

**Non classifié**

**TD/TC/WP(2004)23/FINAL**



Organisation de Coopération et de Développement Economiques  
Organisation for Economic Co-operation and Development

**13-Sep-2004**

**Français - Or. Anglais**

**DIRECTION DES ECHANGES  
COMITE DES ECHANGES**

**TD/TC/WP(2004)23/FINAL  
Non classifié**

### **Groupe de travail du Comité des échanges**

**AJUSTEMENT STRUCTUREL DANS LES INDUSTRIES DU TEXTILE ET DU VETEMENTS DANS  
L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL DE L'APRES - ATV**

**Document de travail n°4 de l'OCDE sur les politiques commerciales**

**par Denis Audet**

Tout les documents de travail de la Direction sont désormais disponibles sur le site Web de l'OCDE  
<http://www.oecd.org/trade>

**JT00169040**

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine  
Complete document available on OLIS in its original format

**Français - Or. Anglais**

## RESUME

### **Ajustement structurel dans les industries du textile et du vêtement dans l'environnement commercial de l'après-ATV**

La présente étude porte sur les problèmes d'ajustement auxquels les industries du textile et du vêtement sont confrontées dans le monde entier. L'idée d'effectuer cette analyse est née au cours des consultations informelles qui se sont déroulées entre le Comité des échanges de l'OCDE et les organisations de la société civile. Il a fallu deux longues années de discussions au Groupe de travail du Comité des échanges pour mieux comprendre les questions en jeu et arrêter la version finale de cette étude.

Les industries du textiles et du vêtement ont vu disparaître des milliers d'emplois et sont appelées à subir une profonde restructuration avec l'élimination des restrictions quantitatives à la fin de 2004, comme convenu dans l'Accord sur les textiles et les vêtements de l'OMC. La date butoir de la fin de 2004 marque l'aboutissement d'un long processus d'ajustement qui s'est déroulé tant sur le moyen terme (l'élimination des restrictions quantitatives a pris dix ans) que sur le long terme (le secteur des textiles et des vêtements a longtemps migré parallèlement à l'évolution industrielle des pays). Les prévisions relatives aux marchés d'après 2004, conjuguées au progrès technique et à l'évolution des politiques nationales, ont déjà encouragé une refonte en profondeur de la structure des échanges et des investissements. Les entreprises de tous les pays et de toutes les branches d'activité vont continuer à être confrontées à des problèmes d'ajustement.

La date butoir de la fin de 2004 fait aussi craindre qu'une poignée de pays en développement parmi les plus grands ne s'emparent d'une part disproportionnée des avantages économiques découlant de la suppression des contingents. Lesdits pays tablent sur les négociations commerciales multilatérales en cours dans le cadre du Programme de Doha pour le développement pour obtenir une amélioration de leurs conditions d'accès aux marchés qui les aide à réduire au minimum leurs difficultés d'ajustement.

L'étude passe en revue les derniers développements du marché dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, des fibres naturelles à la vente au détail. Elle examine les enjeux pour l'action des pouvoirs publics dans les domaines des échanges, de l'ajustement de la main-d'œuvre, de la technologie et de l'innovation, ainsi que d'autres aspects de la réglementation qui jouent un rôle important dans l'effort consenti par un pays pour s'intégrer dans le monde. L'étude concerne l'ajustement dans les pays développés comme dans les pays en développement et souligne la vulnérabilité des fournisseurs situés dans les petits pays en développement et dans les pays les moins avancés qui se sont spécialisés dans l'assemblage final de vêtements fabriqués à partir de textiles importés.

L'étude fait valoir que les pays qui souhaitent conserver une stratégie axée sur les exportations dans les textiles et les vêtements doivent transférer leur expertise industrielle du secteur manufacturier vers les segments à plus grande valeur ajoutée de la chaîne d'approvisionnement. Il faudrait ainsi que les fournisseurs nationaux privilégient l'éducation et la formation à des qualifications en rapport avec les services, telles que la conception, l'approvisionnement en matériaux, le contrôle de qualité, la logistique et la vente au détail ; et qu'ils encouragent la mise en place de structures conjointes où les fournisseurs nationaux puissent mettre en commun leurs connaissances des marchés et offrir des solutions plus intégrées aux acheteurs en puissance.

L'étude fait aussi valoir qu'un des grands objectifs des pouvoirs publics est de renforcer la capacité du secteur privé à s'adapter efficacement à la rapidité du changement et à la concurrence grandissante, afin qu'il soit à même de saisir les nouveaux débouchés commerciaux enquadrés par l'amélioration de l'accès

aux marchés. Ceci implique : faciliter l'apparition de centres qualifiés d'échange d'expertise et l'adaptabilité de la main-d'œuvre ; améliorer l'environnement réglementaire touchant les services commerciaux essentiels ; stimuler les procédures d'innovation concertée dans les domaines de la dissémination et des transferts technologiques ; et négocier l'amélioration de l'accès aux marchés des textiles et des vêtements, en cherchant tout particulièrement à supprimer les obstacles qui subsistent à l'établissement de réseaux de vente au détail et les mesures qui faussent la production.

*Mots clés* : ajustement structurel, textiles, vêtements, Accord sur les textiles et les vêtements (ATC), Arrangement multifibres (AMF), politiques commerciales, ajustement de la main-d'œuvre, technologie et innovation, facilitation des formalités douanières.

### **REMERCIEMENTS**

L'établissement de cette étude est notamment le fruit des longues discussions qui ont eu lieu au Comité des échanges de l'OCDE et dans son Groupe de travail. Son principal rédacteur est Denis Audet, qui a travaillé sous la supervision de Raed Safadi. L'étude a aussi bénéficié du concours de Howard Rosen (Chapître III), de Henning Klodt et Dean Spinanger (Chapître IV) ainsi que de Peter Walkenhorst (Chapître VI). Les auteurs tiennent à remercier Karinne Logez pour la compétence avec laquelle elle leur a apporté son soutien statistique, ainsi que Blaise Durand-Réville, Louis Gionet, Hinrich Hormann, Francesco Marchi et Viktor Vollmer pour leurs précieux commentaires.

L'étude est publiée sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Elle est disponible sur le site web suivant : <http://www.oecd.org/trade>.

## TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE I : SYNTHÈSE .....	10
I. Introduction.....	10
II. Typologie des segments de la chaîne de l'offre des textiles et des vêtements.....	11
III. Problèmes d'ajustement structurel par segment de production.....	12
A. Ajustement dans le segment des fibres naturelles.....	12
B. Ajustement du secteur textile.....	13
C. Ajustements dans l'industrie du vêtement.....	18
D. Ajustements dans le secteur de la distribution de détail .....	21
IV. Défis en matière de politiques.....	22
A. Politiques d'ajustement de la main-d'œuvre liées aux échanges.....	23
B. Politiques appliquées dans les domaines de la technologie et de l'innovation .....	24
C. Programme de facilitation du commerce .....	25
Notes .....	26
CHAPITRE II : ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ ET POLITIQUES COMMERCIALES .....	28
I. Introduction.....	28
II. Principales tendances de la production, de la consommation et des échanges .....	29
A. La production de textiles fait intervenir un processus à forte intensité capitaliste .....	30
B. L'assemblage des vêtements fait intervenir un processus à forte intensité de main-d'œuvre .....	34
C. Le rôle de chef de file des grands groupes commerciaux et des distributeurs de marques.....	37
D. Le poids croissant des pays en développement dans l'économie mondiale.....	39
E. La Chine : une menace et une opportunité.....	42
F. Le profil géographique des échanges est façonné par les mesures commerciales .....	45
III. Mesures de politique commerciale .....	48
A. Les droits consolidés élevés sont une facette du problème.....	48
B. Les accords commerciaux préférentiels sont un autre aspect .....	53
C. Les mesures introduisant des distorsions des échanges .....	65
IV. Conclusions.....	66
Notes .....	69
Bibliographie .....	72
Annexe A : Tableaux .....	75
CHAPITRE III: POLITIQUES D'AJUSTEMENT DE LA MAIN D'OEUVRE LIÉES AUX ÉCHANGES	86
I. Introduction.....	86
II. Échanges internationaux et ajustement de la main-d'oeuvre.....	86
A. Effets défavorables sur la main-d'oeuvre .....	87
B. Le tableau général de la situation.....	88
C. « Destruction créatrice » d'emplois dans les textiles et les vêtements .....	89
D. Les causes multiples des pertes d'emplois.....	90
E. La question de l'ajustement de la main-d'oeuvre dans le cadre de l'action publique .....	91
III. Caractéristiques des victimes de suppressions d'emplois.....	92
IV. Politiques d'ajustement du marché du travail.....	95
A. Classification des mesures d'ajustement du marché du travail.....	96
B. Assurance chômage.....	98

C. Programmes de formation.....	101
D. Aide à l'ajustement rendu nécessaire par l'évolution des échanges .....	102
E. Autres mesures d'ajustement du marché du travail .....	106
V. Remarques finales.....	106
Notes .....	110
Bibliographie .....	111
Annexe A : Tableaux .....	112
Annexe B : Systèmes propres aux différents pays.....	115
I. Le système français d'assurance chômage .....	115
II. Le système allemand d'assurance chômage.....	118
III. Le système japonais d'assurance chômage.....	122
IV. Le système britannique d'assurance chômage.....	124
V. Le système américain d'assurance chômage et le programme TAA .....	125
CHAPITRE IV : TECHNOLOGIE ET INNOVATION .....	128
I. Introduction.....	128
II. Technologie et échanges dans les industries du textile et de l'habillement.....	128
III. Aperçu des technologies appliquées dans les industries du textile et de l'habillement, ainsi que de leur évolution .....	136
A. Applications vestimentaires des textiles .....	136
B. Applications non vestimentaires des textiles ou textiles techniques.....	140
IV. Systèmes d'innovation des pays de l'OCDE .....	142
A. Performances économiques et en matière d'innovation de l'industrie textile et de l'habillement	142
B. Stratégies de diffusion de l'innovation et des technologies, par pays.....	148
C. Vers de meilleures pratiques en matière de politique d'innovation.....	156
V. Quelques remarques en guise de conclusion.....	157
Notes .....	162
Bibliographie .....	162
Annexe A : Tableau .....	164
Annexe B : Le processus de production de vêtements.....	165
Conception.....	165
Confection des patrons .....	166
Gradation .....	167
Placement et traçage .....	167
Découpe .....	168
Couture .....	169
Contrôle, repassage et emballage .....	170
Ensemble du processus de production, de la conception jusqu'à l'emballage .....	171
CHAPITRE V : FACILITATION DU COMMERCE.....	172
I. Introduction.....	172
II. Contexte général des secteurs des textiles et des vêtements .....	173
III. Aspects logistiques du mouvement international des marchandises.....	174
A. Nécessité d'améliorer l'efficacité des installations portuaires .....	180
B. Conditions de la concurrence dans les transports maritimes .....	180
C. Les conditions de la concurrence pour le transport ferroviaire de marchandises .....	182

D. Vulnérabilité des réseaux de transport.....	184
IV. Aspects de la simplification des régimes douaniers.....	185
A. Traitement simplifié aux frontières pour les textiles et les vêtements.....	185
B. L'inefficacité des formalités douanières compromet les stratégies axées sur l'exportation.....	186
C. Simplification des tarifs douaniers.....	188
V. Services essentiels fournis aux entreprises.....	191
A. Coûts des services téléphoniques pour les entreprises.....	192
B. Tarifs de l'électricité applicables à l'industrie.....	194
VI. Autres aspects.....	197
A. Hétérogénéité des normes et étiquetage.....	197
B. Aspects concernant les PME.....	199
VII. Conclusions.....	201
Notes.....	208
Bibliographie.....	207
Annexe A.....	210
CHAPITRE VI : EXAMEN DES ÉTUDES QUANTITATIVES.....	211
I. Introduction.....	211
II. Aspects quantitatifs de la libéralisation des échanges dans les secteurs du textile et de l'habillement.....	211
III. Études de portée mondiale.....	216
IV. Études de portée régionale.....	221
V. Résumé.....	224
Notes.....	226
Bibliographie.....	227
Annexe.....	231
<b>Tableaux</b>	
Tableau 2.1 Emploi dans les secteurs du textile et de l'habillement aux États-Unis et dans l'UE.....	31
Tableau 2.2 Productivité et intensité capitaliste dans les secteurs du textile et de l'habillement aux États-Unis et dans l'UE.....	32
Tableau 2.3 Emploi par taille d'établissements aux États-Unis et dans l'UE.....	33
Tableau 2.4 Répartition de la valeur ajoutée mondiale pour quelques secteurs, en %.....	40
Tableau 2.5 Parts de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier dans quelques pays, en %.....	41
Tableau 2.6 Entreprises publiques en Chine, 2001.....	45
Tableau 2.7 Principaux exportateurs de produits textiles et de vêtements, 1990-2002.....	46
Tableau 2.8 Droits simples moyens dans quelques pays.....	50
Tableau 2.9 Répartition des crêtes tarifaires pour les secteurs du textile et de l'habillement.....	51
Tableau 2.10 Compétitivité des coûts pour les programmes de transformation à l'extérieur.....	55
Tableau 2.11 Importations de machines de fabrication de textile et de vêtements, 1994-2002.....	58
Tableau 2.12 Taux d'utilisation des systèmes SGP par les PMA dans le secteur des textiles et des vêtements, 2001.....	60
Tableau 2.13 Importations américaines de textiles et de vêtements en vertu d'accords commerciaux préférentiels, 2003.....	63
Tableau 2A.1 Échantillon des caractéristiques de la branche textile, pour certaines années et certains pays.....	75
Tableau 2A.2 Échantillon des caractéristiques de la branche de l'habillement, pour certaines années et certains pays.....	76
Tableau 2A.3 Principaux exportateurs et importateurs de produits textiles, 1980-2002.....	77
Tableau 2A.4 Principaux exportateurs et importateurs de vêtements.....	78

Tableau 2A.5 Exportations de vêtements dans un échantillon de pays, 1980-2002 .....	79
Tableau 2A.6 Exportations de produits textiles de l'OCDE par destination, 1980-2001 .....	80
Tableau 2A.7 Exportations de vêtements de l'OCDE par destination, 1980-2001 .....	81
Tableau 2A.8 Importations de textiles de l'OCDE par origine, 1980-2001 .....	82
Tableau 2A.9 Importations de vêtements de l'OCDE par origine, 1980,2001 .....	83
Tableau 2A.10 Droits consolidés sur les produits textiles et les vêtements, postérieurs au cycle d'Uruguay	84
Tableau 2A.11 Droits appliqués sur les produits textiles et les vêtements, 1986 .....	85
Tableau 3.1 Pertes nettes d'emplois dans les textiles et les vêtements entre 1970 et 2000 .....	87
Tableau 3.2 Évolution par secteur de l'emploi aux Etats-Unis entre 1974 et 2000 .....	88
Tableau 3.3 Évolution, aux Etats-Unis, de l'emploi dans les industries manufacturières .....	89
Tableau 3.4 Caractéristiques démographiques des travailleurs dont l'emploi a été supprimé .....	94
Tableau 3.5 Caractéristiques du niveau d'instruction des travailleurs dont l'emploi a été supprimé .....	94
Tableau 3.6 Durée d'emploi des travailleurs dont l'emploi a été supprimé .....	95
Tableau 3.7 Niveaux de rémunération et taux de réemploi des travailleurs dont l'emploi a été supprimé ...	95
Tableau 3.8 Classification des mesures d'ajustement du marché du travail .....	96
Tableau 3.9 Taux de chômage normalisés .....	99
Tableau 3.10 Dispositions de l'assurance chômage .....	100
Tableau 3.11 Résumé succinct des programmes d'assurance chômage de cinq pays .....	100
Tableau 3.12 Dépenses consacrées à la formation et à l'indemnisation du chômage en 2000 .....	102
Tableau 3A.1.1 Emplois perdus dans le textile et l'habillement entre 1970 et 2000 .....	112
Tableau 3A.1.2 Emploi dans le textile et l'habillement par segment de production .....	113
Tableau 3A.1.2 (suite) .....	114
Tableau 3B.1.1 Les régimes français d'assurance chômage et de solidarité .....	116
Tableau 3B.1.2 Aide de l'assurance chômage .....	117
Tableau 3B.1.3 Durée de l'aide .....	118
Tableau 3B.1.4 Prestations pour le réemploi .....	118
Tableau 3B.1.5 Montants minimums des allocations journalières .....	119
Tableau 3B.2.1 Part du chômage de longue durée dans le chômage total .....	120
Tableau 3B.3.1 Niveau de l'aide accordée aux chômeurs dans le cadre du système japonais .....	124
Tableau 3B.3.2 Indemnisation des travailleurs âgés de moins de 60 ans .....	124
Tableau 3B.3.3 Durée de l'aide pour les chômeurs qui perdent leur emploi du fait d'une faillite ou d'un licenciement .....	124
Tableau 3B.3.4 Durée de l'aide accordée aux chômeurs .....	125
Tableau 3B.4.1 Montant de l'aide accordée au titre de l'assurance chômage .....	125
Tableau 3B.5.1 Aide de l'assurance chômage .....	126
Tableau 3B.5.2 Programmes TAA et NAFTA-TAA, 2002 à juillet 2003 .....	127
Tableau 3B.5.3 Services fournis dans le cadre du TAA par participant .....	127
Tableau 3B.5.4 Profil des bénéficiaires des programmes TAA et NAFTA-TAA, 1999 et 2000 .....	128
Tableau 4.1 Concentration des exportations mondiales de machines et de matériel de transport,1981-2002	135
Tableau 4.2. Parts, et taux de variation et de croissance annuelle, pour les groupes de produits de la CTCI, 1980-2002 .....	136
Tableau 4.3 Emploi dans les industries manufacturières allemandes, 1993-2001 .....	141
Tableau 4.4 Part des textiles et de l'habillement dans l'emploi total de l'ensemble du secteur manufacturier des pays de l'OCDE, (%) .....	144
Tableau 4.5 Avantage comparatif révélé des pays de l'OCDE dans les textiles et l'habillement .....	146
Tableau 4.6 Intensité de R-D des pays de l'OCDE, 1990-2000 .....	146
Tableau 4.7 Degré de spécialisation de la R-D et performances commerciales dans les textiles et l'habillement .....	148
Tableau 4A..1 Description des groupes à trois chiffres de la section 7, "Machines et matériel de transport", de la CTCI (Rév.2) .....	165

Tableau 5.1 Importations aux Etats-Unis de textiles et de vêtements, par mode de transport, 2003.....	175
Tableau 5.2 Transit, frais de transport et droits de douane sur les importations de textiles et de vêtements aux Etats-Unis.....	179
Tableau 5.3 Transport ferroviaire dans l'UE et aux Etats-Unis, 1970-2001 .....	184
Tableau 5.4 Transport de marchandises dans cinq régions, 2000.....	184
Tableau 5.5 Structure des tarifs douaniers appliqués aux vêtements.....	190
Tableau 5.6 Structure des tarifs douaniers applicables aux textiles.....	194
Tableau 5.7 Coûts des services téléphoniques pour les entreprises dans les pays de l'OCDE.....	195
Tableau 5.8 Coûts de l'électricité pour l'industrie dans les pays de l'OCDE et dans certains pays non membres.....	197
Tableau 5.9 Répartition des établissements par effectifs aux États-Unis et dans l'Union européenne .....	201
Tableau 5A.1 Les coûts du fret selon le mode de transport pour les importations de produits textiles et de vêtements aux Etats-Unis, 2003.....	211
Tableau 6.1 Revenus et primes liés aux quotas pour les textiles et l'habillement au titre de l'AMF – Estimations pour 1994 .....	214
Tableau 6.2 Structure des tarifs douaniers appliqués dans l'UE avant et après le Cycle d'Uruguay dans les secteurs du textile et de l'habillement.....	215
Tableau 6.3 annuels de prospérité liés à la réforme ATV dans l'UE (1997 – EUR).....	224
Tableau 6A.1 Caractéristiques structurelles des études relatives à la réforme ATV .....	233
Tableau 6A.2 Estimation des gains annuels de prospérité liés à la réforme ATV (en milliards d'USD de l'année de référence).....	234

## Diagrammes

Diagramme 2.1 Représentation schématique des possibilités de mise en commun de la production.....	36
Diagramme 5.1 Chaîne de transport pour les marchandises transportées par conteneurs .....	178
Diagramme 5.2 Taux de fret par TEU, 2001 .....	185
Diagramme 5.3 Droits de douane moyens appliqués et nombre de lignes tarifaires relatives aux vêtements .....	191
Diagramme 5.4 Tarifs moyens appliqués et nombre de lignes tarifaires relatives aux textiles.....	194

## Figures

Figure 3.1 Principales phases des politiques et des programmes d'ajustement du marché du travail.....	99
Figure 3.2 Participants au programme TAA par branche d'activité, 1975 à 1999 .....	104
Figure 4.1 Exportations mondiales en milliards d'USD, 1965–2002 .....	129
Figure 4.2 Exportations totales de marchandises (échelle de gauche), exportations de textiles et de vêtements et de machines pour l'industrie textile et l'habillement, 1992–2002.....	130
Figure 4.3 Exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement à destination des principales régions/principaux pays (millions d'USD) .....	130
Figure 4.4a Heures de travail par unité produite dans la filature et le tissage depuis 1750.....	131
Figure 4.4b Heures de travail par unité produite dans la filature et le tissage depuis 1925.....	132
Figure 6.1 Coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie textile de première transformation – 1993 (USD).....	218
Figure 6.2 Évolution prévue des termes de l'échange après la suppression des quotas imposés par l'AMF* (en %).....	232

## Encadrés

Encadré 2.1 Accords commerciaux préférentiels .....	53
Encadré 2.2 L'ALENA a suscité l'apparition d'une nouvelle capitale mondiale du blue-jean au Mexique. ....	57

Encadré 3.1	Évaluation du coût des pertes d'emplois dues aux importations, Kletzer (2001a) .....	94
Encadré 3.2	Principales modifications apportées au programme TAA en 2002 .....	105
Encadré 4.1	Dynamique de la mondialisation dans le secteur des machines textiles à l'échelle microéconomique.....	138
Encadré 5.1	Effets défavorables de la lenteur des formalités douanières sur la production de textiles et de vêtements .....	190
Encadré 5.2	Effets négatifs du niveau élevé des tarifs de l'électricité et du manque de fiabilité des réseaux électriques sur la production de produits textiles et de vêtements dans plusieurs pays en développement.....	196

## CHAPITRE I : SYNTHÈSE

### I. Introduction

1. La suppression des restrictions quantitatives, programmée pour fin 2004 au titre de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV), remet en cause les circuits mondiaux d'approvisionnement qui se sont constitués durant plusieurs décennies de restrictions commerciales et nécessite un énorme effort d'ajustement de la part de toutes les parties intéressées et, plus particulièrement, des assembleurs de vêtements de pays lointains à bas salaire<sup>1</sup>. Étant donné le poids économique de ces secteurs tant dans les pays développés que dans les pays en développement, nous examinons ici le processus d'ajustement dans les filières du textile et de l'habillement après application de l'accord ATV, afin d'aider les pouvoirs publics à définir une politique cohérente et à adopter un cadre réglementaire facilitant l'adaptation du secteur privé.

