de celle des pays d'Asie,
- ◆ les coûts salariaux ne sont qu'un des composants du prix global, dont la part évolue en sens inverse de la valeur unitaire du produit,
- ◆ les stratégies de différenciation des produits reposent sur la réactivité et la créativité, qui sont facilitées par un outil de production proche.

L'ampleur des échanges des produits du textile et de l'habillement entre les pays qui composent l'espace paneuroméditerranéen confirme la forte intégration régionale. Par ailleurs l'économie des pays périphériques de l'Union européenne est fortement dépendante du textile-habillement.

Conclusion

La compétitivité potentielle de l'espace paneuromed, pour les produits du milieu de gamme et haut de gamme, légitime le maintien d'une préférence tarifaire de l'Europe pour les pays proches, politique commerciale qui respecterait par ailleurs les engagements contractés vis-à-vis des pays de la rive sud de la Méditerranée.

RESUME COURT

Le démantèlement de l'accord multifibres d'ici le 1^{er} janvier 2005 et l'adhésion de la Chine à l'OMC, vont modifier profondément les conditions de la concurrence internationale dans le secteur du textile et de l'habillement. La forte progression de la régionalisation des échanges sous l'effet notamment des politiques préférentielles mises en place par les pays industrialisés résistera-t-elle à ces changements ? Différents scénarios sont utilisés pour simuler leurs effets : il en résulte que les gains sont concentrés sur quelques grands pays asiatiques. Reste-t-il une place cependant pour maintenir un système régional ? tel est l'objet des analyses micro-économiques. Celles-ci comprennent d'une part l'analyse concrète des coûts et d'autre part une enquête d'opinion auprès des distributeurs et donneurs d'ordre. La conclusion qui en ressort laisse une place à l'industrie en Europe notamment pour le milieu et le haut de gamme.

Classification *JEL* : F13, F14, F15, LG7, D58, N67

Mots-clefs : Politique commerciale, Textile, Habillement, AMF, ATV, MEGC, Asie, Chine, Inde, Pays Méditerranéens, Mercosur

**MONDIALISATION ET REGIONALISATION :
LE CAS DES INDUSTRIES DU TEXTILE ET DE L'HABILLEMENT**

*Michel Fouquin et Pascal Morand
avec la collaboration de Richard Avisse, Gildas Minvielle et Philippe Dumont*¹

INTRODUCTION

Les secteurs du textile et de l'habillement des pays anciennement industrialisés ont été, au cours des décennies passées, particulièrement affectés par l'émergence de nouveaux concurrents. Tout d'abord il y a eu, avant-guerre, l'émergence du Japon, puis celle des nouveaux pays industrialisés d'Asie dans les années 60 et 70, enfin, depuis les années quatre-vingts, la Chine et les pays d'Asie du sud-est. Ils seront suivis sans doute par l'Inde et tout le sous continent indien.

Très tôt, les Etats-Unis ont réagi à cette concurrence en mettant en place des instruments de protection, sous forme de tarifs élevés en 1935, et de restrictions volontaires à l'exportation négociées avec le Japon en 1937. Le terme de *market disruption* utilisé pour justifier cette forme de protection sous-entendait que l'on avait affaire à une concurrence à la fois déloyale et brutale. En 1961, le Président Kennedy, soucieux de gagner les voix des Etats du sud des Etats-Unis, parvint à imposer, en nouant une alliance stratégique avec les pays du marché commun européen, le premier accord multilatéral sur le textile (en fait il s'agissait de la filière coton): le STA (*Short Term Arrangement*) qui fut suivi en 1962 par le LTA (*Long Term Arrangement*). Par la suite les Etats-Unis échouèrent en 1964 et en 1965 à mettre en place un système similaire pour la filière laine. En 1973, le premier Accord Multifibre (AMF) fut signé: des quotas bilatéraux sur les quantités exportées étaient imposés par les pays développés aux pays en développement, essentiellement les pays d'Asie. L'objectif affiché était de parvenir à une libéralisation progressive et contrôlée des échanges, évitant des chocs trop importants sur les marchés. Un *Textile Monitoring Body* fut créé pour exercer une surveillance multilatérale pour le suivi de la mise en œuvre de l'accord. Prorogé à trois reprises, l'AMF a profondément bouleversé les conditions de la concurrence, non seulement entre pays développés et pays en développement mais aussi au sein de chacun de ces groupes.

¹ Michel Fouquin est Directeur adjoint au CEPII (fouquin@cepii.fr).

Pascal Morand est Directeur général de l'IFM et professeur d'économie à l'ESCP-EAP.

Richard Avisse était chercheur associé au CEPII à l'époque de la rédaction de ce rapport.

Gildas Minvielle est responsable du Centre de conjoncture et d'observation économique (CTCOE) de l'IFM.

Philippe Dumont est Président du directoire de Linvosges et consultant en stratégie.

Cette étude, réalisée en collaboration par le CEPII et l'IFM, a bénéficié du soutien financier du DEFI. Les opinions exprimées n'engagent que leurs auteurs.

Au cours des négociations de l'Uruguay round, les pays participants se sont mis d'accord pour réintégrer progressivement le secteur dans les règles de non-discrimination du GATT : l'ATV (Accord sur le Textile et le Vêtement) (ou ATC Agreement on Textile and Clothing) fixe les conditions de cette réintégration d'ici 2005. En échange de l'accord sur la protection de la propriété intellectuelle, les pays développés s'engagent à réduire leur protection sur le textile et l'habillement.

PREMIERE PARTIE : LA NOUVELLE DONNE MONDIALE.

I-1. LES QUATRE FORCES PRINCIPALES QUI DETERMINENT LE FUTUR DE LA MONDIALISATION DU SECTEUR.

L'analyse de la compétition internationale révèle les forces déterminantes du marché. Dans le secteur textile-habillement on les a rassemblées sous quatre têtes de chapitre : tout d'abord il y a la fin du régime des quotas organisés par l'ATV, il y a ensuite l'entrée de la Chine –principale cible des quotas- à l'OMC, il y a aussi la multiplication des accords régionaux qui dessine une carte des préférences. Il y a enfin les facteurs qualitatifs qui déplacent les avantages comparatifs des nations au cours de leur développement économique.

I-1.1. L'accord sur le Textile et le Vêtement

Si les questions liées au secteur du textile et de l'habillement n'ont pas fait l'objet de négociations intenses lors de la préparation du futur cycle de négociations multilatérales, c'est, comme le remarque Walley (1999), simplement dû au fait qu'à la fin de l'Uruguay round, dans l'accord signé à Marrakech en 1994, les pays membres de l'OMC (alors le GATT) avaient pris l'engagement de démanteler l'accord multifibre (AMF) pour le remplacer par l'ATV. Cet accord prévoyait la disparition des restrictions non tarifaires et la réduction des tarifs en 10 ans soit d'ici le 1^{er} janvier 2005. Il semblait donc que la cause était entendue. Cependant certains analystes ont bientôt mis en doute la volonté des pays développés à tenir leurs engagements. Spinnager, de l'Institut d'économie mondiale de Kiel, dans son article intitulé « Faking Liberalization and Finagling Protectionism » (1999), remarque que les pays développés tardent à réduire leur protection. De fait ils disposent de différents recours pour retarder ou même réduire les effets de la libéralisation : les procédures anti-dumping d'une part, le jeu des clauses de sauvegarde d'autre part. Finger et Schuknecht (1999) remarquent une intensification certaine du recours aux procédures anti-dumping que ce soit de la part des pays développés (70 initiatives tous secteurs confondus en 1998) ou, phénomène plus nouveau, de la part des PED (plus de 150 initiatives en 1998). Ces auteurs négligent cependant de s'intéresser au respect des engagements d'accès à leur marché pris par les pays en développement (article 7 des accords) qui ne progressent semble-t-il pas très rapidement.

L'accord ATV a pour but de ramener le secteur textile et habillement dans le droit commun du commerce international qui inclut la clause du traitement NPF (la nation la plus favorisée) et n'autorise que les tarifs douaniers. L'accord spécifie donc que l'on renonce² notamment au système des quotas de limitation quantitative aux échanges .

²

De la même manière dans l'accord sur les produits agricoles il est spécifié que les Etats membres s'engagent à éliminer toutes les barrières quantitatives susceptibles de fausser le jeu de la concurrence internationale et de les remplacer par des mesures tarifaires.

L'idée prévaut que de nombreuses mesures de protection ont en réalité un coût caché hors de proportion avec les objectifs de sauvegarde poursuivis. On ne cherche donc pas à faire disparaître la protection mais à la rendre plus transparente afin de faciliter le débat sur les coûts et avantages de la protection. Bien entendu, on pense ainsi renforcer la pression des consommateurs en faveur d'une baisse de la protection.

Il apparaît cependant que le texte d'ATV laissait des marges de manœuvre suffisantes aux pays signataires qu'ils soient développés ou en développement pour leur permettre de retarder au maximum les décisions douloureuses. Ainsi, par exemple, le calendrier d'élimination des quotas permet-il de commencer par éliminer les quotas qui ne sont plus remplis et de conserver ceux qui sont efficaces. L'inconvénient d'une telle stratégie est qu'elle conduit à rendre la phase finale du démantèlement d'autant plus brutale. Plus inquiétant peut-être, ce retard provoque le scepticisme des pays membres de l'OMC, notamment des pays en développement qui estiment avoir pris des engagements dont ils ne mesureraient pas toutes les conséquences (propriété intellectuelle) et souhaitent revenir en arrière sur certains d'entre eux, tandis que les pays développés se plaignent des faibles progrès enregistrés dans l'accès aux marchés des pays en développement (mise en œuvre de l'article 7).

Tableau n° I-1 :
La mise en place de l'ATV

	janv-95	janv-98	janv-02	janv-05
"Intégration dans les règles du GATT 1994"				
Part des produits dont les quotas doivent être éliminés (part cumulée) ¹	16%	33%	51%	100%
"Libéralisation des restrictions"				
Augmentation du taux de croissance des quotas pour les produits non encore intégrés	16% ²	25% ³	27% ³	
<i>Exemple</i> : Taux de croissance annuel des quotas pour un taux de 6% inscrit dans l'AMF	6,9%	8,7%	11,1%	

1. En % du montant des importations de 1990 de l'ensemble des produits soumis à quotas.

2. Par rapport aux taux AMF.

3. Par rapport aux taux de la phase antérieure de l'ATC.

Source : OMC, Textiles Monitoring Body.

Encadré n°1

Agreement on Textiles and Clothing (synthèse publiée par l'OMC)

The object of this negotiation has been to secure the eventual integration of the textiles and clothing sector - where much of the trade is currently subject to bilateral quotas negotiated under the Multifibre Arrangement (MFA) - into the GATT on the basis of strengthened GATT rules and disciplines.

Integration of the sector into the GATT would take place as follows : first, on 1 January 1995; each party would integrate into the GATT products from the specific list in the Agreement which accounted for not less than 16 per cent of its total volume of imports in 1990. Integration means that trade in these products will be governed by the general rules of GATT.

At the beginning of Phase 2, on 1 January 1998, products which accounted for not less than 17 per cent of 1990 imports would be integrated. On 1 January 2002, products which accounted for not less than 18 per cent of 1990 imports would be integrated. All remaining products would be integrated at the end of the transition period on 1 January 2005. At each of the first three stages, products should be chosen from each of the following categories: tops and yarns, fabrics, made-up textile products, and clothing.

All MFA restrictions in place on 31 December 1994 would be carried over into the new agreement and maintained until such time as the restrictions are removed or the products integrated into GATT. For products remaining under restraint, at whatever stage, the agreement lays down a formula for increasing the existing growth rates. Thus, during Stage 1, and for each restriction previously under MFA bilateral agreements in force for 1994, annual growth should be not less than 16 per cent higher than the growth rate established for the previous MFA restriction. For Stage 2 (1998 to 2001 inclusive), annual growth rates should be 25 per cent higher than the Stage 1 rates. For Stage 3 (2002 to 2004 inclusive), annual growth rates should be 27 per cent higher than the Stage 2 rates.

While the agreement focuses largely on the phasing-out of MFA restrictions, it also recognizes that some members maintain non-MFA restrictions not justified under a GATT provision. These would also be brought into conformity with GATT within one year of the entry into force of the Agreement or phased out progressively during a period not exceeding the duration of the Agreement (that is, by 2005).

It also contains a specific transitional safeguard mechanism which could be applied to products not yet integrated into the GATT at any stage. Action under the safeguard mechanism could be taken against individual exporting countries if it were demonstrated by the importing country that overall imports of a product were entering the country in such increased quantities as to cause serious damage - or to threaten it - to the relevant domestic industry, and that there was a sharp and substantial increase of imports from the individual country concerned. Action under the safeguard mechanism could be taken either by mutual agreement, following consultations, or unilaterally but subject to review by the

textiles Monitoring Body. If taken, the level of restraints should be fixed at a level not lower than the actual level of exports or imports from the country concerned during the twelve-month period ending two months before the month in which a request for consultation was made. Safeguard restraints could remain in place for up to three years without extension or until the product is removed from the scope of the agreement (that is, integrated into the GATT), whichever comes first.

The agreement includes provisions to cope with possible circumvention of commitments through transshipment, re-routing, false declaration concerning country or place of origin and falsification of official documents.

The agreement also stipulates that, as part of the integration process, all members shall take such actions in the area of textiles and clothing as may be necessary to abide by GATT rules and disciplines so as to improve market access, ensure the application of policies relating to fair and equitable trading conditions, and avoid discrimination against imports when taking measures for general trade policy reasons.

In the context of a major review of the operation of the agreement to be conducted by the Council for Trade in Goods before the end of each stage of the integration process, the Council for Trade in Goods shall by consensus take such decisions as it deems appropriate to ensure that the balance of rights and obligations in this agreement is not upset. Moreover, the Dispute Settlement Body may authorise adjustments to the annual growth of quotas for the stage subsequent to the review with respect to Members it has found not to be complying with their obligations under this agreement.

A Textiles Monitoring Body (TMB) oversees the implementation of commitments and to prepare reports for the major reviews mentioned above. The agreement also has provisions for special treatment to certain categories of countries – for example, those which have not been MFA members since 1986, new entrants, small suppliers, and least-developed countries.

Source : WTO

I-1.2. L'adhésion de la Chine à l'OMC

L'ATV ne prenait pas en compte le « facteur » chinois dans la mesure où la Chine ne faisait pas partie de l'OMC. L'intensité des négociations menées avec la Chine se justifie par l'importance prise par ce pays dans les échanges internationaux. C'est désormais le 7ème exportateur mondial de marchandises et c'est surtout le premier exportateur mondial de vêtements. L'accord global sur l'entrée de la Chine, effectif depuis novembre 2001 après 14 années de négociations, implique que celle-ci abaisse fortement sa protection et harmonise sa réglementation intérieure en échange d'un accès plus facile aux marchés des autres pays membres de l'OMC. Les efforts accomplis par la Chine en matière de protection sont déjà considérables, ses tarifs sur les importations ordinaires sont ainsi passés (selon Fan et Zhen, 2000) de plus de 40 % en 1992 à 17 % en 1998. Les engagements pris doivent amener de

nouvelles réductions très sensibles. De même et peut-être encore plus important de très nombreux obstacles non tarifaires devront disparaître progressivement³.

Cette adhésion bouleverse les données de la concurrence internationale. Les conditions d'ouverture imposées à la Chine sont bien plus fortes que pour les autres PED, du coup la position protectionniste de ceux-ci devient moins défendable, d'autre part le potentiel productif de la Chine, notamment dans le secteur textile, est égal à celui de l'ensemble des autres PED. Enfin, craignant soit l'irruption brutale et massive d'importations en provenance de Chine, soit son manque d'empressement à respecter ses engagements, les pays développés s'efforcent d'imposer à la Chine des clauses de sauvegarde pour les 15 ans à venir à dater de son accession officielle à l'OMC, en se réservant par exemple d'imposer des droits anti-dumping.

I-1.3. Les accords de libre-échange régionaux

Par ailleurs une tendance, nouvelle par sa force, est apparue depuis la signature de l'UR en 1994. C'est une tendance à la multiplication des accords régionaux de libéralisation des échanges commerciaux. Autour des Etats-Unis avec l'ALENA tout d'abord, avec les pays des Caraïbes et la CBI (Caribbean Basin Initiative) ensuite, que des perspectives d'élargissement de l'ALENA à l'ensemble du continent américain avec le projet FTAA (Free Trade Area for the Americas). Indépendamment des Etats-Unis se développent aussi les accords tels que le Mercosul.

L'Europe n'est pas en reste et multiplie les accords bilatéraux avec les pays du Maghreb, le Mexique, l'Afrique du Sud etc. Enfin l'Asie suit le mouvement : même le Japon s'engage dans cette voie du bilatéralisme avec Singapour et la Corée du sud, d'une part, mais aussi avec le projet d'ASEAN plus 3 (Japon, Chine, Corée) qui concerne toute l'Asie orientale. Par ailleurs, l'Inde a constitué avec les pays du sud une association, la SAARC, qu'elle domine.

Dans tous les cas, ces accords font clairement apparaître des effets de détournement et de création de commerce. Si les effets de création l'emportent, on estime que les gains sont supérieurs aux pertes même s'ils sont inégalement répartis (ce qui est l'objectif au moins implicite des accords). L'un des inconvénients cependant de la multiplication des accords régionaux est de rendre plus complexe la gestion des régimes douaniers. On peut dès lors chercher pour l'Europe par exemple à rationaliser ces accords en cherchant à élaborer un accord global couvrant la zone Euromed. Cet accord aurait pour mérite principal de faciliter le développement de relations triangulaires entre l'Europe développée, les Pecos et les pays méditerranéens.

³ Voir « Agreement between the European Economic Community and the People's Republic of China on Trade in Textile Products », Bruxelles 9 Décembre 1988, mis à jour le 30/03/99).

I-1.4. Les cycles de spécialisation et le développement

Enfin en termes de concurrence internationale, du côté des pays asiatiques, la donne s'est aussi largement modifiée. La première génération d'exportateurs, essentiellement le Japon, a perdu depuis le milieu des années soixante son avantage comparatif sur les vêtements et a été remplacé par la première génération de pays émergents- Hongkong, Corée du Sud et Taiwan- qui à son tour a perdu depuis le milieu des années quatre-vingt son avantage compétitif et ne remplit plus ses quotas dans le secteur du vêtement.

La Chine qui est devenue le premier exportateur mondial de vêtements (plus de 60 % des exportations des pays en développement) et l'Asie du Sud : Inde, Sri Lanka, Bangladesh et Pakistan pour une fois réunis prennent la relève. A ce titre, ils contribueront à renforcer la pression pour le démantèlement réel de l'AMF : pression particulièrement forte sur les Etats-Unis. L'Union Européenne pour sa part a déjà démantelé ses quotas et réduit ses tarifs vis-à-vis des pays les moins avancés y compris le Bangladesh.

L'industrie de l'habillement apparaît (avec les industries du meuble et de la conserve alimentaire) pour beaucoup de pays dépourvus de ressources naturelles comme un point de passage obligé de leur développement économique, qui pose aussi la question de la place des industries du Nord dans ce processus.

I-1.5. Les perspectives du nouveau Round

Du côté des PED des divergences d'intérêt peuvent apparaître dans les questions d'accès réciproque à leur marché d'une part, de subvention à leurs industries ou même à leurs exportations d'autre part. Quelles sont en fin de compte les priorités des PED dans les négociations ?

Ils craignent que les questions de clause sociale ou d'environnement ne soient incluses dans les négociations et ne servent de prétexte aux pays développés pour maintenir leurs barrières protectionnistes. C'est pourquoi les PED se présentent davantage en position défensive qu'offensive.

L'objet de cette étude est :

- ◆ de faire un état de la concurrence mondiale ;
- ◆ de faire une revue des recherches existantes sur la mesure et l'impact de l'élimination des obstacles aux échanges ;
- ◆ de proposer une série de simulations originales ;
- ◆ de préciser la rationalité du maintien ou de la création d'une préférence régionale de type Euromed.

I-2. DYNAMIQUE DES ECHANGES ET DE LA PRODUCTION

I-2.1. Dynamique des échanges

Pour décrire et analyser le commerce international dans le secteur textile-habillement, nous utilisons la base CEPII (CHELEM⁴). L'étude porte sur la période 1967-1998 et exclut le poste "cuirs". Les 72 produits de la base CHELEM sont ici regroupés d'une part selon les filières de production, et d'autre part selon leur dynamisme dans les échanges. Ce dynamisme est apprécié par l'évolution des poids relatifs des produits dans la demande internationale (somme des demandes d'importation des pays). Celle-ci évolue à des rythmes différents pour chaque produit en fonction des demandes intérieures, des variations des prix, des coûts des facteurs de production, des stratégies des firmes ou des innovations technologiques.

Le découpage sectoriel selon le dynamisme des produits au cours des trente dernières années est présenté dans le tableau n° I-1. On calcule la progression relative des produits du textile et de l'habillement dans le commerce mondial de produits manufacturés. Une progression plus rapide que la moyenne correspond donc à une croissance de la part des échanges du produit dans le commerce total. Ainsi le textile est en recul 2,8 en point de part du commerce mondial malgré une progression annuelle moyenne de 3,5 % par an. Les échanges d'habillement progressent au contraire en part du commerce mondial de 1,6 points car ils enregistrent une croissance plus dynamique de leurs échanges⁵ que la moyenne des produits avec une progression annuelle moyenne de 7,4 % par an⁵. Autrement dit si la part du textile était restée constante dans les échanges mondiaux on aurait eu pour 30 milliards de plus d'échanges de textile en 1999 par rapport à un niveau effectif de 101 milliards et 66 milliards de dollars en moins pour les échanges de vêtements qui atteignaient 158 milliards en 1999. Cette évolution tend à conforter l'idée que la localisation des usines textiles suit celle de l'industrie du vêtement.

⁴ Pour une description de la base CHELEM et la concordance avec les postes CTCI, voir le site du CEPII : www.cepii.fr

⁵ La référence aux seuls échanges de produits manufacturés se justifie pour atténuer les effets des crises pétrolières sur l'évolution des structures d'échange.

Tableau n° I-2
Dynamique des échanges de produits du Textile et de l'habillement : 1967-1999

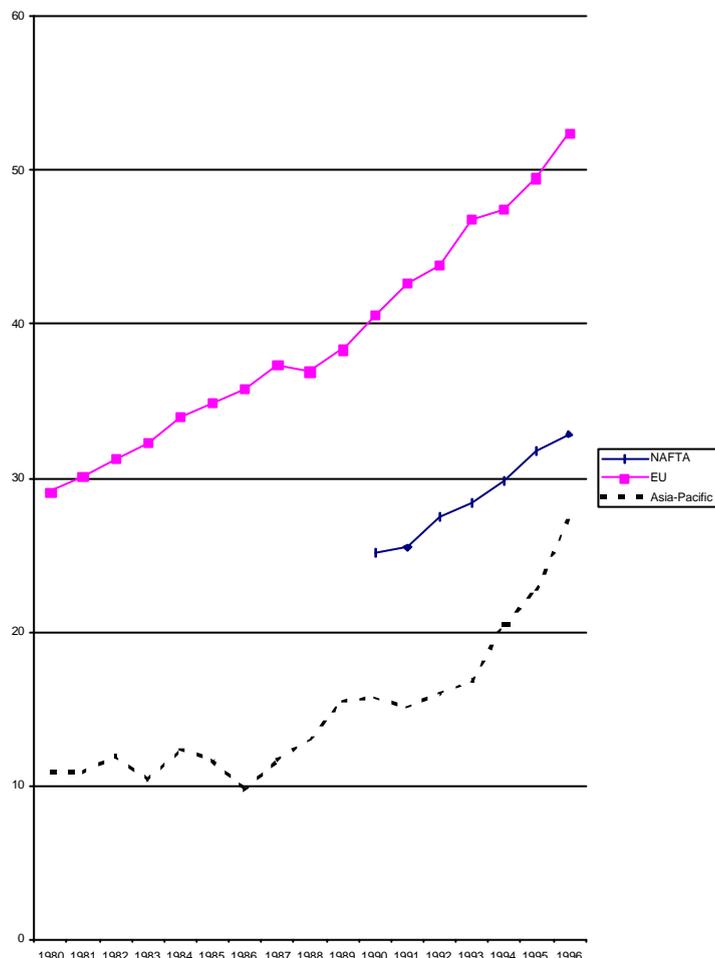
<i>Progression en part du marché mondial de produits manufacturés</i>	<i>Textile</i>	<i>Habillement</i>
1967-1973	0,0	+0,6
1974-1982	-2,1	+0,1
1983-1992	+0,2	+1,2
1993-1999	-0,9	-0,4
Total 1967-1999	-2,8	+1,6
Part initiale 1967	5,4	2,5
Part finale 1999	2,6	4,1
Taux de Croissance Annuel 1967-1999 (déflaté par l'indice de prix du PIB des Etats-Unis)	3,5	7,4

Source : calculs des auteurs à partir de CEPH, base de données CHELEM.

On assiste ainsi à un développement extrêmement rapide des échanges de vêtements qui sont de loin les plus protégés. Cette évolution paradoxale s'explique de plusieurs façons. D'une part le protectionnisme est, en général, doublement inefficace : tout d'abord parce qu'il existe de nombreuses façons de le contourner et qu'ensuite il conduit à enchérir le coût des produits taxés, mais pas de façon suffisante pour inverser les tendances de fond. D'autre part la protection n'est efficace que dans les cas de changement technique intense : dans ce cas les pays développés peuvent compenser leur handicap de coût par un avantage d'innovation. La protection permet de gagner du temps.