2. Les contingents d'importation initialement imposés par l'Arrangement multifibres (AMF) ont contribué, à l'échelle internationale, à la fragmentation de la chaîne de l'offre, en accélérant la diversification des fournisseurs. Ce phénomène a desservi l'intérêt des producteurs plus compétitifs, plus concernés par les contingents dans la mesure où beaucoup sous-traitaient l'assemblage des vêtements à des pays tiers à bas salaire. L'Arrangement a ainsi profité aux fournisseurs les moins compétitifs, dont la plupart se situaient dans de petits pays en développement et dans des pays moins avancés. Conscients de la vulnérabilité qui sera la leur après le démantèlement de l'Accord ATV, les pays les moins compétitifs s'efforcent actuellement d'améliorer leur accès aux marchés des pays développés, afin de minimiser les répercussions prévues. Ces pays craignent notamment de perdre des marchés d'exportation au bénéfice des exportateurs chinois. Aussi plaident-ils en faveur d'un élargissement de la gamme des produits visés par le Système généralisé de préférences (SGP) et par d'autres programmes préférentiels, assorti de règles d'origine plus généreuses permettant de bénéficier de ces accès.

3. Pendant la période, qui a duré plusieurs décennies, du contingentement lié à l'Arrangement multifibres, l'industrie textile n'a pas été délocalisée vers les pays en développement aussi rapidement que la filière de l'habillement. Dans la période post-ATV, il n'existera plus d'obstacle majeur à ce que les pays en développement soient capables de produire des textiles de grande qualité et les compétences se renforceront. De plus, il n'y aura plus de restrictions quantitatives des échanges ni d'accès aux marchés garantis par l'AMF pour dissimuler les faiblesses concurrentielles des pays exportateurs. Aussi conviendra-t-il de résorber ces faiblesses si l'on souhaite poursuivre une stratégie de développement axée sur l'exportation dans le domaine du textile et de l'habillement.

4. Cette étude affirme que le rôle de la production textile et vestimentaire dans le processus d'industrialisation des pays en développement est beaucoup plus contrasté qu'il ne l'était il y a encore une génération. Bien que le faible coût de la main-d'œuvre continue de conférer aux pays en développement un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux, la rapidité de renouvellement est aujourd'hui bien plus cruciale au regard de la compétitivité internationale sur des marchés du textile et de l'habillement sensibles aux contraintes de temps et aux impératifs de la mode. L'avantage comparatif dont disposent les pays en développement en matière de processus d'assemblage, c'est-à-dire de couture, en raison du faible niveau de rémunération de la main-d'œuvre, ne se traduit pas nécessairement par un avantage comparatif à l'échelle de la gestion d'ensemble de la chaîne de l'offre, une fois prises en compte toutes les dimensions liées aux services. Les pays qui souhaitent conserver une stratégie de développement axée sur l'exportation de textiles et de vêtements devront faire évoluer leur savoir-faire industriel de compétences en fabrication vers des compétences relevant des segments de la chaîne de l'offre qui présentent une plus forte valeur ajoutée. Il

s'agira d'améliorer les compétences nationales en matière de design, de fourniture de matériaux, de contrôle de la qualité, de logistique et de commerce de détail.

5. Dans les pays développés, l'application de l'Accord ATV aura des répercussions contrastées sur les différents segments de la chaîne de l'offre. Les fournisseurs de textiles et de vêtements se trouveront confrontés à une pression concurrentielle accrue. Ces pays abritent également les centres névralgiques de la mode et du design international. Les groupes de commerce de détail des pays développés auront plus de facilité à s'approvisionner dans le monde entier et leurs réseaux mondiaux de distribution pourront s'étendre plus rapidement. En outre, les exportations mondiales de machines textiles et machines de confection proviennent majoritairement des pays développés. Globalement, les intérêts des pays développés dans les secteurs du textile et de l'habillement sont multiples et à long terme ils bénéficieront de l'ouverture et de la libéralisation des échanges multilatéraux.

6. Bien que la responsabilité de l'ajustement incombe en premier lieu aux entreprises elles-mêmes, les pouvoirs publics ont un rôle de soutien à jouer, à travers l'adoption d'une politique et d'un cadre réglementaire cohérents. L'objectif de ce cadre réglementaire est d'aider le secteur privé à s'adapter à l'évolution rapide et à la concurrence croissante auxquelles il est confronté, et à saisir les opportunités commerciales suscitées par l'amélioration de l'accès aux marchés. A cet effet, il convient de supprimer les règles de production susceptibles de fausser les échanges, d'améliorer les réglementations portant sur les principaux services aux entreprises, d'encourager la constitution d'équipes d'experts qualifiés et l'adaptabilité de la main-d'œuvre, de négocier un meilleur accès aux marchés pour les produits textiles et vestimentaires et, enfin, de supprimer les obstacles à la constitution de systèmes de distribution de détail dans les pays en développement.

7. L'existence de politiques libérales en matière de commerce et d'investissement joue un rôle déterminant dans ce processus d'ajustement, dans la mesure où elles contribuent à restreindre les tensions sur le prix des intrants d'importation et facilitent l'apparition de sociétés capables de se montrer concurrentielles sur les marchés intérieurs et internationaux. Néanmoins, la libéralisation rencontre souvent d'importants obstacles structurels et cause des difficultés temporaires à certains compartiments de l'économie. Les pouvoirs publics peuvent faciliter la transition en aidant au redéploiement des ressources concernées vers d'autres activités de production, sans pour autant revenir à des mesures coûteuses de protection commerciale ou de subvention.

## **II. Typologie des segments de la chaîne de l'offre des textiles et des vêtements**

8. Les filières du textile et de l'habillement présentent de grands traits distinctifs généraux et comprennent une vaste gamme d'activités très diverses qui utilisent de façon contrastée la main-d'œuvre et le capital. Par souci de simplicité, l'ensemble de la chaîne de l'offre est ici représenté par quatre segments de production. Les pressions à l'ajustement structurel ou les facteurs d'évolution de chacun de ces segments sont discutés plus loin, à la section III.

9. « *Fibres naturelles* » : la préparation des fibres naturelles implique diverses activités agricoles influencées par de nombreux facteurs comme la qualité de la terre, le climat et les politiques agricoles en vigueur dans chaque pays. Différentes fibres naturelles sont utilisées dans la production textile, parmi lesquelles le coton, le lin, le jute, la soie, le sisal et la laine. Deux d'entre elles nécessitent l'élevage d'animaux, en l'occurrence des vers à soie et des moutons.

10. « *Textiles* » : la production de textiles à partir de fibres naturelles ou artificielles implique des activités de fabrication dont les innovations technologiques ont beaucoup accéléré la vitesse d'exécution, ce qui a permis des gains de productivité considérables. Les utilisations non vestimentaires des textiles,

appelées « textiles techniques » sont désormais plus importantes que les utilisations à des fins d'habillement et constituent le segment de la production textile totale en plus forte croissance dans les pays développés.

11. « *Habillement* » : la confection d'articles d'habillement implique elle aussi des activités de fabrication. Le stade de pré-assemblage, qui comprend la conception, la gradation, le patronnage et enfin la coupe des tissus, a été révolutionné par l'apparition des systèmes de conception assistée par ordinateur (CAO) et de production assistée par ordinateur (PAO). En revanche, l'étape de l'assemblage continue d'utiliser une main-d'œuvre importante et nécessite des manipulations et des opérations de couture très délicates qui se prêtent mal à un traitement automatisé. Hormis les gains de productivité réalisés grâce à la meilleure qualité des aiguilles et à des techniques plus sûres de maintien en place de l'étoffe, les techniques de couture restent fondamentalement les mêmes qu'il y a un siècle. Ce secteur est presque unique tant son ratio équipement sur main-d'œuvre est faible. Quoi qu'il en soit, les progrès réalisés dans les télécommunications et les transports ont permis aux fabricants de vêtements de répartir la chaîne de l'offre dans le monde entier et de délocaliser l'assemblage dans des pays à faibles coûts de production.

12. « *Commerce de détail* » : le commerce de détail a beaucoup évolué à mesure que les frontières traditionnelles entre détaillants, grandes enseignes et fabricants s'estompaient. Les détaillants participent de plus en plus, en tant qu'acheteurs à fort potentiel, à la chaîne internationale d'approvisionnement, et ce par l'intermédiaire d'une grande variété de canaux organisationnels comme l'intégration verticale, la sous-traitance et les accords de licence. Le commerce de détail s'est fortement concentré autour de grandes structures allégées, capables d'avoir une grande influence tout au long de la chaîne de l'offre.

### **III. Problèmes d'ajustement structurel par segment de production**

#### **A. Ajustement dans le segment des fibres naturelles**

13. Après l'ATV, la demande internationale de fibres naturelles reflétera deux tendances de consommation contradictoires. En ce qui concerne l'utilisation des textiles à des fins d'habillement, la demande de fibres naturelles progresse. Mais pour l'utilisation non vestimentaire, c'est la demande de fibres artificielles qui croît. Aussi la demande de fibres naturelles ne devrait-elle pas dépasser le taux de croissance annuel moyen enregistré ces dernières années dans le domaine de la consommation de textiles à destination de l'habillement, qui avoisinait les 2 %.

14. Lorsque l'Accord ATV sera pleinement appliqué, les principaux facteurs d'ajustement du segment des fibres naturelles seront liés à la migration des capacités textiles en direction de certains pays en développement, ainsi qu'aux résultats des négociations agricoles et des procédures de règlement des différends en cours à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

#### *Migration de la demande de fibres naturelles*

15. Les fournisseurs de fibres naturelles devront accompagner la migration des capacités textiles vers les pays en développement les plus compétitifs et, en particulier, la Chine et l'Inde. Ces deux pays se positionnent d'ores et déjà en bon rang parmi les producteurs de fibres naturelles. Cela aura notamment pour conséquence qu'une part de la demande mondiale de fibres naturelles, traditionnellement tournée vers les pays développés, sera redirigée vers les pays en développement. Ainsi, certains producteurs de fibres naturelles des pays développés devront affronter la concurrence en termes de qualité, de délais de livraison et de prix sur les marchés mondiaux. Les conditions d'accès aux pays en développement devraient ainsi gagner en importance dans les discussions sur les politiques commerciales.

16. Les barrières douanières protégeant le segment des fibres naturelles sont en général beaucoup moins élevées que le niveau de protection accordé aux textiles finis ou aux vêtements. En outre, divers programmes de remise de droits sont mis en œuvre dans les pays producteurs de textiles afin d'améliorer la

compétitivité des coûts de fabrication nationaux. Lorsque des droits de douane élevés sont appliqués aux fibres naturelles pour protéger les producteurs agricoles nationaux, le coût de protection est supporté en dernière instance par l'industrie de transformation nationale. Dans les pays en développement, où prévaut une agriculture utilisant une main-d'œuvre nombreuse, la réduction des droits de douane appliqués aux fibres peut être difficile à justifier pour les responsables politiques, à moins qu'elle ne s'accompagne en compensation de gains de main-d'œuvre dans le secteur de la transformation. Pour les pays les moins avancés comme le Bangladesh, la perspective de voir disparaître des emplois dans le secteur de la production de vêtements en raison de l'intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation peut inquiéter les responsables politiques et diminuer la probabilité d'un ajustement des droits de douane à la baisse dans le secteur des fibres et/ou des textiles, par crainte d'exacerber la situation sur le marché de l'emploi.

#### *Négociations sur l'agriculture et règlement des différends à l'OMC*

17. Un autre défi à relever pour le segment des fibres naturelles est lié aux résultats des négociations commerciales multilatérales en cours à l'OMC dans le domaine de l'agriculture. Dans le cadre de l'Accord sur l'agriculture, les Membres de l'OMC ont pris des engagements de réduction en matière d'accès aux marchés, d'aides nationales et de subventions à l'exportation. Les négociations en cours visent à améliorer les engagements pris dans chacun de ces trois domaines. Dans le même temps, la fibre naturelle la plus utilisée pour les textiles à des fins vestimentaires est le coton, et les aides nationales à la production de coton font officiellement l'objet d'un différend commercial dans le cadre de la procédure de règlement des différends de l'OMC. Le résultat de ce différend pourrait avoir une incidence importante sur la compétitivité des coûts de production de fibres sur l'ensemble du globe. La perspective de voir l'OMC adopter un ensemble de règles qui prévoient une réduction significative des aides nationales et des subventions à l'exportation pourrait contraindre les producteurs à coûts élevés à rationaliser leur production en adoptant des méthodes de production plus efficaces ou en se tournant vers la production d'autres cultures. Comme l'atteste la longueur des négociations de l'OMC sur l'agriculture, les groupes nationaux résistent à l'ajustement vis-à-vis des marchés moins protégés et sur lesquels la concurrence est moins faussée, qui profiterait pourtant au secteur de la transformation et faciliterait la diversification économique vers des segments de production à plus forte valeur ajoutée.

#### **B. Ajustement du secteur textile**

18. Les principaux facteurs qui rendront nécessaire l'ajustement du secteur textile dans la période qui suivra l'Accord ATV sont liés : (1) à la migration des capacités textiles en direction des pays en développement ; (2) à l'adoption, par les producteurs, d'équipements à jour des dernières innovations ; (3) à la disparition progressive de l'intérêt des programmes de transformation à l'extérieur (PTE) ; et (4) à l'importance des règles d'origine déterminant l'éligibilité à l'accès préférentiel.

#### *Migration vers les pays en développement*

19. Le démantèlement imminent de l'Accord sur les textiles et les vêtements va supprimer les obstacles commerciaux au développement de pôles de compétence textiles plus conséquents dans la plupart des pays en développement compétitifs. La rapide progression enregistrée en Chine par les importations d'équipements destinés aux secteurs du textile et de l'habillement atteste ce phénomène de migration et présage d'une augmentation de la production et des exportations chinoises.<sup>2</sup> En s'équipant à neuf, les producteurs textiles chinois améliorent leur productivité et augmentent leur production de textiles d'une qualité permettant l'exportation. Les principaux bénéficiaires de cette modernisation du textile sont les fournisseurs chinois de vêtements, qui peuvent se procurer leurs intrants textiles directement sur le marché intérieur et réduire ainsi le laps de temps nécessaire entre la commande et la livraison. Avoir accès à des textiles de bonne qualité est considéré comme l'un des principaux facteurs de compétitivité pour les

fournisseurs de vêtements. Dans ce contexte, le secteur textile des pays développés devra faire face à une concurrence accrue, tant sur le marché des exportations qu'au niveau national. Cette migration de la capacité textile va néanmoins subir l'influence de facteurs compétitifs objectifs et sera donc entravée par la présence de mesures intérieures génératrices de distorsions et le manque d'infrastructures nationales dans plusieurs pays en développement et pays les moins avancés.<sup>3</sup>

20. Le secteur du textile connaît également une évolution majeure en direction des utilisations non vestimentaires, c'est-à-dire des textiles techniques, qui représentent le segment d'utilisation affichant la plus forte progression. On définit généralement les textiles techniques comme des textiles avant tout produits pour leurs caractéristiques et leurs possibilités techniques et non pour leurs qualités esthétiques ou leurs potentialités décoratives. Les textiles sont utilisés à des fins techniques multiples, par exemple pour le mobilier, l'automobile, la santé et l'hygiène, les transports, le bâtiment ou encore l'environnement. Les procédés à l'œuvre dans la production de textiles techniques requièrent une forte intensité de capital humain et physique et restent pour l'instant l'apanage des pays développés. Grâce au transfert des technologies et à un meilleur partage du savoir entre les universités du monde entier, bon nombre de pays en développement ont désormais accès aux connaissances nécessaires à l'épanouissement de la filière des textiles techniques. Lorsque certains secteurs arrivent dans les pays en développement ou que la production d'un produit y progresse, la production des intrants qui y sont associés n'est plus qu'une question de temps.

#### *Réduction de l'écart de productivité*

21. Au XX<sup>e</sup> siècle, les améliorations apportées aux équipements de filage et de tissage ont permis des gains de productivité considérables. Le textile est également devenu un secteur à forte intensité de capital, dans lequel la modernité des équipements constitue un facteur de compétitivité essentiel pour les entreprises<sup>4</sup>. Les forts gains de productivité atteints dans ce secteur l'ont traditionnellement été grâce à la relation symbiotique qui unissait une filière du textile et de l'habillement compétitive et un secteur des machines textiles et des machines de confection créatif. Or, cette relation symbiotique s'affaiblit à mesure que sont mis au point de nouveaux matériaux, principalement par l'industrie chimique, et de nouveaux procédés, par le secteur de l'équipement. Aussi la compétitivité technologique des entreprises du textile et de l'habillement dépend-elle de leur capacité à s'adapter aux nouveaux produits et procédés développés dans d'autres secteurs. Les activités d'innovation dans ces secteurs sont donc liées au transfert de technologie. Grâce à la mondialisation des réseaux de connaissances, ce transfert s'opère à un rythme élevé et l'écart de productivité qui séparait historiquement les pays en développement des pays développés devrait se réduire en peau de chagrin dès lors que les équipements modernes seront utilisés efficacement par les pays en développement les plus compétitifs.

22. Le secteur des machines textiles et machines de confection des pays développés est néanmoins parvenu à conserver tout au long des années 80 et 90 sa position prépondérante dans les exportations mondiales en accompagnant l'évolution de la demande internationale de biens d'équipement. Les quatre principaux pays exportateurs sont l'Allemagne, l'Italie, le Japon et la Suisse, qui représentent à eux seuls près des deux tiers des exportations de matériels des pays industriels dans le secteur. Ce résultat a été obtenu grâce : (1) à la consolidation industrielle au sein des entreprises ; (2) au développement de liens entre les équipementiers des pays développés et des pays en développement ; (3) à la concentration de la production dans les segments à forte valeur ajoutée du marché de l'équipement ; et (4) à l'entretien de relations étroites avec les utilisateurs du matériel où qu'ils se trouvent.

#### *Arrangements commerciaux préférentiels*

23. Les politiques commerciales autres que les contingents liés à l'Arrangement multifibres ont également eu une incidence majeure sur l'apparition d'une structuration géographique des échanges de textiles et de vêtements. Le présent rapport affirme que la suppression des contingents d'importation

affaiblira l'intérêt des programmes de transformation à l'extérieur et ravivera celui d'autres types d'accords préférentiels, comme les accords commerciaux régionaux (ACR) et les régimes préférentiels accordés au titre du SGP. L'amplitude des bénéfices économiques procurés par ces accords varie considérablement en raison des différences dans la portée et la spécificité des règles d'origine régissant l'accès préférentiel dans les arrangements respectifs.

24. Les programmes de transformation à l'extérieur (PTE) ou de partage de la production nécessitent l'exportation provisoire, par le pays à l'initiative du programme, des textiles ou des articles de confection prédécoupés vers les pays à faibles coûts de production dans lesquels ils seront assemblés avant d'être réimportés, sous la forme de produits finis, dans le cadre des dispositions préférentielles. Pour les pays à faibles coûts de production, l'assemblage des différentes parties du vêtement ainsi importées constitue une forme simple d'activité industrielle. L'éligibilité aux PTE stimule leurs stratégies de développement par l'exportation en leur conférant un accès instantané à des intrants de qualité et aux réseaux de distribution étrangers. Pour les pays développés, les accords de transformation à l'extérieur renforcent la position concurrentielle des fournisseurs nationaux en leur permettant de transférer les activités de couture, très coûteuses en main-d'œuvre, dans des pays à faibles coûts de production. Pour que les PTE soient rentables, les économies réalisées grâce à la délocalisation de l'assemblage vers des pays moins coûteux et les réductions des droits de douane doivent être supérieures aux coûts supplémentaires occasionnés par la fragmentation de la production, à savoir : double expédition ; détention en stocks plus longue, stocks plus importants ; enfin, besoins de coordination accrus pour gérer la chaîne d'approvisionnement ainsi fragmentée.

25. Dans le régime de contingentement associé à l'Arrangement multifibres, les inefficiences de coût inhérentes aux accords de transformation à l'extérieur sont partiellement masquées par l'effet de distorsion des échanges exercé par l'attribution de contingents. En outre, les programmes de transformation à l'extérieur ont créé un marché protégé pour les textiles produits par les pays qui les avaient instaurés. Les échanges de textiles transformés à l'extérieur représentaient 15 % du commerce extérieur de l'UE en 1995, et 24 % des importations totales de vêtements réalisées par les Etats-Unis en 1999.<sup>5</sup> Depuis, les PTE ont beaucoup perdu de leur importance dans l'Union européenne, du fait de l'entrée en vigueur de plusieurs autres accords de libre-échange avec les pays voisins les rendant quasiment inutiles. L'importance de ces accords a également décliné aux Etats-Unis, quoique d'une façon moins prononcée, avec la mise en œuvre de l'ALENA, mais l'éligibilité à ce type de programmes a été étendue par la loi sur le développement des échanges de 2000 : les échanges de produits transformés à l'extérieur représentaient 10.9 % des importations de vêtements en 2003.

26. Sans l'effet de distorsion des échanges engendré par l'attribution de contingents, la vulnérabilité des modèles d'entreprise élaborés dans le cadre des PTE est manifeste. D'une part, les accords de transformation à l'extérieur ne resteront économiquement intéressants que si la marge dégagée grâce aux droits préférentiels est supérieure à la différence entre les coûts liés au programme et les coûts logistiques pesant sur les fournisseurs compétitifs.<sup>6</sup> La distance et le temps jouant comme des obstacles au commerce, on ne retirera pas d'avantages de coûts nets des accords de transformation à l'extérieur passés avec des centres d'assemblage extra-territoriaux géographiquement éloignés du pays initiateur du programme, ou avec des centres voisins mais qui disposent d'infrastructures de transport insuffisantes.

27. D'autre part, certains centres extra-territoriaux seront en mesure de pratiquer des prix inférieurs pour des vêtements assemblés à partir de textiles provenant de pays tiers. Cela revient à dire que l'industrie du textile dans les pays à l'origine des PTE perdra la protection dont elle bénéficiait à l'exportation et devra également faire face à une concurrence étrangère accrue sur leur marché intérieur. Dans le même temps, les pays d'accueil des programmes de transformation, ayant progressivement développé leurs compétences, ont pris conscience de leur vulnérabilité et cherchent à obtenir de meilleures conditions commerciales dans leurs échanges avec les pays développés, afin de mieux concurrencer les fournisseurs les plus compétitifs. La

plupart des demandes concernent la négociation d'accords de libre-échange avec les pays développés et/ou un meilleur accès au titre du SGP. Dans tous les cas, l'amélioration de l'accès aux marchés signifiera qu'une plus grande pression concurrentielle s'exerce sur le secteur textile des pays développés.

*Opportunités commerciales dans le cadre des accords commerciaux régionaux (ACR)*

28. Dans la période post-ATV, de vastes accords commerciaux régionaux pourront constituer un cadre politique utile pour favoriser le développement de chaînes d'approvisionnement régionales dans le secteur du textile et de l'habillement et pour faciliter les stratégies de diversification économique des pays signataires. Cependant ces accords ne seront pas nécessairement synonymes de compétitivité. Le présent rapport considère la formation de grands accords régionaux comme une condition nécessaire mais non suffisante pour promouvoir les échanges et l'évolution qualitative de la production de textiles et de vêtements. Bien que les grands accords régionaux créent des opportunités de production et d'échanges, certains facteurs nationaux permettent de susciter ces opportunités. Parmi ces facteurs figurent la capacité d'attirer les principaux détaillants, grandes enseignes et fabricants, mais aussi l'existence préalable de compétences, un environnement d'entreprise positif et stimulant ou encore la proximité géographique qui permet de minimiser les temps de transport des marchandises.<sup>7</sup>

29. Avant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'accès au marché des Etats-Unis était essentiellement accordé aux fournisseurs mexicains dans le cadre d'accords de transformation à l'extérieur, en vertu desquels les Mexicains se contentaient d'assembler les pièces de tissu importées des Etats-Unis. Avec l'ALENA, les règles commerciales ont changé et toutes les activités de la chaîne de l'offre, et non plus seulement la couture, peuvent se dérouler au Mexique (et au Canada). Dans le contexte de l'ALENA, le Mexique a pu favoriser la consolidation de ses compétences régionales dans le domaine du textile et de l'habillement et évoluer sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement au lieu de se cantonner à l'assemblage des pièces importées. Des liens se sont noués en amont et en aval, alimentant l'économie nationale. De la même façon, l'union douanière entre la Turquie et l'Union européenne a ouvert la voie à une plus forte opportunité d'intégration des marchés turcs du textile et de l'habillement sur les marchés européens, plus vastes. Malgré ce processus d'intégration au sein de marchés régionaux plus étendus, le Mexique et la Turquie ne sont pas à l'abri des pressions concurrentielles extérieures, exercées par des produits en provenance d'autres pays comme la Chine, de plus en plus compétitifs sur les marchés de l'Union européenne et de l'ALENA.

*Rigueur des règles d'origine pour le textile et l'habillement*

30. Les règles d'origine constituent un élément essentiel des accords commerciaux préférentiels comme le SGP, servant à garantir que l'accès préférentiel est accordé à des produits qui proviennent effectivement des pays bénéficiaires des accords. De même, les accords de libre-échange contiennent nécessairement une clause garantissant le régime préférentiel accordé aux pays signataires, afin d'éviter le problème du détournement des échanges susceptible d'advenir lorsque les importations pénètrent dans la zone par le pays dont les droits d'importation sont les plus faibles. La présente étude montre qu'il existe des disparités considérables entre les règles d'origine imposées au titre des différents accords préférentiels, ainsi que dans les taux d'utilisation des dispositions prévues à cet effet dans chacun d'entre eux.<sup>8</sup>

31. Des règles d'origine particulières et plus strictes sont souvent appliquées aux produits sensibles comme les textiles et l'habillement, ce qui rend plus difficile pour les fournisseurs de respecter le niveau requis de contenu d'origine régionale. Cela peut inciter les fabricants à s'approvisionner chez des fournisseurs locaux et agir comme un obstacle au commerce à part entière. En favorisant l'approvisionnement auprès de partenaires régionaux, les règles d'origine peuvent encourager l'intégration verticale de la chaîne de production, qui n'offre pas nécessairement les meilleures opportunités de coût pour affronter efficacement la concurrence dans le contexte de la mondialisation. Autre difficulté des règles

d'origine spécifiques, la détermination du niveau spécifié de contenu d'origine régionale de fils, de pièces pré-découpées et de produits finis devant tenir compte de multiples composantes peut s'avérer si lourd et coûteux pour les fournisseurs qu'ils peuvent préférer renoncer aux accords préférentiels.

32. De nombreux pays ont récemment amélioré leur régime SGP en élargissant le champ des produits textiles et vestimentaires éligibles et/ou en accordant une entière franchise de droits et de contingents aux produits en provenance des pays les moins avancés (PMA).<sup>9</sup> Ce rapport affirme que si les règles d'origine sont nécessaires pour garantir que l'accès préférentiel profite réellement aux pays censés en bénéficier, des règles trop restrictives peuvent ne pas permettre un accès adéquat et provoquer une sous-utilisation des dispositifs d'accès préférentiel. Des règles d'origine généreuses peuvent au contraire moins profiter aux pays ciblés qu'on ne l'avait escompté, l'accès préférentiel qui y est associé pouvant inverser la structure des droits de douane et induire un certain nombre de problèmes pour l'industrie manufacturière nationale. De plus, le caractère généreux des règles d'origine n'implique pas nécessairement la compétitivité. Des facteurs de concurrence internes expliquent lesquels des pays bénéficiaires sont susceptibles de profiter le plus des accords préférentiels. La distance entre des partenaires commerciaux éloignés impose une longue durée de transport, et l'ampleur des pôles de compétence dans les pays bénéficiaires semble jouer un rôle. Enfin, l'identité des investisseurs étrangers paraît également influencer les schémas d'approvisionnement des intrants.

33. Les modifications récemment apportées par le Canada à son régime SGP sont riches d'enseignements. En 2003, le Canada accordait un accès en franchise de droits et de contingents pour toutes les importations de textiles et de vêtements en provenance des PMA respectant le niveau de 25 % de contenu d'origine régionale imposés aux PMA, aux bénéficiaires du SGP ou au Canada. Il convient de souligner quatre éléments primordial dans le contexte actuel : (1) les règles d'origine généreuses, autorisant le cumul à tout PMA ou bénéficiaire du SGP, ont permis aux PMA d'augmenter spectaculairement leurs exportations de vêtements à destination du Canada dans un délai particulièrement restreint ; (2) l'amélioration de l'accès a permis à de nombreux PMA d'accroître leurs exportations, mais deux d'entre eux en ont pourtant retiré l'essentiel des bénéfices : le Bangladesh et le Cambodge ; (3) d'importants profits commerciaux ont également été dégagés par les plus grands pays en développement, comme la Chine et l'Inde, dont les textiles transitaient par des PMA où ils étaient assemblés avant d'être réexportés vers le Canada ; enfin, (4) la franchise de droits accordée aux vêtements a inversé la structure des droits de douane, occasionnant des difficultés considérables pour les fabricants canadiens, qui se sont élevés contre cette concurrence qu'ils estimaient déloyale. Plutôt que de revenir sur ses engagements de libéralisation, le Canada a annoncé au début de 2004 une nouvelle série de réductions tarifaires pour répondre aux problèmes soulevés par cette inversion de la protection et, dans le même temps, a lancé un programme conçu pour améliorer l'efficacité de la production des fournisseurs canadiens. L'expérience du Canada montre notamment que la mise en œuvre de règles d'origine généreuses nécessite une approche globale qui garantisse que les programmes de libéralisation des échanges profiteront également à l'industrie nationale de transformation.

34. A l'approche du démantèlement de l'Accord sur les textiles et les vêtements, les petits pays en développement et les pays les moins avancés font de plus en plus état de la vulnérabilité qui sera la leur après et demandent que leur soit accordé un meilleur accès aux marchés des pays développés par le biais de l'amélioration des conditions préférentielles dont ils bénéficient, afin de concurrencer plus efficacement leurs principaux rivaux, la Chine et l'Inde. Etant donné que les PMA ne produisent encore presque aucun textile de grande qualité, tout accord d'accès préférentiel en leur faveur devra tenir compte de ce qu'ils sont obligés de recourir aux textiles de pays tiers d'être compétitif sur les marchés d'exportation. Dans de telles conditions, il semble inévitable que l'accord d'un accès préférentiel aux PMA n'ait des répercussions sur les fournisseurs de textiles de grande qualité. Dans la période qui suivra le démantèlement de l'ATV, la question des règles d'origine sera au cœur des discussions sur les politiques commerciales, dès que les exigences des centres extra-territoriaux fragilisés se feront plus pressantes. La tâche des décideurs des pays

développés sera d'établir des règles d'origine pour leurs arrangements préférentiels qui profitent essentiellement aux PMA et aux petits pays en développement qui sont les plus vulnérables à la concurrence des grands fournisseurs intégrés de la Chine et de l'Inde. Cela signifie également que toute amélioration des règles d'origine dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels entraînera une recrudescence de la pression concurrentielle pesant sur le secteur textile des pays développés.

### **C. Ajustements dans l'industrie du vêtement**

35. Les principaux facteurs qui rendront nécessaires l'ajustement du secteur de l'habillement après échéance de l'accord ATV sont liés : (1) à l'importance du facteur temps comme déterminant de la compétitivité internationale et (2) à l'ajustement dans les domaines de la protection des échanges et des mesures de sauvegarde de l'OMC.

#### *Le facteur temps, déterminant de la compétitivité internationale*

36. Cette étude affirme que le rôle de la production textile et vestimentaire dans le processus d'industrialisation des pays en développement est beaucoup plus contrasté qu'il ne l'était il y a encore une génération. Bien que le faible coût de la main-d'œuvre continue de conférer aux pays en développement un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux, le facteur temps est aujourd'hui bien plus crucial au regard de la compétitivité internationale. Devant l'imminence de la suppression des restrictions quantitatives, nombre des pays à bas salaires qui avaient excellé dans le rôle de centres d'assemblage extra-territoriaux, grâce aux contingents qui leur étaient alloués, sont exposés à la vulnérabilité inhérente à la fragmentation de la production. Le facteur temps constitue un important obstacle aux échanges de produits intermédiaires entrant dans le processus de fragmentation internationale de la production. Des arbitrages sont opérés entre les faibles coûts salariaux et le facteur temps, la proximité temporelle des grands marchés de consommation fournissant toutefois un avantage en termes de concurrence pour réussir sur un marché de l'habillement extrêmement concurrentiel, sensible aux contraintes de temps et aux impératifs de la mode.

37. De plus, l'apparition, en Chine, de fournisseurs plus compétitifs et davantage intégrés exerce une pression considérable sur les centres extra-territoriaux vulnérables, les incitant à opérer un ajustement de leurs capacités de production, adopter des processus plus modernes et diversifier leurs activités économiques. L'avantage comparatif dont disposent des pays en développement en matière de processus d'assemblage, c'est-à-dire de couture, en raison du faible niveau de rémunération de la main-d'œuvre, ne se traduit pas nécessairement par un avantage comparatif à l'échelle de la gestion d'ensemble de la chaîne de l'offre, une fois prises en compte toutes les dimensions liées aux services. Il convient d'être efficace dans la gestion de l'intégralité du processus de production, notamment le design et l'achat des tissus, et de disposer de compétences logistiques dans le domaine des transports, du contrôle de qualité, de la protection des droits de propriété, du financement à l'exportation et de la gestion des formalités.

38. Pour dépasser, le long de la chaîne de l'offre, le simple stade de l'assemblage d'intrants importés et mettre en place des activités plus élaborées, les pays exportateurs devront faire évoluer leur savoir-faire industriel de compétences en fabrication vers des fonctions de service, telles que le design, la fourniture de matériaux, le contrôle de la qualité, la logistique et le commerce de détail. S'ils souhaitent progresser dans cette direction, les fournisseurs nationaux devront accorder une plus grande importance à l'enseignement et à la formation dans le domaine des compétences de services. Ils doivent également encourager la mise en place de structures mixtes dans lesquelles les fournisseurs nationaux peuvent partager leurs connaissances du marché et proposer des solutions plus intégrées aux acheteurs potentiels.

39. Le présent rapport souligne également combien il est important de disposer d'infrastructures portuaires efficaces, de moyens de transport fiables et concurrentiels et de procédures douanières efficaces pour conserver une position dominante sur les marchés extrêmement concurrentiels du textile et de

l'habillement. La fiabilité des infrastructures de transport et l'efficacité des procédures douanières sont complémentaires en ce qu'elles permettent de minimiser les temps d'acheminement des marchandises du commerce international et confèrent à des sites géographiquement éloignés une meilleure compétitivité internationale. Bien qu'il soit possible, dans une certaine mesure, de compenser les longues périodes de transit par des accords d'accès préférentiel au marché, ces périodes risquent avant tout d'écartier de la concurrence internationale les centres extra-territoriaux géographiquement éloignés des marchés acheteurs ou ceux qui, bien que plus proches, disposent d'infrastructures de transport insuffisantes.

#### *Ajustements en matière de protection commerciale*

40. Comme cela a déjà été évoqué, l'accès à des textiles de grande qualité apparaît comme l'un des plus importants déterminants de la compétitivité des fournisseurs de vêtements. Par conséquent, l'augmentation de la protection douanière sur les intrants textiles ruine les efforts des fournisseurs de vêtements, qui ont besoin d'importations de textiles de grande qualité pour réorganiser leur schéma de production. Pour les décideurs de la politique commerciale, le choix des segments de la chaîne de l'offre qui devraient être exposés à une plus forte concurrence des importations afin de favoriser les secteurs de la transformation et, à terme, les consommateurs, est souvent un dilemme. D'un côté, les fournisseurs de textiles soutiennent qu'ils ont besoin d'une protection pour atteindre leur masse critique et affronter à armes égales la concurrence des producteurs de textiles étrangers. De l'autre côté, les fournisseurs de vêtements considèrent que leurs intrants doivent bénéficier d'un accès en franchise de droits pour concurrencer les importations de produits d'habillement. Divers programmes de remise des droits peuvent permettre d'atténuer l'impact des barrières douanières appliquées aux importations de textiles, notamment lorsque le pays ne produit pas de composants textiles spécifiques. Il convient par conséquent que chaque pays évalue ses forces et faiblesses en matière de concurrence sur l'ensemble de la chaîne de l'offre et qu'il calibre ses barrières douanières de sorte que la protection accordée aux fibres et textiles n'entrave pas l'émergence de producteurs compétitifs sur les segments à forte valeur ajoutée de la chaîne de l'offre.

#### *Potentiel de l'Inde*

41. En Inde, les secteurs du textile et de l'habillement reposent sur un système de production décentralisé intitulé « reservation of garment manufacture for small-scale industry (SSI) », qui accorde une série d'avantages économiques aux petites entreprises employant beaucoup de main d'œuvre. En outre, une forte protection douanière est accordée tout au long de la chaîne de l'offre, depuis les fibres naturelles et artificielles jusqu'aux produits textiles et aux vêtements. Selon les analystes des politiques, le dispositif du SSI a dissuadé les entrepreneurs d'investir dans des installations de taille optimale et suscité des résistances aux réformes. En outre, il existerait en Inde des obstacles considérables à atteindre un niveau de qualité des tissus correspondant aux normes internationales de qualité, qui en feraient un pays mal préparé à bénéficier des opportunités offertes par la suppression des restrictions quantitatives. Préoccupés par ces obstacles, les pouvoirs publics indiens ont récemment diminué les droits à l'importation et cherchent à rationaliser l'imposition de la taxe sur la valeur ajoutée le long de la chaîne de l'offre du textile et de l'habillement. L'Inde possède des atouts précieux pour réussir dans la période qui suivra le démantèlement de l'ATV, grâce notamment à la disponibilité dans le pays de nombreuses fibres naturelles, à ses compétences dans le domaine des fibres artificielles, au faible niveau de rémunération pratiqué dans les secteurs manufacturiers, à l'augmentation du niveau de vie et du niveau de qualification de la classe moyenne et à un vaste marché intérieur. Pour libérer le potentiel considérable de l'Inde, des réformes nationales sont nécessaires afin de supprimer les obstacles à la croissance et d'instiller une importante dose de concurrence à l'importation, pour faciliter la modernisation des capacités de production. Le cas de l'Inde fait ressortir le besoin de tous les pays vulnérables de mesurer la faiblesse de leur compétitivité nationale et d'y remédier s'ils veulent poursuivre une stratégie d'exportation dans les secteurs des textiles et des vêtements.

*Mesures de sauvegarde mises en place par l'OMC*

42. La période qui suivra le démantèlement de l'ATV suscite de vives inquiétudes liées à l'émergence de fournisseurs plus concurrentiels en Chine. La distorsion susceptible d'affecter les marchés d'importation est également reconnue par le protocole d'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce. Celui-ci prévoit pour les textiles et les vêtements un mécanisme transitoire de sauvegarde spécifique (article 16) qui permet aux Membres de l'OMC de restreindre les importations en provenance de Chine lorsqu'elles entraînent ou risquent d'entraîner une distorsion du marché pour les producteurs nationaux. Cette disposition transitoire de sauvegarde est applicable pendant les 12 ans qui suivront l'accession de la Chine à l'OMC (c'est-à-dire jusqu'en décembre 2013). Le rapport du Groupe de travail de l'accession de la Chine de l'OMC (paragraphe 242) contient aussi une clause de sauvegarde qui autorise les Membres de l'OMC à restreindre leurs importations en provenance de la Chine lorsqu'ils estiment que les importations de textiles et de vêtements d'origine chinoise menacent, du fait d'une désorganisation du marché, d'entraver le développement ordonné du commerce de ces produits. Cette clause de sauvegarde concernant les importations de textiles de Chine est valable jusqu'à la fin de décembre 2008. Les Membres de l'OMC ont autrement la possibilité protéger temporairement les produits et les secteurs qui sont gravement affectés par la concurrence des importations. La mise en application de cette mesure générale de sauvegarde est soumise à de nombreuses dispositions procédurales, notamment la détermination d'un préjudice grave, des consultations avec les partenaires commerciaux touchés et, potentiellement, le versement d'une compensation aux partenaires lésés. En vertu de l'Accord antidumping de l'OMC, les pays Membres peuvent de surcroît engager des poursuites pour dumping et imposer des droits à l'importation supplémentaires sur un produit spécifique provenant d'un pays donné, afin de supprimer la marge de dumping et par là même, le dommage causé à la branche de production nationale.

43. La question de savoir si les Membres de l'OMC auront fréquemment recours à la disposition transitoire de sauvegarde de l'OMC, à la clause de sauvegarde relative aux textiles importés de Chine, à la disposition globale de sauvegarde ou aux mesures antidumping pendant la période post-ATV reste ouverte. Les Etats-Unis ont utilisé la disposition transitoire de sauvegarde en décembre 2003 et, après des consultations avec la Chine, ont restreint les importations chinoises de tissu maille, robes de chambre et soutiens-gorge pour une période de 12 mois. Selon l'US International Trade Commission<sup>10</sup>, la disposition transitoire de sauvegarde de l'OMC introduit un élément d'incertitude quant à la capacité des fournisseurs chinois d'accéder aux marchés étrangers et le risque qu'il y a à s'approvisionner ainsi à partir d'un seul pays amènera les acheteurs à diversifier leurs réseaux d'approvisionnement en faisant appel à d'autres pays à faibles coûts de production. Cette diversification des importations dépendra de la compétitivité des facteurs de coûts dans les autres pays fournisseurs, eux-mêmes dépendant des possibilités d'accès aux marchés offertes par les accords commerciaux régionaux et préférentiels.

*Potentiel des économies émergentes*

44. La demande de vêtements dans les pays développés est conditionnée par les évolutions sous-jacentes de la démographie, du revenu disponible et par une prédilection de plus en plus marquée pour les vêtements de détente et de loisir, les produits de marque et les articles de mode. Néanmoins, les consommateurs des pays développés consacrent désormais une part moindre de leur revenu aux produits textiles et aux vêtements. Les marchés des pays développés étant arrivés à maturité, c'est dans les économies émergentes et récemment industrialisées que devraient se concrétiser les premières opportunités de hausse de la consommation. Aussi l'accès aux marchés des pays en développement en général et des économies émergentes en particulier est-il déterminant.

45. Le présent rapport montre que, dans une très grande majorité des pays développés et en développement, la moyenne des barrières douanières protégeant les textiles et les vêtements reste élevée par rapport à la moyenne des droits de douane appliqués aux produits manufacturés<sup>11</sup>. On relève des différences

considérables dans le niveau des droits de douane appliqués aux textiles et aux vêtements et la récurrence de pics tarifaires entre pays développés. Des déséquilibres similaires existent aussi entre pays en développement et pays les moins avancés. Il convient de noter qu'en 2002, les droits de douane pratiqués en Chine pour les textiles et l'habillement étaient approximativement équivalents à la moyenne des droits en vigueur dans les pays Membres de l'OCDE ; ils étaient donc largement inférieurs à ceux de certains pays de la zone OCDE, comme le Mexique, grand exportateur net de vêtements. Tous les droits de douane chinois sont consolidés à l'OMC et la plupart des droits consolidés à la fin de la période de mise en œuvre seront très inférieurs aux droits appliqués en 2002 par la Chine. Cela signifie que la Chine aura efficacement réduit sa protection douanière durant cette période. Pour d'autres pays en développement et moins avancés, de hautes barrières tarifaires restent de mise, et vu les préoccupations éprouvées face à la concurrence de la Chine, il est pour l'heure fort improbable que ces pays s'engagent, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales en cours, à réduire les droits de douane qu'ils appliquent. Aussi la perspective d'améliorer les échanges sud-sud pour le textile et l'habillement ne semble-t-elle pas particulièrement prometteuse. S'agissant des échanges nord-sud, les intérêts des pays développés en matière d'exportations seraient mieux servis par la recherche d'un meilleur accès aux systèmes de distribution de détail des pays en développement. Cet aspect est traité à la section suivante.

#### **D. Ajustements dans le secteur de la distribution de détail**

46. Dans l'environnement de l'après-ATV, les facteurs d'ajustement pour le secteur de la distribution au détail relèveront (1) du rôle moteur des grands groupes commerciaux et des grandes enseignes présentes sur le marché ; (2) de l'importance des codes de conduite privés et de la connaissance du marché ; et (3) de l'accès à la distribution de détail dans les économies émergentes.

##### *Rôle moteur des grands groupes commerciaux et des grandes enseignes*

47. La distribution de détail tend de plus en plus à être dominée par de grands organismes de distribution hautement rationalisés dans les pays consommateurs, en liaison avec une spécialisation accrue des produits, la montée en puissance des marques et la segmentation du marché. Les grands groupes commerciaux et les grandes enseignes exportent désormais dans le monde entier leurs modèles de distribution réussis. La part de marché qu'ils détiennent permet aux grands groupes commerciaux de recueillir des informations sur les dernières tendances de la mode et du goût et cette fonction d'intégration des informations leur confère une influence considérable dans leurs négociations avec les fournisseurs. Les fournisseurs implantés dans les centres extra-territoriaux ont quoi qu'il en soit intérêt à travailler en étroite collaboration avec les grands groupes et les grandes enseignes. Ils apprennent ainsi à (1) fabriquer des produits de qualité ; (2) appliquer les codes de conduite de l'acheteur ; et à (3) livrer les produits dans les délais. L'établissement de relations commerciales entre les pôles de compétence nationaux, les grands groupes commerciaux et les grandes enseignes présentes sur le marché semble contribuer utilement à faciliter la transformation qualitative de la chaîne de l'offre, grâce aux liaisons en amont et en aval que ces relations permettent à l'économie locale. Pour les pays exportateurs qui cherchent à promouvoir leurs stratégies de développement axées sur les exportations, il est indispensable de favoriser les contacts entre les pôles de compétence nationaux et les grands groupes commerciaux et les grandes enseignes présentes sur le marché.

##### *Codes de conduite et connaissance du marché*

48. Les grands groupes commerciaux et les grandes enseignes consentent des investissements importants pour créer des raisons sociales qui les distinguent de leurs concurrents et pérenniser la réputation de leur marque. De crainte de ternir leur image ou de perdre leur connaissance du marché, qui leur permet de vendre à des prix avantageux, ils prennent soin de choisir des fournisseurs capables de leur conserver cette connaissance du marché et d'éviter que leur nom ne soit associé à des conditions de travail

fondées sur l'exploitation de la main-d'œuvre. Les fournisseurs étrangers qui offrent de solides garanties en termes de protection de la connaissance du marché et de mise en œuvre des codes de conduite de l'acheteur disposent ainsi d'un avantage concurrentiel par rapport à d'autres propositions commerciales intéressantes mais qui, malgré des prix plus avantageux, n'offriraient pas le même niveau de garantie. A cet égard, la stricte application de la législation en matière de propriété intellectuelle et celle des codes de conduite privés sont considérées comme autant d'atouts pour les pays qui souhaitent conserver une stratégie de développement axée sur les exportations dans le segment de l'habillement de qualité. Cela signifie également que les facteurs non liés aux coûts acquièrent une importance croissante au sein de la chaîne de l'offre et que les décisions d'achat ne reposent pas exclusivement sur la compétitivité des prix, notamment en ce qui concerne les produits de marque et les produits arborant un éco-étiquetage.