En conséquence de la progression inégale des échanges, le degré d'ouverture au commerce international s'élève très fortement dans l'habillement et atteint par exemple 40 % des approvisionnements internes aux Etats-Unis, tandis qu'il s'élève peu dans le textile et n'atteint que 10 % environ toujours aux Etats-Unis.

Graphique n° I-1 : Taux de pénétration des importations de textile-habillement



Source : OCDE

I-2.2. Dynamique de la production

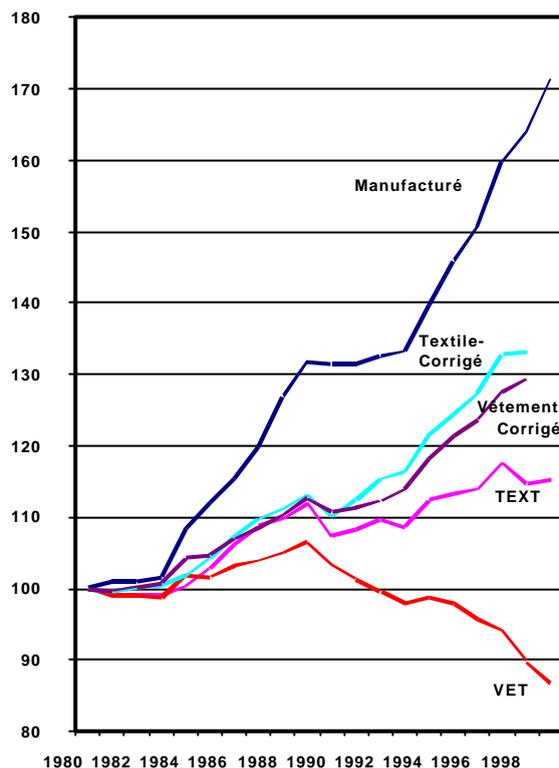
Traditionnellement on classe les activités industrielles en fonction du dynamisme de la demande. Au niveau mondial, la demande est égale à la production (aux variations de stock près). Selon l'ONU qui publie des indices « mondiaux » de production industrielle (voir notamment les bulletins mensuels de statistique) alors que la production manufacturière mondiale s'accroît en volume et en moyenne de 3,8 % par an sur la période 1983-1999, celle du textile ne s'accroît que de 0,9 % par an et celle de vêtement régresse de -0,8 % par an. Si l'on note de plus que la population mondiale s'accroît de 1 % en moyenne sur la même période, cela signifie que l'ensemble du secteur textile habillement est dans une position régressive.

Comment expliquer de telles évolutions ?

De fait les indices publiés par l'ONU sont trompeurs, ils ne prennent pas en compte les données de la production chinoise. Or la Chine est un des principaux producteurs mondiaux de vêtements. Pour remédier à cette exclusion nous avons tenté d'estimer la production chinoise et son évolution dans le temps. Deux difficultés principales rendent l'exercice difficile : d'une part les sources chinoises ne produisent des données que pour les entreprises « with independant accounting system », ce qui exclue notamment tout le secteur semi artisanal ou les entreprises faisant partie d'ensembles industriels diversifiés, d'autre part il n'existe que des données en valeur (chiffre d'affaires) pour le secteur ou des données de production pour quelques produits. On a donc procédé à une évaluation du chiffre d'affaires en valeur sur la période 1980- 1998, puis on a estimé que l'évolution des prix du textile était nulle, ce qui représente une hypothèse tantôt optimiste c'est - à- dire qu'elle sous estime l'inflation et donc surestime la progression de la production avant 1990 tantôt pessimiste après.

Les indices corrigés donnent une progression de la production de vêtements de 1,5 % par an et de textiles de 1,9 % plus conformes aux données de l'évolution démographique. En dépit de ces corrections, la croissance de ces deux secteurs reste très inférieure à la croissance moyenne de l'industrie mondiale. Cela s'explique notamment par la faible croissance de la demande dans les pays développés, faible croissance qui résulte de la maturité de ses marchés. On sait en effet depuis longtemps que la part budgétaire de la demande de produits de première nécessité comme l'alimentation ou l'habillement décroît au fur et à mesure que le niveau de développement s'élève.

Graphique n°I-2
Indices corrigés de la production
de Textile et d'Habillement



source: ONU et calculs des auteurs pour les données corrigées

Le contraste entre les évolutions des échanges –très dynamiques- et de la production –relativement régressive par rapport à la moyenne des industries manufacturières- est très frappant. Il correspond à une intense mais inégale internationalisation de la production selon les secteurs. Les estimations que nous avons faites le confirment. Ainsi dans le cas des Etats-Unis, le taux de pénétration des importations de textile passe de 9 % en 1990 à 11 % en 1996, tandis que le taux de pénétration pour le vêtement passe de 31 % en 1990 à 40 % en 1996. Sur la même période les exportations américaines de textile représentent une proportion assez stable autour de 10 % de la production, alors qu'elles progressent pour le vêtements de 5 % à 11 % (et même 12,8 % en 1998). Tandis que la balance des échanges de textile apparaît relativement équilibrée, le secteur du vêtement enregistre de profonds bouleversements. La progression des importations correspond bien à une compétition intense de la part des PED vis-à-vis des pays riches, en revanche la progression des exportations semble indiquer que des sous-secteurs d'activité restent compétitifs aux Etats-Unis.

Si les échanges de textiles sont très intenses et leur progression en général supérieure à la moyenne des secteurs, il n'en va pas de même en termes de mondialisation des entreprises. Dans la plupart des cas, la part de la production sous contrôle étranger du textile est deux à quatre fois inférieure à celle de la moyenne des secteurs produisant des biens manufacturés (cf. tableau). La Turquie et l'Italie se distinguent par une très faible présence étrangère sur leur territoire.

Tableau n° I-3
Part du chiffre d'affaire des entreprises étrangères dans le chiffre d'affaire national
du secteur des produits manufacturés du secteur textile (au sens large incluant les
tapis et les chaussures)

Année 1996	Manuf.	Textile	Ratio Textile/Manuf
Sauf mention contraire			
Etats-Unis (1992)	14,5	6,2	42,8
Allemagne	12,8	4,0	31,3
France	28,8	14,7	51,0
Irlande	66,4	54,0	81,3
Italie	11,9	2,1	17,6
Pays Bas	29,7	20,5	69,0
Norvège	19,0	5,6	29,5
Royaume-Uni	33,2	8,3	25,0
Suède	20,8	20,9	100,5
Turquie	12,7	1,2	9,4
Japon	1,2	0,2	16,7
Chine (1997)	20,8	43,3 (vêtements) 18,4 (textile)	

Source : OCDE sauf pour la Chine.

I-2.3. Poids du secteur textile dans la production et les échanges

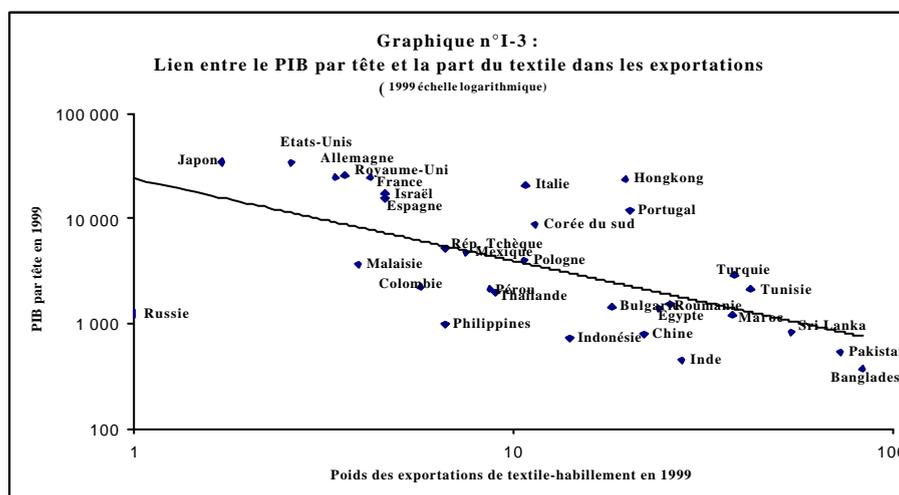
Le secteur textile habillement (tapis inclus) a joué un rôle majeur dans le développement de tous les pays actuellement industrialisés. Au fur et à mesure de leur progrès les pays se diversifient de nouveaux secteurs apparaissent et de ce fait, naturellement, le poids du secteur textile habillement diminue. Le Japon qui a été un grand pays exportateur de textile a vu ces dernières années la part du textile dans ses exportations se réduire à moins de 2 % du total. Il est suivi par la Corée du Sud dont la stratégie d'exportation est définie au milieu des années soixante : la part des exportations de textile croît jusqu'en 1971 date à partir de laquelle la Corée s'engage dans l'industrie lourde (sidérurgie et chimie de base). En Chine les réformes commencent en 1978, la part du textile connaît son apogée en 1994, année à partir de laquelle les exportations d'électroniques l'emportent en dynamisme.

Il y a donc un lien entre le niveau de développement et la part des industries textiles dans les exportations. Cette relation est illustrée par le graphique I-3 : pour les pays les plus pauvres - Bangladesh, Pakistan - la part du textile dans les exportations dépasse les 70 %, tandis qu'à l'autre extrême, dans les pays développés, leur part est inférieure à 5 %.

Une des caractéristiques du secteur est l'importance des coûts salariaux dans les déterminants de la compétitivité. Aussi, la protection des pays développés apparaît-elle comme un obstacle au développement des pays du sud. En sens inverse, le déclin rapide de ces industries au nord s'accompagne de problèmes sociaux et régionaux graves car il touche des populations faiblement qualifiées, difficiles à reconvertir et des régions d'ancienne industrialisation où les autres activités sont aussi en déclin.

Du côté des pays du sud, la moindre progression de leurs exportations est aussi compensée par le fait que l'industrie textile n'est pas leur unique voie de développement. Ainsi, le même phénomène de développement par les exportations se retrouve dans les industries du bois, de la conserverie ou plus récemment de l'électronique. Ce sont en quelque sorte les secteurs de base de l'industrialisation des pays émergents.

Cela dit la relation n'est pas très stricte, de nombreux pays s'écartent de la courbe moyenne tels la Russie qui n'exporte presque rien et Hong Kong qui maintient des positions fortes malgré son niveau élevé de développement. On peut constater également l'importance du secteur dans des pays tels que l'Italie, où l'accent mis sur la création et la réussite d'une organisation de la production en districts industriels ont contribué au développement d'une forte compétitivité hors prix ⁶.



Source: CHELEM-CEPII

⁶ Sur ces questions voir : Pascal Morand, « Monnaie et industrie » in Repères mode et textile 96, ouvrage collectif sous la direction de Bruno Remaury, Paris, IFM, 1996, pp 275-285 ; Denis Geffrault, « Compétitivité industrielle internationale », ibid, pp 285-299.

I-2.4. Les positions concurrentielles

Les positions concurrentielles –que l'on mesure ainsi à l'aide d'un indicateur qui rapporte les soldes de chaque pays ou zone géographique au total des échanges mondiaux du produit- divergent fortement tant en statique qu'en dynamique selon les secteurs et selon les pays.

Tout d'abord on remarque que les déséquilibres sont trois fois plus intenses en moyenne dans l'industrie du vêtement que dans l'industrie du textile. Ce qui s'interprète comme une spécialisation internationale beaucoup plus intense dans le vêtement que dans le textile. Les caractéristiques de la production jouent ici un rôle essentiel : intense en main d'œuvre non qualifiée, l'industrie du vêtement subit pleinement l'effet de la concurrence des pays à main d'œuvre bon marché, en revanche l'industrie des fibres est intense en capital, l'automatisation y est très développée, et la protection de la propriété intellectuelle, par exemple pour les fibres synthétiques, y joue un rôle non négligeable au profit des pays développés. Enfin certains régimes douaniers –on le verra plus loin en détail- favorisent l'exportation de fibres et de tissus des pays développés vers les pays en développement proches que ceux-ci réexportent sous forme de vêtement vers les pays riches.

a) Textile : amélioration européenne (graphique n° I-4)

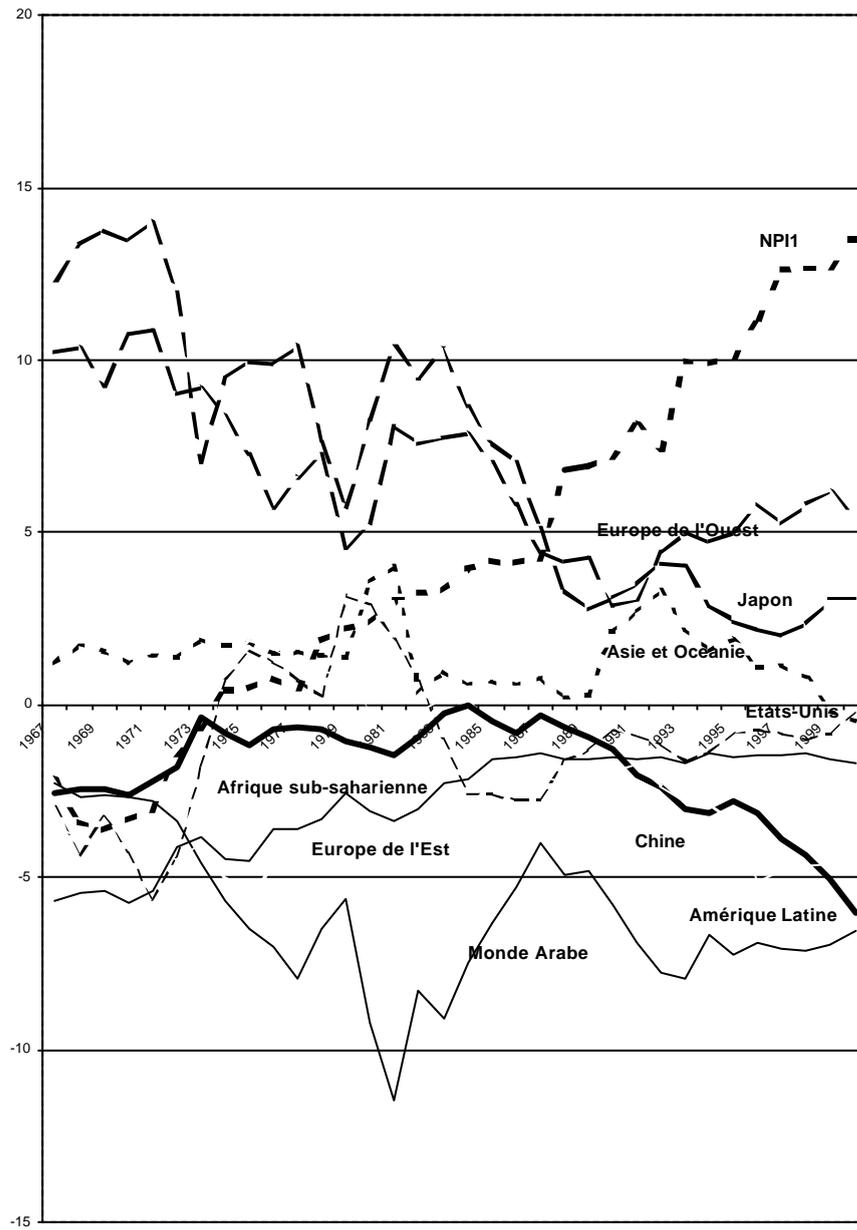
A la fin des années soixante le textile était encore un point fort des industries européennes et japonaises, le déclin de leur position concurrentielle est parallèle et assez spectaculaire jusqu'en 1991. A partir de cette date, les chemins divergent. L'Europe redresse sa situation tandis que le Japon poursuit son déclin.

L'amélioration de la position européenne intervient au moment de la chute du mur de Berlin. Depuis lors, les échanges entre l'ouest et l'est de l'Europe se sont développés de manière particulièrement intense sous la forme notamment du trafic de perfectionnement passif.

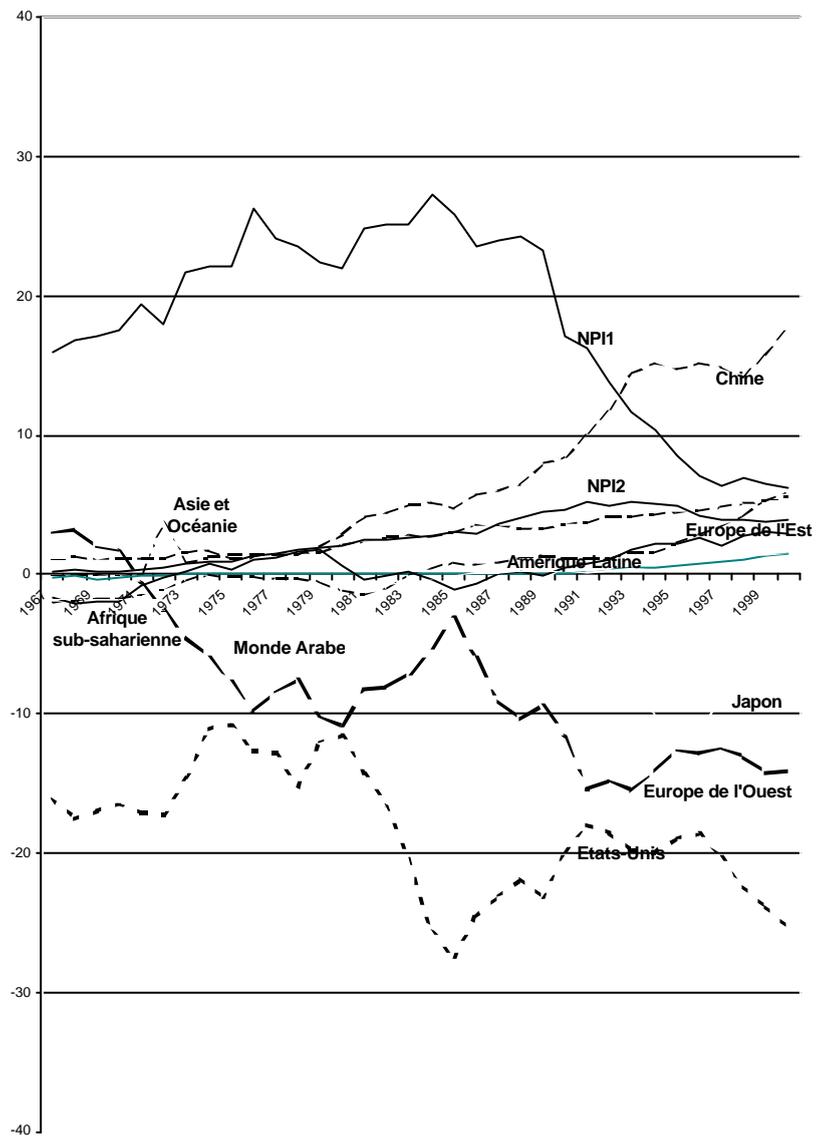
Durant la même période l'Asie enregistre des évolutions similaires entre les 4 dragons : Corée, Taiwan, Hong Kong, Singapour et la Chine. La première génération des pays émergents d'Asie a su profiter à plein du développement de l'industrie chinoise du vêtement pour développer ses exportations de produits textiles, c'est en particulier le cas de Taiwan qui avait maintenu un embargo assez étroit sur les relations avec le continent jusqu'à la fin des années 80. Le Japon s'est trouvé exclu du bénéfice de l'ouverture chinoise pour le plus grand profit des dragons.

Pour ce qui est de l'ALENA, il faut cette fois choisir un autre découpage pour faire apparaître une division similaire du travail entre les Etats-Unis et le Mexique (dans une certaine mesure le même phénomène s'observe entre le Portugal et le reste de l'Union Européenne).

Graphique n° I-4
Positions sur le marché international du textile (1967-2000)



Graphique I-5 :
Positions sur le marché international de produits d'habillement (1967-2000)



b) Habillement (Graphique n° I-5)

Toutes les zones en développement sont excédentaires et toutes les zones développées sont en déficit. La première génération de pays émergents passe d'une position de domination concurrentielle jusqu'en 1988 à une position très modeste en 1998 qui devrait conduire à un déficit prochain. Singapour a abandonné le textile le premier dès la fin des années soixante-dix, Hong Kong depuis le milieu des années quatre-vingt a délocalisé ses industries (et pas seulement le textile) en Chine dans la zone de Shenzhen. Taiwan et la Corée se maintiennent plus longtemps, leurs coûts de main-d'œuvre restent encore assez bas, à un niveau inférieur aux plus bas niveaux de l'Union européenne.

I-2.5. Principaux exportateurs et principaux importateurs

Le classement est établi pour l'année 2000. A l'exportation l'union européenne demeure avec ou sans intra le premier exportateur mondial de textile, suivi de près par la Corée et Taiwan qui a eux deux font jeu égal avec l'UE hors intra-zone. La Chine domine de loin le commerce d'habillement, l'Italie maintenant une position remarquable.

Tableau n° I-4 :
Classement des premiers pays exportateurs en 2000

Fils et tissus 2000			habillement 2000		
Importateur: Monde m USD			Importateur: Monde m USD		
avec Intra UE			avec Intra UE		
Exportateur	2000		Exportateur	2000	
Monde	114281	100,0	Monde	177228,876	100,0
Union Européenne (15)	41670	36,5	Union Européenne (15)	38954,277	22,0
Corée du Sud	11145	9,8	Chine	34079,543	19,2
Taiwan	10930	9,6	Italie	11244,855	6,3
Italie	10329	9,0	Autres Asie/Océanie	9236,477	5,2
Allemagne	9875	8,6	Autres en Amérique	9124,51	5,1
Etats-Unis	7981	7,0	Mexique	9076,06	5,1
Chine	7303	6,4	Hong Kong	8525,709	4,8
Japon	6316	5,5	Etats-Unis	7723,019	4,4
France	5486	4,8	Turquie	5853,805	3,3
UEBL	4058	3,6	Allemagne	5721,203	3,2
Inde	3807	3,3	France	4855,07	2,7
Royaume-Uni	3193	2,8	Inde	4697,27	2,7
Fils et tissus 2000			habillement 2000		
Importateur: Monde m USD			Importateur: Monde m USD		
Exportateur	2000		Exportateur	2000	
Monde	90887	100,0	Monde	151569,732	100,0
Union Européenne (15)	18276	20,1	Union Européenne (15)	13295,133	8,8
Corée du Sud	11145	12,3	Chine	34079,543	22,5
Taiwan	10930	12,0	Autres Asie/Océanie	9236,477	6,1
Etats-Unis	7981	8,8	Autres en Amérique	9124,51	6,0
Chine	7303	8,0	Mexique	9076,06	6,0
Japon	6316	6,9	Hong Kong	8525,709	5,6
Inde	3807	4,2	Etats-Unis	7723,019	5,1
Indonésie	2911	3,2	Turquie	5853,805	3,9
Pakistan	2422	2,7	Inde	4697,27	3,1
Turquie	2068	2,3	Indonésie	4536,281	3,0
Canada	1577	1,7	Corée du Sud	4143,143	2,7
Thaïlande	1568	1,7	Thaïlande	3353,032	2,2

Source : CEPII, base de données CHELEM

Tableau n° I-5:
Classement des dix premiers importateurs en 2000 (en % du total des importations)

TEXT 2000			HAB sans intra		
Sans Intra	2000	2000		2000	
Monde	90887	100,0	Monde	151569,7	100,0
Chine	11488,684	12,6	Etats-Unis	52848,258	34,9
Union Européenne (15)	11098	12,2	Union Européenne (15)	41297,491	27,2
Etats-Unis	8173,629	9,0	Japon	17758,297	11,7
Autres Asie/Océanie	4240,973	4,7	Autres en Amérique	5569,796	3,7
Mexique	3984,956	4,4	Canada	3112,02	2,1
Golfe	3745,272	4,1	Suisse	2882,96	1,9
Corée du Sud	3017,279	3,3	Golfe	2783,573	1,8
Autres en Amérique	2805,532	3,1	Mexique	2724,039	1,8
Canada	2717,644	3,0	Chine	2475,39	1,6
Hong Kong	2709,652	3,0	Hong Kong	2433,724	1,6
Japon	2700,72	3,0	Australie	1632,473	1,1
Pologne	2186,194	2,4	Norvège	1218,211	0,8

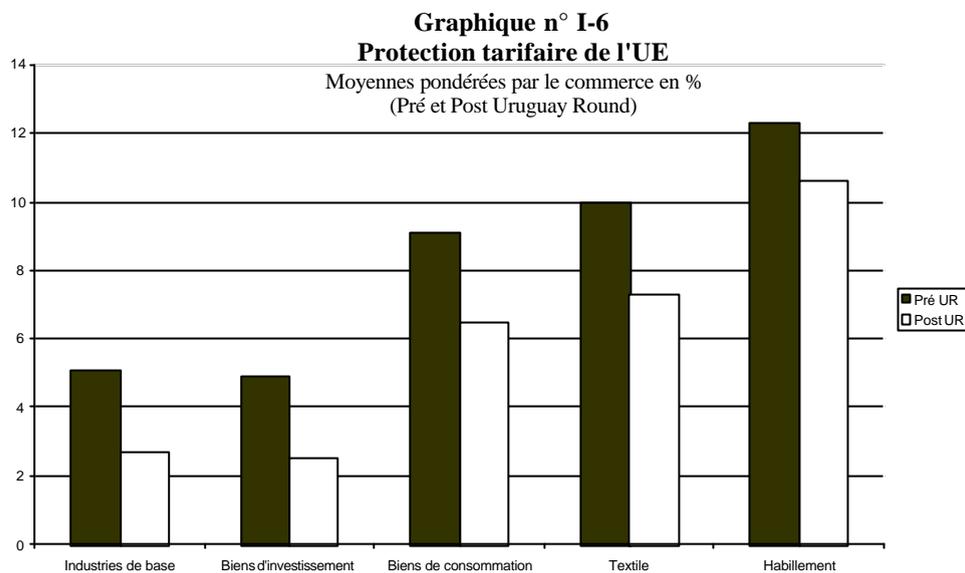
Source : CEPII, base de données CHELEM

Les trois zones les plus développées de l'économie mondiale se partagent 73 % des importations mondiales d'habillement, les EU se maintiennent largement en tête malgré leur protectionnisme ancien.