#### *Distribution de détail dans les économies émergentes*

49. Les grands groupes commerciaux et les grandes enseignes présentes sur le marché des secteurs du textile et de l'habillement étendent leurs réseaux de distribution et recherchent des opportunités commerciales dans des pays qui présentent des perspectives de croissance intéressantes. Dans la plupart des pays développés, l'implantation de services de distribution de détail n'est pas entravée par des restrictions sur les participations étrangères au capital ni par des obstacles liés au droit d'établissement. Bien que la plupart des grands groupes commerciaux et enseignes présentes sur le marché soient domiciliés dans les pays développés et détenus par des intérêts originaires des pays développés, certains des principaux producteurs de Hong Kong (Chine) ont lancé leurs marques et entrent sur le marché de la distribution de détail. Cette évolution stratégique nécessite des compétences de services dans les domaines de la conception, de la commercialisation, de la distribution de détail, du financement et du recueil d'informations sur les marchés étrangers. Elle requiert également des flux d'investissement direct étranger (IDE) en provenance de Hong Kong, (Chine) ou d'autres économies émergentes qui mettent en œuvre des stratégies de diversification similaires. En l'absence de limitation des flux d'IDE ou de restriction de l'accès à la distribution de détail dans les pays développés, les chaînes de distribution de détail contrôlées et détenues par les pays d'Asie opèreront bientôt dans les pays développés et entreront en compétition avec les acteurs locaux de la distribution de plus ou moins grande taille.

50. Dans les pays en développement, l'accès aux systèmes de distribution de détail est plus difficilement prévisible et varie d'un pays à l'autre. En Chine, les services étrangers de commerce de détail obtiendront en décembre 2004 le droit de mettre en place leurs réseaux de distribution par le biais d'entreprises à capitaux entièrement étrangers, sans aucune restriction d'ordre géographique ou quantitatif. Ils fourniront ainsi des opportunités considérables de commerce de détail sur ce vaste marché de consommation. Selon des sources non confirmées, la classe moyenne aisée chinoise représente entre 80 et 100 millions de personnes, soit approximativement le cumul des populations de la France et du Royaume-Uni. En Inde, autre pays à fort potentiel, l'investissement direct étranger n'est pas autorisé dans le commerce de détail. En outre, l'Inde n'a jusqu'à présent pas pris d'engagement au titre de l'AGCS pour les services de distribution de détail. Si certains grands groupes commerciaux renforcent actuellement leur présence sur le marché indien, ces opérations servent principalement à faciliter l'approvisionnement en produits indiens pour les exportations. Dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, les Etats ont la possibilité d'améliorer l'accès des services de distribution entièrement détenus par des capitaux étrangers aux pays en développement qui s'opposent encore à l'investissement direct étranger et/ou limitent le droit de distribuer des produits d'origine étrangère.

#### **IV. Défis en matière de politiques**

51. Dans le passé, les mesures de politique commerciale ont fortement influé sur les décisions en matière de production, d'échanges et d'investissement. Cette influence sera moins marquée à brève échéance grâce à la suppression des restrictions quantitatives, qui constituent sans doute le plus restrictif de

tous les instruments commerciaux. Comme l'indique le présent chapitre, les baisses des droits de douane, l'accès préférentiel prévu par les régimes SGP ou les accords commerciaux régionaux et l'accès aux systèmes de distribution de détail continueront de faire partie des préoccupations des décideurs publics en matière commerciale pendant la période post-ATV. Pour faciliter le bon déroulement de l'ajustement structurel des secteurs du textile et de l'habillement, les pouvoirs publics ont un rôle de soutien à jouer à travers l'adoption d'une politique et d'un cadre réglementaire cohérents qui viennent compléter les mesures commerciales de promotion de la concurrence déjà en vigueur. Le présent rapport met en évidence le rôle complémentaire que peuvent jouer, dans ce processus d'ajustement structurel, les politiques d'ajustement de la main-d'œuvre, les politiques relatives à la technologie et à l'innovation et d'autres politiques et réglementations surnommées « facilitation du commerce ». Les principaux éléments de ces aspects politiques sont résumés ci-dessous.

#### **A. *Politiques d'ajustement de la main-d'œuvre liées aux échanges***

52. Le présent rapport admet qu'il est difficile d'isoler les causes des délestages de main-d'œuvre. Le progrès technologiques, les gains de productivité, l'intensification de la concurrence des importations et les réorganisations de la production sont autant de facteurs qui peuvent contribuer aux suppressions d'emplois. Cette difficulté a conduit de nombreux politologues à s'opposer aux politiques et aux programmes d'ajustement du marché du travail orientés vers certains groupes de travailleurs, comme ceux qui perdent leur emploi sous l'effet d'un accroissement des importations, et à vouloir leur substituer des programmes d'ajustement généraux visant l'ensemble des victimes de suppressions d'emplois. Cette question a des chances de rester prééminente dans un avenir prévisible, en raison de l'intensification des relations internationales entre les pays.

53. Il ressort des données disponibles sur les effets de la mondialisation et du commerce international sur les ajustements de main-d'œuvre que les travailleurs qui perdent leur emploi sous l'effet d'un accroissement des importations ou de réorganisations de la production ne semblent pas être différents des autres victimes de suppressions d'emplois. Leur processus d'ajustement ne semble pas non plus être sensiblement différent. Les délestages massifs de main-d'œuvre liés aux échanges peuvent suggérer le besoin de politiques et de programmes d'ajustement du marché du travail mais pas nécessairement de mesures spéciales. Une analyse des caractéristiques des travailleurs des secteurs du textile et de l'habillement, victimes de suppressions d'emplois montre que ceux-ci ont généralement un faible niveau d'instruction et de compétences (et donc de faibles niveaux de salaires) et qu'il s'agit surtout de femmes et de membres des minorités ethniques (et parfois même de femmes appartenant à ces minorités). Toutes ces caractéristiques rendent plus difficile leur adaptation à l'évolution du marché du travail.

54. Au lieu de débattre sur les avantages respectifs des politiques et des programmes spéciaux et généraux d'ajustement du marché du travail, il conviendrait de s'efforcer davantage de déterminer quelles interventions sont les plus efficaces. La plupart des pays industrialisés tentent d'améliorer la coordination de leurs prestations de chômage et de leurs services de l'emploi.

55. Les programmes d'assurance chômage de la plupart des pays développés sont conçus pour venir en aide à tous les chômeurs quels que soient les secteurs concernés, les caractéristiques démographiques des chômeurs ou la cause des licenciements. La principale exception à ce cadre général est le programme ciblé d'aide à l'ajustement rendu nécessaire par l'évolution des échanges (Trade Adjustment Assistance) ou programme TAA des États-Unis qui fournit une aide aux travailleurs ayant perdu leur emploi du fait de la concurrence des importations et de réorganisations de la production. Les programmes d'ajustement du marché du travail, plus complets et plus généreux, de la plupart des autres pays industrialisés réduisent, d'une façon ou d'une autre, le besoin de programmes spéciaux pour les travailleurs d'un secteur particulier ou dont la perte d'emploi peut être imputée à une cause bien précise.

56. Parmi les outils des programmes d'ajustement de la main-d'œuvre au marché, la formation fait l'objet d'un intérêt de plus en plus marqué. De nombreux travailleurs quittant des industries manufacturières à bas salaires ne possèdent pas les connaissances élémentaires en langues et en mathématiques et ne sont donc pas en mesure d'acquérir les compétences spécifiques requises pour accéder aux nouveaux emplois en création. La réorganisation structurelle du marché du travail des pays développés est également à l'origine d'un décalage entre les compétences requises pour les précédents emplois des travailleurs et celles qui leur seront nécessaires pour l'exercice de leur future profession. Diverses subventions et incitations fiscales sont mises en œuvre par les pouvoirs publics afin de promouvoir la formation et l'amélioration des compétences.

57. Le principal objectif de tout programme d'ajustement de la main-d'œuvre doit être le retour à l'emploi – soit en retrouvant un emploi précédemment tenu, soit en trouvant un nouvel emploi le plus vite possible et avec une modification minimale des gains. Les pays tiennent compte de cet objectif et mettent en œuvre divers programmes de formation des travailleurs et d'aide à la recherche d'emploi. Ainsi, l'introduction récente en Allemagne et aux Etats-Unis de « l'assurance salaire » a pour but d'encourager les travailleurs à reprendre une activité le plus rapidement possible. Cette assurance vise particulièrement les travailleurs dont le nouveau salaire est inférieur à celui qu'ils percevaient auparavant. En subventionnant une partie de la différence entre ces deux salaires, on espère que les travailleurs seront incités à accepter plus vite un nouvel emploi. On espère aussi que leurs nouveaux employeurs leur offriront une formation en cours d'emploi qui s'avérera plus efficace et moins coûteuse que la formation théorique financée par les pouvoirs publics. Ces programmes ont également pour objectif de réduire au minimum l'impact économique et social des fermetures d'usines sur les communautés. L'enjeu général de l'action des pouvoirs publics en termes d'ajustement de la main-d'œuvre est donc de trouver le moyen d'atteindre les objectifs sociaux au meilleur coût et de sorte à fausser le moins possible les échanges.

### ***B. Politiques appliquées dans les domaines de la technologie et de l'innovation***

58. Les pays n'ont pas les mêmes antécédents en matière de développement industriel, aussi les formes optimales de soutien des politiques seront-elles différentes d'un pays à l'autre pour des secteurs spécifiques tels que le textile et l'habillement. Le présent rapport tire quelques enseignements généraux de l'examen des expériences de nombreux pays développés en termes de technologie et d'innovation.

59. Les domaines de l'invention et de l'innovation ne présentent apparemment pas de lacunes fondamentales. Il ne semble donc pas nécessaire pour les pouvoirs publics de lancer des projets de recherche fondamentale à grande échelle en dehors des systèmes horizontaux de recherche industrielle fondés sur des mécanismes de cofinancement des secteurs public et privé. Si le textile et l'habillement peuvent être considérés comme des secteurs arrivés à maturité, ils utilisent des innovations technologiques qui proviennent en grande partie d'autres secteurs, et surtout de la chimie et de la mécanique. Ces fournisseurs de technologies sont parfaitement capables d'offrir en quantité suffisante des innovations en termes de produits et de processus aux secteurs du textile et de l'habillement, sans bénéficier du soutien financier des programmes publics de recherche. Si les pouvoirs publics peuvent encourager une collaboration à ce processus d'innovation dans les domaines de la diffusion et des transferts de technologie, il ne faut pas que ces méthodes faussent les programmes d'innovation axés sur le marché.

60. Les transferts de technologie des fournisseurs aux utilisateurs influent considérablement sur les performances des fournisseurs de textiles et d'habillement. Le présent rapport montre qu'il convient que les pays fassent des efforts en matière de transfert de technologie. Néanmoins, pour réaliser plus rapidement des gains de productivité et de bien-être, le processus de transfert de technologie pourrait être renforcé en exploitant de manière plus efficace les opportunités considérables offertes par les technologies modernes de l'information et de la communication dans la diffusion d'un savoir technologique avancé. Ce type de politique nécessiterait toutefois un financement complémentaire de la part des pouvoirs publics afin de

fournir des incitations financières aux innovateurs pour qu'ils transmettent les connaissances technologiques dont ils sont détenteurs aux entreprises souhaitant les utiliser.

61. Beaucoup de PME rencontrent souvent des difficultés considérables pour commercialiser leurs produits, parce que leur notoriété est insuffisamment reconnue. Les pouvoirs publics pourraient soutenir les activités de commercialisation par la promotion des organismes de certification et des noms de marque les plus courants. A l'heure actuelle, leur action dans ce domaine consiste principalement à commanditer les salons et les expositions.

62. Les pouvoirs publics devraient garder présent à l'esprit le fait qu'à long terme, les capacités d'innovation sont avant tout conditionnées par la disponibilité d'un capital humain adapté. Aussi un bon système d'enseignement et de formation semble-t-il plus important pour des progrès techniques durables que les programmes publics pour l'innovation. Cela vaut pour le textile et l'habillement mais aussi pour n'importe quel autre secteur.

### **C. Programme de facilitation du commerce**

63. Pendant la période de l'après-ATV, il n'y aura plus d'accès garanti ni de protection du marché pour masquer la situation vulnérable des fournisseurs nationaux de textiles et d'habillement dont la compétitivité internationale est affaiblie par : des réglementations intérieures inefficaces, l'infrastructure vétuste des services commerciaux essentiels, la complexité des formalités douanières ; et d'autres structures faussant les mécanismes du marché. Tous ces aspects dépendent du cadre politique et réglementaire mis en place par les pouvoirs publics. Du point de vue des politiques commerciales, l'efficacité des transports, des télécommunications, du secteur de l'électricité et des services douaniers est un facteur déterminant de la capacité d'un pays à s'intégrer pleinement à l'économie mondiale. Réaliser de meilleures synergies entre des domaines distincts de politiques et de réglementations influant sur la position concurrentielle des entreprises nationales constitue par nature l'objectif d'un programme de facilitation du commerce.

#### *Environnement macroéconomique dynamique*

64. Le rôle des pouvoirs publics consiste avant tout à instaurer un environnement macroéconomique stable et favorable destiné à soutenir une croissance économique sans inflation. De nombreux éléments attestent qu'un environnement faiblement inflationniste stimule la croissance économie réelle et, par suite, la création nette d'emplois. La poursuite de bonnes politiques macroéconomiques encourage l'ajustement du marché à un environnement concurrentiel en mutation et facilite le redéploiement des ressources concernées vers d'autres secteurs de la production. Par ailleurs, la mise en œuvre d'un programme de facilitation du commerce vient compléter d'autres actions des pouvoirs publics aux niveaux macro et microéconomiques, notamment dans le commerce, les ajustements de main-d'œuvre et l'innovation, et présente des avantages allant bien au-delà des secteurs du textile et de l'habillement.

#### *Minimiser le temps d'acheminement des marchandises*

65. Le présent rapport souligne la complémentarité de la fiabilité des infrastructures de transport et de l'efficacité des procédures douanières dans la réduction des temps de transport des marchandises internationales, et leur capacité à conférer aux sites éloignés sur le plan géographique d'une meilleure compétitivité à l'international. Etant donné que chaque pays a une position géographique différente par rapport aux régions de grande consommation et aux diverses possibilités de transport, les pays doivent évaluer le coût de leurs activités logistiques sur les marchés d'exportation dans la perspective : (1) d'établir un environnement propice à rendre plus efficaces les infrastructures portuaires ; (2) de renforcer les conditions de concurrence au sein des modes de transport et entre modes de transport ; (3) d'établir un environnement favorable à la concurrence dans les différents services portuaires ; (4) d'apporter des

réponses aux risques liés au terrorisme sans perdre de vue les effets bénéfiques de systèmes de transport sans frictions ; (5) de mieux intégrer l'application des lois et réglementations nationales (par exemple procédures douanières, fiscalité, protection sanitaire et environnementale) avec les autres prestataires de services dans les ports.

*Moderniser les procédures douanières*

66. Lorsqu'il est question de faciliter les échanges internationaux, les négociants en textiles et en vêtements sont prêts à profiter de la simplification des formalités aux frontières qui suivra la suppression des permis d'exportation relevant de l'AMF et d'autres mesures de contrôle analogues appliquées jusqu'alors dans les pays importateurs et exportateurs. La chaîne de l'offre, fragmentée à l'échelle internationale, reste toutefois vulnérable à des procédures douanières contraignantes et désuètes dans les pays qui sont moins avancés dans l'application de régimes douaniers modernes. L'étude souligne que l'immobilisation des marchandises dans les entrepôts sous douane en raison de la lourdeur des formalités compromet sérieusement les stratégies fondées sur les exportations, notamment dans les pays qui dépendent de composantes importées pour une large part de leur production. S'agissant du renforcement des mesures de sécurité et de sûreté, les pouvoirs publics ne devraient pas perdre de vue les effets bénéfiques du maintien de systèmes de transport et de dédouanement en bon fonctionnement.

*Fiabilité des infrastructures de télécommunication et de fourniture d'électricité*

67. Le présent rapport souligne que des infrastructures de télécommunication et de fourniture d'électricité fiables et modernes présentent un avantage comparatif pour les fournisseurs de textiles et de vêtements. Les flux commerciaux de produits différenciés comme les textiles et les vêtements sont sensibles aux fluctuations, à l'échelle internationale, des coûts de communication. Les cadres réglementaires désuets relatifs aux services de télécommunication et d'électricité agissent comme un impôt sur les fournisseurs des secteurs du textile et de l'habillement et, conséquence plus importante encore, compromettent la capacité des fournisseurs nationaux à orienter la production vers des segments à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de l'offre et dont la réactivité au marché dépend de manière cruciale de la fiabilité des infrastructures. Dans la période de l'après-ATV, la compétitivité internationale des fournisseurs de textile et d'habillement augmentera dans les pays qui conservent un environnement concurrentiel, stimulant pour les investissements dans les équipements de télécommunications innovant et dans les systèmes de génération et de distribution d'électricité.

*Favoriser l'entrepreneuriat des PME*

68. La présente étude reconnaît la nécessité d'encourager l'esprit d'entreprise et les PME, mais met en garde contre le risque de fausser les incitations à investir en faveur de capacités de production inférieures à la taille optimale lorsque les petites entreprises bénéficient d'une trop grande quantité d'avantages fiscaux et d'exceptions à la législation du travail. Des travaux récemment entrepris par l'OCDE dans le cadre de la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME ont permis de constater que l'enseignement et la formation sont reconnues comme le meilleur moyen de stimuler l'esprit d'entreprise au sein des sociétés.

**NOTES**

- 1 Lorsqu'il est entré en vigueur en janvier 1995, l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) s'est substitué au régime de restrictions quantitatives imposé par l'Arrangement multifibres (AMF) pour offrir un cadre commercial multilatéral applicable par l'ensemble des Membres de l'OMC dans le commerce du textile et de l'habillement. L'ATV prévoit la suppression, à compter du 31 décembre 2004, de toutes les formes de restrictions quantitatives en vigueur pour le commerce des produits textiles et des vêtements, y compris celles contenues dans l'AMF. L'ATV arrive lui-même à échéance fin 2004.
- 2 Voir la figure 4.3. du chapitre IV pour de plus amples détails sur les échanges de machines textiles et de machines de confection par pays.
- 3 Voir le chapitre V sur la facilitation des échanges pour de plus amples détails sur les infrastructures.
- 4 Voir les figures 4.4a et 4.4b du chapitre IV pour plus de détails sur les gains de productivité à long terme.
- 5 OMC, Examen des politiques commerciales – Etats-Unis, 2001, Genève.
- 6 Voir les tableaux 2.10 et 5.2 figurant respectivement dans les chapitres II et V pour plus de précisions sur les coûts logistiques liés aux programmes de transformation à l'extérieur.
- 7 Voir l'encadré 2.2 du chapitre II pour plus de précisions.
- 8 Voir les tableaux 2.12 et 2.13 du chapitre II pour plus de détails sur les taux d'utilisation des accords préférentiels.
- 9 Voir l'encadré 2.1 du chapitre II pour plus de détails sur les schémas SGP.
- 10 US International Trade Commission (2004), Textiles and Apparels: Assessments of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market, Investigation No. 332-448, Washington, D.C., février.
- 11 Pour plus d'informations sur les droits de douane par pays, voir les tableaux 2.8 et 2.9 du chapitre II.

## CHAPITRE II : ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ ET POLITIQUES COMMERCIALES

### I. Introduction

1. L'élimination programmée pour fin décembre 2004 des restrictions quantitatives en vertu de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) se déroule dans une économie mondiale de plus en plus globalisée où les activités de production et de commercialisation dépendent de décisions économiques dictées par les opportunités concurrentielles apparaissant dans le monde entier.<sup>1</sup> Les mesures de politique commerciale ont eu des conséquences majeures sur les décisions de production et d'investissement dans l'industrie du textile et de l'habillement et sur les flux commerciaux. En particulier, les contingents commerciaux imposés sur une base bilatérale en vertu de l'Arrangement multifibres (AMF) ont contribué à la fragmentation internationale de la chaîne d'approvisionnement en accélérant la diversification de l'offre. Ce processus a défavorisé les fournisseurs les plus performants, soumis à des quotas, qui faisaient souvent appel à des sous-traitants pour l'assemblage des vêtements dans des pays à bas salaires. L'Arrangement a également profité aux fournisseurs moins compétitifs. De surcroît, la suppression des restrictions quantitatives constitue un défi pour les circuits mondiaux d'approvisionnement mis en place durant les décennies de restrictions commerciales et exigera un ajustement considérable de la part des protagonistes, et notamment des exploitants d'usines d'assemblage de vêtements dans des pays éloignés à faibles coûts salariaux. Dans le même temps, la communauté mondiale du textile et de l'habillement s'inquiète profondément de l'émergence de fournisseurs plus compétitifs en Chine, susceptibles de ravir une part excessive des retombées économiques générées par l'élimination progressive des restrictions quantitatives.

2. A la fin des années 80, le commerce international des produits du secteur de l'habillement a dépassé le volume des échanges de produits textiles et a progressé depuis à un rythme deux fois plus rapide en termes annuels (6 % contre 3 % entre 1990 et 2001). Plusieurs produits de l'industrie textile et de l'habillement ont figuré parmi les 20 produits les plus dynamiques dans le commerce mondial au cours de la période 1980-1998 (CNUCED 2002).<sup>2</sup> En 2002, le commerce mondial des produits du secteur de l'habillement a atteint 200 milliards de dollars des Etats-Unis, contre 152 milliards pour les produits textiles, soit respectivement l'équivalent de 3.2 et 2.4 % des exportations mondiales de marchandises.<sup>3</sup>

3. Pour l'avenir prévisible, on table à l'heure actuelle sur une poursuite de la dynamique sous-tendant le commerce mondial de produits textiles et de l'habillement, grâce à la suppression programmée des restrictions aux échanges régissant le commerce international de ces produits depuis plus de quatre décennies. La date prévue pour la suppression des quotas (fin décembre 2004) coïncide avec la date butoir initiale pour le Programme de Doha pour le développement (PDD), qui apportera des modifications aux règles actuelles de l'OMC ou qui introduira de nouvelles disciplines dans le cadre de l'OMC, ce qui aura aussi une incidence sur le commerce international dans ces secteurs. Les négociations commerciales multilatérales dans les secteurs du textile et de l'habillement sont menées au sein du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés, dont le mandat vise, entre autres, à réduire, voire à supprimer les droits de douane à l'importation et les obstacles non tarifaires. Dans le cadre de ces négociations, les membres de l'OMC ont la possibilité de remédier aux obstacles au commerce et aux autres mesures introduisant des distorsions dans les échanges qui continuent d'entraver les possibilités de production et d'échanges commerciaux.