I-2.6. Le niveau de la protection dans le textile-habillement

Les obstacles tarifaires sont facilement identifiables⁷ ; mais la mesure de la protection réelle offerte par les quotas est plus délicate. Dans le cas de l'UE on estime que les droits de douane post Uruguay Round sont en moyenne de 7,3 % pour le textile et de 10,6 % pour l'habillement. Les tarifs moyens sont de un point plus élevés aux Etats-Unis ou au Japon. Mais surtout, les pics tarifaires y sont très fréquents (457 cas pour les Etats-Unis et 131 au Japon), alors qu'ils sont quasiment inexistantes en Europe (5 cas). Dans la plupart des autres pays les protections tarifaires demeurent intenses (20 % en Australie, 16 % au Canada, 30 % en Inde et 18 % au Venezuela). Enfin, si l'on prend en compte la protection effective (celle qui résulte de la prise en compte de la protection des intrants), on constate qu'elle est particulièrement forte pour les vêtements : 29,3 % aux Etats-Unis, 26,3 % au Japon et seulement 19,6 % dans l'UE. Pour les obstacles non tarifaires, en particulier les quotas et les mesures antidumping, qui affectent principalement l'habillement, on estime qu'ils sont équivalents à un doublement de la protection tarifaire nominale. En termes de couverture, 75 % des importations européennes sont concernées par des barrières non tarifaires (BNT), 68 % des importations des Etats-Unis et seulement 32 % des importations japonaises. Il est probable que dans les PVD ces barrières soient encore plus intenses que dans les pays développés.

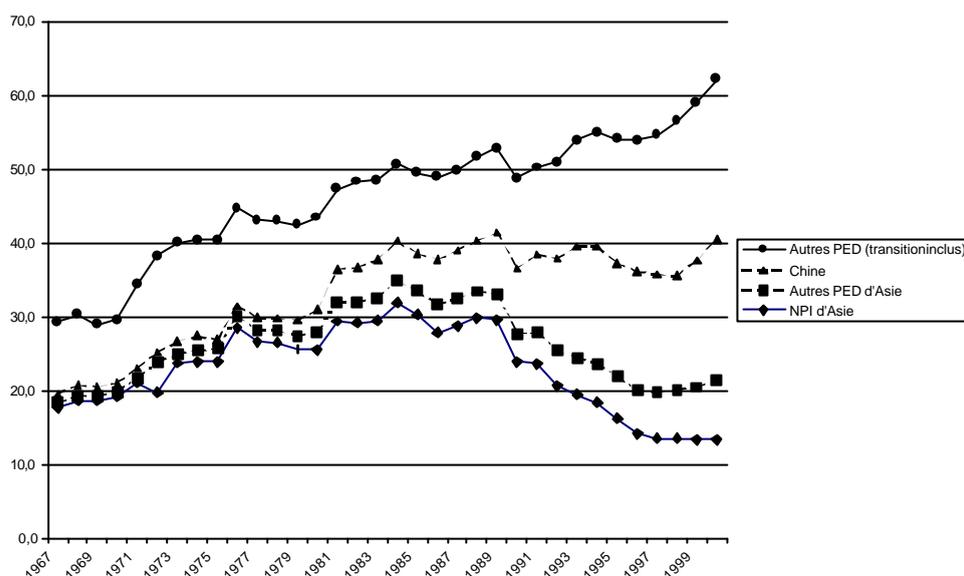
⁷ Voir Boüet A. et Dhont-Peltraut E., « Comment mesurer la protection commerciale ? », *la Lettre du CEPII*, Novembre 2000.



Source : OMC

Le protectionnisme n'a cependant pas conduit à figer les positions des acteurs. D'une certaine façon, il a joué son rôle en permettant aux pays développés de gagner du temps pour s'ajuster à la nouvelle donne, tout en permettant l'expansion des exportations des pays émergents comme le montre le graphique n° I-7 ci-dessous.

Graphique n° I-7
Part des zones en développement dans les exportations mondiales (habillement)



Source : CHELEM-CEPII 2002.

I-2.7. La spécialisation régionale

On assiste, depuis une dizaine d'année ou moins, à une spécialisation inter-industrielle intra régionale⁸ entre les pays développés d'une part et leurs voisins en voie de développement ou en transition d'autre part. Les pays développés améliorent leur position sur le textile tandis qu'elle tend à se détériorer pour le vêtement, alors qu'au contraire les pays émergents progressent vivement dans l'habillement. On montre ici que les deux phénomènes sont liés.

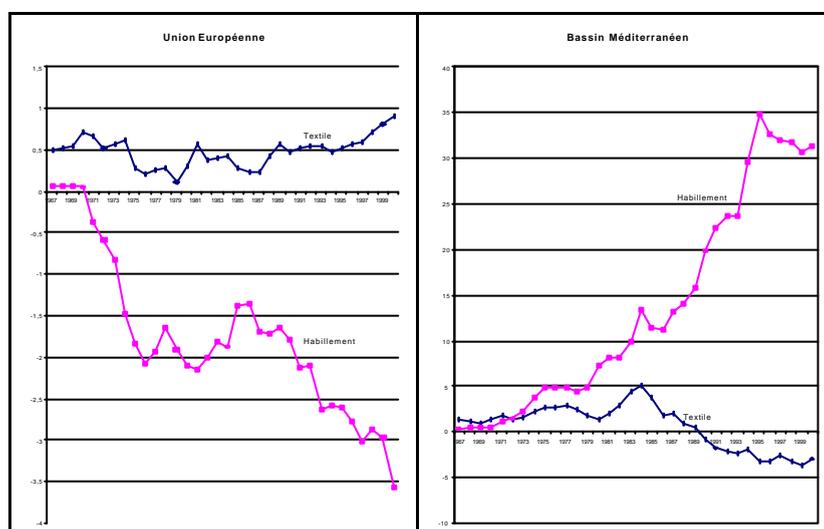
Tout d'abord cette évolution se vérifie pour l'Europe : entre l'UE et les PECOS d'une part, et entre l'UE et les pays du Bassin Méditerranéen d'autre part. Les deux tendances ne se recouvrent pas comme on le verra plus loin. Ces évolutions résultent de choix politiques. Dans le cas de l'Union européenne, les quotas attribués aux PECOS, depuis la chute du mur de Berlin dans le cadre du trafic de perfectionnement passif (TPP), ont été régulièrement élargis, jusqu'à être éliminés aujourd'hui. Ces quotas TPP, accordés aux produits finis confectionnés à partir de fils et de tissus Ouest-européens, ont favorisé les pays voisins de l'Union, les importateurs européens étant incités à choisir des confectionneurs dans les pays

⁸

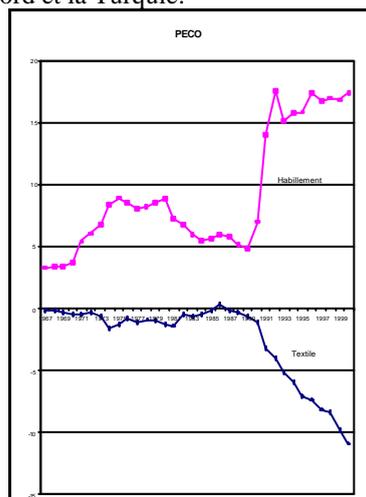
La spécialisation est analysée ici à partir du calcul des indicateurs d'avantages comparatifs révélés. Ceux-ci rapportent le solde de chaque produit au total moyen du commerce extérieur d'un pays, corrigé par le solde global, la taille du pays et le poids du secteur dans les échanges mondiaux. Pour une définition précise on se rapportera à : « compétitivité des Nations », rapport du CEPII, *Economica*, 1998.

proches pour réduire les délais et les coûts de transport des tissus. Cette division régionale du travail a contribué au maintien de l'activité européenne dans l'amont de la filière. Ainsi, en 1998, pour 100 dollars d'importations de vêtements en provenance des pays du bassin méditerranéen et d'Europe centrale, l'Union européenne exportait vers ces pays 55 dollars de fils et tissus. Pour le même montant d'importations de vêtements en provenance d'Asie, l'exportation correspondante de fils et tissus n'était que de 9 dollars.

Graphique n° I-8 :
Avantages comparatifs révélés
(UE – BM* – PECO)



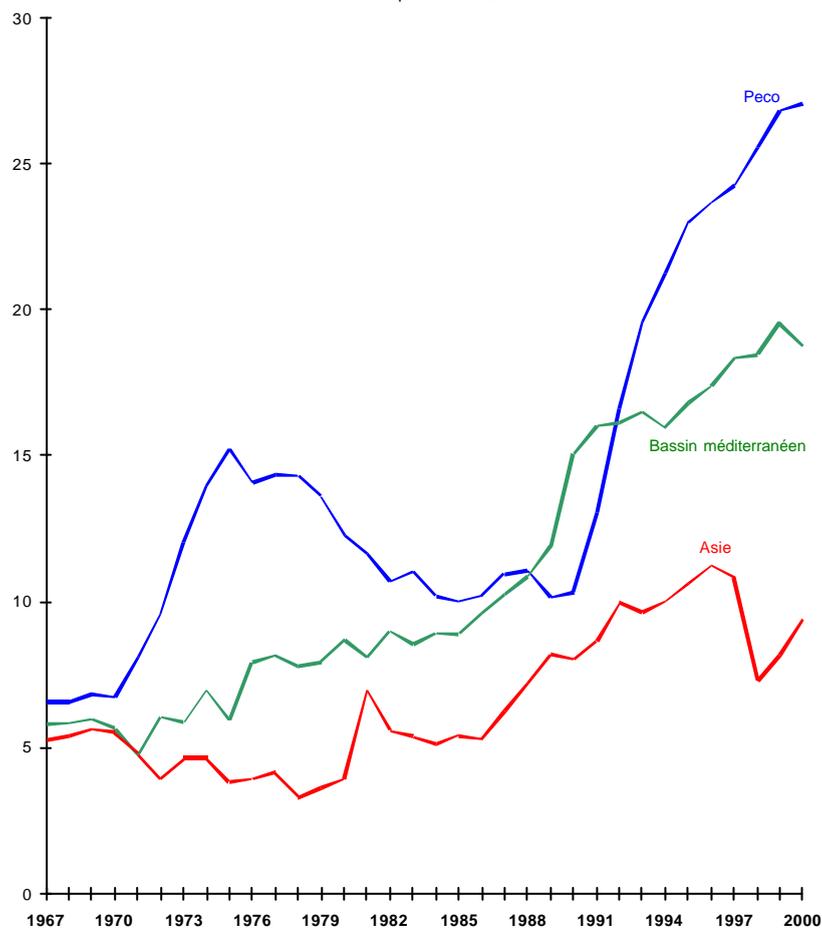
* BM : pays d'Afrique du Nord et la Turquie.



Source : CHELEM-CEPII

Graphique n° I-8bis
Part de l'Union européenne* dans les importations textiles
de l'Asie, du Bassin méditerranéen et des PECO
1967 - 2000

*non compris l'intra UE

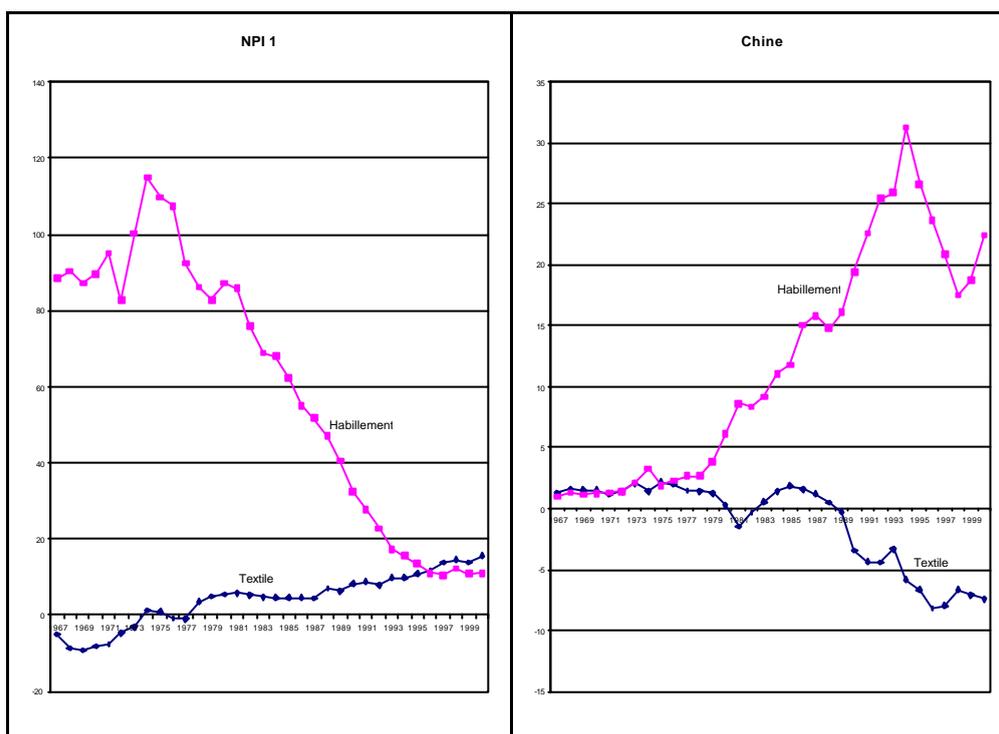


SOURCE : CEPII, Base de données CHELEM-commerce international

En Asie, une évolution similaire se dessine, mais cette fois la répartition des taches se réalise entre la première génération de dragons (Corée, Taiwan et Hongkong) et la Chine (surtout) mais aussi, dans une moindre mesure, avec les pays d'Asie du Sud est. Le Japon se trouve de fait comme simple zone de consommation. Le retrait du Japon en tant que producteur-exportateur de vêtements remonte à la fin des années soixante, le retrait sur l'activité textile est un peu plus récent (début des années 70). La percée chinoise sur les vêtements s'opère en même temps que les réformes économiques se mettent en place c'est-à-dire à partir de 1979. C'est à cette même date que remonte la baisse de l'avantage

comparatif des premiers pays émergents d'Asie. En revanche, le déclin de la Chine sur le textile est un peu plus tardif et ne devient marquant qu'à partir de 1990.

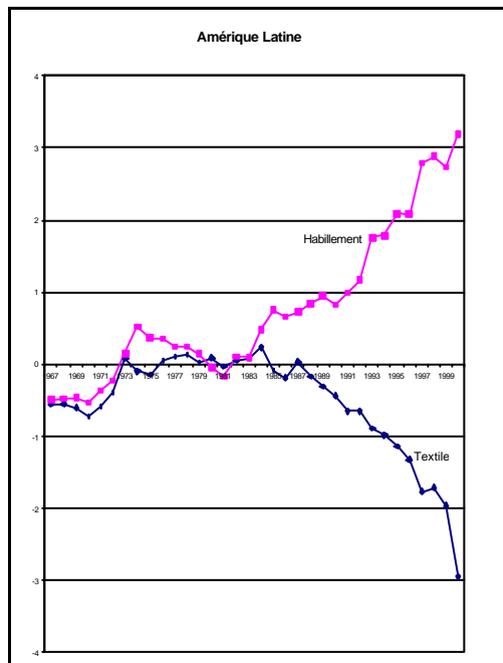
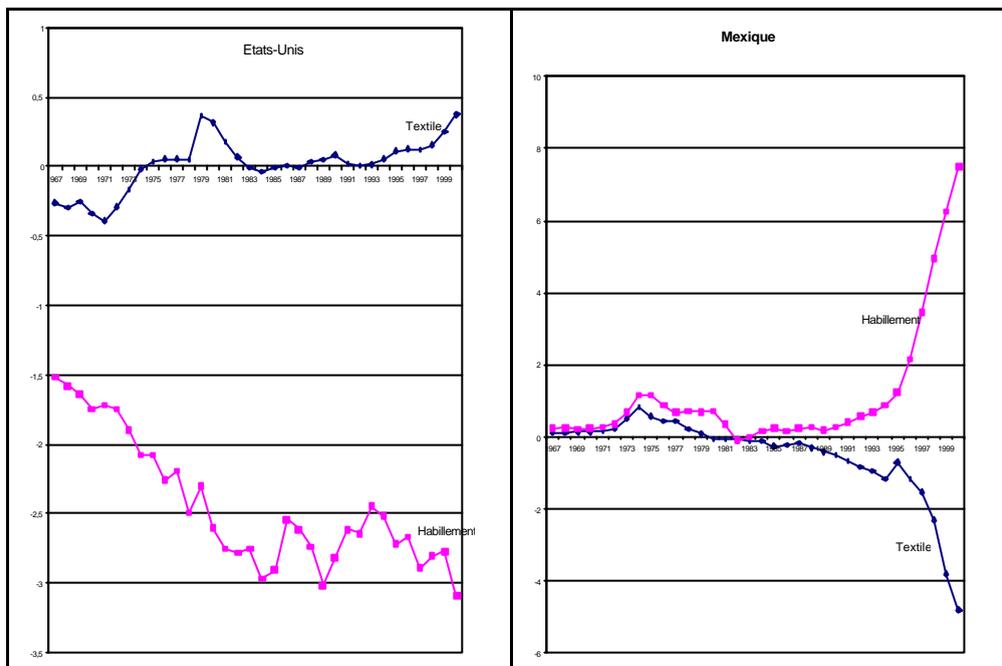
Graphique n° I-9 :
Avantages comparatifs révélés
(NPI* – CHINE)



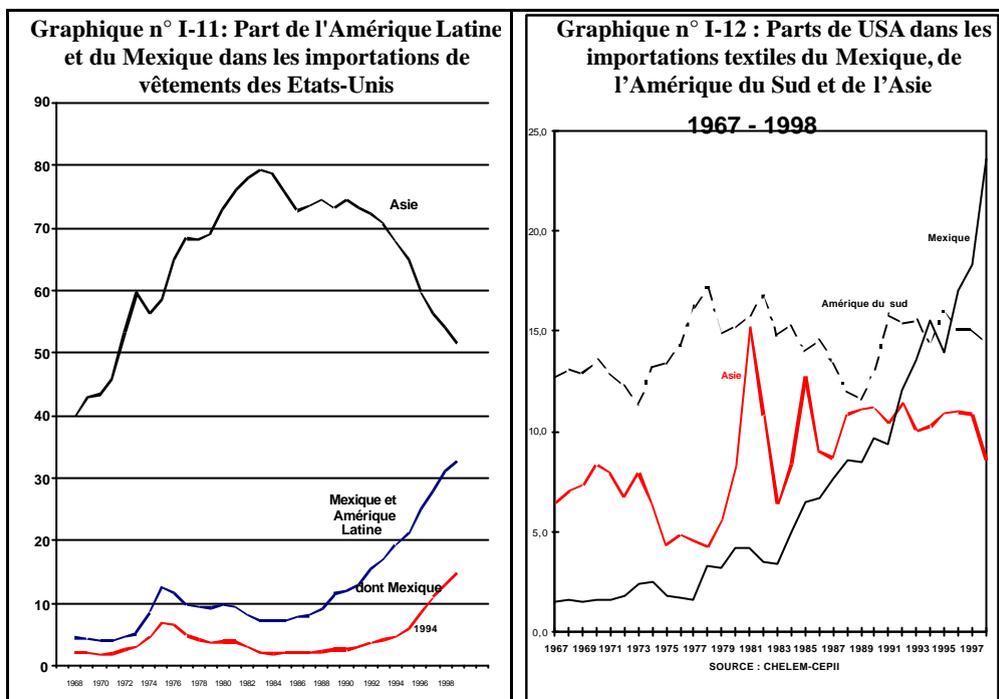
*NPI1 : Corée, Taïwan, Hong Kong, Singapour.
Source : CHELEM-CEPII

Le retrait des Etats-Unis de l'activité habillement est très ancien et remonte historiquement aux premiers conflits commerciaux les opposant au Japon dès les années trente (Finger et Harisson, 1994), conflits qui sont à l'origine du statut international particulier réservé à cette industrie. En revanche, la montée en puissance des exportations des pays d'Amérique Latine et du Mexique date clairement de l'initiative pour les Caraïbes (Caribbean Basin Initiative ou CBI) de 1984 et de la signature par le Mexique, les Etats-Unis et le Canada de l'accord libre-échange de l'Amérique du Nord (ALENA) en 1994. Le déclin de l'avantage comparatif mexicain sur le textile remonte au premier choc pétrolier et s'accélère en fin de période. Il y a une très forte substitution entre les importations en provenance d'Asie et les exportations latino américaines puis mexicaines vers les Etats-Unis (graphique n°I-10). Cet effet de détournement de trafic est assez exceptionnel.

Graphique n° I-10 :
Avantages comparatifs (Etats-Unis – Mexique – Amérique Latine)



Source : CHELEM-CEPII



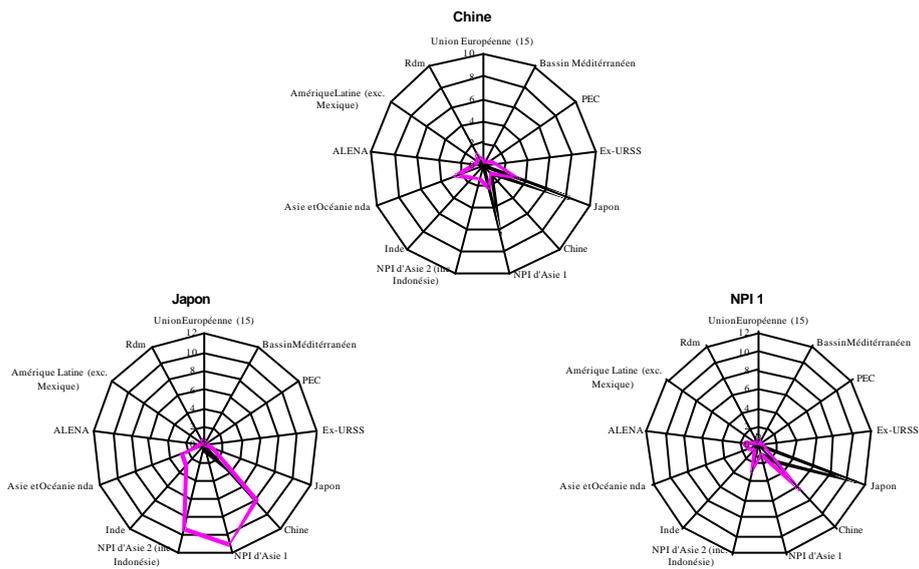
I-2.8. Régionalisation des échanges

En dépit de la mondialisation, les échanges continuent d'être très fortement influencés par la géographie. Pour mesurer l'intensité de la régionalisation, on compare la part des échanges bilatéraux à la part des deux partenaires dans le commerce mondial, ce qui nous donne un indicateur d'intensité relative des échanges. Supérieur à un, l'indicateur signifie que les échanges bilatéraux sont particulièrement intenses, ce qui ne veut pas forcément dire qu'ils sont élevés en niveau : ainsi par exemple remarque-t-on que les relations entre la France et l'Afrique sont parmi les plus intenses mais leur volume est faible du fait de la faiblesse économique de l'Afrique.

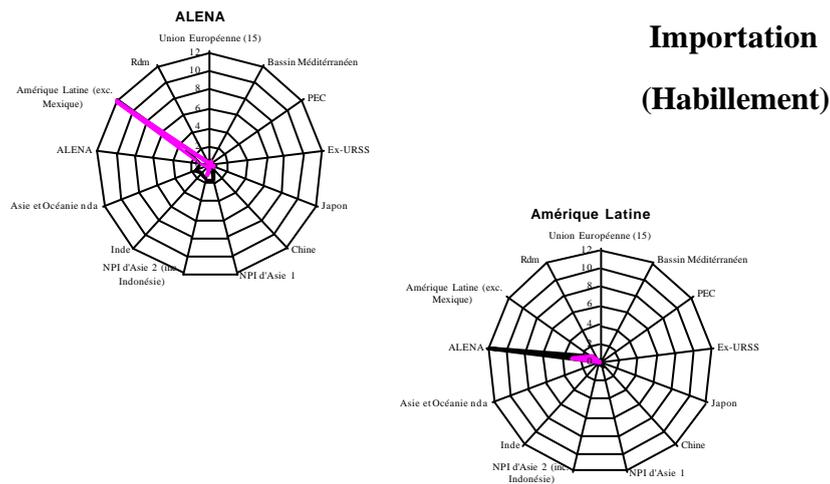
Cet indicateur est appliqué ici aux échanges du secteur de l'habillement. En sombre, on a retracé les valeurs de l'indicateur à l'importation et en clair les valeurs à l'exportation.

Sur le premier graphique, on note que la Chine exporte beaucoup plus vers le Japon que ne le laisserait supposer le poids du Japon dans les importations mondiales de vêtements. Ce qui signifie a contrario que le poids de la Chine dans les importations européennes est très inférieur à ce qu'il serait s'il était en proportion du poids de la Chine dans les exportations mondiales.