4. La libéralisation accroît les pressions qui s'exercent sur les entreprises pour adapter leur schéma de production aux exigences en constante évolution des consommateurs en termes de conception, de qualité et de prix, tout en mettant en place des méthodes de production pour réduire au minimum les coûts de fabrication. Des régimes commerciaux libéraux sont une composante importante de cet environnement, en dépit du fait que l'ouverture des marchés à la concurrence internationale se heurte souvent à d'importants

obstacles structurels et impose des difficultés temporaires à certains compartiments de l'économie. Les gouvernements peuvent faciliter cet ajustement structurel de plusieurs manières.

5. Dans la période postérieure à l'ATV, les gouvernements doivent élaborer, pour l'industrie du textile et de l'habillement, un cadre d'action cohérent, à même de renforcer la capacité des producteurs nationaux de faire face aux changements rapides et à une concurrence croissante et de saisir les opportunités commerciales créées par l'amélioration de l'accès aux marchés. Cela implique le démantèlement des mesures faussant les échanges, l'amélioration de l'environnement pour les entreprises concernant les services commerciaux essentiels, le soutien à la création de pôles d'expertise qualifiés et à la flexibilité de la main-d'œuvre, et la négociation d'un meilleur accès aux marchés pour les produits textiles et d'habillement et les systèmes de distribution au détail. Des politiques libérales en matière de commerce et d'investissement jouent un rôle clé à cet égard en contribuant à restreindre les tensions sur les prix des facteurs de production importés qui ne peuvent être fournis par les producteurs nationaux et en facilitant l'émergence d'entreprises aptes à affronter la concurrence sur les marchés nationaux et internationaux.

6. La section II de ce chapitre présente les récentes tendances en matière de production, de consommation et de commerce de produits textiles et d'habillement et situe le contexte général du projet. Elle examine en particulier : les caractéristiques de la fragmentation internationale de la chaîne d'approvisionnement ; le rôle des grands groupes commerciaux dans les décisions de production ; l'écart de productivité entre pays producteurs ; enfin, l'émergence de la Chine en tant que pays producteur de tout premier plan comptant des fournisseurs intégrés. La section III identifie les formes de protection commerciale qui subsistent et évalue l'incidence sur les échanges des accords commerciaux régionaux et préférentiels dans ces secteurs. Elle met ainsi en lumière les défis que devra relever la politique commerciale dans ces secteurs durant la période postérieure à l'ATV.

## **II. Principales tendances de la production, de la consommation et des échanges**

7. Les secteurs du textile et de l'habillement présentent des caractéristiques spécifiques fondamentales et leur interdépendance est asymétrique. Alors que l'industrie de l'habillement s'appuie entièrement sur le secteur textile pour satisfaire ses besoins en matière de textile, moins de la moitié de la production textile totale sert à des applications dans la production de vêtements. Les applications non liées au secteur de l'habillement sont définies largement par les termes « textiles techniques » et le chapitre IV consacré à la technologie et à l'innovation examine leur importance croissante.<sup>4</sup> L'essentiel de la demande de textile correspondant à des applications non liées au secteur de l'habillement, la croissance de la consommation de textile est largement influencée par le climat économique général dans les différents pays et, dans une certaine mesure, par les grandes tendances de la consommation sur les marchés de l'habillement. On estime que les textiles techniques connaissent un taux de croissance deux fois plus élevé que celui des produits textiles utilisés dans la production de vêtements, où les taux de croissance avoisinaient les 2 % ces dernières années.

8. Dans les pays développés, la demande de vêtements a été influencée par les changements structurels qui sont intervenus en termes de démographie, de mode de vie et de revenu disponible et une tendance croissante se dessine en faveur de vêtements de plein air, de produits de marque et d'articles à la mode. Les consommateurs sont désormais habitués à un accès facile à une large gamme de produits saisonniers et cette tendance devrait perdurer à l'avenir. Les consommateurs de la zone OCDE affectent une part décroissante de leur revenu disponible à l'achat de vêtements et de produits textiles. Selon un rapport publié en 2002 par l'Eurostat, entre 1970 et 1997, la part de ces articles dans le total des dépenses des ménages dans l'Union européenne est tombée de 9.3 à 6.4 %. Abernathy *et al.* (1999) notent également une tendance similaire aux États-Unis où la part des vêtements dans l'indice des prix à la consommation est tombée de 10.6 à 5.5 % entre 1963 et 1995.

9. S'agissant des pays en développement, des disparités de revenu marquées subsistent au sein de ce groupe important de pays hétérogènes, les pays les moins avancés (PMA) étant très en retard par rapport aux pays émergents et aux nouveaux pays industrialisés. Dans ces derniers, la croissance économique rapide s'accompagne d'une mobilité sociale qui se manifeste par une tendance à la consommation de produits de marque et de meilleure qualité et par le recul des vêtements traditionnels. Etant donné que les pays non membres de l'OCDE représentent plus des trois quarts de la population mondiale, il existe de nombreuses opportunités de production et d'échanges qui se matérialiseront à mesure que leur niveau de revenu augmentera. Toutefois, pour l'avenir prévisible, les opportunités de croissance les plus fortes pour les produits textiles et les vêtements devraient se concentrer dans les pays émergents et les nouveaux pays industrialisés.

#### **A. *La production de textiles fait intervenir un processus à forte intensité capitalistique***

10. L'industrie textile recouvre deux grands types d'opérations : (1) la préparation des fils qui fait intervenir la filature, et (2) la préparation du tissu qui recouvre le tissage, le tricotage et le finissage. Les innovations technologiques ont grandement accéléré les opérations relatives au textile et se sont traduites par de très importants gains de productivité.<sup>5</sup> En réponse aux pressions concurrentielles et aux progrès technologiques, on a assisté à une consolidation des entreprises de ce secteur par différents moyens, notamment la réorientation de la production vers les produits à plus forte croissance, la spécialisation des opérations, le développement de réseaux intersociétés diversifiés, la réduction de l'emploi, la fermeture d'usines non compétitives et une nouvelle organisation du travail impliquant le transfert de capacités de production dans des pays à bas salaires. Les suppressions d'emplois et les modifications en termes de segments de production sont présentées au tableau 2.1 pour les États-Unis sur la période 1970-2002 et pour l'Union européenne sur la période 1996-2000. Entre 1970 et 2000, le processus d'ajustement dans l'industrie textile a entraîné une perte nette de 2.7 millions d'emplois dans cinq pays de l'OCDE, à savoir la France (-337 000), l'Allemagne (-333 000), le Japon (-997 000), le Royaume-Uni (-486 000) et les États-Unis (-585 000), ainsi qu'une perte supplémentaire de 1.4 million d'emplois dans l'industrie de l'habillement de ces cinq pays.<sup>6</sup>

11. Sous l'effet d'une croissance plus rapide de la demande de textiles aux États-Unis pour les applications industrielles et l'ameublement, à savoir les applications non liées à l'habillement ou les textiles techniques, la part de l'emploi total dans ce secteur a fortement progressé pour la fabrication de tapis et revêtements de sol et divers produits textiles, comme les rideaux, draps, serviettes de toilette, sacs et garnitures intérieures de voitures (tableau 2.1). La part de l'emploi total est restée relativement stable dans le finissage de textiles et dans les tissus synthétiques tissés. Dans l'Union européenne, la plupart des suppressions d'emploi ont, semble-t-il, eu lieu dans la filature de fibres textiles et dans les articles de bonneterie (tricot ou crochet).

12. Simultanément, les entreprises textiles ont investi dans de nouveaux équipements qui ont accru la productivité du travail. Le tableau 2.2 présente les indicateurs des dépenses d'équipement et de la productivité du travail par compartiments de la production aux États-Unis en 1997 et dans l'Union européenne en 2000. Dans les deux régions, la productivité du travail et les dépenses d'équipement par salarié sont plus élevées dans la production de textiles que dans la production de vêtements. Du fait de différences de données concernant l'année, la devise et le système de classification, il est difficile de comparer les niveaux de productivité des deux régions. Néanmoins, les données présentées aux tableaux A2.1 et A2.2, mesurées en dollars américains, indiquent que la valeur ajoutée par salarié est plus élevée aux États-Unis que dans les pays membres de l'UE, à la fois pour la production de textiles et pour la production de vêtements. Ces tableaux présentent une comparaison entre des indicateurs de productivité pour 34 pays.

13. Le détail des dépenses d'équipement par segment de production (tableau 2.2) donne une indication de l'intensité capitalistique respective. Le compartiment à la plus forte intensité capitalistique dans l'Union européenne est celui des « autres produits textiles », qui inclut les tapis, revêtements de sol, cordes, cordages et filets tissés, et celui du finissage et de l'ennoblissement aux États-Unis. Les opérations de finissage sont considérées comme l'une des étapes opérationnelles les plus importantes pour la différenciation des produits et les applications spécifiques font souvent l'objet d'une protection au titre du droit de la propriété, ce qui confère un avantage concurrentiel aux entreprises innovantes.

**Tableau 2.1 Emploi dans les secteurs du textile et de l'habillement aux États-Unis et dans l'UE, par segment de production**

Textile et habillement	Effectifs (en milliers)		Variation de l'emploi	Part du segment en % de l'emploi total	
	1970	2002		1970	2002
<b>États-Unis</b>	1970	2002	2002/1970	1970	2002
Emploi total dans le textile	1 136,8	619,8	-517,0		
Produits d'ateliers textiles	974,8	431,8	-543,0	85,7%	69,7%
Ateliers de tissage, coton	212,1	49,5	-162,6	18,7%	8,0%
Ateliers de tissage, synthétiques	100,1	45,9	-54,2	8,8%	7,4%
Ateliers de tissage, laine	36,6	5,3	-31,3	3,2%	0,9%
Ateliers de fabrication de tissus	29,6	16,2	-13,4	2,6%	2,6%
Ateliers de tricotage	254,1	89,1	-165,0	22,4%	14,4%
Finissage de textiles, sauf laine	83,8	50,1	-33,7	7,4%	8,1%
Tapis et revêtements de sols	57,4	62,9	5,5	5,0%	10,1%
Ateliers de filage	130,9	65,1	-65,8	11,5%	10,5%
Biens textiles divers	70,3	47,7	-22,6	6,2%	7,7%
Produits textiles fabriqués divers	162	188	26,0	14,3%	30,3%
Rideaux et tentures	32 <sup>a</sup>	16,6	-15,4	2,8%	2,7%
Ameublement	47 <sup>a</sup>	46,9	-0,1	4,1%	7,6%
Garnitures d'automobiles et de vêtements	31,3 <sup>a</sup>	57,3	26,0	2,8%	9,2%
Emploi total dans l'habillement	1 108,4	322	-786,4		
Manteaux hommes et garçonnets	119	15,2	-103,8	10,7%	4,7%
Articles pour hommes et garçonnets	374,9	105,7	-269,2	33,8%	32,8%
Vêtements plein air femmes/jeunes filles	424,3	150,3	-274,0	38,3%	46,7%
Sous-vêtements femmes et enfants	116,7	13,7	-103,0	10,5%	4,3%
Vêtements plein air jeunes filles/enfants	73,5	9,6	-63,9	6,6%	3,0%
Vêtements en fourrure et vêtements et accessoires divers	65,5 <sup>a</sup>	27,5	-38,0	5,6%	8,5%
<b>Union européenne</b>	1996	2000	2000/1996	1996	2000
Emploi total dans le textile	1 166,0	1 110,1	-55,9		
Préparation et filage de fibres textiles	150,9	128,6	-22,3	12,9%	11,6%
Tissage de textiles	178,5	176,0	-2,6	15,3%	15,9%
Finissage de textiles	114,6	112,6	-2,0	9,8%	10,1%
Articles assemblés, sauf vêtements	128,7	126,6	-2,1	11,0%	11,4%
Autres produits textiles	177,2	176,4	-0,8	15,2%	15,9%
Bonneterie (tricot et crochet)	48,0	50,5	2,5	4,1%	4,5%
Articles de bonneterie (tricot et crochet)	188,9	142,3	-46,5	16,2%	12,8%
Emploi total dans l'habillement	1 136,6	1 025,0	-111,5		
Vêtements en cuir	13,4	10,4	-3,0	1,2%	1,0%
Autres vêtements et accessoires	959,3	803,6	-155,7	84,4%	78,4%
Aprêt et teinture de la fourrure	14,7	13,6	-1,0	1,3%	1,3%

Note a : 1972 au lieu de 1970. En raison des règles de confidentialité, les codes à trois chiffres de la NACE sont agrégés en une ou plusieurs catégories dans certains États membres de l'UE.

Source : U.S. Bureau of Labor Statistics, National Employment, Hours, and Earnings Data (données relatives à l'emploi, aux heures ouvrées et aux rémunérations) : classées selon la classification type des industries. Données pour l'UE : EUROSTAT, calculs EURATEX, classées selon la Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés européennes (NACE).

**Tableau 2.2 Productivité et intensité capitaliste dans les secteurs du textile et de l'habillement aux États-Unis et dans l'UE**

Textile et vêtements		Emploi	Productivité du travail (par salarié)	Dépenses en capital	Dépenses en capital
	NAICS		USD	(1.000 USD)	USD
<b>États-Unis 1997</b>					
<b>Ateliers textiles</b>	313	391.89	60.467	2691.704	6 868
Ateliers de filature	3131	82.29	51.065	537.037	6.526
Ateliers de tissus	3132	217.35	57.963	1491.377	6.862
Finissage/ennoblissement	3133	92.25	74.754	663.290	7.190
<b>Ateliers produits textiles</b>	314	235.44	57.820	718.728	3.053
Ameublement (tapis et revêtements de sol, rideaux)	3141	126.04	68.140	356.404	2.828
Autres ateliers produits textiles	3149	109.40	45.929	362.324	3.312
<b>Vêtements</b>	315	710.79	47.524	941.178	1.324
Vêtements tricotés	3151	99.90	46.351	238.122	2.384
Coupe/couture de vêtements	3152	558.32	48.001	629.588	1.128
Accessoires et autres	3159	52.56	44.697	73.468	1.398
<b>Union européenne 2000</b>			(EURO)	(1.000 EUR)	(EURO)
<b>Fabrication de textiles</b>	17	1110.10	31.742	4694.000	4.228
Filage de fibres textiles	171	128.58	36.603	710.800	5.528
Tissage de textiles	172	175.96	40.360	924.700	5.255
Finissage de textiles	173	112.56	38.041	659.900	5.862
<b>Articles assemblés, sauf vêtements</b>	174	126.63	36.996	548.700	4.333
Autres articles	175	176.39	47.121	1094.600	6.205
Tissus de bonneterie (tricot et crochet)	176	50.476	32.934	298.900	5.922
Articles de bonneterie (tricot et crochet)	177	142.34	31.015	532.200	3.739
<b>Vêtements</b>	18	1025.03	21.896	1892.60	1.846
Articles en cuir	181	10 424	26.257	14.800	1.420
Autres vêtements et accessoires	182	803.583	26.984	1635.200	2.035
Apprêt et teinture de fourrure	183	13 637	22.615	22.300	1.635

Notes : En raison des règles de confidentialité, les codes à trois chiffres de la NACE sont agrégés en une ou plusieurs catégories dans certains États membres de l'UE.

Source : Données pour les États-Unis : U.S. Census Bureau, 1997 Economic Census, juin 2001, classées selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (NAICS). Données pour l'UE : EUROSTAT, calculs EURATEX, classées selon la Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés européennes (NACE).

14. Bien que les entreprises de l'UE et des États-Unis soient confrontées au même environnement mondial, elles ont adopté des structures industrielles légèrement différentes, comme en témoigne le nombre moyen de salariés par établissement plus élevé aux États-Unis que dans l'Union européenne : 49.8 contre 14.4 salariés par usine textile ; et 41.8 contre 9.5 salariés par entreprise de vêtements (tableau 2.3). Il s'avère que les entreprises américaines se sont ajustées en privilégiant la concentration, tandis que les entreprises de l'UE ont misé sur le développement de réseaux intersociétés diversifiés afin d'assurer la flexibilité de la production. Toutefois, ces caractéristiques d'ajustement ne permettent pas de prévoir l'ajustement qui se produira dans la période post-ATV.

Tableau 2.3 Emploi par taille d'établissements aux États-Unis et dans l'UE

États-Unis 1997	Ateliers textiles		Ateliers de produits textiles		Vêtements	
	313		314		315	
NAICS						
Établissement comptant	Etabliss.	Salariés	Etabliss.	Salariés	Etabliss.	Salariés
1-4 salar.	1 305	2 686	3 519		5 202	
5-9 salar.	681		1 412	9 392	2 694	18 056
10-19 salar.	572	7 859	1 068		2 739	
20-49	620	19 413	975		3 194	100 217
50-99	450	32 348	421	29 713	1 495	
100-249	625		316		1 123	174 613
250-499	296	102 966	118	41 744	370	127 722
500-999	114	75 682	57	38 143	141	93 037
1000-2499	29	37 933	12	15 133	28	37 155
2500 ou plus	2		1		3	8 170
Total	4 694	391 899	7 899	235 441	16 989	710 796
Moyenne		83,5		29,8		41,8
Moyenne tous textiles				49,8		
Union européenne 2000	Ateliers textiles				Vêtements	
NACE	17				18	
1-9 salar.	48 262	139 322			84 738	214 091
10-49 salar.	15 079	279 149			18 765	362 005
50-249 salar.	6 103	345 457			2 942	247 208
250 ou plus	3 082	280 667			1 162	196 434
Total	72 575	1 044 756			107 663	1 022 304
Moyenne		14,4				9,5

Note : En raison des règles de confidentialité, les codes à trois chiffres de la NACE sont agrégés en une ou plusieurs catégories dans certains États membres de l'UE.

Source : Données pour les États-Unis : U.S. Census Bureau, 1997 Economic Census, juin 2001 ; données pour l'UE : EUROSTAT, calculs EURATEX.

15. La fabrication de textiles fait intervenir différents types de fibres qui peuvent être mélangées pour produire une large gamme de textures et de produits finis. Strengg (2001) a estimé qu'en 1998 les fibres artificielles représentaient 72 % des applications industrielles totales dans l'Union européenne ; le coton occupait la première place pour les fibres naturelles, à hauteur de 22 %, suivi de la laine avec 5 %, le reste étant représenté par la soie et le lin. Le coton est toutefois devenu la principale fibre utilisée dans la fabrication de vêtements. Selon un rapport de 1998 de l'Association américaine des fabricants de vêtements, entre 1980 et 1996 la part du coton dans ce secteur est passée de 35 à 53 %, tandis que celle des fibres artificielles est retombée de 62 à 45 %, les 2 % restants correspondant à la fibre de laine. Dans l'environnement post-ATV, l'accent mis en permanence sur le développement de nouvelles matières dans les applications de l'industrie textile hors habillement devrait renforcer la part des fibres artificielles dans la demande totale de fibres.

16. A l'heure actuelle, les applications relatives aux vêtements de la production textile représentent un tiers environ de l'ensemble de la production textile et l'on observe des taux de croissance plus rapides pour les applications industrielles et en matière d'ameublement. On pense que l'industrie textile continuera d'être confrontée à la prolifération des produits, en particulier en ce qui concerne les applications industrielles, et devra se montrer beaucoup plus réactive face à l'évolution rapide de la situation du marché sans transiger sur la qualité. Avec le temps, l'industrie textile est devenue un secteur à forte intensité

capitalistique où la différenciation des produits, s'appuyant sur la R-D pour les applications relatives aux matières, mais aussi les équipements de pointe, jouent un rôle décisif pour déterminer la capacité concurrentielle d'une entreprise. Il importe donc que les gouvernements favorisent une culture de l'innovation afin d'encourager les entreprises à investir dans des équipements modernes et des processus innovants. Le chapitre IV examine et compare l'organisation des systèmes d'innovation dans plusieurs pays de l'OCDE.

17. Avec la disparition imminente des restrictions quantitatives, fournisseurs et investisseurs anticipent déjà un marché sans contingents et investissent dans les pays offrant le meilleur potentiel. En 2003, les importations de machines de fabrication de textiles et de vêtements en Chine ont atteint 5 milliards de dollars des Etats-Unis, soit une augmentation de plus de 200 % par rapport à 1999 (voir la figure 4.3 au chapitre IV). A l'évidence, on assistera à l'émergence en Chine de pôles renforcés d'entreprises de textiles et de vêtements. Dans ce contexte, l'industrie textile des pays de l'OCDE devra faire face à la concurrence accrue des pays non membres qui modernisent leurs capacités de production afin de satisfaire à des normes de production plus élevées. La manière dont l'industrie innovera et adoptera les nouvelles technologies jouera un rôle crucial dans la compétitivité relative des usines textiles dans un avenir prévisible.

**B. *L'assemblage des vêtements fait intervenir un processus à forte intensité de main-d'œuvre***

18. L'industrie de l'habillement est caractérisée par un processus d'assemblage à forte intensité de main-d'œuvre, par l'existence de faibles barrières à l'entrée (et à la sortie) dans ce secteur et, de ce fait, par la présence d'un grand nombre de producteurs, généralement de très nombreuses PME qui concentrent leur production sur un nombre limité de catégories de produits. La production de vêtements comprend trois grands types d'opérations : le pré-assemblage, l'assemblage et le post-assemblage, et à chacun de ces stades correspond un ratio d'intensité capitalistique différent. Le stade du pré-assemblage, qui recouvre la conception, le calibrage et le marquage des patrons ainsi que la découpe des textiles, a connu une véritable révolution avec l'application de systèmes de conception assistée par ordinateur (CAO). Le stade de l'assemblage, à forte intensité de main-d'œuvre, fait, pour sa part, intervenir des manipulations compliquées de tissus mous et souples qui sont cousus pour constituer des produits en trois dimensions (voir l'annexe B du chapitre IV sur les évolutions récentes du processus de production de vêtements).

19. Les progrès technologiques en matière de réseaux de télécommunications et de transports ont permis aux entreprises du secteur de l'habillement de fragmenter la production au niveau international et de faire réaliser l'assemblage dans des pays à faibles coûts. Cependant, cela implique des coûts supplémentaires en termes de transport de biens intermédiaires, de détention en stocks plus longue et d'allongement du temps consacré par les gestionnaires à la coordination d'une chaîne de l'offre fragmentée au niveau international. A l'évidence, ces nouvelles charges ne doivent pas annuler les avantages en termes de coûts d'un assemblage réalisé à l'étranger, sinon ce modèle ne serait pas viable. Le temps et la distance constituent d'importants obstacles aux échanges pour les consommations intermédiaires dans le cadre d'un processus de production avec fragmentation internationale. Toutefois, une infrastructure de transport efficace et des services maritimes réguliers peuvent rendre des sites géographiques éloignés compétitifs du point de vue du transport (ITC, 2004).<sup>7</sup> Le facteur temps est un paramètre important dans les décisions d'investissement et de production pour réussir sur un marché de l'habillement fortement concurrentiel, sensible aux contraintes de temps et aux impératifs de la mode. C'est pourquoi des arbitrages sont opérés entre bas salaires et proximité temporelle des grands marchés de consommation (celle-ci étant mesurée par le délai de traitement et de livraison des commandes). Le chapitre V évalue les dimensions logistiques des mouvements internationaux de produits textiles et d'habillement dans le cadre d'un programme de facilitation des activités des entreprises.

20. La capacité de modifier rapidement le processus d'assemblage pour s'adapter à la diversité des modèles, à l'évolution des modes et aux impératifs de rapidité de la production peut, d'une part, constituer

un très important obstacle au développement de processus d'assemblage automatisés, tout en conférant, d'autre part, un avantage concurrentiel aux fournisseurs efficaces spécialisés dans les créneaux axés sur les articles à la mode. Dans un tel environnement, la localisation internationale des processus d'assemblage dans les pays à bas salaires constitue un avantage pour les produits standardisés dont le cycle de production total dure généralement un an. Il commence par la définition des spécifications, se poursuit avec la sélection des tissus, les négociations avec les entreprises réalisant l'assemblage, la sélection de celles-ci, la livraison des intrants, l'assemblage, le transport, la préparation de la diffusion, et s'achève avec la présentation dans les rayons des magasins. Pour les créneaux axés sur les produits à la mode, l'avantage en termes de coûts lié à la proximité géographique, à la rapidité de réaction et à la livraison en flux tendus est parfois suffisamment substantiel pour compenser des salaires élevés et rend donc viables les modèles fondés sur une localisation à l'intérieur ou à proximité des régions de consommation.

21. Dans la période post-ATV, il n'y aura plus de restrictions quantitatives ni d'accès aux marchés garanti lié à l'AMF pour masquer la position vulnérable des fournisseurs nationaux dont la compétitivité internationale est entravée par des infrastructures de transport obsolètes, des services de transport irréguliers et d'autres régimes réglementaires nationaux inefficaces. Avec la suppression des restrictions quantitatives, de nombreux pays exportateurs perdront la rente économique liée à l'AMF qui découlait du régime des quotas commerciaux bilatéraux et devront remédier à leur vulnérabilité concurrentielle pour conserver une stratégie de développement axée sur l'exportation dans le secteur du textile et de l'habillement. La suppression des contingents met à l'épreuve les circuits d'approvisionnement mondiaux constitués au cours de décennies de restrictions commerciales et impose un ajustement considérable à tous les protagonistes. Pour s'adapter à ce nouvel environnement, il faudra peut-être changer les méthodes de production et la gamme des produits, se spécialiser dans les créneaux de production à plus forte valeur ajoutée de la chaîne d'approvisionnement ou se diversifier dans d'autres secteurs.

#### *Les différents stades de la chaîne de l'offre*

22. L'assemblage de tissus importés pour confectionner des vêtements constitue une forme simple d'activité industrielle et représente le point de départ d'une stratégie exportatrice dans les pays à faible revenu, généralement associée à des zones de transformation des exportations et à des programmes de transformation à l'extérieur fournissant un accès instantané à des intrants de qualité et à des réseaux de distribution étrangers. Avec le développement des compétences techniques et organisationnelles, les acheteurs des pays consommateurs demanderont aux fabricants étrangers de fournir des produits finis correspondant aux spécifications des acheteurs ; il s'agit généralement des produits portant la marque des acheteurs. C'est la maîtrise de l'ensemble des stades de la production (*full package production*). Le passage du stade de l'assemblage d'intrants importés à ce processus de production intégrale prend du temps et les fabricants étrangers doivent démontrer leur capacité entrepreneuriale à coordonner la totalité de la chaîne de l'offre, ce qui recouvre toute une série de compétences dans le domaine des services, comme le savoir-faire de gestion, la conception, l'achat des tissus, la protection des droits de propriété, le financement de l'exportation et l'acquittement des formalités commerciales. Ce statut confère un degré d'autonomie important et fournit aux producteurs étrangers un potentiel d'acquisition de connaissances pour l'amélioration des processus industriels ainsi qu'un avantage durable en matière de développement axé sur l'exportation (Gereffi, 2002).

23. Le passage du simple assemblage de composants importés à la maîtrise de l'ensemble de la chaîne de production est loin d'être automatique et l'accès à des textiles de haute qualité est essentiel pour soutenir les efforts d'ascension dans la chaîne de valeur. Dans de nombreuses petites économies, ce processus est entravé par divers obstacles au niveau national : il n'existe pas de liens avec les capacités nationales de production textile ; ces pays n'ont pas de tradition en matière de fabrication de vêtements ; ou bien ils ne se situent pas à proximité des grands marchés de consommation ou ils ne disposent pas de modes de transport commodes vers ces marchés (Mortimore 2002). En outre, cet accès peut être entravé

par une protection tarifaire excessive sur les intrants intermédiaires, entraînant une inversion de la progressivité tarifaire et la distorsion des structures de marché dans certains pays en développement.<sup>8</sup> Pour passer du simple stade de l'assemblage à des activités plus élaborées, les petites économies doivent transformer leur pôle industriel d'expertise en délaissant la production en faveur de la conception, de l'approvisionnement en matières, du contrôle de la qualité et de la logistique. Les fournisseurs nationaux doivent mettre en place des structures communes pour partager leurs connaissances du marché et élaborer des solutions plus intégrées. Œuvrer à une coordination plus étroite des fournisseurs nationaux leur permettra de traiter plus efficacement avec de grands groupes d'achat et de faire face à la concurrence d'autres fournisseurs intégrés. Hong Kong (Chine) et Singapour sont de petites économies qui sont montées dans la chaîne de valeur en soutenant cette transformation du regroupement industriel d'expertise et en instaurant un environnement commercial libéral propice à l'initiative privée allant dans ce sens.

24. Le diagramme 2.1 donne une représentation schématique de la division entre les acheteurs et les fournisseurs des principaux segments de production de la chaîne de l'offre pour de simples transactions de transformation à l'extérieur et pour des transactions intégrées plus élaborées. Dans le cas des simples transactions de transformation à l'extérieur, il apparaît que seules les activités de couture sont accomplies dans le pays d'assemblage, tandis que toutes les autres activités le sont dans le pays de l'acheteur. Sachant que le coût des intrants textiles représente environ la moitié du coût de fabrication total des produits d'habillement, le simple assemblage d'intrants importés génère une richesse assez limitée pour le pays qui réalise l'assemblage final, en général des centres extraterritoriaux. Avec les transactions intégrales, la gamme d'activités accomplies dans le pays fournisseur devient plus diversifiée et génère plus de liens en amont et en aval dans l'économie locale. Les liens en amont sont plus importants dans les pays où des textiles de qualité sont aisément disponibles auprès de sources nationales, appelées fournisseurs intégrés. Les fournisseurs intégrés peuvent respecter des délais de livraison plus courts grâce au temps gagné dans l'achat des intrants nécessaires, ce qui leur confère un avantage concurrentiel. La compétitivité des fournisseurs chinois s'appuie en grande partie sur leur capacité à se procurer des textiles de grande qualité auprès de sources nationales à des prix attractifs. Les bas salaires et l'essor économique de la Chine complètent leurs avantages en termes d'approvisionnement et rendent les fournisseurs chinois extrêmement compétitifs en termes de coûts sur les marchés d'exportation.

**Diagramme 2.1 Représentation schématique des possibilités de mise en commun de la production**

Acheteur et fournisseur	Textiles		Vêtements		Post-assemblage	
	Filage	Tissage, tricotage, finissage	Conception	Ennoblement, maillage Coupe Couture marquage	Distribution	Marketing Diffusion
<b><u>Fournisseurs extraterritoriaux PTE</u></b>						
Acheteur						
Assembleur						
<b><u>Petits fournisseurs non intégrés</u></b>						
Acheteur						
Full-package						
<b><u>Fournisseurs intégrés</u></b>						
Acheteur						
Full-package						

25. Après avoir acquis la maîtrise de l'intégralité de la chaîne de production, l'étape suivante recouvre la coordination de la totalité de la chaîne de l'offre avec le modèle des activités de transformation *triangulaires*. Les fournisseurs en début de chaîne jouent un rôle de chef d'orchestre, suggérant la conception, assurant l'achat des textiles et supervisant le processus de production et les mouvements

internationaux d'intrants ainsi que la livraison des produits finaux aux pays de consommation finale. Cela suppose des compétences en matière de conception, de logistique du transport, de contrôle de la qualité et une bonne connaissance des procédures d'achat des tissus et équipements. En répondant aux commandes passées par les acheteurs, les fabricants étrangers transfèrent tout ou partie des commandes à des sous-traitants situés dans les pays tiers à faibles coûts disposant de contingents appropriés sur les marchés acheteurs en vertu de l'AMF. Les entrepreneurs de Hong Kong (Chine) ont acquis la maîtrise de ce modèle triangulaire en mettant en place un réseau fiable de sous-traitants situés en Asie.

26. Dans la période post-ATV, l'attrait des opérations triangulaires en tant que modèle d'activité subsistera, mais la sélection des sous-traitants s'opérera sur des critères commerciaux et d'efficacité, et pas seulement sur la disponibilité d'un contingent d'exportation sur les marchés de l'acheteur. Dans cet environnement, la portée géographique des opérations triangulaires devrait être réduite afin de minimiser le temps nécessaire pour mener à bien l'ensemble du processus de fabrication. Grâce à ce modèle triangulaire d'activités de transformation, les fournisseurs en début de chaîne peuvent concentrer leurs activités sur les créneaux à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de l'offre et développer des produits sous leur propre marque pour, au bout du compte, les distribuer dans leurs propres chaînes de diffusion. Quelques-uns des plus grands fabricants de vêtements de Hong Kong (Chine) ont déjà lancé des produits sous leur propre marque et investi dans des activités de diffusion (Ramaswamy et Gereffi, 2000). Pour Hong Kong (Chine), où les salaires sont trop élevés pour accomplir certaines activités de production de la chaîne de l'offre, le succès futur dépendra de la capacité de se présenter comme un pivot régional de la mode et de l'approvisionnement, en tirant parti de ses réseaux internationaux et de la coordination de la chaîne de l'offre.

27. Ces évolutions semblent indiquer que l'avantage comparatif des pays en développement à faible revenu dans le processus d'assemblage, fondé sur des salaires comparativement bas, ne leur assure pas forcément un avantage dans la gestion de l'ensemble de la chaîne de l'offre une fois pris en compte tous les aspects ayant trait aux services. Il faut être relativement efficace dans la gestion de l'intégralité du processus de production, et disposer notamment de compétences dans le domaine de la conception, de l'achat des tissus, de la logistique des transports, du contrôle de qualité, de la protection des droits de propriété, du financement à l'exportation et de la gestion des formalités. Avec la suppression progressive des quotas, plusieurs pays à bas coûts qui avaient très bien réussi en tant que centres d'assemblage *offshore* parce qu'ils bénéficiaient de quotas AMF sont progressivement confrontés à la vulnérabilité inhérente à une fragmentation de la production. Les pays qui aspirent à conserver une stratégie exportatrice dans le secteur du textile et de l'habillement doivent transférer leur pôle industriel d'expertise de la production vers des créneaux à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de l'offre, en améliorant leurs compétences nationales concernant la conception, l'approvisionnement en matières, le contrôle de qualité, la logistique et la diffusion. Ce processus peut être facilité en encourageant les fournisseurs nationaux à mettre en commun leurs connaissances du marché et leur expertise, en vue d'offrir des solutions mieux intégrées aux acheteurs potentiels.

### **C. *Le rôle de chef de file des grands groupes commerciaux et des distributeurs de marques***

28. Le stade du post-assemblage recouvre l'emballage, le contrôle des stocks, les activités de commercialisation et de diffusion au détail. D'importants changements ont eu lieu en matière de diffusion au niveau du commerce de détail avec l'effacement des frontières traditionnelles entre les fonctions de détaillants, distributeurs de marques et fabricants. De plus en plus, les détaillants sont impliqués dans les circuits d'approvisionnement internationaux par le biais de toute une série de canaux organisationnels, comme l'intégration verticale, le recours à des sous-traitants et à des accords de licence pour des produits de marque. Ils peuvent choisir entre différentes approches en matière d'approvisionnement international, notamment un simple recours à la sous-traitance au stade de l'assemblage, un processus de production intégrale ou un dispositif triangulaire, en fonction du résultat le plus adapté à leur stratégie de diffusion. Le

décalage entre la commande et la livraison, la qualité des vêtements produits (qu'il s'agisse d'articles de base ou de vêtements à la mode) et l'existence de contingents AMF pour le type de produits commandés influencent les décisions des détaillants. Ce dernier facteur perdra tout intérêt dès 2005.

29. Le stade de la diffusion lui-même est de plus en plus dominé par de grands organismes de distribution hautement rationalisés dans les principaux pays consommateurs, en liaison avec une spécialisation accrue des produits, avec la montée en puissance des marques et la segmentation du marché. En 1995, les cinq principaux distributeurs des États-Unis représentaient 68 % de l'ensemble des ventes de vêtements dans les points de vente sous forme de sociétés par actions (Gereffi, 1999). Depuis lors, Wal-Mart, Carrefour et d'autres grands groupes ont peaufiné leur stratégie de pénétration du marché dans les pays développés et ont accru leur présence dans les pays émergents. Traditionnellement, les fournisseurs de vêtements vendaient à un réseau de distribution principalement composé de détaillants du secteur des PME. De cette façon, les fournisseurs obtenaient des informations sur les dernières tendances du marché en matière de styles et de goûts des consommateurs. Cette fonction d'intégration de l'information est désormais assurée par les plus grands détaillants qui s'appuient sur des informations électroniques provenant des points de vente, ce qui leur donne plus de latitude pour traiter avec les fabricants (Abernathy *et al.*, 1999). Ce passage de la fonction traditionnelle de détaillant au stade de grands groupes de distribution rationalisés est équivalent à un *transfert de pouvoir* qui permet aux grands groupes d'exercer des pressions considérables sur le marché et de s'assurer une large part de toute source de réduction des coûts ou rentes économiques disponibles tout au long de la chaîne de l'offre. En outre, sachant que les principaux segments à valeur ajoutée de la chaîne de l'offre résident dans les fonctions de distribution, de commercialisation et de vente au détail, une grande partie de la richesse créée dans la chaîne de l'offre reste chez les grands détaillants et les distributeurs de marques qui viennent pour l'essentiel de pays développés.

30. Les grands groupes commerciaux et les distributeurs de marques consentent d'importants investissements pour favoriser l'émergence de marques et en promouvoir la reconnaissance. Par crainte de ternir leur nom ou de perdre la connaissance du marché qui sous-tend leur capacité de vendre à des prix attractifs, ils veillent soigneusement à sélectionner des fournisseurs qui protégeront leur connaissance du marché et ne laisseront pas associer leur nom à des conditions de travail fondées sur l'exploitation. C'est pourquoi les fournisseurs étrangers qui offrent des garanties solides de protéger la connaissance du marché et de mettre en œuvre les codes de conduite de l'acheteur détiennent un avantage compétitif par rapport à d'autres offres commerciales attractives qui ne fournissent pas le même niveau de garanties, même si leurs prix sont inférieurs. À cet égard, l'application rigoureuse des droits de propriété intellectuelle et les codes de conduite privés sont considérés comme des atouts pour les pays qui aspirent à conserver une stratégie axée sur les exportations dans le segment haut de gamme des produits d'habillement.

31. À l'heure actuelle, de grandes associations de consommateurs et des organisations internationales issues de la société civile et participant activement au débat sur la mondialisation exercent à leur manière des pressions sur les détaillants et les fournisseurs pour promouvoir les intérêts des consommateurs et diverses préoccupations sociales. Étant soumis à un contrôle de plus en plus attentif, plusieurs grands groupes de distribution intègrent des exigences sociales dans leurs codes de conduite privés et imposent dès lors à leurs fournisseurs des exigences plus sévères. Cela signifie que les facteurs non liés aux coûts prennent une importance croissante au sein de la chaîne de l'offre et que les décisions d'achat ne reposent pas exclusivement sur la compétitivité-prix, surtout pour les produits de marque et écologiques.

32. Le développement de la vente par Internet a fait naître l'espoir de voir se développer un nouveau système de distribution à faibles coûts à même d'attirer une large part des transactions au détail et de faciliter les transactions entre entreprises. Le recours à l'Internet a largement permis de réduire les coûts de ce type de transactions, mais cette évolution se heurte à une importante résistance des consommateurs en tant que système de distribution efficace pour les vêtements. Cette résistance s'explique en partie par le fait

que, pour l'instant, l'Internet est peu adapté à la diffusion de vêtements au détail. Les consommateurs aiment essayer, toucher, apprécier la texture et vérifier la taille des vêtements.

33. L'accent mis sur la recherche appliquée au développement de technologies de scannage 3D, sur les logiciels de simulation pour les vêtements et les logiciels d'intégration des processus, ouvre la perspective de fonctions de diffusion au détail entièrement intégrées dans la chaîne de l'offre, les spécifications individualisées étant transmises par voie électronique aux fournisseurs. Dans des points de vente spécialement équipés, les clients passeraient au scanner et visualiseraient leur propre image habillée des vêtements et matières de leur choix. En outre, à l'aide d'une carte personnalisée contenant leurs mensurations et d'autres spécifications, ils pourraient commander des articles à la mode directement à partir de sites de diffusion sur l'Internet. Ce système de distribution totalement intégré permet de tabler sur un raccourcissement des délais de livraison, une réduction des erreurs de spécification, une efficacité accrue de la production et une amélioration de la compétitivité au niveau de la diffusion. Toutefois, pour l'heure, les systèmes actuels de conception assistée par ordinateur (CAO) les plus performants ont du mal à simuler avec exactitude l'aspect de tous les types de vêtement sur un corps (voir le chapitre IV).

#### ***D. Le poids croissant des pays en développement dans l'économie mondiale***

34. La mondialisation des activités industrielles induite par les réformes intervenues en matière économique et commerciale améliore les opportunités dont disposent les pays en développement sur le marché et favorise une fragmentation internationale de la production manufacturière sur la base de la dotation en facteurs. C'est ce qui ressort de la croissance continue de la part des pays en développement dans les activités manufacturières au niveau mondial, de 15.4 % en 1985 à 24.3 % en 2001 (tableau 2.4). Tous les pays et régions n'ont pas participé à ce mouvement dans les mêmes proportions. La Chine a enregistré une croissance impressionnante, voyant plus que tripler sa part sur la période 1985-2001. En revanche, la part des pays industriels dans la valeur ajoutée totale a reculé, bien que les États-Unis et le Canada aient réussi depuis 1995 à regagner des parts de marché. Il est intéressant de constater que 1995 correspond à la seconde année de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) auquel le Mexique est également partie.

35. Le poids croissant des pays en développement dans l'économie mondiale apparaît également dans le secteur textile et dans le secteur regroupant l'habillement, le cuir et la chaussure. Malheureusement, en ce qui concerne cette ventilation sectorielle, les données des Nations Unies ne couvrent pas la Chine et dès lors la part des pays en développement dans ces secteurs est sous-évaluée. Un autre problème relatif aux données est qu'on ne dispose pas d'une ventilation pour le seul secteur de l'habillement, hors cuir et chaussures. En dépit de ces carences, les données montrent une modification croissante de la répartition de la production mondiale en faveur des pays en développement, avec des gains plus importants dans le textile que dans le secteur habillement-cuir-chaussure (tableau 2.4).

36. La répartition mondiale de la valeur ajoutée du secteur textile s'est également beaucoup modifiée au sein des pays industrialisés pendant la période 1985-2001. La perte de compétitivité des fabricants de textile japonais a conduit à un transfert progressif des capacités vers les pays voisins et s'est traduite, pour le Japon, par une perte de 7 points de sa part dans la production mondiale de textiles. Les pays d'Europe orientale et l'ex-URSS ont connu un profond processus d'ajustement après l'effondrement de leur modèle d'économie à planification centralisée, avec pour résultat une perte de 11.4 points de leur part mondiale. Le processus d'ajustement mis en œuvre par ces pays commence à porter ses fruits, comme l'illustre l'augmentation de leur part dans la production mondiale de vêtements depuis 1995 et la forte accélération observée en 2001. L'UE et la région États-Unis/Canada ont conclu des accords régionaux d'intégration durant les années 90 tout en gérant simultanément des contingents AMF et des programmes de transformation à l'extérieur impliquant une fabrication régionale des produits textiles. Tous ces facteurs ont permis à chacune des régions concernées de gagner près de cinq points de pourcentage en termes de

part de la production mondiale de textiles jusqu'en 2000. Néanmoins, la part des États-Unis et du Canada a fortement baissé en 2001, avec le ralentissement de la croissance économique.

**Tableau 2.4 Répartition de la valeur ajoutée mondiale pour quelques secteurs, en %**

	1985	1990	1995	2000	2001
<b>Tous secteurs manufacturiers</b>					
<b>Pays en développement</b>	15.4%	16.9%	21.4%	24.0%	24.3%
Chine	2.1%	2.7%	5.3%	7.0%	7.4%
<b>Pays industrialisés</b>	84.5%	83.1%	78.7%	76.0%	75.7%
Union européenne	32.3%	31.4%	31.0%	29.0%	28.7%
EU/Canada	23.9%	23.4%	25.2%	26.1%	26.3%
Japon	15.4%	16.8%	15.8%	14.0%	13.8%
Europe de l'Est et ex URSS	9.5%	8.3%	3.5%	3.8%	3.9%
<b>Textiles<sup>a</sup></b>					
<b>Pays en développement</b>	23.0%	25.1%	29.9%	32.5%	33.0%
<b>Pays industrialisés</b>	77.0%	74.9%	70.1%	67.5%	67.0%
Union européenne	27.4%	27.7%	32.3%	32.6%	32.7%
EU/Canada	14.0%	14.6%	19.7%	19.0%	17.3%
Japon	15.2%	13.2%	10.7%	8.6%	8.2%
Europe de l'Est et ex URSS	18.0%	17.2%	4.9%	5.0%	6.6%
<b>Vêtements, cuir, chaussure<sup>a</sup></b>					
<b>Pays en développement</b>	22.7%	24.7%	25.0%	27.8%	27.8%
<b>Pays industrialisés</b>	77.3%	75.3%	75.0%	72.2%	72.2%
Union européenne	33.9%	31.2%	33.5%	30.8%	31.5%
EU/Canada	17.1%	17.6%	21.0%	22.0%	20.7%
Japon	10.2%	10.2%	11.8%	9.1%	8.3%
Europe de l'Est et ex URSS	13.6%	13.7%	5.6%	7.1%	8.6%

Note : Prix constants de 1990.

Note a : la Chine est exclue mais pas Hong Kong (Chine) ni le Taipei chinois.

Source : Annuaire international des statistiques industrielles 2003, ONUDI

#### *Les pays en développement diversifient leur base de production*

37. L'importance relative du secteur textile-habillement dans l'ensemble des activités manufacturières diminue avec la diversification des capacités de production et en accord avec la redistribution progressive des capacités mondiales de production dans les pays en développement (tableau 2.5). Les parts respectives de la valeur ajoutée totale du secteur du textile et du secteur habillement-cuir-chaussure dans l'industrie manufacturière ont diminué de 5.4 et 3.2 points de pourcentage sur la période 1985-2001. Pour les pays industriels, la baisse a été encore plus sensible, leur part tombant à 1.5 % de la valeur ajoutée du secteur manufacturier pour le secteur habillement-cuir-chaussure et à 2.0 % pour les textiles. Cependant, ces chiffres agrégés masquent des disparités considérables entre pays, et plusieurs pays en développement ont atteint des niveaux très élevés de dépendance à l'égard des exportations dans le domaine de l'habillement, comme il ressort du tableau 2A.5.