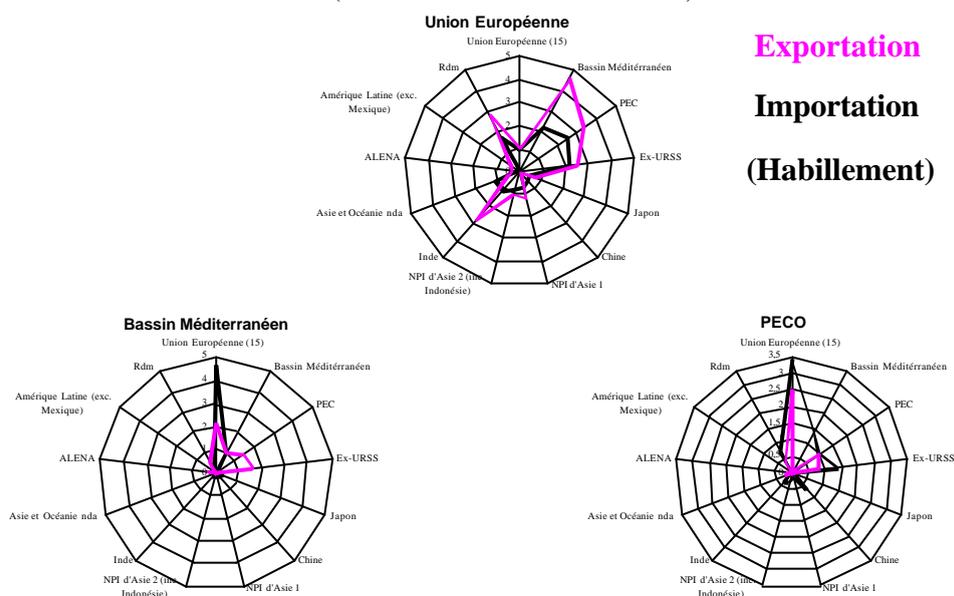
Graphique n° I-13:
Intensité relative des échanges en 1998
 (Japon - NPI 1 - Chine)



Graphique n° I-14:
Intensité relative des échanges en 1998
 (ALENA - Amérique Latine)



Graphique n°I-15:
Intensité relative des échanges en 1998
 (UE - Bassin Méditerranéen - PECO)



I-3. SIMULATION DES SCENARIOS DE LIBERALISATION

I-3.1. La mesure de la protection

Les obstacles aux échanges sont multiples. Selon les accords du GATT, puis de l'OMC, seuls les tarifs sont admis comme moyen de protection et leur valeur maximale doit être déclarée (bound rates ou tarifs consolidés). Dans la réalité, il existe de multiples autres facteurs qui influencent les échanges, nombreux sont ceux qui limitent le commerce international que ce soit ou non dans le but de protéger une industrie nationale.

En théorie les effets des obstacles aux échanges peuvent être traduits en termes d'équivalent tarifaire. Ainsi les quotas qui limitent en volume les exportations de la Chine vers l'Europe se traduisent par un surcoût : si les quotas ne sont pas atteints, celui-ci est nul, si les quotas sont atteints, ceux-ci peuvent, par exemple, être attribués par un marché des quotas. Le prix du quota est dès lors assimilé à un coût supplémentaire qui s'ajoute au tarif existant. La « rente » du quota va au pays producteur et fonctionne en fin de compte comme une restriction volontaire à l'exportation.

La difficulté d'une telle estimation est cependant liée soit à l'inexistence de véritable marché des quotas, par exemple s'il y a une attribution administrative des quotas et dans ce cas se sont les entreprises qui s'approprient la rente, soit les quotas sont mis aux enchères

mais les « prix du marché » sont instables du fait de l'absence de flux continu de demande de quotas et la rente est captée par le gouvernement qui met en vente les quotas.

D'autres méthodes d'estimation sont envisageables ainsi par exemple celle qui consiste à comparer les prix domestiques et les prix d'échanges. Là aussi les difficultés d'interprétation sont grandes car il est très vraisemblable que les biens exportés ne sont pas les mêmes que ceux qui sont vendus sur le marché intérieur.

La base de données de tarif utilisée est celle de la base GTAP (voir description au § 3-3 et en annexe), elle est en principe plus simple, mieux documentée et partant moins discutable. Cependant, l'évaluation de la protection réelle d'une industrie et de son impact pose elle aussi de nombreux problèmes⁹.

I-3.2. Mesure de l'impact de la libéralisation commerciale

Pour prendre en compte les conséquences multiples des effets de la libéralisation commerciale il est nécessaire d'utiliser des modèles d'interdépendance multinationaux capables de décrire les conséquences sur le commerce et sur la production des chocs de prix résultant de cette libéralisation. Les modèles d'équilibre général se sont imposés dans ce genre d'exercice. Le secteur textile et d'une manière plus générale les accords de l'UR ont fait l'objet de nombreuses simulations dont certaines sont rappelées dans le tableau ci dessous.

⁹

Pour une discussion détaillée voir A.Bouët (2000).

Tableau n° I-6 :
Comparaison de simulations des effets de l'abolition de l'AMF

<i>Modèle</i>	<i>Hypothèses</i>	<i>Gains (en milliards de \$)</i>
Trela et Whalley (1990) Données 1986 7 catégories textile et habillement protégées par quotas et 7 autres uniquement par des barrières tarifaire	Le modèle traite les biens importés ou produits localement comme des biens homogènes (pas d'hypothèse de type Armington)	23 dont 8 pour les pays en développement La plupart des pays en voie de développement gagnent en bien être à la libéralisation
Harrison, Rutherford et Tarr (1995, 1997) Données 1992 (GTAP 2)	Modèle statique et dynamique Rendements d'échelle constants puis croissants	De 14 à 20 dont -2 à 4 pour les pays en développement La plupart des PVD perdent sauf la Chine
Hertel, Martin, Yanagishima et Dimaranan (1995) Données 1992 (GTAP 2)	Economie mondiale projetée en 2005 avant de simuler la libéralisation	37 liés à l'abolition des quotas et 13 liés à la libéralisation progressive des quotas (prévue par l'ATV) La Chine, l'Asie du Sud et l'Indonésie sont gagnants parmi les PVD
Yang (1997) Données 1992 (GTAP 2)	Modèle statique en concurrence pure et parfaite	28 dont 11 pour les pays en développement La Chine, l'Asie du Sud et l'ASEAN sont les principaux gagnants parmi les PVD
Yang (1994) Données 1986 Distinction entre catégories textile et habillement contraintes par quotas et les autres	Modèle statique en concurrence pure et parfaite Abolition des quotas uniquement	7 dont 3,7 pour les pays en développement Les NIEs sont les plus gros gagnants parmi les PVD, l'UE ne gagne que 0,99 contre 2,2 pour les USA
Francois, Glissman et Spinanger (2000) Données 1995 (GTAP 4)	L'année de base est projetée en 1997	25 milliards d'Ecus

On peut tout d'abord s'étonner de la diversité des résultats obtenus. Cette diversité résulte de trois principaux facteurs :

Les bases de données utilisées ne sont pas les mêmes, les années de références des bases sont elles mêmes variables, depuis cinq ans cependant les auteurs ont cependant tendance à utiliser la même source (GTAP database) qui devient la référence,

Les estimations faites sur les obstacles aux échanges varient d'un auteur à l'autre, de même que les hypothèses de réduction de la protection.

Enfin les modèles eux-mêmes diffèrent; certains sont des modèles de concurrence imparfaite d'autres sont en concurrence pure et parfaite, certains sont statiques, d'autres dynamiques.

Les gains de bien-être observés dans ces différents modèles s'inscrivent dans un intervalle de 7 à 37 milliards de dollars. L'abolition des quotas génère plus de gains que l'application de la réduction tarifaire. Les pays en voie de développement sont en général gagnants, en

dépit de la perte de la rente associée aux quotas, sauf dans le modèle HRT où seule la Chine enregistre des gains. Dans tous les cas l'UE et les Etats-Unis sont les plus gros bénéficiaires en termes de bien-être, les effets positifs sur les termes de l'échange et les consommateurs l'emportent largement sur les effets négatifs sur les producteurs.

Comme tout modèle, les modèles d'équilibre général calculable sont une représentation très simplifiée de la réalité. Parmi les critiques fréquentes que l'on fait de ces modèles, surtout pour les modèles statiques, la non prise en compte des coûts d'ajustement, en particulier les coûts en termes d'emplois, doit être soulignée. Les MEGC supposent que tous les marchés sont à l'équilibre ou reviennent à une situation d'équilibre sur tous les marchés une fois que les chocs ont épuisé leurs effets. Cette critique peut être en partie levée quand on étudie spécifiquement les questions d'employabilité. La commission américaine pour le commerce international (USITC 1999) a publié un rapport qui reprend les résultats de certaines études sur le cas des travailleurs américains du textile. Il apparaît que les travailleurs de ce secteur ont un peu plus de mal que ceux des autres secteurs à retrouver un emploi, en revanche leur rémunération ultérieure est supérieure à celle qu'ils touchaient dans le secteur de l'habillement.

I-3.3. Le modèle utilisé : GTAP5

Nous avons utilisé le modèle GTAP (Global Trade Analysis Project) dans sa version n°5, dernière version disponible en 2002. Le modèle de base est multinational, le monde est divisé en quarante cinq zones géographiques ou pays, et multisectoriel, 50 catégories de produits ou d'activités. Les zones géographiques sont reliées entre elles par les flux bilatéraux de commerce international. Les biens produits localement sont différenciés des produits importés (hypothèse d'Armington), le consommateur exprime ainsi une « préférence » pour les produits nationaux, celle-ci est plus ou moins forte selon les produits. Les échanges se font, par hypothèse, en concurrence pure et parfaite, ce qui en général est acceptable pour les produits du textile et de l'habillement.

Pour l'étude qui nous intéresse, nous avons défini un découpage sectoriel et géographique adapté à l'étude. Le monde est divisé en 13 zones : ALENA, Amérique latine, Union Européenne, Pays du bassin méditerranéen, PECOS, CEI, Japon, Chine, NPI1, NPI2, Inde, Asie occidentale, RDM.

Les activités ont été agrégées en 7 secteurs, le textile et l'habillement étant individualisés.

Les chocs simulés le sont sur les données de la base GTAP qui concernent l'année 1997.

I-3.4. Les scénarios

Pour analyser l'impact des différentes mesures de libéralisation des échanges du textile et de l'habillement, on a choisi la méthode des scénarios. Ceux-ci ont été construits de manière analytique et cumulative.

De manière analytique, c'est-à-dire que chaque scénario repose sur quelques hypothèses simples, ceteris paribus. L'intérêt de notre approche est de mettre en évidence les seuls effets liés à la protection du secteur textile-habillement.

Les deux premiers scénarios portent sur l'élimination des quotas européens et américains à l'égard des PED sauf la Chine (puisque au moment des accords ATV, celle-ci ne faisait pas encore partie de l'OMC).

Le scénario 2 permet de mesurer l'impact de l'inclusion de la Chine dans l'OMC, effective en 2002.

Les deux scénarios suivants analysent l'impact de deux accords régionaux de libre-échange. Le scénario 3 porte sur la création d'une zone euroméditerranéenne de libre-échange, celle-ci n'est encore qu'à l'état de projet. Le scénario 4 porte sur la création de la zone de libre-échange des Amériques, elle aussi en projet.

Dans les deux scénarios suivants, on élargit la libéralisation aux deux grands PED (Chine et Inde) qui ouvrent leur marché en échange d'une réduction supplémentaire des droits européens et américains.

Récapitulatif des scénarios étudiés :

- ◆ scénario n°1 (SC1) : abolition des quotas hors Chine.
- ◆ scénario n°2 (SC2) : abolition des quotas Chine incluse.
- ◆ scénario n°3 (SC3) : SC2 et zone de libre-échange. Union Européenne- pays du Bassin Méditerranéen.
- ◆ scénario n°4 (SC4) : SC2 et zone de libre-échange des Amériques.
- ◆ scénario n°5 (SC5) : Cumul SC3 et SC4 et ouverture de la Chine et réduction tarifs ALENA, UE.
- ◆ scénario n° 6 (SC6) : l'Inde se joint au mouvement de réduction des tarifs.

Estimer le niveau de protection équivalent d'un quota

Pour estimer le niveau de protection offert par une restriction quantitative, ici un quota administré par le pays exportateur, on calcule généralement un équivalent tarifaire (ETE) et plus particulièrement un équivalent de taxe à l'exportation. Ainsi il est possible de comparer les degrés de protection entre les pays et les secteurs. Plus un ETE est élevé, plus la protection induite par le quota considéré est grande.

Plusieurs méthodes de calculs existent pour estimer ces ETE, la manière la plus directe serait de calculer l'écart de prix généré par l'existence d'un quota (Linkins 1997) :

$$ETE = \frac{P_{fob}}{P_{xf} * (1 + t_x) * (1 + t_c)} - 1$$

P_{fob} est la valeur unitaire fob, P_{xf} est le prix usine, t_x toutes les taxes ou autres droits collectés par le gouvernement étranger, t_c les coûts de transaction contenus dans le prix fob. Lorsqu'on ne peut observer directement ces variables, l'observation des prix auxquels s'échangent les licences de quotas, soit sur un marché libre (ex HK), soit sur plusieurs marchés, permet de calculer la rente associée à la détention d'une telle licence et d'en déduire les ETE:

$$ETE = \frac{\text{prix licence quota unitaire}}{\text{valeur unitaire à l'export}} - 1$$

Il est désormais possible d'obtenir ces informations au jour le jour ou à l'année sur plusieurs places où les licences sont mises aux enchères (exemple <http://www.texwATVh.com>).

Tableau n° I-7 :
Evaluations du niveau de protection

ETE GTAP4 vs 5 (Export Tax Equivalent)					
TEXTILE UE			HABILLEMENT UE		
	GTAP4	GTAP5		GTAP4	GTAP5
2. BM	-1,1	-1,7	2. BM	-1,1	-1,2
3. PECO	0	0	3. PECO	0	0
4. CEI	-0,2	-0,2	4. CEI	-0,1	-0,1
5. JAPON	0	-3,1	5. JAPON	0	-3,1
6. CHINE	-1,1	-12	6. CHINE	-4,7	-15
7. NPI 1	-1,5	-0,9	7. NPI 1	-4,2	-3,9
8. NPI 2	-2,6	-6	8. NPI 2	-6	-6,1
9 INDE	-6,1	-12	9 INDE	-9,2	-15,2
10. ASOC	-2,7	-8,1	10. ASOC	-2	-7,1
11. ALENA	-0,5	0	11. ALENA	-0,3	-0,3
12. AMLAT	2,4	4,3	12. AMLAT	-0,1	-2
13. RDM	3,3	2,9	13. RDM	1,3	0,2
ALENA			ALENA		
	GTAP4	GTAP5		GTAP4	GTAP5
1 UE	-0,7	0	1 UE	-0,9	0
2. BM	-1,3	-5,7	2. BM	-0,7	-4
3. PECO	0	-6,7	3. PECO	-0,1	-5
4. CEI	-0,2	-0,3	4. CEI	-0,1	-3,1
5. JAPON	0	-3,1	5. JAPON	0	-3,1
6. CHINE	-5,8	-19,7	6. CHINE	-18,8	-32,7
7. NPI 1	-2,2	-1	7. NPI 1	-9	-6,6
8. NPI 2	-3,6	-7	8. NPI 2	-13	-8,8
9. INDE	-8,9	-9,6	9. INDE	-25	-33,8
10. ASOC	-4	-15,2	10. ASOC	-5	-8,2
12. AMLAT	0	2,7	12. AMLAT	-0,5	-0,4
13. RDM	5	2,5	13. RDM	1,7	1,6

I-3.4.1. Abolition des quotas sauf Chine (SCI)

On a choisi de présenter dans le texte un grand nombre de résultats sous forme de graphiques : Gains et pertes de bien-être, croissance des exportations, des importations, impact sur la production.

Tout d'abord les résultats sont présentés en termes de « bien-être », de gains ou de pertes en bien-être. La notion de bien-être se rapporte d'une part à l'utilité du consommateur. Clairement définie en théorie, celle-ci est très difficile à calculer en pratique car elle suppose l'existence d'un étalon de mesure stable, par exemple, un bien dont l'utilité marginale soit constante dans le temps. En pratique, on approxime le gain (ou la perte) de bien-être par un gain (ou une perte) global(e) de revenu de la zone considérée. Ce gain ou cette perte résulte de la somme des gains ou des pertes du consommateur et des gains ou

pertes des producteurs ainsi que des variations des recettes publiques éventuelles et des termes de l'échange. Le gain du consommateur résulte ici de la baisse des prix, le gain ou la perte du producteur résulte des gains ou pertes de parts de marché. Le résultat global exprime le gain ou la perte de bien-être.

La baisse des prix que l'on obtient ne tient pas compte explicitement des différences de qualité qui peuvent exister entre producteurs, par contre les élasticités de substitution, différentes selon les marchés, incluent implicitement un élément de qualité.

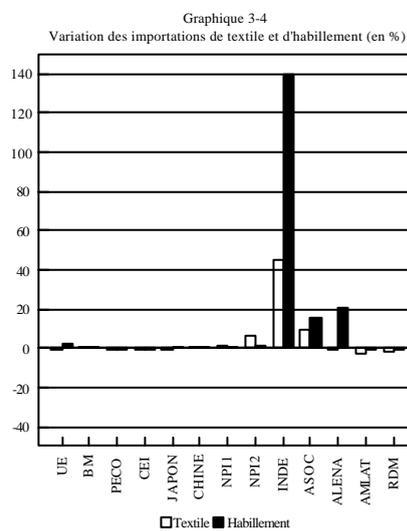
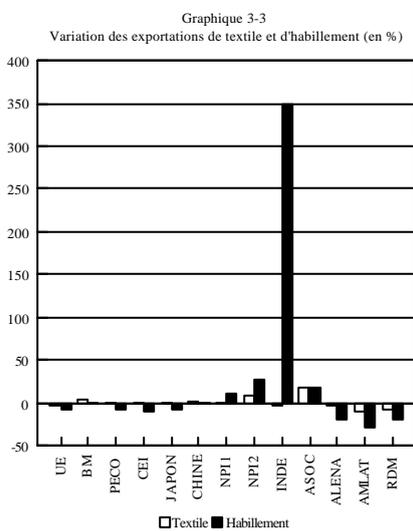
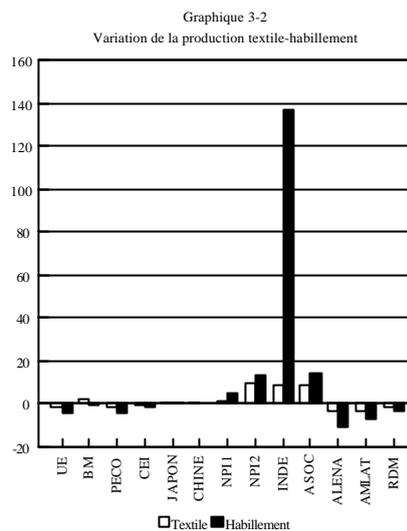
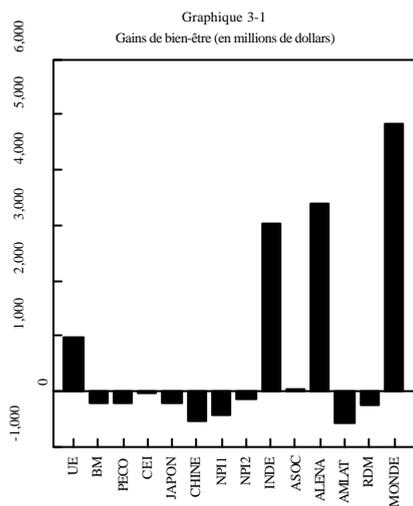
La protection a un coût. Les quotas (limitations quantitatives bilatérales dans leur forme la plus usuelle) ont un impact brutal et ont par nature un effet de distorsion plus fort qu'un tarif qui, sous la clause NPF, s'applique à tous les pays partenaires d'un importateur donné.

Les mesures protectionnistes empêchent, dans des conditions de concurrence normales¹⁰, l'allocation de la production vers les producteurs plus efficaces ; elles segmentent les marchés d'importations ; elles empêchent que les prix s'établissent à un niveau plus bas et sont sources de rentes. Leur suppression entraîne un gain global de « bien-être ». Le gain pour l'ensemble du monde tel qu'il résulte de nos simulations est de 4,8 milliards de dollars dans le scénario 1 d'abolition des quotas. Ces gains sont très modestes, conformes en ce sens à toutes les simulations évoquées précédemment. Cette modestie des gains attendus peut paraître décevante. Pourquoi en fin de compte se donner tant de mal pour un résultat si maigre ? La faiblesse des gains tient au fait d'une part du caractère statique du modèle, d'autre part, de la sous-estimation des obstacles aux échanges.

¹⁰ La définition de ce que sont des conditions normales de concurrence est difficile à cerner : les pays pauvres payent peu leurs ouvriers ce qui est normal mais jusqu'à quel point. En principe, l'écart s'explique par la faible productivité du travail mais celle-ci est difficile à comparer internationalement. Par ailleurs, la concurrence du travail forcé nous paraît avoir des effets limites.

L'idée que nous avons, c'est que le travail forcé est forcément de mauvaise qualité et ne permet pas d'asseoir un développement réel. Dès que les exportations s'envolent on assiste simultanément à une envolée des salaires dans les régions exportatrices (cf M.Fouquin « Pacifique : le recentrage asiatique », page 73 et suivantes, *Economica*, 1991).

Résultats du scénario 1



Le plus intéressant c'est donc la répartition des gains et des pertes plus que leur niveau.

L'ALENA apparaît comme la zone qui tire le plus grand avantage de la libéralisation. Cela résulte en premier lieu de la forte protection imposée par les Etats-Unis. Le gain du consommateur est ici le principal facteur explicatif. L'Inde est la seconde zone en terme de gains avec 3 milliards de dollars qui résultent principalement de l'accroissement de la production indienne. L'Union Européenne est en troisième position. Toutes les autres zones sont, à des degrés divers, perdantes.

L'analyse des résultats obtenus en terme de production, d'exportation et d'importation permet d'affiner nos analyses.

L'Inde accroît sa production de vêtements de 12 milliards de dollars, l'Asie du sud, l'Asie du sud-est et les premiers NPI (Hong Kong, Singapour, Corée, Taiwan) accroissent eux aussi sensiblement leur production de vêtements. La baisse de la production de vêtements est la plus forte dans l'ALENA (-12 milliards) et en Amérique Latine (-2 milliards).

Ces évolutions de la production se traduisent mécaniquement au niveau des exportations, et de manière amplifiée : la production de l'Inde s'accroît de 140 %, celle de ses exportations par 350 % (+ 15 milliards de dollars).

La hausse de la production et de l'exportation de vêtement entraîne aussi un fort accroissement de la demande d'importation de textile (+ 45 %) en Inde et en Asie du sud.

1-3.4.2. La Chine adhère à l'OMC

L'entrée de la Chine à l'OMC effective depuis le 15 décembre 2001, entraîne automatiquement l'abolition des quotas pesant sur les exportations chinoises. Ce pays qui était déjà le premier exportateur mondial de vêtements va donc profiter à plein de l'abolition du système des quotas. De fait, les résultats du scénario 1 sont approximativement multipliés par deux pour le bien-être. Le gain global est proche de 10 milliards de dollars. La Chine passe d'une perte de 600 millions de dollars dans le scénario 1 à un gain de 6 milliards de dollars. Les gains sont aussi accrus pour les pays consommateurs comme l'Amérique du Nord (+ 1,5 milliards) et l'Union Européenne (+ 500 millions) tandis que toutes les autres zones perdent davantage, en particulier les pays asiatiques proches.

Les effets sur la production de vêtements sont intenses : la production chinoise de vêtements s'accroît de 42 %, ce qui a un effet nettement positif sur la production de textile de toute l'Asie, Japon inclus.

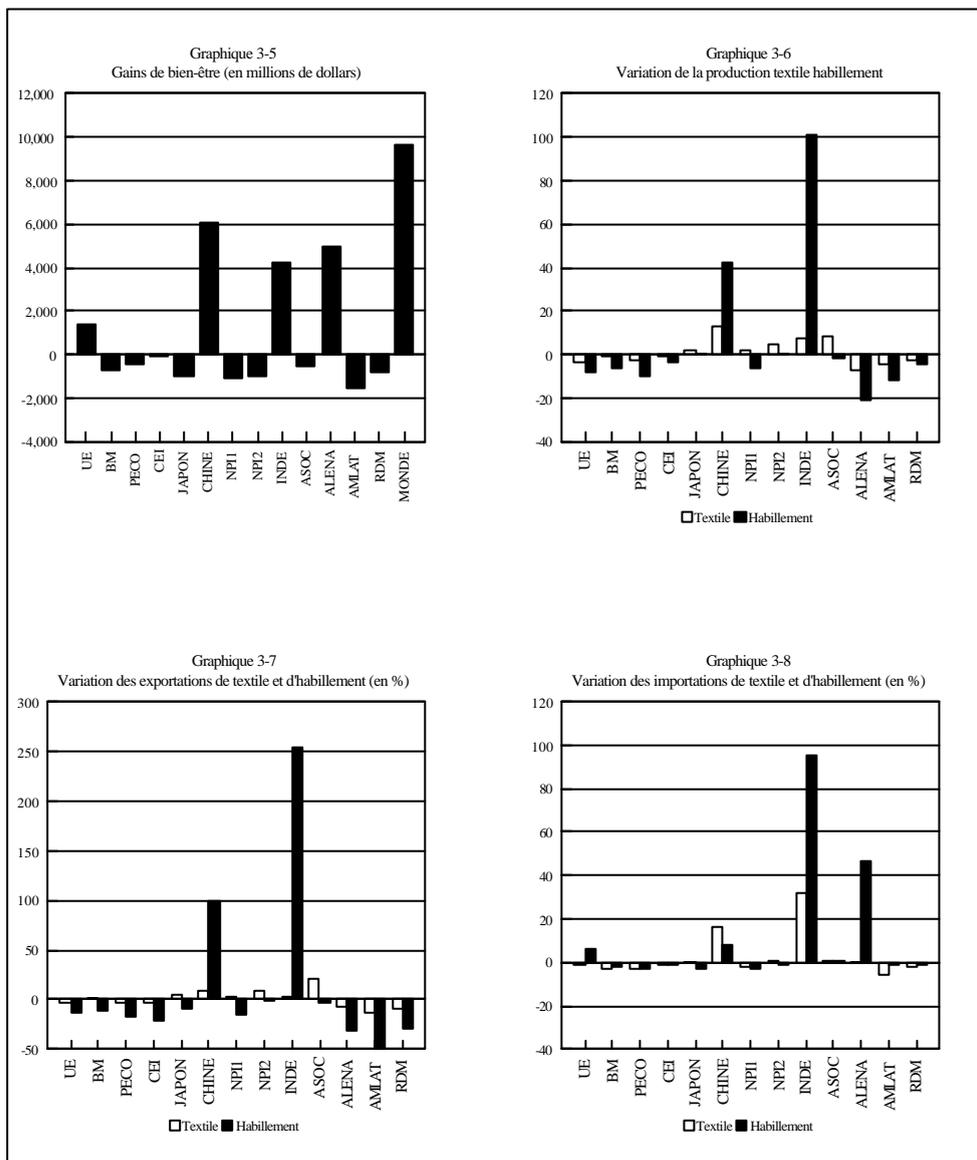
En revanche, la production de vêtements baisse partout dans le monde par rapport au scénario 1. La baisse en Amérique du Nord est de 21 % (deux fois le résultat du scénario 1) de même l'Amérique Latine recule de 12 %.

En termes d'exportations, les résultats sont encore plus frappants. La Chine double ses exportations et enregistre un gain de 27 milliards de dollars ! Le principal perdant en niveau, c'est l'Union Européenne, mais en pourcentage, les pays d'Amérique sont les plus

grands perdants : -51 % pour l'Amérique Latine et -30 % pour l'Amérique du Nord, l'ALENA.

En revanche, les importations de vêtements s'accroissent fortement en Amérique (+46 %) contre seulement 6 % dans l'Union Européenne. Ainsi qu'en Inde (+95 %) et en Chine (+ 8 %). Cela résulte d'un contenu en input des exportations relativement intenses en Inde. Pour toutes les autres zones, les importations ont tendance à baisser, cela résultant d'une réduction des exportations et d'une baisse du prix des échanges.

Scénario 2 : La Chine adhère à l'OMC



I-3.5. Les scénarios d'Union Régionale

I-3.5.1. Scénario Euroméditerranéen (SC3)

Le scénario Euromed repose sur l'hypothèse que l'Europe et les pays méditerranéens s'accordent pour éliminer dans les deux sens les obstacles aux échanges. En dépit des

nombreux accords d'association passés entre l'Union Européenne et les pays du bassin méditerranéen de nombreux obstacles subsistent : dans les sens des importations européennes pour le textile on estime, selon GTAP, à 10 % les obstacles résiduels pour les textiles et à 12 % pour l'habillement.

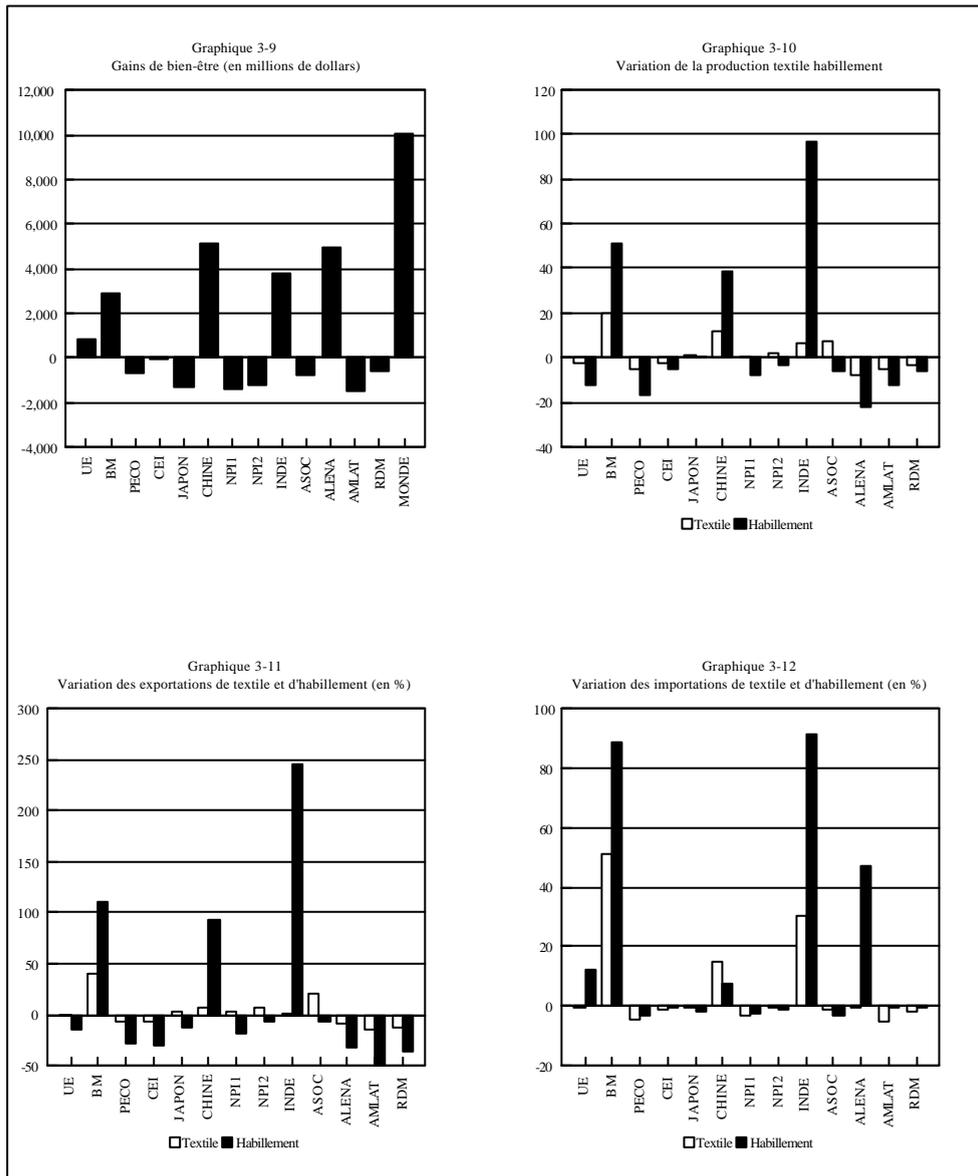
En revanche, les accords d'association étaient jusqu'à présent déséquilibrés et les équivalents tarifaires atteignaient 35 % pour les importations de textile du bassin méditerranéen et à 40 % pour l'habillement.

Les effets de l'abolition de ces obstacles sont très sensibles pour les pays du bassin méditerranéen : d'une perte de bien-être de quelques centaines de millions de dollars, on passe à un gain de 3 milliards de dollars. En terme de production, celle du textile s'accroît de 20 % et celle de l'habillement de plus de 50 %.

Ces gains de production se font grâce à l'accroissement des exportations vers l'Union Européenne de 40 % pour le textile et de 110 % pour l'habillement. Les effets sur les exportations européennes sont presque négligeables mais sont plus sensibles sur les importations de vêtements.

L'effet de l'Union régionale est ici un effet de détournement de commerce au détriment notamment des principaux bénéficiaires du scénario 2: la Chine réduit ses gains de production de 42 % dans le scénario 2 à 39 % dans le scénario 3. Cela n'est pas très important.

**Scénario 3 : Zone de libre-échange UE
Bassin méditerranéen**



I-3.5.2. Scénario FTAA (SC4)

Les Etats-Unis ont depuis les années quatre-vingt développé une politique d'accords régionaux notamment avec les pays des Caraïbes. Avec l'accord ALENA, cette politique « régionaliste » s'est amplifiée jusqu'à envisager la création d'une zone de libre-échange pour les Amériques qui engloberait les deux hémisphères Nord et Sud.

Ce projet ambitieux se heurte cependant à un certain nombre de difficultés : le Brésil craint une situation déséquilibrée, les nombreux conflits qui l'opposent aux Etats-Unis ne sont pas pour favoriser un tel projet, par ailleurs de nombreux pays d'Amérique Latine souffrent d'instabilité politique ou financière qui exigerait également un engagement plus fort des Etats-Unis à soutenir les pays en crise.

Cependant, les négociations progressent à travers toutes ces difficultés. On a donc choisi de simuler un scénario de libre-échange uniquement centré sur le textile-habillement.

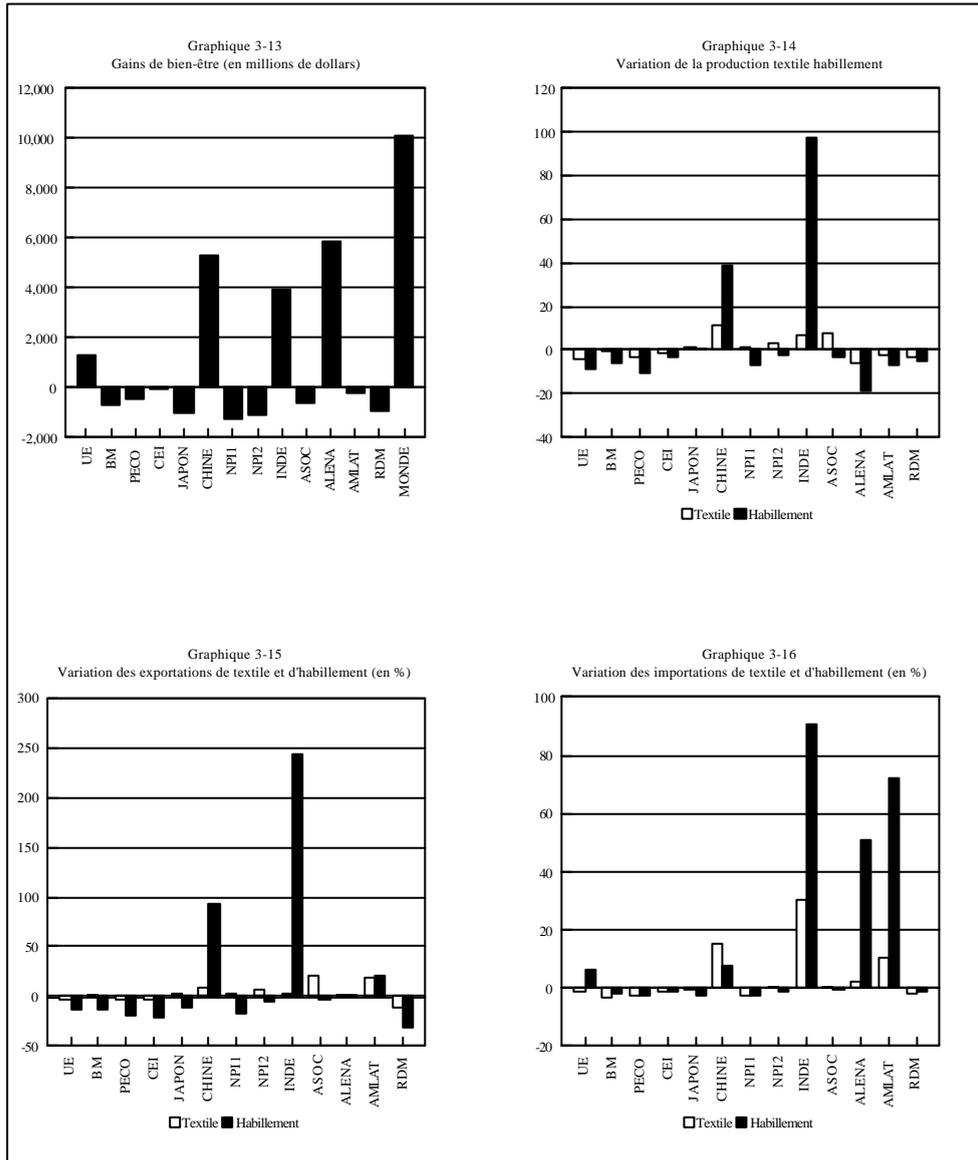
Les résultats sont cependant moins spectaculaires que pour le précédent scénario.

En effet, le potentiel textile de l'Amérique Latine est assez réduit, la zone de libre-échange ne permet que de réduire les pertes de l'Amérique Latine en termes de bien-être, et d'accroître de 1 milliard celle de l'ALENA.

En termes d'exportation, l'ALENA réduit totalement ses pertes tandis que l'Amérique Latine passe d'un recul de 15 % sur le textile et de 50 % sur l'habillement à un gain de 20 et 25 % respectivement. La progression induite des importations est elle aussi sensible.

Comme dans les cas précédents, l'effet principal est un détournement de commerce.

**Scénario 4 : Zone de libre-échange
des Amériques (FTAA)**



I-3.5.3. Scénarios d'ouverture réciproque avec la Chine (SC5)

Le principal intérêt de ce scénario c'est que la Chine et l'Union européenne font des concessions supplémentaires sur leurs tarifs, du coup, c'est l'ensemble du monde qui améliore sa situation en termes de bien-être.

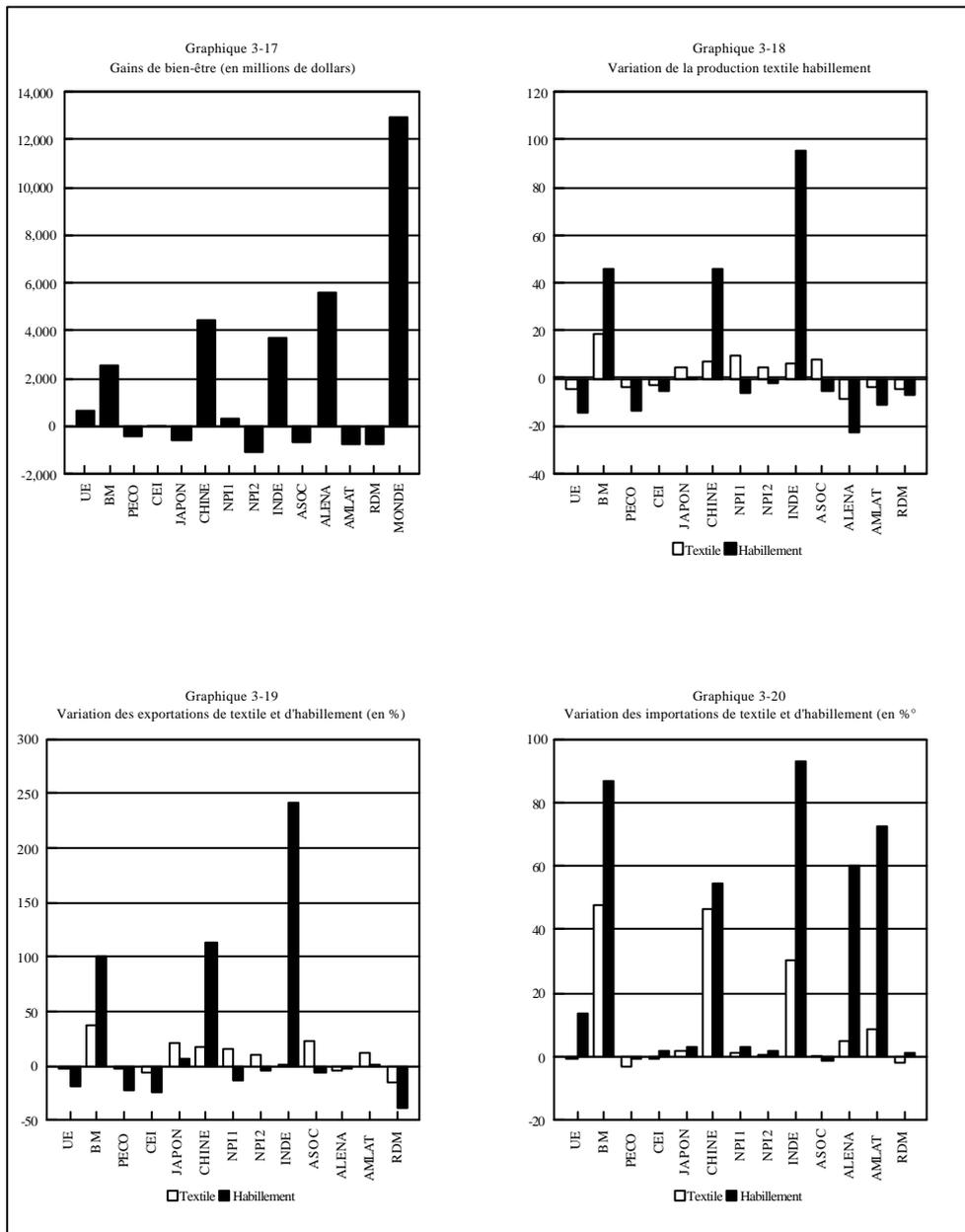
En termes de production, c'est l'ensemble de l'Asie qui améliore ses positions : sur le textile se sont les NPI de la 1^{ère} génération qui progressent de 10 % soit 5 milliards de dollars de gains de production. Toutes les autres zones reculent.

Pour le vêtement, la Chine est le principal bénéficiaire et progresse de 10 % supplémentaires, tandis que les autres zones asiatiques gagnent moins de 3 % de production. Dans le reste du monde, la production régresse de 2 à 3 % (Union européenne – 3 %).

En termes d'exportations, les résultats sont encore plus nets avec une progression de 15 % pour les NPI1 et le Japon, de 12 % pour la Chine et de 2 à 3 % pour le reste de l'Asie sur le textile.

Pour l'habillement, les gains sont d'abord chinois (+7 milliards de dollars), les NPI1 (1 milliard), les NPI2 (600), l'Inde (300), Asie du sud (150). Les autres zones perdent.

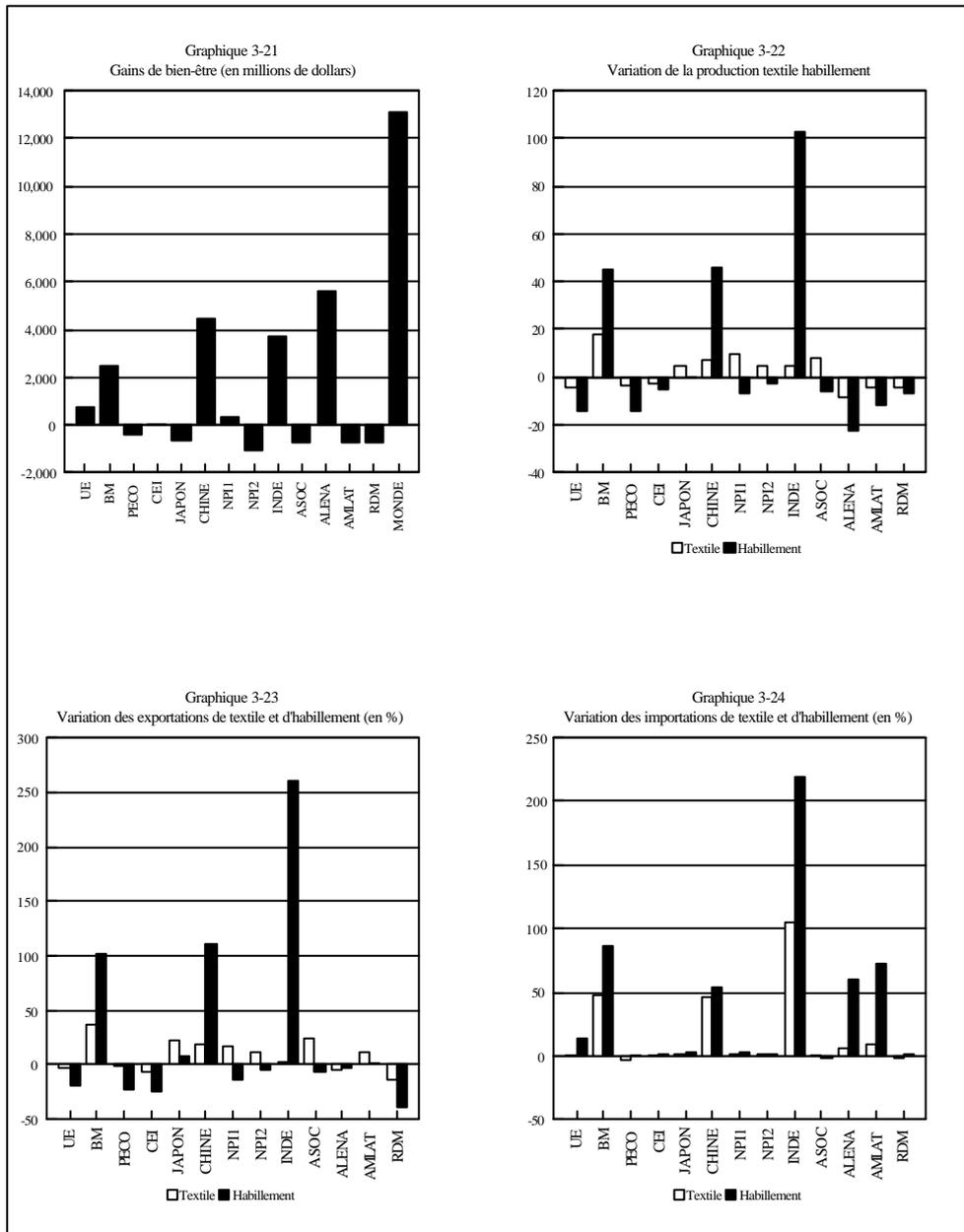
Scénario 5 : L'Union européenne et l'ALENA réduisent leur tarif ainsi que la Chine



I-3.5.4. L'Inde se joint au mouvement (SC6)

L'Inde qui a la réputation d'être un des pays les plus protectionnistes décide d'aligner sa protection sur celle de la Chine. Les effets en termes de bien-être sont faibles, de même qu'il y a peu d'effets au dehors de l'Inde. Sans doute, s'agit-il ici d'un effet de base : l'Inde exporte 10 fois moins que la Chine en 2000, les effets attendus sont donc mécaniquement dix fois plus restreints. Sans doute serait-il utile de recourir à d'autres méthodes. Par exemple, on peut raisonner par comparaison : l'Inde d'aujourd'hui serait la Chine d'avant les réformes et pourrait atteindre en 10 ans le niveau chinois du milieu des années 90.

Scénario 6 : L'Inde se joint au mouvement



I-3.6. Potentiels de marché

En se fondant sur les modèles de gravité – c'est-à-dire des modèles qui expliquent le volume de commerce selon un modèle dérivé de la loi de la gravitation universelle qui dit que l'attraction (pour nous le commerce) entre deux planètes (pour nous il s'agit de deux économies) dépend de la masse des deux planètes et de la distance géographique qui les séparent. En terme de commerce on dit que le commerce entre deux zones va dépendre de leur poids économique et de la distance économique qui les séparent.

On obtient empiriquement une validation du modèle qui nous permet d'évaluer alors un commerce théorique que l'on qualifiera de potentiel.

Les estimations du commerce potentiel ont été menées à bien pour le compte de la Direction Générale du commerce. On a choisi de présenter ci-dessous quelques résultats partiels agrégés pour les produits du textile et de l'habillement concernant le potentiel des exportations de l'Union Européenne vers la Chine et le Japon.

Sur le marché de la filature chinoise, on peut espérer un gain potentiel multilatéral de 2,2 milliards sur un total d'importations chinoises de 9,9 milliards de dollars. L'Union Européenne peut espérer accroître ses exportations de 120 millions par rapport à un volume initial total d'exportations de 211 millions en 1999. Ces gains seraient concentrés pour la moitié en « woven of combed wool or carded wool or fine animal hair ».

Sur le marché japonais le gain potentiel multilatéral serait de 3 milliards de dollars sur un total d'importations du Japon de 3,300 milliards en 1999. L'UE pourrait espérer un gain de 662 millions de dollars dont 111 millions de « woven fabric of coton » à plus de 200g/m², du « woven fabric of synthétique fil » pour 174 millions et pour 170 millions de tissus en fibres diverses.

DEUXIEME PARTIE : LA REALITE DE L'ESPACE PANEUROMEDITERRANEEN.