38. Les carences des données évoquées ci-dessus compliquent l'évaluation des tendances de la production dans les secteurs du textile et de l'habillement. Toutefois, d'autres statistiques des Nations Unies qui présentent des données séparées pour le textile et l'habillement (au lieu de regrouper ce secteur avec l'industrie du cuir et de la chaussure) fournissent des informations intéressantes sur les niveaux de productivité et de rentabilité dans de nombreux pays (voir les tableaux 2A.1 et 2A.2).<sup>9</sup>

**Tableau 2.5 Parts de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier dans quelques régions, en %**

	1985	1990	1995	2000	2001
<b>Textiles</b>					
<b>Pays en développement</b>	8.2%	7.6%	6.4%	5.5%	5.4%
<b>Pays industrialisés</b>	4.2%	3.7%	2.8%	2.0%	2.0%
Union européenne	4.0%	3.5%	3.3%	2.7%	2.6%
EU/Canada	2.8%	2.6%	2.5%	1.4%	1.3%
Japon	4.2%	3.0%	2.2%	1.6%	1.6%
Europe de l'Est et ex URSS	8.5%	8.7%	4.4%	3.3%	4.0%
<b>Vêtement, cuir, chaussure</b>					
<b>Pays en développement</b>	6.3%	5.4%	3.9%	3.2%	3.2%
<b>Pays industrialisés</b>	3.3%	2.7%	2.2%	1.5%	1.5%
Union européenne	3.8%	2.9%	2.5%	1.7%	1.7%
EU/Canada	2.7%	2.3%	2.0%	1.1%	1.1%
Japon	2.2%	1.7%	1.8%	1.2%	1.1%
Europe de l'Est et ex URSS	5.0%	5.1%	3.7%	3.3%	3.7%

Note : Prix constants de 1990. La Chine est exclue mais pas Hong Kong (Chine) ni le Taipei chinois.

Source : Annuaire international des statistiques industrielles 2003, ONUDI

### *Réduction de l'écart de productivité*

39. Il existe d'importants écarts entre pays développés et en développement concernant la productivité du travail dans les secteurs du textile et de l'habillement, mesurée par la valeur ajoutée par tête (tableaux 2A.1 et 2A.2). Dans le secteur textile, la valeur ajoutée moyenne d'un ouvrier de la zone OCDE était d'environ 36 700 dollars à la fin des années 90 ; celle d'un ouvrier dans les pays énumérés non membres de l'OCDE était de 15 000 dollars, mais il existe des variations considérables d'un pays à l'autre. Par exemple, au Bangladesh et dans la Fédération de Russie, la valeur ajoutée par ouvrier était chiffrée à seulement 1 100 dollars à la fin des années 90. A la fin des années 90, la productivité du travail dans le secteur textile au Bangladesh, dans la Fédération de Russie, au Vietnam, en Inde, en Égypte et au Sri Lanka était donc au moins dix fois plus faible qu'en Allemagne, en Corée, au Japon, en Finlande ou aux États-Unis.

40. Assez logiquement, la productivité du travail est plus faible dans l'industrie du vêtement que dans les activités textiles pour l'ensemble des pays considérés, sauf au Chili, en Égypte, en Inde et au Vietnam, et les niveaux de productivité du travail sont beaucoup plus élevés dans les pays de l'OCDE que dans les pays non membres de l'OCDE. Neuf pays de l'OCDE affichent une productivité du travail supérieure à Hong Kong (Chine), qui obtient les meilleurs résultats des pays non membres. Les Républiques tchèque et slovaque sont en queue de peloton des pays de la zone OCDE, un peu au-dessous de l'Égypte pour les niveaux de productivité. Les écarts de productivité au sein des pays en développement sont importants. En tête, on trouve Hong Kong (Chine), économie la plus largement engagée dans le modèle triangulaire de production manufacturière, et en dernière position, des pays spécialisés dans l'assemblage de productions intermédiaires importées, en vue d'une réexportation : Bangladesh, Vietnam, Indonésie, Sri Lanka, Inde et Maroc.

41. De multiples raisons expliquent l'écart de productivité entre pays développés et en développement, y compris des facteurs externes et internes. Concernant les facteurs externes, des décennies de quotas AMF ont empêché que la migration de l'industrie textile vers les pays en développement soit aussi rapide que la migration de l'industrie du vêtement. Avec la disparition programmée de l'ATV, il n'y aura plus d'obstacle majeur au développement de pôles plus puissants d'expertise textile dans les pays en développement les

plus compétitifs. La montée récente des importations d'équipements modernes pour la fabrication de textiles et de vêtements en Chine illustre cette migration et laisse présager une augmentation de la productivité et une plus grande disponibilité nationale de textiles de haute qualité requis pour les marchés à l'exportation. Avec la suppression des quotas et l'émergence d'un environnement mondial favorable au transfert de technologie par le biais d'importations de machines et des réseaux de connaissances mondialisés, l'écart de productivité historique entre les pays développés et les pays en développement devrait se réduire, à mesure que des équipements modernes seront exploités efficacement dans les pays en développement.

42. Il existe aussi des obstacles nationaux qui entravent la mise en œuvre de techniques améliorant la production. Un cadre réglementaire inefficace et des infrastructures nationales obsolètes dans les services essentiels aux entreprises, par exemple les infrastructures portuaires, les modes de transport, les télécommunications, l'électricité et les douanes, opèrent à la façon d'un impôt sur les fournisseurs de textiles et de vêtements et sapent leurs efforts pour investir dans des équipements améliorant la productivité. Ces aspects sont examinés au chapitre V.

43. En outre, de nombreux pays en développement ne produisent pas des textiles du niveau de qualité requis pour les marchés d'exportation et doivent importer des textiles de haute qualité. Cet accès peut être entravé par une protection tarifaire excessive, des procédures de dédouanement inefficaces et d'autres incitations à la production ayant un effet de distorsion visant à protéger la production textile à petite échelle qui fournit des emplois à de nombreux ouvriers peu qualifiés. Cette situation est parfaitement illustrée par le cas de l'Inde, où une protection tarifaire élevée est couplée à des politiques nationales destinées à protéger les petits ateliers de textiles et de vêtements, qui ont engendré une fragmentation des capacités de production, avec une échelle de production non optimale et des vêtements d'une qualité insuffisante pour les marchés d'exportation. Les effets de déplacement de l'emploi des mesures de libéralisation des échanges dans le secteur du textile et de l'habillement inquiètent tous les pays, développés comme en développement. Le chapitre III examine les liens entre commerce international et ajustement du travail dans les secteurs du textile et du vêtement.

44. Dans la période post-ATV, les pays qui souhaitent rester actifs sur les marchés d'exportation devront impérativement combler leurs écarts de productivité en remédiant aux obstacles nationaux à la croissance, en mettant en place un environnement politique favorable à l'efficacité et en facilitant les initiatives privées visant à investir dans des équipements et des processus de production modernes.

### ***E. La Chine : une menace et une opportunité***

45. Au cours des deux décennies écoulées, la Chine a enregistré une croissance économique impressionnante ; elle est devenue le premier exportateur mondial de vêtements et le second exportateur de produits textiles. Dans les années à venir, sa position concurrentielle devrait se renforcer à mesure qu'elle retirera les bénéfices des réformes mises en œuvre au niveau national en liaison avec son adhésion à l'OMC. Des flux soutenus d'importations de machines modernes de fabrication de textiles et de vêtements (voir la figure 4.3 au chapitre IV) améliorent les capacités de production de textiles de haute qualité de la Chine et renforcent son pôle d'expertise. En profiteront directement les fournisseurs nationaux de vêtements, qui auront un accès rapide à des textiles de grande qualité à des prix compétitifs et qui pourront dès lors respecter des délais de livraison courts. Se référant aux facteurs compétitifs qui soutiennent les secteurs chinois du textile et du vêtement, le rapport de l'ITC (2004) souligne que la Chine devrait devenir le « fournisseur de prédilection » de la plupart des importateurs américains du fait de sa capacité à fabriquer pratiquement n'importe quel type de produit textile et d'habillement, au niveau de qualité requis et à un prix compétitif.

46. Le Protocole d'adhésion de la Chine à l'OMC et ses listes contiennent des dispositions spécifiques qui stipulent que la Chine doit mettre en place un régime de commerce fondé sur des bases juridiques qui soit compatible avec les principes et les obligations de l'OMC, notamment un régime de commerce uniforme, la transparence des lois et règlements, la non-discrimination et la révision judiciaire. Dans le cadre de ses engagements tarifaires, la Chine est tenue de réduire son taux moyen sur les produits textiles et d'habillement de 33.7 %, le taux moyen appliqué passant de 17.1 % en 2002 à 11.3 % lorsque tous les engagements de réduction auront été mis en œuvre (OCDE, 2002b). En outre, tous les tarifs douaniers de la Chine sont des droits d'entrée consolidés dans l'OMC et la plupart de ses taux consolidés à la fin de la période de mise en œuvre sont beaucoup plus bas que les droits appliqués en 2002, ce qui signifie que la Chine réduit effectivement sa protection tarifaire au cours de la période.<sup>10</sup>

47. De même, en vertu de ses engagements de services au sein de l'OMC, la Chine autorisera les fournisseurs étrangers à établir leurs services de distribution de détail par le biais d'entreprises à capitaux entièrement étrangers à compter du 11 décembre 2004 – lors de son adhésion, les fournisseurs étrangers ont obtenu le droit de distribuer des produits qu'ils ont fabriqués en Chine, sans aucune restriction. Si ces règlements sont effectivement mis en œuvre à cette date, les groupes de distribution étrangers ne seront plus soumis à des restrictions géographiques et quantitatives dans leurs stratégies de diffusion en Chine, ce qui ouvre des possibilités considérables de distribution sur cet immense marché. Selon des sources non officielles, la classe moyenne chinoise aisée représente entre 80 et 100 millions de personnes, soit à peu près l'équivalent de la population combinée de la France et du Royaume-Uni.

48. Le Protocole d'adhésion de la Chine à l'OMC contient également un mécanisme de sauvegarde transitoire par produit qui permet aux Membres de l'OMC de restreindre les importations provenant de Chine lorsqu'elles causent ou menacent de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de produits textiles ou de vêtements (article 16). Cette mesure de sauvegarde transitoire reste en vigueur pendant une période de 12 ans à compter de l'adhésion de la Chine (jusqu'en décembre 2013). Cette disposition reconnaît le potentiel de désorganisation du marché dans les pays importateurs qui résulterait d'une flambée des importations chinoises. Le rapport du groupe de travail de l'OMC sur l'adhésion de la Chine (paragraphe 242) contient également une disposition de sauvegarde de l'industrie textile qui permet aux Membres de l'OMC de restreindre les importations de Chine lorsqu'ils estiment que les importations de textiles et de vêtements d'origine chinoise menacent, du fait d'une désorganisation du marché, d'entraver le développement ordonné du commerce de ces produits. Cette mesure de sauvegarde reste en vigueur jusqu'à fin décembre 2008. Les États-Unis ont invoqué la disposition de sauvegarde contre les textiles chinois et, après consultations avec la Chine, ont limité les importations chinoises de textiles tricotés, de robes de chambre et de soutiens-gorge pendant une période de 12 mois. Dans la période post-ATV, les producteurs mondiaux de textiles et de vêtements s'inquiètent beaucoup de l'émergence de fournisseurs plus compétitifs en Chine susceptibles de ravir une part élevée (voire excessive) des bénéfices économiques résultant de la suppression progressive des contingents. Pour savoir ce que l'environnement post-ATV peut réserver à la Chine et à ses concurrents, il suffit d'observer l'évolution récente de la composition des exportations du Japon, pays qui n'appliquait pas de restrictions AMF. Entre 1990 et 2002, la part des importations japonaises de vêtements provenant de Chine est passée de 31 à 79 %.

49. On ignore encore si la clause de sauvegarde transitoire de l'OMC ou la disposition de protection contre les textiles chinois sera invoquée fréquemment par les Membres de l'OMC. Toutefois, une large consultation de fournisseurs et de distributeurs américains réalisée par l'US International Trade Commission (ITC, 2004) laisse à penser que la clause de sauvegarde transitoire de l'OMC introduira un élément d'incertitude dans la capacité des exportateurs chinois d'accéder aux marchés étrangers. C'est pourquoi l'ITC affirme que la capacité des fournisseurs chinois de développer leurs exportations dans la période post-ATV sera atténuée grâce au recours, par les États-Unis et d'autres Membres de l'OMC, au mécanisme de sauvegarde transitoire par produit contenu dans le Protocole d'adhésion de la Chine à l'OMC. En outre, l'ITC estime que les importateurs américains remédieront à ce risque de dépendance

vis-à-vis d'un seul pays fournisseur en redéployant leurs réseaux d'approvisionnement vers d'autres pays à faibles coûts. Cette diversification des importations sera influencée par des facteurs de coûts compétitifs dans d'autres pays fournisseurs, eux-mêmes influencés par les possibilités d'accès aux marchés offertes par des accords commerciaux régionaux et préférentiels. Cela souligne l'importance de l'accès préférentiel au marché octroyé par les pays développés aux pays les moins avancés, dont certains, comme le Bangladesh et le Cambodge, sont fortement tributaires des exportations de vêtements (voir le tableau 2A.5).

50. Ce n'est pas la première fois que l'on assiste à l'émergence de nouveaux acteurs concurrentiels dans les secteurs des produits textiles et des vêtements. Au milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle, l'introduction de techniques de production innovantes développées au Royaume-Uni suscita de grandes inquiétudes ; il en fut de même, immédiatement après la Seconde guerre mondiale, en raison des bas salaires pratiqués au Japon et en Corée du Sud. La révolution industrielle et le développement des économies japonaise et coréenne ont suscité d'importants ajustements dans les secteurs du textile et des vêtements, et, simultanément, ont stimulé la croissance mondiale et offert de nouvelles possibilités d'échanges. Avec les perspectives de forte croissance en Chine et la mise en œuvre de réformes dans ce pays, de nouvelles opportunités se sont déjà matérialisées en termes de marchés et d'autres devraient apparaître à l'avenir pour des produits industriels et des biens de consommation en provenance tant des pays développés que des pays en développement. Soutenues par une croissance économique forte, les importations totales de la Chine dépassent aujourd'hui ses exportations. Le déficit commercial de la Chine a atteint 8.4 milliards de dollars au premier trimestre 2004, le pays ayant un besoin croissant de matières premières et d'équipements.

51. En outre, tel que l'expérience du Royaume-Uni, le Japon et la Corée le démontre la croissance élevée s'est accompagnée de goulets d'étranglement au niveau de la production et des infrastructures, d'une augmentation des salaires et d'une appréciation des monnaies nationales qui ont érodé leur compétitivité et offert des débouchés commerciaux à des producteurs plus compétitifs. Pendant toute l'année 2003, des coupures d'électricité en Chine ont été imposées en vue de limiter la consommation électrique chinoise, contraignant les usines à diviser temporairement leur production par deux. Les coupures de courant sont aggravées par des goulets d'étranglement dans les infrastructures de transport qui retardent la distribution de charbon et de pétrole importés. Ces goulets d'étranglement conduisent à s'interroger sur la fiabilité des fournisseurs chinois et sur leur aptitude à respecter des délais de livraison serrés dans les secteurs de fabrication en flux tendus (voir l'encadré 5.2 au chapitre V).

52. L'analogie entre la situation d'après-guerre du Japon et de la Corée et la situation actuelle en Chine doit tenir compte des immenses réserves inexploitées de main-d'œuvre peu qualifiée et à bas salaires disponibles en Chine, qui n'existaient pas à une telle échelle au Japon et en Corée. Cela signifie que même si le yuan chinois s'apprécie par rapport à d'autres devises, les fournisseurs chinois seraient en mesure de compenser partiellement les effets d'une monnaie plus forte sur leur compétitivité en réduisant les salaires nationaux sans subir de pénuries de main-d'œuvre. Néanmoins, des pressions s'exercent sur les autorités chinoises pour qu'elles abandonnent la parité fixe entre le yuan chinois et le dollar américain et qu'elles laissent le yuan s'apprécier. A ce jour, les autorités chinoises ont résisté à ces pressions, mais l'existence de réserves de devises étrangères considérables (plus de 435 milliards de dollars en mars 2004) soulève des questions quant à la pérennité de la parité fixe yuan/dollar américain sur les marchés des devises.

53. Étant donné qu'un ouvrier textile sur deux environ travaille dans des entreprises publiques (EP) chinoises (tableau 2.6), les partenaires commerciaux ont sollicité des engagements pour que les transactions commerciales des EP chinoises respectent les principes et les accords de l'OMC.<sup>11</sup> Dans l'industrie du vêtement, la part de l'emploi total détenue par les entreprises privées atteignait pratiquement 90 % en 2001, reflétant la relative facilité d'entrée dans ce secteur. Malgré les engagements des entreprises publiques chinoises, plusieurs fournisseurs concurrents prétendent qu'elles n'opèrent toujours pas sur une base commerciale, ce qui leur confère des avantages concurrentiels indus sur les marchés nationaux et

d'exportation. Selon des statistiques chinoises (tableau 2.6), plus de 40 % des entreprises publiques de textiles étaient déficitaires en 2001, et les pertes moyennes équivalaient à 2.2 % de la production des entreprises publiques. La privatisation des grandes entreprises textiles chinoises constitue une tâche politiquement sensible pour les autorités du pays qui auront probablement à cœur d'étudier soigneusement les répercussions de tout programme de privatisation en termes de suppression d'emplois. De surcroît, le paradigme de l'emploi pour les autorités chinoises doit être replacé dans son contexte global, celui de l'intégration dans les régions urbaines de millions de chômeurs en quête d'une vie meilleure que dans leurs régions rurales d'origine.

**Tableau 2.6 Entreprises publiques (EP) en Chine, 2001**

<b>Chine</b>	Emploi des EP en % de l'emploi total	EP en % du total des entreprises	Production des EP en % de la production totale	EP fonctionnant à perte en % du total des EP	Pertes des EP en % de la production totale des EP
<b>Textile</b>	49.4%	21.3%	35.7%	41.1%	2.2%
<i>Fibres naturelles</i>	48.4%	21.1%	31.1%	40.7%	2.4%
Préparation des fibres	53.2%	22.9%	36.6%	40.6%	2.4%
Finissage des textiles	29.2%	16.2%	16.7%	46.0%	3.2%
Articles de confection en coton	29.1%	20.8%	18.4%	35.4%	1.8%
Tricots	11.9%	9.8%	5.7%	46.2%	3.7%
<i>Fibres synthétiques</i>	58.2%	22.7%	51.4%	43.8%	1.8%
<b>Habillement</b>	10.6%	8.2%	6.7%	35.6%	3.7%
Tricots	21.0%	14.4%	13.0%	41.2%	3.9%
Vêtements et autres	8.4%	6.7%	5.2%	32.6%	3.6%
<b>Production d'équipements</b>	48.6%	29.6%	32.8%	39.0%	1.8%

Source : Calculs de l'OCDE basés sur le CNTIC (2001/2002), Report on China Textile industry Development.

54. Dans l'avenir immédiat, les pays dont l'économie est axée sur les exportations redoutent une hausse des pressions concurrentielles des fournisseurs chinois de textiles et de vêtements, malgré l'émergence de goulets d'étranglement dans les services essentiels que sont l'énergie et les transports. Toutefois, les résultats économiques excellents de la Chine, couplés aux mesures d'ouverture de son marché, offrent de nouvelles possibilités commerciales dans les secteurs du textile et du vêtement, notamment pour les fibres naturelles et artificielles, les équipements de production correspondants, ainsi qu'une amélioration des possibilités de distribution et de commercialisation à compter de la fin 2004. Dans la période post-ATV, les fournisseurs chinois continueront d'exercer des pressions considérables sur les pays moins compétitifs pour qu'ils ajustent leurs capacités de production en mettant en place des processus plus perfectionnés et pour qu'ils diversifient leurs activités économiques. Ces pressions du marché requièrent l'introduction, au niveau national, de politiques visant à faciliter l'ajustement structurel et la diversification économique en mettant l'accent sur des segments de production à plus forte valeur ajoutée dans la chaîne de l'offre et sur une diversification vers d'autres secteurs et services

#### ***F. Le profil géographique des échanges est façonné par les mesures commerciales***

55. La composition des principaux exportateurs mondiaux de produits des industries du textile et des vêtements s'est considérablement modifiée sur la période 1980-2002 (tableau 2.7). Les parts mondiales des exportations de textiles ont enregistré leur plus forte baisse dans les pays de l'Union européenne, au Japon, en Suisse et à Hong Kong (Chine), et leur plus forte croissance en Chine, aux États-Unis et en Inde. Les changements les plus spectaculaires ont eu lieu en Chine, qui est devenue le deuxième exportateur mondial, et au Japon et en Suisse, dont la part dans les exportations mondiales de textiles a perdu 1.6 point de pourcentage. Toutefois, le Japon reste un acteur très présent dans la chaîne de l'offre de produits grâce aux opérations d'approvisionnement de ses grands groupes de distribution, et il est toujours un important producteur de machines à coudre.

56. Du côté des importations, l'Union européenne et les États-Unis sont les principales régions importatrices. Les parts mondiales d'importation de textiles ont particulièrement progressé aux États-Unis, en Chine, au Mexique et dans certains pays d'Europe orientale et riverains de la Méditerranée (tableau Tableau 2A.3). Les exportations de produits textiles en provenance de l'Union européenne et des États-Unis en vertu des programmes respectifs de transformation à l'extérieur ont fortement pesé sur les décisions de production de vêtements, ce qui s'est traduit par l'émergence de grands schémas géographiques en matière de commerce des produits de l'industrie textile et de l'habillement. Ces programmes et leurs incidences sont évalués dans la section III.

57. La reconfiguration des exportations mondiales de vêtements (qui apparaît également dans le tableau 2A.4) est marquée par l'émergence de la Chine en tant que principal pays exportateur, devant l'Union européenne (exportations extra-régionales). Les gains de la Chine ont principalement été enregistrés aux dépens de pays voisins à niveau de revenu moyen ou élevé, qui ont réduit leurs capacités de production ou se sont reconvertis dans la gestion d'activités manufacturières de type triangulaire en transférant tout ou partie des processus de production en direction de pays à bas salaires. Trois économies, Hong Kong (Chine), le Taipei chinois et, dans une moindre mesure, la Corée, sont fortement impliquées dans ce modèle triangulaire d'activités manufacturières et restent des acteurs majeurs au niveau mondial dans la chaîne de fourniture des produits, même si leur part dans l'exportation directe de vêtements indique une nette diminution de leur importance. De nouveaux producteurs à bas salaires sont également apparus dans les pays d'Asie du Sud et de l'Est disposant d'un reliquat de contingents AMF, et simultanément dans des pays voisins de l'Union européenne et des États-Unis, pays qui ont tiré avantage d'un accès privilégié sous forme d'accords de libre-échange ou de programmes de transformation à l'extérieur.