La modélisation du commerce textile mondial en termes d'équilibre général permet de simuler des événements aussi importants que l'abolition des quotas, l'entrée de la Chine dans l'O.M.C. ou l'abaissement des droits européens. C'est pourquoi elle a été retenue. Les résultats qui en découlent reposent sur des hypothèses bien définies et valent *ceteris paribus*. Il apparaît toutefois que certains effets, par construction, ne sont pas pris en compte : coûts d'ajustement ou éléments de concurrence imparfaite. C'est pourquoi la modélisation des flux précédemment décrite a été conduite de pair avec une analyse s'intéressant davantage aux processus micro-économiques et prenant en compte l'ensemble des paramètres qui engagent la localisation présente et future de la production mondiale. La question est bien celle de la capacité de l'industrie paneuroméditerranéenne à disposer d'un niveau de compétitivité satisfaisant. C'est ce qui conditionne *in fine* son maintien et son développement tandis que progressent les pays en développement d'autres régions du monde. Les lignes qui suivent s'appuient notamment sur une analyse industrielle et une enquête qualitative ad hoc conduite auprès de trente donneurs d'ordre. Dans un second temps est analysée l'intégration régionale de l'espace paneuroméditerranéen.¹¹

II-1. LES EFFETS NON INCORPORES DANS LE MODELE

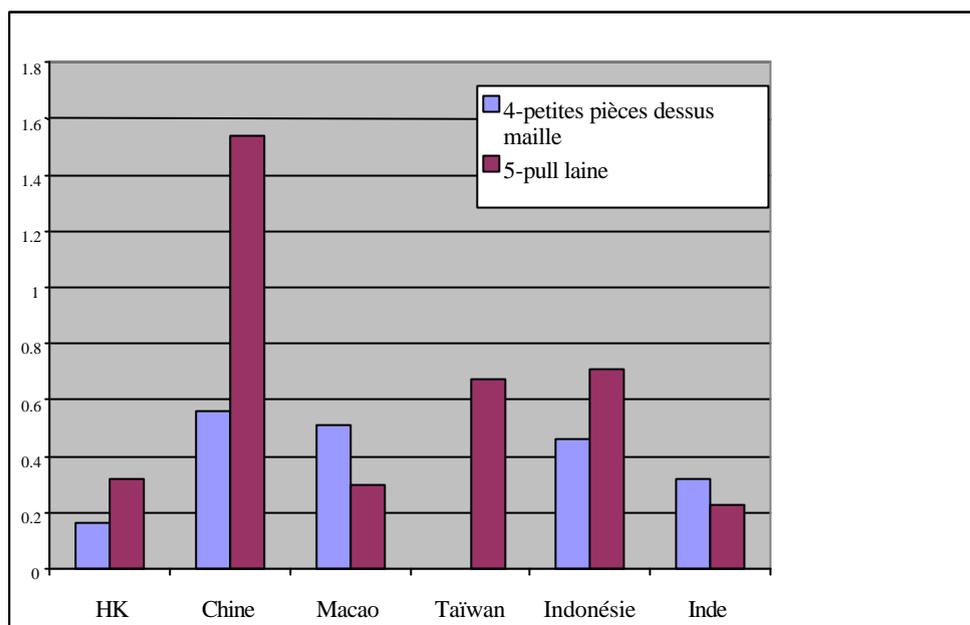
A coté de l'effet mécanique décrit dans le modèle et de l'effet dynamique de développement économique, doivent être pris compte un effet de simplification, un effet d'entraînement, un effet de déclenchement et, plus classiquement un effet monétaire.

II-1.1. L'effet de simplification.

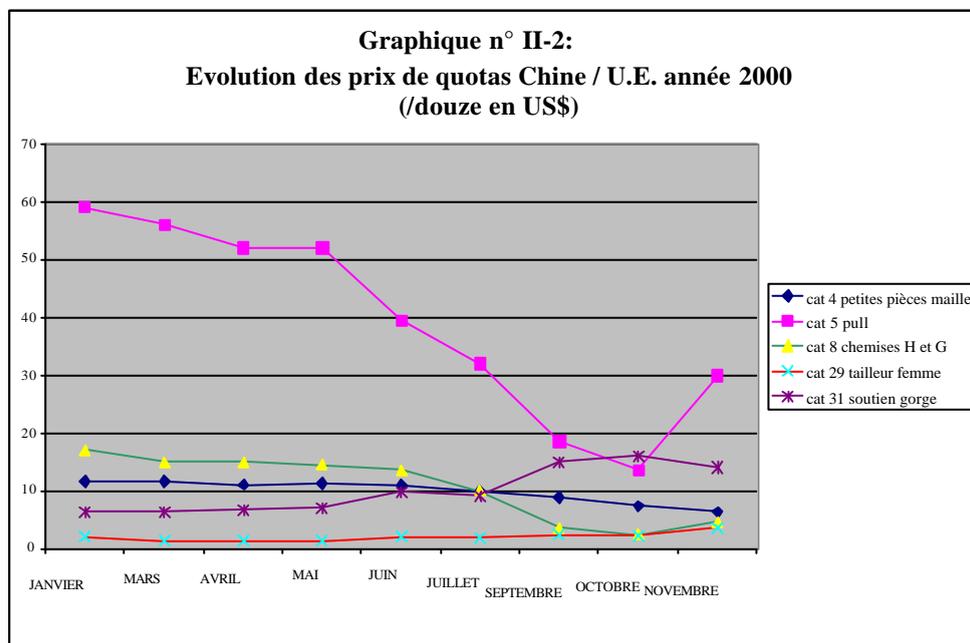
Dans un modèle d'équilibre général, la question des quotas est par nature réduite à la traduction en termes d'équivalents tarifaires. La réalité est beaucoup plus complexe. Les quotas font l'objet d'un trafic intense et ont donné lieu à la mise en œuvre d'une régulation aux règles parfois opaques mais qu'il n'est pas vain d'assimiler à un marché. Ainsi se sont mises en place des bourses de quotas et de courtiers spécialisés, par exemple à Hong Kong et Macao. La pression sur les quotas y est forte, ainsi qu'en Chine et en Inde (pour les collections d'été). Il est à noter que les autorités chinoises nient les variations de prix de quotas et le marché implicite qui lui correspond. Quant aux quotas de pays tels que l'Indonésie, le Viêt-nam ou la Thaïlande, ils peuvent être également payants en cas de reports massif de production de la Chine. Comme le montre le graphique II-1, les prix des quotas sont très variables selon les pays et les produits, et plus restrictifs aux Etats-Unis qu'en Europe (les comparaisons étant rendues difficiles par des nomenclatures différentes). Ils sont également très variables dans le temps. A la tendance à l'augmentation du prix avec le temps liée à la raréfaction du produit, peuvent s'opposer des phénomènes spéculatifs pouvant conduire à la tendance inverse (graphique II.2).

¹¹ L'espace paneuroméditerranéen comprend ici les pays de l'U.E., de l'A.E.L.E., les pays méditerranéens, les PECO et les pays baltes.

Graphique n° II-1 :
Prix du quota européen en octobre 2000 (à l'unité en US \$)



Graphique n° II-2:
Evolution des prix de quotas Chine / U.E. année 2000 (/douze en US\$)



Source : Texwatch et agent asiatique

Les prix des quotas ne sont pas toujours connus des acteurs, car ils sont souvent incorporés dans le prix du produit. Certains importateurs demandent à leurs fournisseurs de dissocier le prix du produit de celui du quota pour minimiser les droits de douane. Obstacle à la fluidité des échanges, les quotas sont contournés de différentes manières, parmi lesquelles le classement du produit dans des catégories moins sensibles ou hors quotas, l'entrée en Union européenne par des pays où les douanes ont une certaine propension à l'indulgence ou le transfert de produits dans un pays tiers détenteur de quotas non remplis ou non soumis à quotas (ex : Bangladesh). Au-delà de ces dérives, il est clair que les quotas donnent lieu à un accroissement de la complexité de gestion des flux pour les entreprises, et déstabilisent la gestion des fournisseurs, soumise à des aléas exogènes. Les contraintes quantitatives à l'importation qu'ils sous-tendent ont dans le passé conduit à l'extension du parc fournisseurs en Asie. Leur suppression va faciliter les échanges et a d'ores et déjà incité les utilisateurs à engager des relations de partenariat avec les fournisseurs les plus performants. Par ailleurs, la fluidification des échanges constitue toujours un accélérateur de concurrence et les utilisateurs sont de fait enclins à anticiper une baisse des prix. Enfin, la suppression des quotas induira naturellement une concentration des achats des donneurs d'ordre dans un nombre limité de pays, au premier rang desquels figurera la Chine.

On constate donc que l'effet de simplification ne va pas s'opposer à l'effet mécanique, mais qu'il va au contraire en amplifier les effets. Il va participer de la redistribution des cartes intra-asiatiques, sans induire en lui-même de transferts d'approvisionnement de l'espace paneuroméditerranéen vers l'Asie. A cet égard, la volonté déclarée des donneurs d'ordre est de "*garder le grand import pour la marge, et développer le proche import pour la réactivité*", ce qui renvoie à la question plus générale de la compétitivité européenne.

II-1.2. L'effet d'entraînement.

Les relations structurant dans le modèle l'articulation des flux de textile et d'habillement reposent sur des données historiques et ne peuvent tenir compte des mutations dans l'organisation de la filière. Elles sont par exemple conditionnées dans le cas européen par l'importance qu'y tient le trafic de perfectionnement passif. N'est donc aucunement pris en compte la différence structurelle entre la délocalisation de proximité et le négoce maîtrisé. Dans le premier cas, la délocalisation prend la forme d'une opération de sous-traitance de la confection à partir de tissus en provenance du pays d'origine. Dans le second cas, le donneur d'ordre se contente de spécifier à son fournisseur les caractéristiques de la matière qu'il souhaite voir utilisée. Une tendance aujourd'hui établie est le développement du négoce maîtrisé, plus particulièrement dans les relations avec l'Asie, qui explique les contre-performances de l'industrie textile amont pouvant survenir alors même que la conjoncture est plutôt favorable¹². Il faut souligner que cette réalité va à l'encontre de l'analyse usuelle selon laquelle les industries capitalistiques sont protégées par la logique même de la division du travail. En d'autres termes, le textile suit la confection et la mort de l'industrie de la confection entraîne *ipso facto* celle de l'industrie textile.

¹²

Ce phénomène a été analysé dans le rapport « Nouvelles pratiques d'achat de la distribution et conséquences pour les entreprises textiles françaises », IFM/CTCOE, 1999.

Sous l'angle du modèle, l'effet d'entraînement amplifie les transferts prévisibles de production textile (amont) vers l'Asie. Plus généralement, une éventuelle dégradation de la situation de l'industrie paneuroméditerranéenne de la confection serait lourde de conséquences pour l'ensemble de la filière.

Le raisonnement doit être prolongé. Doivent en effet être pris en compte les effets d'une crise du textile-habillement sur l'industrie mécanique. Ceci s'applique plus particulièrement à l'industrie européenne de la machine textile, qui se trouve aujourd'hui en position dominante, comme l'illustre le tableau ci-dessous.

Tableau n° II-1

L'OFFRE INTERNATIONALE DE MACHINES TEXTILE	
PAYS EXPORTATEURS	
Parts du total des exportations en valeur en 1999	
Allemagne	28,5%
Italie	15,0%
Japon	14,3%
Suisse	10,2%
Etats-Unis	6,4%
France	6,1%
Taiwan	3,2%
Royaume-Uni	3,1%
Corée du sud	2,6%
Belgique	2,0%

Source : U.C.M.T.F.

Bien sûr, ses marchés sont mondiaux, et ses clients autant asiatiques qu'américains ou européens. De même que les industriels européens du textile bénéficient de la proximité de constructeurs performants, il est établi aux yeux de ces derniers que la proximité géographique et culturelle de leur marché de référence constitue un de leurs facteurs essentiels d'innovation. Ce qui veut dire *a contrario* que d'éventuelles difficultés de l'industrie textile les pénaliseraient lourdement.

II-1.3. L'effet de déclenchement.

Lorsque les conditions de compétitivité entre deux sources d'approvisionnement diffèrent peu, interviennent des effets de seuil psychologique dans le raisonnement des industriels et des donneurs d'ordre. Ainsi, un abaissement des droits de douane en deçà d'un certain seuil - de l'ordre de 10 % - peut provoquer un basculement et une réorientation massive des approvisionnements vers l'Asie. De surcroît, il communique à l'environnement industriel que les pays de délocalisation proche - soit les pays de l'Est et méditerranéens - font l'objet d'une moindre préférence : les droits de douane européens mesurent le degré de préférence

implicite accordé aux PECO et aux pays méditerranéens, puisque la grande majorité des importations qui en proviennent n'est pas taxée, si bien que les droits imposés au reste du monde constituent *de facto* une forme de prime attribuée aux pays paneuroméditerranéens.

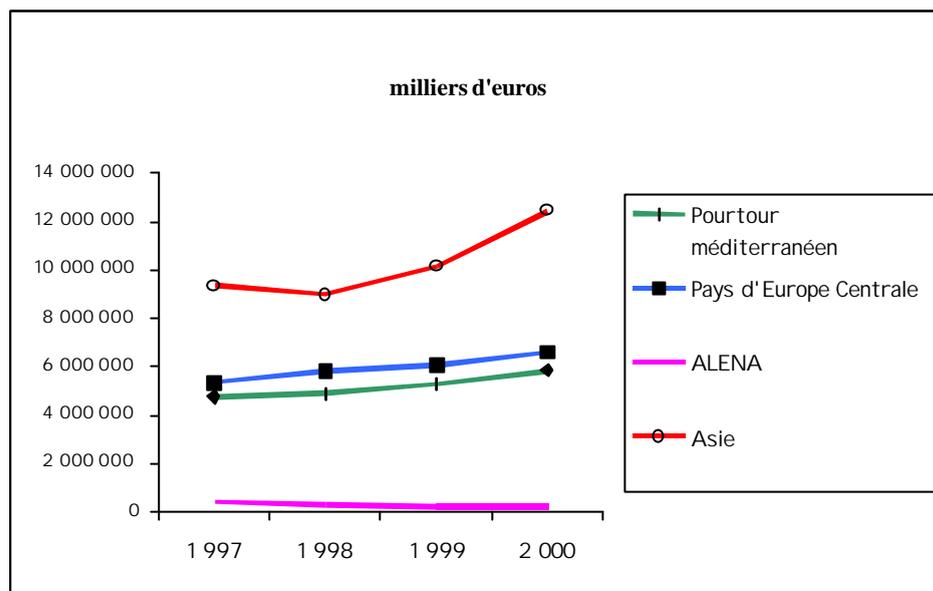
La réaction des industriels peut être amplifiée par l'effet d'annonce : par la réduction des tarifs, on annonce la disparition plus ou moins complète à terme de la préférence européenne, ce qui provoque une surréaction des entrepreneurs.

II-1.4. L'effet monétaire.

Que l'on observe l'évolution du commerce extérieur français ou celui du commerce extérieur européen de textile-habillement, on ne peut qu'être frappé par la bonne corrélation avec l'évolution de la parité euro/dollar.

Les donneurs d'ordre interrogés confirment largement l'impact des mouvements de change, et, à titre d'exemple, ont sensiblement réalloué leurs approvisionnements dans l'espace paneuroméditerranéen suite à la perte par l'euro d'un quart de sa valeur en 1999-2000. Les pays paneuroméditerranéens mirent d'autant plus à profit cette situation que leurs propres monnaies elles-mêmes n'étaient pas surévaluées, situation dont pâtirent, pour des raisons différentes, le dirham, la livre turque ou le zloty. S'agissant de la parité euro/dollar, il est à noter que l'on retrouve ici aussi un effet de seuil, dans le sens où les donneurs d'ordre estiment qu'une parité de 1 justifierait un transfert accentué vers l'Asie, puisque les différences de coûts d'approvisionnement compenseraient les risques de stocks, voire l'acheminement par avion pour le réassort (comme ce fut le cas pendant la crise financière asiatique).

Graphique n° II-3 :
Répartition des importations d'habillement de l'Union européenne
selon les zones de provenance

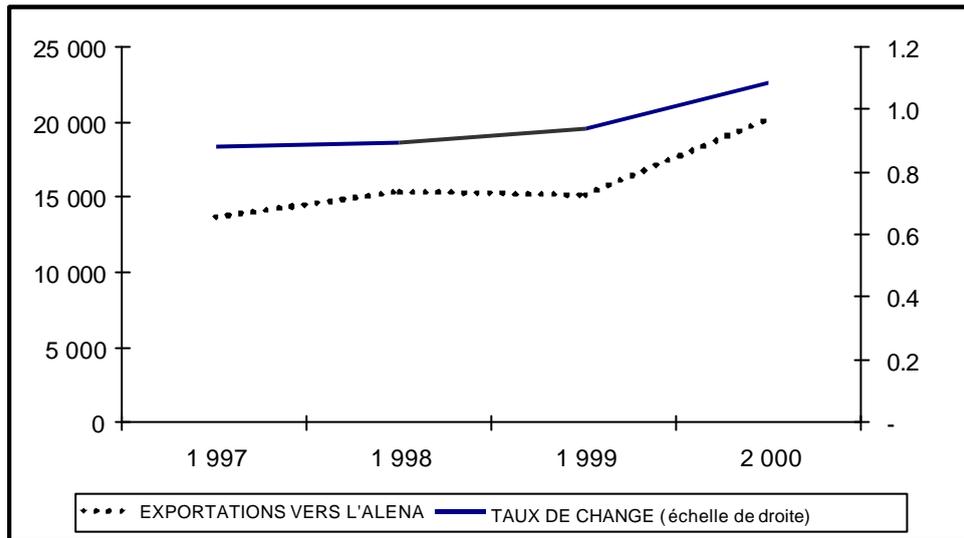


Source : Douanes

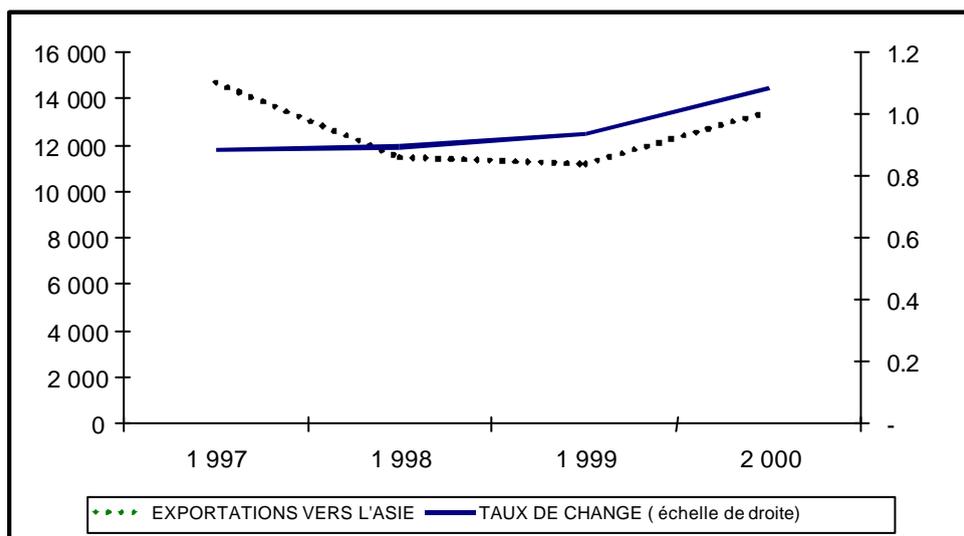
Force est cependant de constater qu'il existe une tendance structurelle (tant en valeur qu'en quantités) à l'augmentation des importations d'habillement en provenance d'Asie, en dépit des mouvements de taux de change. En premier lieu, parce que l'Asie affiche une très bonne compétitivité prix, indépendamment du cours du dollar, mais également parce que depuis la crise asiatique de 1997 bon nombre de devises de la région ont vu leur cours diminuer d'environ 40 % par rapport au dollar.

S'agissant des exportations, la baisse du cours de l'euro a eu comme conséquence de renforcer la compétitivité des exportations européennes. On observe ainsi un lien entre la progression du cours du dollar en euro (renforcement de la compétitivité des exportations européennes) et la croissance des exportations européennes vers les pays de la zone dollar.

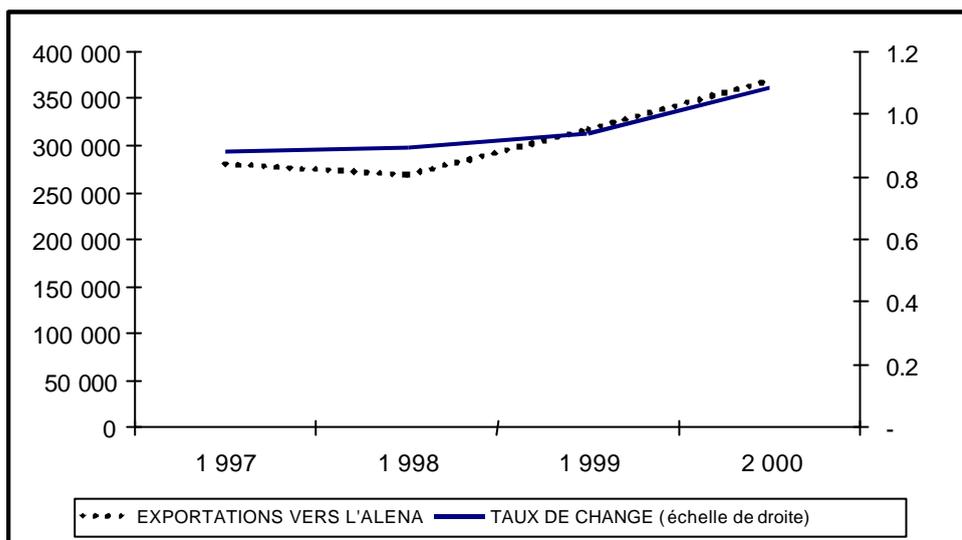
Graphique n° II-4 :
Taux de change du dollar en euro et exportations de vêtements (en tonnes)
de l'Union européenne vers l'ALENA



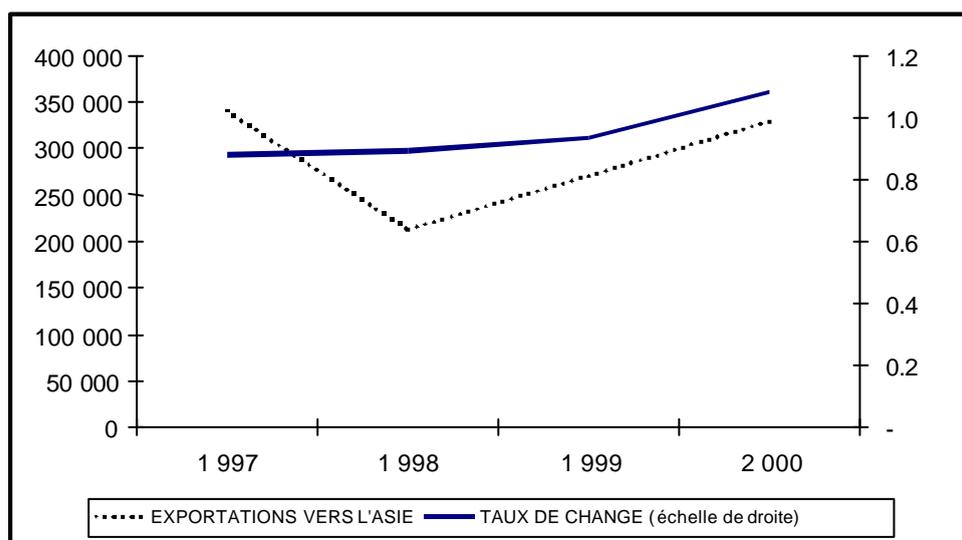
Graphique n° II-5 :
Taux de change du dollar en euro et exportations de vêtements (en tonnes)
de l'Union européenne vers l'Asie



Graphique n° II-6 :
Taux de change du dollar en euro et exportations de textile (en tonnes)
de l'Union européenne vers l'ALENA



Graphique n° II-7 :
Taux de change du dollar en euro et exportations de textile (en tonnes)
de l'Union européenne vers l'Asie



On observera en outre l'impact qu'a eu la crise financière asiatique sur les exportations européennes en 1998. Au delà d'un regain de compétitivité des exportations asiatiques couramment admis, la crise a eu comme conséquence de contracter les débouchés des exportations européennes de textile-habillement vers l'Asie.

En conclusion, l'ensemble des effets décrits (effet de simplification, effet d'entraînement, effet de déclenchement, effet monétaire) contribuent à déterminer le niveau de compétitivité effectif et perçu. Ils mettent par ailleurs en exergue les processus de propagation qui, à partir d'une situation relativement indécise, peuvent catalyser la mutation et le basculement. Pour autant, le choc provoqué par l'abolition des quotas sera très atténué, car elle est largement anticipée par les donneurs d'ordre. Bien évidemment, le cœur de détermination de la situation future reste donc la compétitivité "intrinsèque" de l'industrie paneuroméditerranéenne. De cela dépend la question de savoir si la politique conduite vise à faciliter l'adaptation des pays de l'Union européenne devant, quoi qu'il advienne, se tourner vers d'autres industries que le textile-habillement ou au contraire consolider une industrie structurellement solide.

II-2. LA COMPETITIVITE PANEUROMEDITERRANEENNE

L'analyse de la compétitivité de l'industrie du textile-habillement ne se limite pas à la seule étude de la comparaison des coûts de main d'œuvre et des prix à l'échelle mondiale. Si la question des délais est également au centre des débats depuis plusieurs années, il convient d'étudier la compétitivité à l'aide d'une approche plus globale.

II-2.1. La compétitivité globale : le couple prix/délais

Le fait de considérer un produit textile comme un ensemble d'attributs (prix, délais, qualité, matière, style...) amène à relativiser l'importance du coût comme facteur de compétitivité. Mais l'industrie du textile et de l'habillement reste toutefois en moyenne sensible au prix, notamment parce que le prix est souvent considéré comme un critère prioritaire par la distribution, dont on connaît la position dominante dans le secteur. Rappelons à cet égard que la distribution organisée représente 60 % du marché en Europe, et que son poids s'est accru de cinq points de 1993 à 1998. Cette attention soutenue portée au prix est accrue par le processus en cours de concentration des achats et la mise en place des programmes d'Entreprise Resource Planning. La comparaison des coûts de main d'œuvre entre les différentes régions du monde reste donc importante. Il apparaît parmi les pays fournisseurs de l'Union européenne une grande disparité, particulièrement élevée en Asie, correspondant à l'impact des différentes vagues d'industrialisation ; ainsi, le coût du travail à Taiwan est trente fois plus élevé qu'en Indonésie. Dans les pays de l'espace paneuroméditerranéen, le phénomène est moins marqué. L'écart moyen n'y est que de 38 %, contre 120 % en Asie. La grande dispersion des salaires en Asie ne doit pas masquer un coût horaire moyen plus faible, puisqu'il s'élève à 1,9 dollar, contre 2,2 dollars en "grande Europe", et que le chiffre asiatique tombe à 0,53 dollar si l'on excepte Taiwan, Hong Kong et la Corée du Sud.

Tableau n° II-2 :
Le coût du travail dans le secteur textile¹³

	Coût horaire du travail en dollars (avril 1998)	Ratio coût national / coût américain
Suisse	24,1	185 %
Japon	20,7	160 %
Etats-Unis	13,0	100 %
Taiwan	5,9	45 %
Hong Kong	5,7	44 %
Corée du Sud	3,6	28 %
Pologne	3,5	27 %
Hongrie	3,0	23 %
Turquie	2,5	19 %
République Tchèque	2,1	16 %
Maroc	1,9	15 %
Tunisie	1,8	14 %
Maurice	1,4	11 %
Thaïlande	1,1	8 %
Egypte	0,9	7 %
Chine	0,6	5 %
Inde	0,5	4 %
Sri Lanka	0,5	4 %
Bangladesh	0,4	3 %
Pakistan	0,4	3 %
Indonésie	0,2	1 %

Source : Werner International.

Toutefois, les écarts substantiels prévalant entre les différents pays se trouvent considérablement affaiblis au stade du produit fini. Ceci provient d'une part des écarts de productivité (que certains donneurs d'ordre le corrèlent formellement au niveau d'éducation supérieure dans le pays considéré) et de la part salariale dans le coût de revient industriel¹⁴ (généralement comprise entre 10 et 20 % en filature, légèrement supérieure en tissage, et

¹³ Le coût du travail utilisé ici est le coût total d'une heure de travail, c'est-à-dire y compris les charges salariales et patronales payées par l'employeur. Une fois ce coût évalué en monnaie nationale, il est converti en dollars afin de faciliter les comparaisons internationales.

¹⁴ Il faut toutefois préciser que cette part diffère selon les entreprises et les pays, puisqu'elle dépend de la combinaison des facteurs adoptée. De surcroît, la technicité de la décomposition du prix de revient n'empêche pas une certaine hétérogénéité des conventions sous-tendant des données prétendument objectives.

atteignant des chiffres sensiblement plus élevés dans l'habillement¹⁵). Enfin, sous l'angle européen, doit être soulignée une différence importante entre la production européenne et asiatique au plan de l'information elle-même : la structure des coûts asiatiques, chinois en particulier, est souvent méconnue des acheteurs, ce qui ne facilite pas la négociation. Il faut ajouter, d'une part, que les marges sur l'approvisionnement lointain sont largement supérieures à celles qui sont pratiquées avec l'approvisionnement "réactif" de proximité, d'autre part, que les marges «réelles» sur l'approvisionnement lointain doivent être minorées par les coûts indirects (coûts des voyages, coûts financiers liés aux «accréditifs irrévocables et confirmés», coûts de stockage à la charge de l'acheteur, coûts liés aux risques d'inventus inhérents aux séries longues...).

Les différences salariales peuvent être compensées par la compétitivité hors prix, et tout d'abord par des délais plus rapides, adaptés au circuit court et à l'accélération de la mode, qui ont permis une certaine relocalisation industrielle en Europe dans les années 90. A l'inverse de la production de masse qui prévalait dans les années soixante-dix, la mode s'est diversifiée, chaque enseigne de distribution cherchant à se différencier de ses concurrents et les courants de consommation deviennent de plus en plus éphémères. Ces changements ont contribué au renforcement de l'intégration régionale des échanges mondiaux, à l'origine d'une augmentation de 17 % par an des exportations d'habillement des pays d'Europe centrale et orientale vers l'Europe occidentale au cours de la dernière décennie, et de 23 % par an des exportations d'habillement d'Amérique Latine vers l'Amérique du Nord. La diminution des délais est bien devenue l'une des exigences principales des donneurs d'ordre. Dans cette perspective, les pays qui ont développé une offre globale textile-habillement disposent d'un atout considérable pour les années à venir, et ceux qui ne sont spécialisés qu'en confection ont impérativement besoin de renforcer leur intégration en amont de la filière.

Dans ce contexte, les produits basiques relèvent des séries longues et de la compétitivité prix, les produits "mode" donnent lieu à des petites séries avec possibilité de réassortiment. De même, la possibilité de commander des séries courtes permet de réduire les risques et donc les stocks. Au plan géographique, les séries longues d'avant saison sont destinées à l'Asie alors que les séries courtes, la réactualisation et les réassorts sont plutôt réservés à des approvisionnements proches. Les distributeurs constatent ainsi que pour les pays proches la part de réassortiment est en moyenne de 60 % des approvisionnements, la proximité permettant de ne pas s'engager à 100 %.

Cependant, quand la matière est disponible, les pays d'Asie sont capables de productions rapides. On peut alors utiliser le transport par avion mais il supprime souvent, à ce jour, l'avantage coût des productions lointaines. Il demeure donc certains obstacles à une forte réactivité de la zone asiatique. Toutefois, selon certains distributeurs, les pays d'Asie, et

¹⁵ Pour une analyse plus détaillée des coûts de production, on peut se rapporter à I.T.M.F., "International Production Cost Comparison 1999", 2000.

notamment la Chine, « deviennent de plus en plus flexibles » et notamment font preuve d'une grande souplesse quant aux tailles des séries.

Quoi qu'il en soit, la flexibilité croissante de l'Asie n'empêche pas que la proximité de la zone paneuroméd vis-à-vis de l'Union européenne avantage celle-ci pour les produits risqués commercialement ainsi que pour les réassorts.

Au total, l'arbitrage des approvisionnements suit une logique précise. Les grands basiques sont produits massivement au coût le plus bas, souvent en Asie. Les articles mode, plus éphémères et plus imprévisibles sont de préférence fabriqués dans des zones de production proches lorsqu'il s'agit de réactualisation ou de références destinées à être réassorties en fonction du succès commercial. Mais ils peuvent également être fabriqués en zones lointaines lorsqu'il s'agit de productions « one shot » prévues à l'avance.

Pour certaines productions, c'est le double approvisionnement qui est adopté : la mise en place est fabriquée en Asie à moindre coût, et les réassorts en grande Europe avec une matière européenne semblable à la matière de mise en place ou -plus rarement- avec le tissu asiatique importé.

L'avantage concurrentiel de la proximité de la zone paneuroméditerranéenne élargie pourrait être davantage développé par une réactivité accrue. La demande en matière de réactivité continue d'être très forte vis-à-vis des approvisionnements dans l'espace paneuroméditerranéen. Aussi, les distributeurs se disent-ils prêts à payer un surprix si on leur propose des délais très courts (inférieurs à un mois). Les arbitrages des distributeurs se font de plus en plus en fonction du meilleur service, le prix n'étant plus le seul critère considéré.

Cette course-poursuite vers une réactivité toujours accrue peut donner lieu à une certaine frustration. Les distributeurs déplorent parfois que les fournisseurs ne soient pas assez réactifs car il existe, selon ces derniers, un véritable marché du court terme avec des délais inférieurs à trois semaines.

L'optimisation de la performance prix/délais peut alors justifier la délocalisation des activités. Des fabricants français de tissus ont ainsi investi dans la construction d'usines au Maroc car leurs clients confectionneurs travaillent avec des façonniers sur place. La désignation du tissu est ainsi immédiate.

Au final, pour les distributeurs, la recherche d'optimisation de la marge conduit à fabriquer

En Asie :

- les modèles commercialement basiques,
- ou, gourmands en temps de confection.

En zone paneuroméd :

- les modèles plus risqués commercialement,
- ou conçus en circuit court,
- ou, encore techniquement non faisables en Asie,

le but étant d'avoir la bonne marchandise au bon moment.

Ce dernier point renvoie à la question de la qualité et de la création.

II-2.2. De la qualité à la création

La qualité des articles produits est un déterminant important de la compétitivité hors prix, ce que confirment les donneurs d'ordre.

Il semble qu'aujourd'hui les fabricants asiatiques soient capables d'une plus grande fiabilité que par le passé. Néanmoins, les produits trop complexes techniquement pour l'Asie, ou très structurés, sont confectionnés en Europe.

Enoncer que la création est un atout pour l'industrie européenne peut revêtir deux significations distinctes. Selon la première, la création requerrait pour des raisons techniques une production de proximité, ce qui implique que confection, tissage, filage et tricotage sont nécessairement conservés et développés dans l'espace paneuroméditerranéen pour les produits correspondants. Selon la seconde, l'industrie se nourrirait de création, mais ne conserverait que la maîtrise de la stratégie, du marketing et de la création sans pour autant que la production soit maintenue à proximité, stratégie dont la politique de licences de production et de distribution a dans le passé représenté une sorte de degré ultime. A cette question peuvent être apportés quatre éléments de réponse. Tout d'abord, le consommateur, aujourd'hui mieux informé, ne se contente plus d'acheter une marque supposée créative sans se préoccuper de la teneur créative effective et de la qualité du produit. Or, la création nécessite, en plus d'un savoir-faire particulier, un travail de mise au point beaucoup plus aisé lorsque l'unité de production est proche. Ensuite, la gestion de la création n'est pas dissociable de celle des délais : des collections créatives renouvelées rapidement sont d'autant mieux réalisées, là encore, lorsque les usines ne sont pas éloignées. Le troisième point concerne le tissage. A l'heure où la créativité est toujours plus liée à la matière, l'importance de l'échantillonnage comme le principe du co-développement des produits par les donneurs d'ordre et les tisseurs militent en faveur d'une production de proximité. En quatrième lieu, la filature, si elle semble éloignée du produit final, n'en est pas moins concernée. Elle se situe pour l'industrie de la maille dans une position strictement équivalente à celle du tissage en chaîne et trame, puisque les filateurs y sont les interlocuteurs des donneurs d'ordre. Plus généralement, il faut souligner que la créativité d'un tissu dépend essentiellement du travail d'ennoblissement qu'il inclut et de la qualité et créativité du fil qu'il utilise. La problématique de la créativité du fil se pose donc dans les mêmes termes que pour le tissu. Enfin, le travail de mise au point des tissus nécessaire à l'accomplissement de leur créativité peut s'exercer d'autant plus facilement que les constructeurs de machines sont eux aussi à proximité. C'est en particulier tout l'intérêt des

districts italiens que d'intégrer tous les maillons de la chaîne. La communication s'exerce entre tous les stades de la filière. Les propositions des tisseurs peuvent générer des idées qui seront reprises par les confectionneurs.

D'autre part, la politique d'approvisionnement est fonction de l'articulation entre gestion de la création et gestion des délais. Collection permanente ne signifie pas nécessairement création permanente. La programmation ex ante de collections mise sur le marché par vagues successives se prête à une délocalisation lointaine. En revanche, le renouvellement permanent des produits et collections est plus facile lorsque les unités de production sont proches du lieu de création. Pour illustration, ces deux types de stratégies sont respectivement incarnées par H & M et Zara, qui sont au niveau de la production tournés l'un vers l'Asie, l'autre vers l'Espagne et les pays proches, notamment le Portugal. La combinaison de la réactivité et de la créativité comme stratégie gagnante est reprise par les industriels.

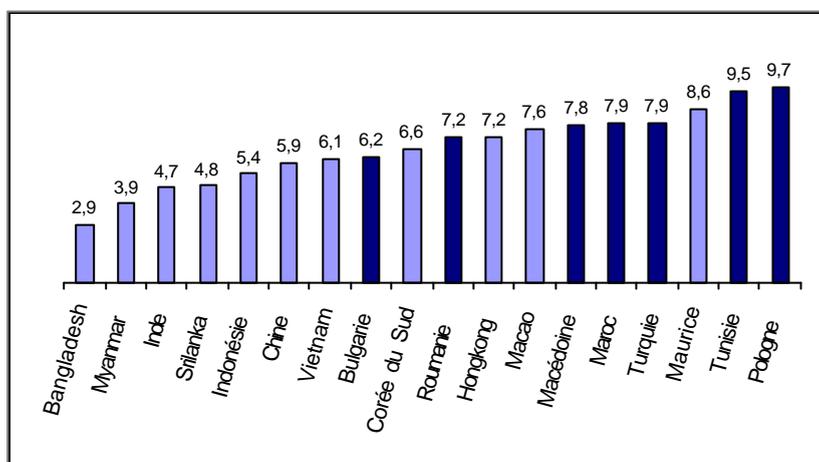
Il reste que la pratique systématique de la réactualisation et de la collection/création permanente reste aujourd'hui minoritaire dans la gestion des collections et des approvisionnements.

Plus généralement, la focalisation sur le couple prix/délais, ou sur le triplet prix/délais/qualité occulte l'impact de la valeur ajoutée esthétique du bien. Ceci concerne bien sûr toute l'industrie du luxe, le prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode, mais aussi le moyen/haut de gamme, et au-delà le textile-habillement dans son ensemble. Ainsi, toute la stratégie italienne repose sur l'idée que les produits du textile et de l'habillement ne sont en aucun cas des commodités, mais des produits culturels. La Grande-Bretagne a développé un concept qui va dans ce sens avec la notion d'industrie créative, mais elle limite le champ couvert par cette notion dans le textile-habillement à l'activité des stylistes. La représentation italienne, pour sa part, étend cette idée à l'organisation industrielle en liant ainsi la création et le rôle des districts. La valeur ajoutée esthétique, la gestion des délais et de la qualité sont ainsi réunis dans une conception plus globale de la compétitivité hors prix. Cette conception, reprise dans la notion contemporaine de marketing de l'offre, situe la question de la compétitivité à un autre niveau, car elle en fait un enjeu culturel. On va retrouver cette perception dans tous les pays européens ayant du textile, des vêtements et de la mode une vision davantage identitaire que fonctionnelle, de façon d'autant plus aiguë que la mode et l'industrie s'entremêlent. Il est vrai que l'Asie progresse, ce qui amène tel ou tel distributeur à dire que "le sourcing Asie est fondamental pour nous ; on y trouve de belles choses". Il est également vrai que le niveau de créativité sur le marché final a tendu à diminuer ces dernières années, en raison de la minimisation de la prise de risque et de l'effet conjoint des systèmes informatisés de remontée des ventes, qui accorde par nature une prime à la simple reconduction. Il n'en reste pas moins que la concurrence croissante exhorte à la différenciation des produits, et que les pays de culture européenne portent en eux les valeurs, parfois contradictoires de tradition artistique et technique, de rupture et de valorisation de la créativité qui nourrissent l'innovation.

II-2.3. Compétitivité comparée : le cas de la chemise.

L'analyse de la compétitivité comparée gagne à être enrichie d'une analyse de cas. Le produit qui a été choisi à cette fin est la chemise, car il est représentatif des enjeux économiques de la délocalisation. Il est tout d'abord possible de traiter de la chemise sur un plan général, en considérant que le prix moyen des importations extra-communautaires est représentatif du prix du marché mondial, et en classant selon cet axe les différents pays.

Graphique n° II-8 :
Prix moyen en euros d'une chemise exportée vers l'U.E.

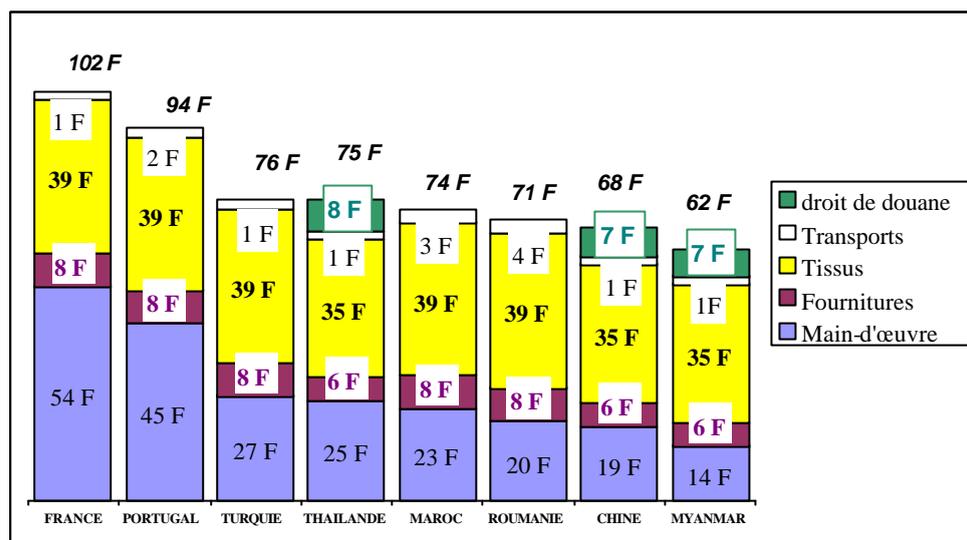


Source : Douanes

L'inconvénient, toutefois, de cette analyse, est qu'elle fait fi de l'hétérogénéité des produits importés (la qualité et le type de chemise importée varient fortement en fonction des pays de provenance). De surcroît, l'espace paneuroméditerranéen n'a pas vocation à se contenter de la production de chemises basiques, domaine sur lequel il est, quoi qu'il fasse, moins performant que des pays tels que le Bangladesh.

Il est de ce fait opportun d'étudier le cas d'une chemise d'un certain niveau de qualité, vendue à un prix public de l'ordre de 38 euros (200 à 250 francs), territoire sur lequel l'ensemble des grandes régions textiles du monde peuvent prétendre se positionner. Il s'agit d'une chemise homme manches longues, col classique, sept boutons, poche plaquée poitrine et poignets boutonnés. Le graphique qui suit repose sur une expertise industrielle. Il donne la décomposition du coût de la chemise selon les différents pays, et appelle un certain nombre de commentaires.

Graphique n° II-9 :
Composantes du coût d'une chemise en francs
(année 2000)



Le coût de la main d'œuvre, tout d'abord, est le produit du temps de production par le taux de la minute. Le temps de production est fonction de la productivité. Celle-ci est moyenne au Portugal et dans les pays du Maghreb, ces pays ayant à ce jour un avantage compétitif fondé sur la main d'œuvre à bon marché. Le taux de la minute est très élevé en Europe (2,1 francs) ce qui condamne la confection de ce type de produit; il est de 1,2 franc au Portugal, de 1,1 franc en Turquie, de 0,8 franc en Roumanie et de 0,7 franc au Maroc. La Roumanie, qui est la plus compétitive dans l'espace paneuromed, a une part de main d'œuvre dans le prix de revient légèrement inférieure à 30 %, ce qui reste toutefois relativement élevé. Le coût de la matière doit être compris comme un coût moyen. Il apparaît clairement que la différence entre le tissu asiatique et le tissu européen est à cet égard relativement faible, et ne contribue que faiblement à la différence de compétitivité Europe/Asie. Ce n'est pas surprenant, étant donné le caractère capitalistique de l'industrie textile. Il est frappant de constater que les écarts dans le prix du tissu ne sont guère plus élevés que ceux dans le prix des fournitures. Par ailleurs, les coûts de transport ne sont pas à l'avantage de l'Europe. Ceci provient de ce que le transport en provenance d'Asie est supposé dans cette analyse se faire par bateau, alors qu'il se fait par camion dans le cas paneuroméditerranéen. Le transport par bateau de produits venant d'Asie implique un délai minimum supplémentaire d'un mois, ce qui implique dans le cas de l'Asie un délai total de l'ordre de quatre mois, cohérent avec un approvisionnement en produits de circuit long. Enfin, les droits de douane revêtent une importance certaine, et font basculer la situation dans un sens ou dans l'autre. La forte progression des exportations d'habillement du Bangladesh exempté de droits de douanes vers l'Union européenne trouve ici une explication micro-économique limpide.

La situation n'est pas figée. Elle dépendra notamment des gains de productivité réalisés. Ainsi, un passage du temps de production au Maroc de 33 minutes à 29 minutes permettrait d'y abaisser à 22 % la part de la main d'œuvre dans le P.R.I.. Une diminution à 25 minutes (temps de production en France, en Roumanie et en Turquie) nécessiterait d'implanter des automates et donc préalablement d'améliorer la maintenance. Un abaissement du coût des fournitures européennes requerrait une organisation de la profession visant à accompagner les gains de productivité des fournisseurs, à l'exemple de l'industrie automobile. Il conviendrait par ailleurs d'étudier très sérieusement le problème du transport (par camion) afin de minimiser son coût, comme l'ont fait il y a quelques années les sociétés de pétrole en décidant de regrouper certains transports entre entreprises concurrentes. Une voie d'optimisation consisterait à augmenter le volume transporté et à négocier des contrats annuels.

Les conditions de compétitivité sont appelées à changer et à se durcir. La pression sur les prix va continuer de s'exercer. L'espace paneuroméditerranéen dispose comme on le voit d'une marge de manœuvre certaine, mais elle suppose une volonté industrielle manifeste, de la part de l'ensemble des acteurs (entreprises, organisations professionnelles, pouvoirs publics à l'échelle nationale et communautaire). Dans ce contexte, la politique tarifaire est loin d'être à négliger, et l'analyse micro-économique des prix montre bien la tenue satisfaisante mais fragile de la compétitivité européenne, que l'avantage comparatif de l'espace paneuroméditerranéen en matière de délais ne saurait occulter.

II-3. INTEGRATION REGIONALE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

La description de la géographie mondiale du textile-habillement et les calculs d'intensité relative des échanges ont mis en évidence une forte intégration régionale. Dans ce contexte, l'économie paneuroméditerranéenne du textile-habillement apparaît comme une réalité. Il importe de l'appréhender plus précisément et de s'interroger sur l'importance qu'elle revêt pour l'économie de la région dans son ensemble. Il faut enfin resituer cette question dans le cadre du développement économique mondial.

II-3.1. La filière paneuroméditerranéenne

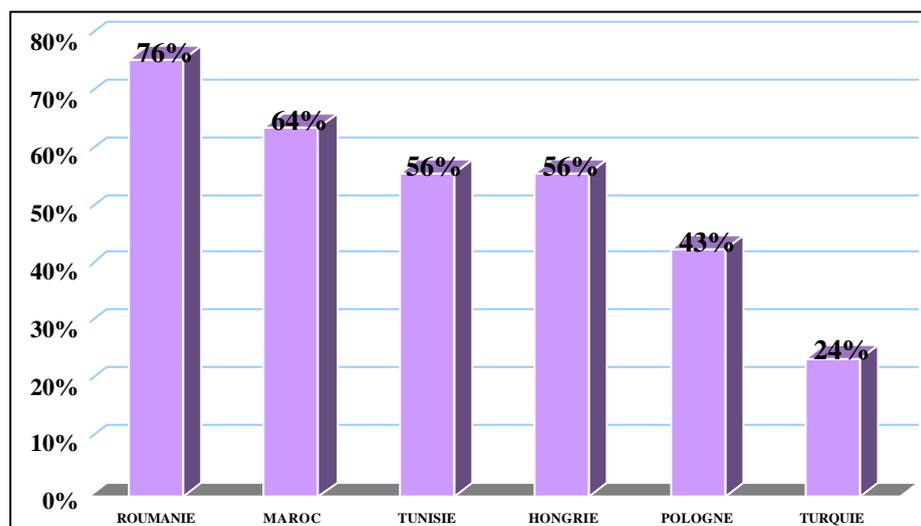
La connaissance de la provenance des fils et tissus utilisés au sein de l'espace paneuroméditerranéen aide à mieux comprendre l'intégration régionale. Il apparaît que la grande majorité des fils utilisés par les tisseurs européens est originaire de la zone.

Tableau n° II-3 :
Consommation en fils de l'Union européenne

	Fils de coton	Fils de laine	Fils de filaments synthétiques et artificiels	Fils de fibres synthétiques et artificielles	Total fils
Production (tonnes)	897 457	366 188	1 450 988	790 891	3 505 524
Consommation apparente ¹⁶ (tonnes)	1 120 907	361 791	1 802 219	936 476	4 221 393
Importations(Paneuromed hors U.E)/consommation	13 %	4 %	11 %	5 %	9 %
Importations (reste du monde) /consommation	15 %	3 %	19 %	19 %	17 %

Source : Eurostat, douanes.

Graphique n° II-10 :
Importations de fils des pays de l'Espace paneuromed en provenance de l'U.E.
(Tonnes 1998)



Source : Douanes.

Si l'on se réfère à six pays représentatifs (Pologne, Hongrie, Roumanie, Turquie, Maroc et Tunisie), on constate que les PECO et P.P.M. (pays du pourtour méditerranéen) importent majoritairement leurs fils en provenance de l'Union européenne, à l'exception de la Turquie.

¹⁶ Consommation apparente = production + importations – exportations. La consommation apparente de fils de l'Union européenne correspond à la matière première qui est utilisée par les tisseurs européens.

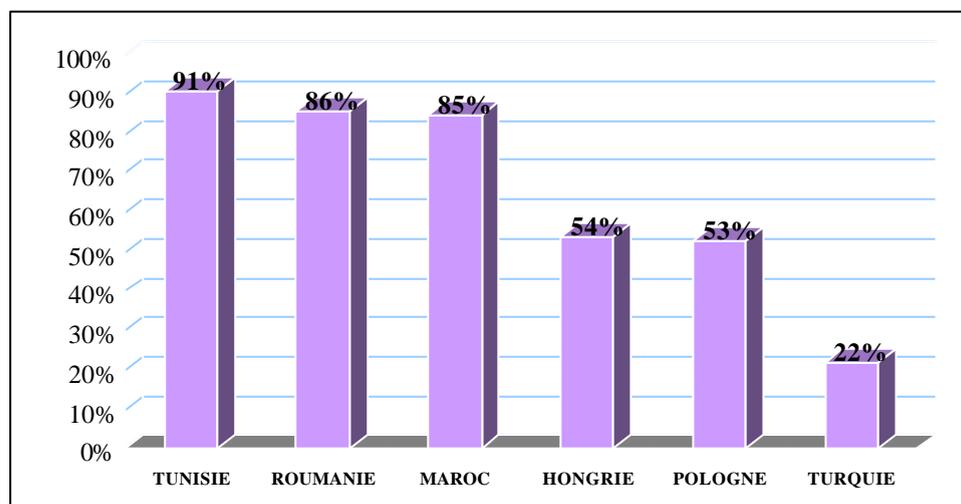
La reproduction de ce même raisonnement pour les tissus va dans le même sens. L'Union européenne est largement consommatrice de tissus paneuroméditerranéens, avec des chiffres plus faibles qu'au niveau des fils. Enfin, les PECO et les P.P.M. utilisent des tissus provenant pour une bonne part de la zone, à l'exception de la Turquie pour laquelle la tendance observée sur les fils est amplifiée.

Tableau n° II-4 :
Consommation apparente de tissus de l'Union européenne

	Tissus de coton	Tissus de laine	Tissus synthétiques et artificiels	Total tissus
Production (tonnes)	753 863	193 022	677 949	1 624 834
Consommation apparente (tonnes)	860 273	128 938	737 674	1 726 885
Importations(Paneuromed hors U.E.)/consommation	13 %	5 %	12 %	12 %
Importations (reste du monde) /consommation	31 %	1 %	42 %	33 %

Source : Eurostat, Douanes.

Graphique n° II-11 :
Importations de tissus des pays de l'Espace Paneuromed en provenance de l'U.E.
(Tonnes 1998)



Source : Douanes.

S'agissant de la Turquie, il faut rappeler, d'une part, que la production textile y est élevée, et, d'autre part, que tout en étant un pilier de l'espace paneuroméditerranéen, la Turquie se situe, dans la tradition de l'empire ottoman au carrefour de l'Europe et de l'Asie, et qu'il n'est donc pas sous cet angle illogique de constater une importance relative plus grande des importations asiatiques, notamment en provenance d'Inde, de Corée, du Turkménistan et de Chine pour les tissus.

La Turquie est loin d'être le seul cas dans lequel se manifeste l'influence de l'histoire. La structure des importations de vêtements est à cet égard édifiante. Car l'histoire et la géographie se conjuguent pour expliquer, entre autres, l'intensité des liens entre l'Italie et la Roumanie, entre la France et le Maghreb, entre l'Autriche et la Hongrie, entre la Bulgarie et la Grèce. Par ailleurs, le poids relatif cumulé des PECO et des pays du pourtour méditerranéen dans la structure des importations des différentes nations reflète l'importance qu'y revêt l'intégration régionale, et contribue à expliquer leurs intérêts respectifs et leurs représentations des enjeux des négociations internationales.

Soulignons enfin que l'enquête conduite auprès des donneurs d'ordre et industriels met en exergue la complexité des règles d'origine ainsi que les différences de traitement pouvant survenir d'un pays à l'autre. L'ensemble des acteurs est demandeur de règles homogènes et simples, favorisant la libre circulation des biens au sein de la zone, ce qui revient sous un angle technique à prendre partie en faveur de l'extension des règles de cumul diagonal à l'ensemble de la zone. Les distributeurs, pour leur part, tendent parfois à vanter les mérites d'une flexibilité totale, ce qui est cohérent du point de vue que la particularité de leur position leur confère.

II-3.2. Le textile-habillement dans l'espace paneuroméditerranéen.

Le textile-habillement revêt dans l'espace paneuroméditerranéen un poids substantiel, qui se mesure à travers des critères tels que la part relative qu'il occupe dans les exportations et dans l'emploi. Ces données appellent trois commentaires additionnels. Il faut tout d'abord souligner que l'intégration régionale s'est renforcée au cours des dernières années dans ce secteur, à l'avantage des PECO et des pays du pourtour méditerranéen. dont l'excédent commercial vis-à-vis de l'Union européenne s'est beaucoup accru. Ceci provient notamment de ce qu'ils ont bénéficié du fractionnement du processus productif et des avantages tarifaires du trafic de perfectionnement passif.

La seconde remarque concerne l'emploi. Le textile-habillement ne fait pas qu'occuper une place primordiale dans l'emploi des PECO et des pays du pourtour méditerranéen. Il est l'un des principaux créateurs d'emploi, l'habillement étant même le premier secteur créateur d'emplois industriels dans les pays méditerranéens (de l'ordre de 20.000 par an)¹⁷. Ceci ne signifie pas que le textile-habillement représente la solution au grave problème de l'emploi auxquels seront confrontés les pays méditerranéens dans les années à venir (il a été estimé

¹⁷ Cf. Haba Handoussa, Jean-Louis Reiffers, *Le partenariat euro-méditerranéen en l'an 2000*, deuxième rapport Femise, juillet 2000.

que, sur la période 1995-2010, les pays du Maghreb doivent créer dix millions de postes, la Turquie 8 millions et l'Egypte 11 millions¹⁸), mais qu'il représente un élément important du dispositif nécessaire, notamment pour le travail féminin.

Enfin, il est souvent considéré que la situation des PECO est très différente de celle des pays du pourtour méditerranéen, puisqu'ils sont appelés à rejoindre l'Union européenne à travers l'élargissement. C'est occulter que la dépendance envers le textile-habillement, notamment en matière d'exportations, est la plus forte pour les pays dont l'intégration européenne est différée (Roumanie, Bulgarie, Croatie...).

¹⁸ Cf. Donatella Giubilaro, « Caractéristiques du marché du travail dans le bassin méditerranéen : Maghreb, Egypte et Turquie », in *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, Conférences de l'OCDE, 1998.

Tableau n° II-5 :
La part du secteur textile-habillement dans l'économie des pays
paneuroméditerranéens en 1999

	Emploi T/H (milliers)	Variation Emploi T/H 98-99	Part de l'emploi T/H dans l'emploi total En 1998	Part du T/H dans les exportations
U.E.	2 287	-3,6 %	1 %	5 %
Pays de Visegrad				
Hongrie	138		4 %	9 ¹ %
Pologne	387	-3,4 % ²	3 %	11 %
Rép. Tchèque	112	-4,8 %	2 %	7 %
Slovaquie	51 ³	1,5 %	2 %	8 %
Pays baltes				
Estonie	23 ³	0 %	4 %	11 %
Lettonie	Nd		Nd	
Lituanie	58		4 %	
Pays méditerranéens				
Egypte	1 000		7 %	20 %
Israël	38		2 %	5 %
Maroc	190	0 %	6 %	36 ³ %
Syrie	530		16 %	
Tunisie	240	2,6 % ⁴	11 %	44 %
Turquie	1 930	-7,6 %	9 %	40 %
Autres pays				
Bulgarie	135 ³	-1,7 %	5 %	13,9 %
Croatie	43		3 %	14 %
Macédoine	27	15 %	9 %	
Norvège	8	-11 %	0,4 %	
Roumanie	430 ⁵		4 %	26 %
Slovénie	31	-6,6 %	3 %	10,2 %
Suisse	26 ³	-6 %	0,7 %	2 ⁶ %
TOTAL ZONE	7 684		3 %	

¹ Exportations industrielles uniquement, ² variation entre 1997 et 1998. ³ année 1999, ⁴ variation entre 1996 et 1997, ⁵ année 1994, ⁶ Exportations de textile uniquement

Sources : Emploi T/H : Postes d'expansion économique et Euratex. Emploi total : Organisation Internationale du Travail et O.C.D.E.

CONCLUSION : L'INTEGRATION REGIONALE : UN ROLE STRUCTURANT

La perspective du démantèlement des quotas conjuguée à l'adhésion de la Chine à l'O.M.C. seront autant de facteurs qui vont intensifier la concurrence au sein du secteur textile-habillement. Pour chacun des pays de l'espace intégré paneuroméditerranéen, il s'agira alors de rivaliser en terme de compétitivité avec les pays d'Asie dont les exportations ne feront plus l'objet d'aucune restriction quantitative. Développer une plus grande fluidité de l'espace paneuroméditerranéen devrait permettre d'apporter une réponse plus adaptée aux exigences du circuit court. La complexité des règles d'origine est source de freins aux échanges et aux investissements. Comme nous l'avons vu, les échanges entre les pays du Maghreb et les pays d'Europe Centrale et Orientale sont quasiment inexistantes, en raison notamment des différences qui existent entre les définitions des règles d'origine (« cumul diagonal » pour les PECO et « cumul total » pour le Maghreb). L'harmonisation des règles d'origine devrait permettre de favoriser les approvisionnements de proximité au détriment de la grande importation.

En outre, la mobilisation des gains de productivité sera l'un des enjeux majeurs des prochaines années pour les pays du pourtour méditerranéen, comme pour les pays d'Europe Centrale et Orientale (valorisation des politiques de formation, maîtrise des nouvelles technologies de l'information etc.). La faiblesse relative des coûts de main-d'œuvre doit être associée à une bonne productivité pour garantir la compétitivité des industries du textile et de l'habillement.

Un rôle structurant

Le renforcement de la construction paneuroméditerranéenne revêt bien sûr une importance primordiale pour les pays du pourtour méditerranéen et les pays d'Europe Centrale et Orientale. Une relation étroite unit ces régions à l'Union européenne : les quinze demeurent leur principal débouché pour les produits confectionnés, tandis qu'ils sont leur principal fournisseur de tissus. Cette interdépendance est la garantie de la pérennité de l'édifice. Cette division internationale risque cependant de connaître quelques évolutions dans les années à venir. En effet, la volonté des pays du pourtour méditerranéen et des pays d'Europe Centrale et Orientale de renforcer leur capacité à répondre à la demande des donneurs d'ordres les conduit à développer leur secteur textile amont, de façon à se démarquer d'un rôle de simple sous-traitant. Cette stratégie si elle doit contribuer à dynamiser la compétitivité des pays concernés n'est pas pour autant de nature à affaiblir le textile européen. Un des enjeux majeurs de ces prochaines années sera précisément pour le textile européen d'accompagner le développement du textile des pays du pourtour méditerranéen et des pays d'Europe Centrale et Orientale en développant les investissements directs en amont de la filière.

En résumé, le textile-habillement joue un rôle important dans l'économie paneuroméditerranéenne et primordiale dans le développement de l'économie des pays d'Europe Centrale et Orientale et des pays du pourtour méditerranéen. De ce point de vue, la relative stagnation de la production, telle qu'elle est estimée par le modèle, doit être considérée comme préoccupante plutôt que satisfaisante. Ce qui n'empêche certes pas les

pays d'Europe Centrale et Orientale et les pays du pourtour méditerranéen de disposer d'autres forces vives qu'il leur appartient de faire fructifier, notamment dans le secteur tertiaire (tourisme...). Il reste que le textile-habillement se prête à un partage des connaissances et à l'instauration de la nouvelle division cognitive du travail au bénéfice de l'ensemble de l'espace paneuroméditerranéen¹⁹. Il importe qu'il continue de constituer un axe structurant de son industrie manufacturière, dans le cadre d'une intégration régionale privilégiant volonté industrielle, innovation et créativité.

¹⁹ Sur la division cognitive du travail, voir Philippe Moati et El Mouhoub Mouhoud, « Compétences, localisations et spécialisations internationales », in Bernard Guilhon, Pierre Huard, Magali Orillard, Jean-Benoît Zimmermann (sous la direction de), *Economie de la connaissance et organisations*, L'Harmattan, 2000.

BIBLIOGRAPHIE

- Bouët, Antoine. « La mesure des protections commerciales nationales », document de travail du CEPII, 2000-15, Novembre 2000.
- Boüet, Antoine; Dhont-Peltraukt, Elisabeth. « Comment mesurer la protection commerciale ? », *la Lettre du CEPII*, Novembre 2000.
- CEPII, "Compétitivité des nations", sous la direction de M. Fouquin, Economica, 1998.
- Chaponnière, Jean-Raphael; « Textile-habillement : les défis pour les pays méditerranéens et d'Europe Centrale », Revue Elargissement, DREE, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, Paris, 2000.
- Cline, William R. « The Future of World Trade in Textiles and Apparel », IIE, Washington, 1987.
- Finger, Michael J. and Harrison Ann. « The MFA Paradox : More Protection and More Trade ? », NBER, Working Paper n°4751, Mai 1994.
- Finger, Michael J. and Schuknecht, Ludger. « Market Access Advances and Retreats : the Uruguay Round and Beyond », World Bank and WTO, 1999.
- Fontagné, Lionel ; Péridy, Nicolas. « The EU and the Maghreb », OECD Development Center, Paris 1997.
- Fouquin, Michel « Pacifique : le recentrage asiatique », page 73 et suivantes, Economica, 1991.
- François, Joseph; Glismann, Hans and Spinanger, Dean. "The Cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing", Kiel Institute for World Economics, August 2000.
- Gaulier, Guillaume ; « Discrimination commerciale : une mesure à partir des flux bilatéraux », Document de travail du CEPII, 2001 n°4.
- Giubilaro Donatella, « Caractéristiques du marché du travail dans le bassin méditerranéen : Maghreb, Egypte et Turquie », in *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, Conférences de l'OCDE, 1998.
- Handoussa Haba, Reiffers Jean-Louis, *Le partenariat euro-méditerranéen en l'an 2000*, deuxième rapport Femise, juillet 2000.
- IFM, « Repères mode et textile » sous la direction de Bruno Remaury, Paris, 1996.
- IFM/CTCOE, « Nouvelles pratiques d'achat de la distribution et conséquences pour les entreprises textiles françaises », 1999.

- Kathuria, S. and Bhardwaj, A. "Export Quotas and Policy Constraints in the Indian Textile and Garment Industries", World Bank, November 1998.
- Kathuria, Sanjay et al. "Implications of MFA Abolition for South Asian Countries." World Bank, December 1999.
- Lemoine Françoise ; « Pourquoi la Chine veut-elle adhérer à l'OMC ? », La lettre du CEPII, n°189, Avril 2000.
- Lemoine Françoise ; « FDI and the Opening Up of China's Economy », Document de travail du CEPII, n°2000-11.
- Mercer Management Consulting, snc. « Impact de l'Uruguay Round sur le secteur européen du textile et de l'habillement. » Août 1995, Rapport préparé pour la Commission des Communautés Européennes, Direction générale de l'industrie.
- Moati Philippe et Mouhoud El Mouhoub, « Compétences, localisations et spécialisations internationales », in Bernard Guilhon, Pierre Huard, Magali Orillard, Jean-Benoît Zimmermann (sous la direction de), *Economie de la connaissance et organisations*, L'Harmattan, 2000.
- Nathan Associated, Inc. « Analysis of the Effects of Chinese Quota Phase-out in 2005 on Production and Employment in the US Textile and Apparel Industries .» Septembre 1999, présenté à l'American Textile Manufacturers Institute.
- Niman, Wesley and Beghin, John. "Eco-Labeling and International Trade in Textiles." Center for Agriculture and Rural Development, June 1999.
- L'Observatoire Européen du Textile et de l'Habillement. « The EU Textile and Clothing Sector 2000, a Factual Report », Bruxelles Mai 2000.
- Spinanger, Dean. "Faking Liberalization and Finagling Protectionism: The ATV At Its Best." World Bank, June 1999.
- Spinanger, Dean. "Textiles Beyond the MFA Phase-Out." Center for the Study of Globalization and Regionalism, July 1998.
- Thongpakde, Nattapong and Pupphavesa, Wisarn. "Returning Textiles and Clothing to GATT Disciplines." World Bank, July 1999. Data Tables 3.1/4.1 / 3.4/3.5 / 3.2/4.3/4.4
- Trela, I. et Whalley, J. « Global Effects of Developed Country Trade Restrictions on Textiles and Apparel », *Economic Journal* 100 : 1190-1205, 1990.
- Trela, I. et Whalley, J. « Internal Quota Allocation Schemes and the Costs of the MFA », CSIER, Mimeo, 1993.

USITC, « The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints », Second Update 1999.

Walmsley, Terrie et Hertel Thomas.« China's Accession to the WTO : Timing is everything » Center for Global Trade Analysis, Purdue university, September 2000.

Whalley, John. "Notes on Textiles and Apparel in the Next Trade Round." Paper presented at Center for International Development at Harvard University, November 1999.

Yang Yongzhen.« China's Textile and Clothing Exports : Changing International Comparative Advantage and its Policy Implications ». Australia Pacific press, Australia National University, CEP99-3, 1999.

LISTE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL DU CEPII²⁰

<i>N°</i>	<i>Titre</i>	<i>Auteurs</i>
2002-07	"The Survival of Intermediate Exchange Rate Regimes"	A. Bénassy-Quéré & B. Coeuré
2002-06	Pensions and Savings in a Monetary Union : An Analysis of Capital Flow	A. Jousten & F. Legros
2002-05	"Brazil and Mexico's Manufacturing Performance in International Perspective, 1970-1999"	N. Mulder, S. Montout & L. Peres Lopes
2002-04	The Impact of Central Bank Intervention on Forecast Heterogeneity	M. Beine, A. Benassy-Quéré, E. Dauchi & R. MacDonald
2002-03	Impacts économiques et sociaux de l'élargissement pour l'Union européenne et la France	M.H. Bchir & M. Maurel
2002-02	China in the International Segmentation of Production Processes	F. Lemoine & D. Ūnal-Kesenci
2002-01	Illusory Border Effects: Distance Mismeasurement Inflates Estimates of Home Bias in Trade	K Head & T. Mayer
2001-22	Programme de travail du CEPII pour 2002	
2001-21	Croissance économique mondiale : un scénario de référence à l'horizon 2030	N. Kousnetzoff
2001-20	The Fiscal Stabilization Policy under EMU – An Empirical Assessment	A. Kadareja
2001-19	Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian Firms, 1992-1999	J. Sgard
2001-18	Market Access Maps: A Bilateral and Disaggregated Measure of Market Access	A. Bouët, L. Fontagné, M. Mimouni & X. Pichot
2001-17	Macroeconomic Consequences of Pension Reforms in Europe: An Investigation with the INGENUE World Model	Equipe Ingénue
2001-16	La productivité des industries méditerranéennes	A. Chevallier & D. Ūnal-Kesenci

²⁰

Les documents de travail sont diffusés gratuitement sur demande dans la mesure des stocks disponibles. Merci d'adresser votre demande au CEPII, Sylvie Hurion, 9, rue Georges-Pitard, 75015 Paris, ou par fax : (33) 01 53 68 55 04 ou par e-mail Hurion@cepii.fr. Egalement disponibles sur : www.cepii.fr. Les documents de travail comportant * sont épuisés. Ils sont toutefois consultable sur le web CEPII.

2001-15	Marmotte: A Multinational Model	L. Cadiou, S. Dees, S. Guichard, A. Kadareja, J.P. Laffargue & B. Rzepkowski
2001-14	The French-German Productivity Comparison Revisited: Ten Years After the German Unification	L. Nayman & D. Ünal-Kesenci
2001-13	The Nature of Specialization Matters for Growth: An Empirical Investigation	I. Bensidoun, G. Gaulier & D. Ünal-Kesenci
2001-12*	Forum Economique Franco-Allemand - Deutsch-Französisches Wirtschaftspolitisches Forum, Political Economy of the Nice Treaty: Rebalancing the EU Council and the Future of European Agricultural Policies, 9 th meeting, Paris, June 26 th 2001	
2001-11	Sector Sensitivity to Exchange Rate Fluctuations	M. Fouquin, K. Sekkat, J. Malek Mansour, N. Mulder & L. Nayman
2001-10	A First Assessment of Environment-Related Trade Barriers	L. Fontagné, F. von Kirchbach & M. Mimouni
2001-09	International Trade and Rent Sharing in Developed and Developing Countries	L. Fontagné & D. Mirza
2001-08	Economie de la transition : le dossier	G. Wild
2001-07	Exit Options for Argentina with a Special Focus on Their Impact on External Trade	S. Chauvin
2001-06	Effet frontière, intégration économique et 'Forteresse Europe'	T. Mayer
2001-05	Forum Économique Franco-Allemand – Deutsch-Französisches Wirtschaftspolitisches Forum, The Impact of Eastern Enlargement on EU-Labour Markets and Pensions Reforms between Economic and Political Problems, 8 th meeting, Paris, January 16 2001	
2001-04	Discrimination commerciale : une mesure à partir des flux bilatéraux	G. Gaulier
2001-03*	Heterogeneous Expectations, Currency Options and the Euro/Dollar Exchange Rate	B. Rzepkowski
2001-02	Defining Consumption Behavior in a Multi-Country Model	O. Allais, L. Cadiou & S. Déés
2001-01	Pouvoir prédictif de la volatilité implicite dans le prix des	B. Rzepkowski

	options de change	
2000-22	Forum Economique Franco-Allemand - Deutsch-Französisches Wirtschaftspolitisches Forum, Trade Rules and Global Governance: A long Term Agenda and The Future of Banking in Europe, 7 th meeting, Paris, July 3-4 2000	
2000-21	The Wage Curve: the Lessons of an Estimation Over a Panel of Countries	S. Guichard & J.P. Laffargue
2000-20	A Computational General Equilibrium Model with Vintage Capital	L. Cadiou, S. Déés & J.P. Laffargue
2000-19*	Consumption Habit and Equity Premium in the G7 Countries	O. Allais, L. Cadiou & S. Déés
2000-18	Capital Stock and Productivity in French Transport: An International Comparison	B. Chane Kune & N. Mulder
2000-17	Programme de travail 2001	
2000-16	La gestion des crises de liquidité internationale : logique de faillite, prêteur en dernier ressort et conditionnalité	J. Sgard
2000-15	La mesure des protections commerciales nationales	A. Bouët
2000-14	The Convergence of Automobile Prices in the European Union: An Empirical Analysis for the Period 1993-1999	G. Gaulier & S. Haller
2000-13*	International Trade and Firms' Heterogeneity Under Monopolistic Competition	S. Jean
2000-12	Syndrome, miracle, modèle polder et autres spécificités néerlandaises : quels enseignements pour l'emploi en France ?	S. Jean
2000-11	FDI and the Opening Up of China's Economy	F. Lemoine
2000-10	Big and Small Currencies: The Regional Connection	A. Bénassy-Quéré & B. Coeuré
2000-09*	Structural Changes in Asia And Growth Prospects After the Crisis	J.C. Berthélemy & S. Chauvin
2000-08	The International Monetary Fund and the International Financial Architecture	M. Aglietta
2000-07	The Effect of International Trade on Labour-Demand Elasticities: Intersectoral Matters	S. Jean
2000-06	Foreign Direct Investment and the Prospects for Tax Co-Ordination in Europe	A. Bénassy-Quéré, L. Fontagné & A. Lahrière-Révil

2000-05	Forum Economique Franco-Allemand - Deutsch-Französisches Wirtschaftspolitisches Forum, Economic Growth in Europe Entering a New Area?/The First Year of EMU, 6 th meeting, Bonn, January 17-18, 2000	
2000-04*	The Expectations of Hong Kong Dollar Devaluation and their Determinants	B. Rzepkowski
2000-03	What Drove Relative Wages in France? Structural Decomposition Analysis in a General Equilibrium Framework, 1970-1992	S. Jean & O. Bontout
2000-02	Le passage des retraites de la répartition à la capitalisation obligatoire : des simulations à l'aide d'une maquette	O. Rouguet & P. Villa
2000-01*	Rapport d'activité 1999	
1999-16	Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI	A. Bénassy-Quéré, L. Fontagné & A. Lahrière-Révil
1999-15	Groupe d'échanges et de réflexion sur la Caspienne. Recueil des comptes-rendus de réunion (déc. 97- oct. 98)"	D. Pianelli & G. Sokoloff
1999-14	The Impact of Foreign Exchange Interventions: New Evidence from FIGARCH Estimations	M. Beine, A. Bénassy-Quéré & C. Lecourt
1999-13	Forum Economique Franco-Allemand - Deutsch-Französisches Wirtschaftspolitisches Forum, Reduction of Working Time/Eastward Enlargement of the European Union, 5 th meeting, Paris, July 6-7 1999	
1999-12*	A Lender of Last Resort for Europe	M. Aglietta
1999-11*	La diversité des marchés du travail en Europe : Quelles conséquences pour l'Union Monétaire ; Deuxième partie : Les implications macro-économiques de la diversité des marchés du travail	L. Cadiou, S. Guichard & M. Maurel
1999-10*	La diversité des marchés du travail en Europe : Quelles conséquences pour l'Union Monétaire ; Première partie : La diversité des marchés du travail dans les pays de l'Union Européenne	L. Cadiou & S. Guichard
1999-09	The Role of External Variables in the Chinese Economy; Simulations from a macroeconomic model of China	S. Dees
1999-08	Haute technologie et échelles de qualité : de fortes asymétries en Europe	L. Fontagné, M. Freudenberg & D. Únal-Kesenci

1999-07	The Role of Capital Accumulation, Adjustment and Structural Change for Economic Take-Off: Empirical Evidence from African Growth Episodes	J.C. Berthélemy & L. Söderling
1999-06	Enterprise Adjustment and the Role of Bank Credit in Russia: Evidence from a 420 Firm's Qualitative Survey	S. Brana, M. Maurel & J. Sgard
1999-05	Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe	M. Freudenberg & F. Lemoine
1999-04	Forum Economique Franco-Allemand – Economic Policy Coordination – 4 th meeting, Bonn, January 11-12 1999	
1999-03	Models of Exchange Rate Expectations: Heterogeneous Evidence From Panel Data	A. Bénassy-Quéré, S. Larribeau & R. MacDonald
1999-02	Forum Economique Franco-Allemand – Labour Market & Tax Policy in the EMU	
1999-01	Programme de travail 1999	