**Tableau 2.7 Principaux exportateurs de produits textiles et de vêtements, 1990-2002**

Exportateurs		2002	2002/1990	Exportateurs		2002	2002/1990
Textiles		Variation de la part mondiale en %		Vêtements		Variation de la part mondiale en %	
UE (15)		34.2%	-14.5%	UE (15)		25.1%	-12.6%
	<i>Hors UE</i>	15.2%	0.7%		<i>Hors UE</i>	8.3%	-2.2%
Chine		13.5%	6.6%	Chine		20.6%	11.6%
Hong Kong, Chine		0.6%	-1.5%	Hong Kong, Chine		4.1%	-4.4%
États-Unis		7.0%	2.2%	Turquie		4.0%	0.9%
Corée		7.0%	1.2%	Mexique		3.9%	3.3%
Taipei chinois		6.3%	0.4%	États-Unis		3.0%	0.6%
Japon		4.0%	-1.6%	Inde		2.8%	0.5%
Inde		3.7%	1.6%	Bangladesh		2.1%	1.5%
Pakistan		3.1%	0.5%	Indonésie		2.0%	0.4%
Turquie		2.8%	1.4%	Corée		1.8%	-5.4%
Indonésie		1.9%	0.7%	Thaïlande		1.7%	-0.9%
Mexique		1.5%	0.8%	Roumanie		1.6%	1.3%
Canada		1.4%	0.7%	République dominicaine		1.4%	0.7%
Thaïlande		1.3%	0.4%	Tunisie		1.3%	0.3%
Suisse		0.9%	-1.6%	Philippines		1.3%	-0.3%

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2003. Note : Les données pour l'Inde et la République dominicaine se rapportent à 2001 au lieu de 2002.

58. Tout au long de la période examinée, les contingents AMF et les préférences commerciales ont joué un rôle très important dans la reconfiguration des flux commerciaux. De ce fait, le Mexique a multiplié par huit sa part dans les exportations mondiales entre 1990 et 2002 (voir le tableau 2A.4 en annexe) et est devenu le deuxième fournisseur des États-Unis, talonnant la Chine. De même, la Turquie a

accru sa part dans les exportations mondiales de vêtements et est désormais le deuxième fournisseur de l'Union européenne. La Roumanie et la République dominicaine, qui étaient pratiquement absentes des marchés mondiaux à l'exportation durant les années 80, ont rejoint en 2002 le groupe des quinze premiers exportateurs de vêtements en tirant parti d'accords préférentiels avec, respectivement, l'Union européenne et les États-Unis.

59. En dépit de l'effet négatif des restrictions quantitatives sur les échanges, la part des pays de l'OCDE dans les importations de vêtements en provenance des pays en développement est passée de 40 à 65 % entre 1980 et 2000 (tableau 2A.9) et de 20 à 30 % pour les importations de textiles (tableau 2A.8). L'incidence du modèle manufacturier triangulaire favorisé par l'existence de l'AMF, des divers accords de libre-échange et des programmes de transformation à l'extérieur sur les importations de l'OCDE apparaît dans les variations des parts à l'importation des différents fournisseurs. Elles sont globalement parallèles aux évolutions, évoquées ci-dessus, des parts à l'exportation au niveau mondial. Durant les vingt dernières années, la destination des exportations de textiles des pays de l'OCDE a suivi deux tendances opposées. La part des exportations destinées à la région OCDE a augmenté durant les années 80 pour atteindre 80 % en 1990. Par la suite, elle a progressivement diminué pour s'établir à 70 % en 2001 (tableau 2A.6).

60. L'analyse ci-dessus fait ressortir trois schémas commerciaux distincts en termes géographiques. La région Asie Pacifique est axée sur des acteurs clés dans la chaîne de l'offre, soit Hong Kong (Chine), le Taipei chinois, la Corée et le Japon, et fait intervenir un réseau de sous-traitants situés en Chine et dans d'autres pays d'Asie du Sud-Est à faible revenu. En Europe, l'Union européenne est devenue le gestionnaire de la chaîne de l'offre de la région, les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) et les pays méditerranéens situés à la périphérie étant chargés des activités de transformation à l'extérieur. Enfin, en Amérique du Nord, les États-Unis font office de gestionnaire de la chaîne de l'offre, avec à la périphérie, le Mexique et les pays des Caraïbes, qui prennent en charge les activités de transformation à l'extérieur.

61. Chaque pays exportateur a cherché à promouvoir ses intérêts à l'exportation en fonction de sa propre dotation en facteurs, de ses affinités culturelles, de la proximité géographique des grands marchés et des réseaux d'accès aux marchés. A titre d'exemple, le tableau 2A.5 présente l'évolution des recettes à l'exportation dans le secteur de l'habillement pour 33 pays sur la période 1990-2002, et l'évolution de la part respective de ces produits dans le total des exportations du pays. Il fait également apparaître les pays qui bénéficient d'un accès en franchise de droits à l'Union européenne et aux États-Unis ainsi que les pays participant à des programmes de transformation à l'extérieur mis en place par l'Union européenne, les États-Unis et l'Australie. Les pays qui ont enregistré l'augmentation proportionnellement la plus importante de la part des exportations de vêtements dans leurs exportations totales sont présentés en ordre décroissant. La Jordanie semble avoir enregistré l'augmentation proportionnellement la plus élevée, multipliant la part de ces produits dans le total de ses exportations par 12.9 sur la période 1990-2002, tandis que pour le Honduras, cette part a quintuplé sur la même période.

62. Parmi les 18 pays pour lesquels la part des vêtements dans les exportations totales a progressé, tous, à l'exception du Sri Lanka, de l'Indonésie et de Macao (Chine), bénéficient d'un accès préférentiel au titre des programmes de transformation à l'extérieur ou d'accords de libre-échange aux marchés de l'Union européenne, des États-Unis ou de l'Australie. Dans dix de ces 18 pays, les exportations de vêtements représentent désormais plus de 30 % du total des exportations. Ce degré de dépendance des exportations vis-à-vis d'un seul secteur n'est pas sain : dans le contexte post-ATV, cela rend ces pays particulièrement vulnérables à des modifications des circuits d'approvisionnement mondiaux en fonction de la compétitivité-coûts, et non des contingents comme c'était le cas pendant la période AMF.

### III. Mesures de politique commerciale

63. Les mesures de politique commerciale ont eu une très grande incidence sur les décisions de production dans les secteurs du textile et de l'habillement et sur les flux commerciaux. Les restrictions posées par l'AMF ont contribué à la fragmentation internationale de la chaîne de l'offre en accélérant la diversification de l'approvisionnement au profit des producteurs moins efficaces soumis à des quotas qui faisaient appel à des sous-traitants dans des pays tiers à faibles coûts pour l'assemblage de vêtements. La suppression programmée des restrictions AMF d'ici fin décembre 2004 remet en question les canaux mondiaux d'approvisionnement installés durant la période d'application de l'AMF et représente une modification systémique des politiques commerciales. Entre-temps, les parties concernées réévaluent leurs circuits mondiaux d'approvisionnement non seulement sur la base de la compétitivité-prix mais, de plus en plus, en fonction de la dynamique des réseaux interentreprises à même de réagir rapidement et de satisfaire aux spécifications toujours plus exigeantes imposées par les grands groupes commerciaux en termes de qualité de la production et de critères sociaux.

64. La date prévue pour la suppression des contingents coïncide avec une étape importante des négociations en cours dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, lui-même susceptible d'apporter des modifications des règles actuelles de l'OMC ou d'engendrer de nouvelles disciplines dans le cadre de l'OMC, avec des répercussions sur le commerce international de produits textiles et de vêtements. Durant ces négociations, les membres de l'OMC auront la possibilité de traiter les problèmes liés à la persistance de certaines formes de protection commerciale et de mesures faussant les échanges, en vue de mettre en place un cadre pour des disciplines multilatérales qui améliore effectivement les conditions de concurrence et offre des possibilités accrues d'accès aux marchés dans l'ensemble du monde.

65. Plusieurs décennies de libéralisation des échanges dans d'autres secteurs industriels ont procuré des avantages proportionnels à l'économie mondiale. Traiter les restrictions commerciales qui subsistent dans les secteurs du textile et de l'habillement induirait des gains économiques similaires. L'annexe A de ce document recense la documentation économique sur l'incidence des efforts de libéralisation des échanges dans ces secteurs et met en évidence des variations considérables dans les gains annuels de bien-être, allant de 6.5 à 324 milliards de dollars (entre 0.02 et 1.49 % du PIB mondial). Dans les paragraphes suivants sont recensées les sources de protection commerciale et les mesures faussant les échanges encore en vigueur dans les pays de l'OCDE et les pays non membres après la suppression de l'AMF. Le rôle que les accords commerciaux régionaux et d'autres accords commerciaux préférentiels sont susceptibles de jouer dans la période post-ATV est également examiné.

#### A. *Les droits consolidés élevés sont une facette du problème*

66. A la suite de la mise en application intégrale des engagements au titre du cycle de l'Uruguay, les droits consolidés sont élevés dans les secteurs du textile et de l'habillement, dans les pays développés comme dans les pays en développement, et ils restent un obstacle important à l'amélioration de l'efficacité de la production et à la réalisation de gains de bien-être (tableau 2A.10). Les droits consolidés pour le textile et l'habillement atteignent en moyenne 9 % dans les pays de la Quadrilatérale (contre 4.4 % pour l'ensemble des produits industriels),<sup>12</sup> 12 % dans les pays développés considérés dans leur ensemble et 29 % dans les pays en développement et les économies en transition.<sup>13</sup> Lorsque l'on opère une distinction entre les niveaux de droits pratiqués pour le textile, l'habillement et les produits manufacturés (cf. tableau 2.8) dans 38 pays, il apparaît que les droits frappant les produits textiles sont systématiquement plus élevés que pour les produits manufacturés, et que les droits applicables aux vêtements sont plus élevés que pour les produits textiles. Le tableau 2A.10 présente une ventilation des droits consolidés pour cinq étapes de la chaîne de l'offre, en commençant avec les produits de base agricoles, les fibres végétales, les fils artificiels, les textiles, et enfin les produits finis (vêtements). Si les structures tarifaires ne sont pas identiques d'un

pays à l'autre, dans les pays pratiquant les droits les plus bas on constate une forte progressivité, alors que les pays appliquant les droits les plus élevés présentent des structures tarifaires uniformes.

67. La progressivité des droits et les structures tarifaires uniformes présentent à la fois des avantages et des inconvénients. L'avantage d'une structure tarifaire uniforme réside dans la transparence accrue du régime tarifaire, qui est également relativement facile à gérer. L'inconvénient est que le coût des droits imposés sur les intrants se trouve accru par les marges des producteurs et les taxes intérieures qui sont en définitive supportées par le consommateur. Les droits sur les intrants agissent comme un impôt sur la production intérieure et pénalisent la production nationale qui fait appel à des intrants importés. Dans le cas d'une progressivité des droits, on peut dire que l'inverse est vrai. Néanmoins, une évaluation des structures tarifaires n'a de sens que si l'intégralité des dispositifs de réduction des droits est prise en compte. L'incidence des droits consolidés NPF est atténuée par diverses mesures de réduction des droits de douane, notamment le recours à des niveaux de droits appliqués moins élevés que les droits consolidés, les accords commerciaux préférentiels et divers programmes d'allègement des droits.

*Niveau élevé des droits consolidés et des droits appliqués dans la plupart des pays*

68. Les droits appliqués en 1996 aux différents stades de la production étaient nettement moins élevés que les droits consolidés dans plusieurs pays, notamment des pays de l'OCDE, Corée, Mexique, Australie, Turquie, Islande et Suisse (tableau 2A.11). Ce niveau moins élevé des droits appliqués reflète souvent des programmes de réduction unilatérale des droits, mis en œuvre pour encourager la concurrence intérieure et accélérer les efforts d'intégration dans l'économie mondiale. Toutefois, ces droits sont moins prévisibles, étant donné qu'ils peuvent être relevés au niveau des droits consolidés lorsque les fournisseurs nationaux estiment que les conditions de concurrence ne sont plus tenables.<sup>14</sup> En dépit des efforts de libéralisation unilatérale, dans une très grande majorité de pays la moyenne des droits appliqués aux produits textiles et aux vêtements reste élevée par rapport à la moyenne des droits imposés sur les produits manufacturés (tableau 2.8).

Tableau 2.8 Droits simples moyens dans quelques pays

Région	Pays	Produits manufacturés	Textiles	Vêtements
<b>Pays de l'OCDE</b>				
	Australie	5.4	9.9	20.7
	Canada	4.9	10.7	18.4
	Union européenne	4.4	7.9	11.4
	Japon	2.9	6.5	11.0
	Corée	8.0	9.4	12.4
	Mexique	17.3	20.5	34.4
	Nouvelle-Zélande	3.1	2.4	13.7
	Turquie	5.9	8.6	11.8
	Etats-Unis	4.0	9.1	11.4
<b>Pays en développement</b>				
<b>Asie</b>				
	Chine	9.6	9.7	16.1
	Taipei chinois	6.4	8.3	13.1
	Hong Kong, Chine	0.0	0.0	0.0
	Indonésie	9.0	12.6	18.1
	Malaisie	9.9	16.7	19.6
	Philippines	7.4	10.7	19.2
	Singapour	0.0	0.0	0.0
	Thaïlande	16.1	18.7	39.7
<b>Asie du Sud</b>				
	Bangladesh	22.1	30.2	..
	Inde	34.1	39.0	40.0
	Sri Lanka	8.0	3.4	11.0
<b>Amérique latine</b>				
	Argentine	16.1	20.1	22.9
	Bolivie	9.6	10	10.0
	Brésil	16.8	20	22.9
	Chili	9.0	9.0	9.0
	Colombie	12.1	18.0	19.9
	Costa Rica	4.8	8.3	13.8
	Rep dominicaine	14.6	20.5	30.6
	Salvador	6.9	17.0	23.9
	Jamaïque	5.6	3.2	19.4
	Paraguay	13.7	19.5	22.4
	Pérou	13.3	17.0	19.3
	Uruguay	14.7	20.1	22.9
	Venezuela	12.3	18.0	19.9
<b>Afrique</b>				
	Algérie	24.1	35.3	44.5
	Egypte	22.3	42.0	39.7
	Maroc	28.2	38.2	49.6
	Tunisie	28.7	38.0	42.6
	Afrique sub saharienne	16.8	21.8	34.5

Note : Taux des droits de douane pour l'année la plus récente pour laquelle des données étaient disponibles; Les produits manufacturés correspondent aux divisions 5-8 de la CTCL moins la division 68; textiles (65); vêtements (84).

Source : CNUCED (2002), World Integrated Trade Solution Database.

### *Progressivité des droits et crêtes tarifaires*

69. Une autre caractéristique différenciant les droits appliqués et les droits consolidés est le fait que la structure uniforme des droits a pratiquement disparu pour les droits appliqués, sauf pour les pays qui ont largement adopté l'accès en franchise de droits, comme Hong Kong (Chine) et Singapour. D'un côté, une forte progressivité des droits permet un degré élevé de protection effective et peut protéger efficacement les produits intérieurs de la concurrence étrangère. A l'opposé, une inversion de la progressivité ou une suppression de la progressivité, avec des droits plus élevés sur les intrants que sur les produits finis, compromet la productivité des produits finis faisant appel à des intrants importés. L'équilibre entre avantages et inconvénients varie d'un pays à l'autre en fonction de la dotation en facteurs, de la

spécialisation de la production sur les fibres, les textiles ou les vêtements, et du degré de concurrence.

70. L'existence d'une forte progressivité des droits, et donc d'une protection effective élevée, est révélée par fréquence des crêtes tarifaires qui sont notables pour les produits textiles et les vêtements, comme il apparaît au tableau 2.9 – tiré d'une récente étude sur les droits de douane réalisée conjointement par la CNUCED et l'OMC (2000). Les droits utilisés pour cette étude étaient soit les taux définitifs au titre de la nation la plus favorisée (NPF) résultant du Cycle d'Uruguay, soit les taux les plus récents du Système généralisé de préférences (SGP) applicable, soit les taux suspendus NPF, la valeur la plus basse étant retenue.

71. Les crêtes tarifaires peuvent se définir de plusieurs façons : triple des droits moyens sur les produits industriels ou niveau supérieur à un seuil donné. L'étude CNUCED/OMC utilise un seuil de 12 % qui est légèrement inférieur au taux de 13.2 % obtenu en appliquant la règle du triple des droits pour les pays de la Quadrilatérale, soit 4,4 % multipliés par trois. Les problèmes posés par les crêtes tarifaires sont en partie liés au fait qu'elles sont masquées dans les mesures des droits moyens pour la totalité d'un secteur ou pour des branches de production et sont donc moins transparentes. Elles sont également plus difficiles à gérer et peuvent facilement donner lieu à des déclarations douanières inexactes et à des interprétations discrétionnaires dans des administrations douanières marquées par des préoccupations d'intégrité.

72. Parmi les pays de la Quadrilatérale et quatre autres grandes nations commerciales, les crêtes tarifaires dans les secteurs du textile et de l'habillement sont particulièrement fréquentes dans trois pays en développement, où elles se concentrent dans la fourchette de 20 - 29 %. On ne note aucune crête tarifaire en Corée et très peu dans l'Union européenne et au Japon. Au Canada et aux États-Unis, il existe une forte fréquence dans l'éventail de droits 12-19 % et, pour ces deux pays, les crêtes tarifaires dans les secteurs du textile et de l'habillement représentent plus de 50 % de l'ensemble de leurs crêtes tarifaires.

**Tableau 2.9 Répartition des crêtes tarifaires dans les secteurs du textile et de l'habillement**

Pays		Taux NPF post cycle Uruguay*				Nombre de crêtes	Parts dans le total des crêtes
		12-19%	20-29%	30-99%	>=100%		
Corée	Textiles					0	0.0%
	Vêtements					0	0.0%
UE	Textiles	3				3	0.2%
	Vêtements					0	0.0%
Japon	Textiles	5			6	11	1.2%
	Vêtements					0	0.0%
Canada	Textiles	177	7			184	31.9%
	Vêtements	120	5			125	21.7%
Etats-Unis	Textiles	184	25	1		210	23.0%
	Vêtements	170	69	8		247	27.1%
Malaisie	Textiles	12	395	140		547	18.6%
	Vêtements		235	3		238	8.1%
Brésil	Textiles	542	81			623	11.4%
	Vêtements		238			238	4.5%
Chine (npf 1998)	Textiles	181	219	292		692	16.1%
	Vêtements		24	259		283	6.7%

Note\*: taux NPF post-Cycle de l'Uruguay ou taux SGP les plus récents ou taux NPF suspendus, les taux les moins élevés étant retenus.

Source : CNUCED et OMC (2000).

*Les mesures d'allégement des droits*

73. Dans de nombreux pays, la réglementation relative aux droits de douane comporte des dispositions générales qui accordent un accès en franchise de droits ou des droits réduits pour les biens d'équipement, matières premières ou intrants, afin d'encourager la transformation sur place. Ces pratiques se traduisent par une progressivité des droits. Ainsi, en Australie, les textiles sont importés en franchise de droits ou affectés de faibles droits de douane en vertu de diverses dispositions introduisant des exceptions à la législation douanière, comme les ordonnances relatives à l'exonération des droits de douane. La Commission australienne de l'Industrie a estimé qu'en 1995-1996 plus de 60 % de l'ensemble des importations de textiles étaient entrées dans ce pays en franchise de droits, en vertu de ces dispositions.<sup>15</sup> Au Canada, avec la mise en œuvre de l'ALENA, les programmes de réduction des droits et d'exonération liés à des exigences en termes de niveaux de production nationale et d'approvisionnement ont pris fin en 1997, mais six ordonnances d'exonération des droits de douane non liées aux résultats obtenus devant expirer le 31 décembre 2004 ont été introduites au milieu de l'année 1997.<sup>16</sup> En Inde, les importations en franchise de droits des machines textiles sont soumises à une obligation d'exporter six fois la valeur des biens importés sur une période déterminée.<sup>17</sup> Les informations relatives aux programmes nationaux de remise des droits applicables aux textiles et aux vêtements sont rares et l'obtention d'informations à jour peut exiger du temps. Recenser d'autres exemples n'apporterait pas forcément grand chose à la thèse selon laquelle ces programmes existent et réduisent l'incidence des droits consolidés et des droits appliqués.

*La libéralisation des droits de douane se traduit par d'importants avantages pour les consommateurs*

74. La Nouvelle-Zélande a entamé la mise en œuvre d'un important programme de réduction unilatérale des droits de douane dans plusieurs secteurs en 1988, ce qui se traduit par d'importants avantages pour le consommateur. Les droits applicables aux vêtements sont revenus d'une fourchette de 40-65 % en 1988 à 19 % en 1999 et ceux appliqués aux textiles de 40 à 12.5 % sur la même période. L'Institut néo-zélandais de recherche économique estime que les gains induits pour un ménage néo-zélandais moyen s'élevaient à 1 140 dollars néo-zélandais en 1998 du fait de la réduction des droits sur les automobiles, les appareils ménagers, les chaussures et les vêtements.<sup>18</sup>

75. En Suède, les restrictions AMF ont été levées en 1991 dans le cadre d'un programme global de déréglementation. Néanmoins, des restrictions ont été réintroduites sous une forme légèrement plus sévère en janvier 1995 lorsque la Suède a adhéré à l'Union européenne. Durant la période transitoire, la concurrence des importations s'est beaucoup renforcée et les prix des vêtements ont baissé de 8-10 %.<sup>19</sup> La composition des importations s'est radicalement modifiée après l'élimination des restrictions AMF mais n'a pratiquement pas changé depuis leur réintroduction en 1995. La part de l'Union européenne dans les importations de vêtements est revenue de 65 à 45 % sur la période 1990-94 avant de passer à 46 % en 1996. La Chine a été le principal bénéficiaire du processus de libéralisation avec un gain de 16 points de pourcentage dans le total des importations de vêtements de la Suède, suivie de l'Inde avec un gain de 2.5 points; le Bangladesh a également bénéficié, dans une mesure minime, de ce processus. Peu après, la part de la Chine est tombée à 16.3 % du total des importations suédoises et celle de l'Inde est revenue à 3.1 %. Le plus grand perdant a été le Portugal, qui a vu sa part dans les importations réduite de moitié, de 16.8 % en 1990 à 8.4% en 1996. Le fait que la réintroduction des restrictions AMF ait eu moins d'incidence sur les échanges peut s'expliquer, en partie, par la morosité du climat économique au milieu des années 90. Les acheteurs de vêtements en Suède avaient, semble-t-il, noué des relations d'affaires avec des fournisseurs des pays d'Asie et du sud-est de l'Asie pendant la phase transitoire, ce qui a contribué au maintien de conditions concurrentielles plus sévères sur le marché suédois après 1995. Comme indiqué plus haut, l'annexe A du document présente une vue d'ensemble des nombreuses études concernant les gains de bien-être générés par les réformes de libéralisation des échanges dans le secteur du textile et des vêtements.

## B. Les accords commerciaux préférentiels sont un autre aspect

76. Parallèlement à l'élimination progressive des restrictions AMF, on a vu se développer un réseau complexe d'accords commerciaux préférentiels. Selon l'OMC (2002), environ 250 accords commerciaux régionaux (ACR) avaient été notifiés au GATT/OMC en juin 2002, dont 129 l'étaient depuis 1995, et seulement cinq membres de l'OMC n'étaient, à cette époque, pas partie à un ACR (Chine, Japon, Hong Kong (Chine), Macao et Mongolie). Les ACR sont principalement des accords de libre-échange (ALE) et des accords d'union douanière qui garantissent des échanges avec franchise de droits de douane et exemption de quotas pour les pays bénéficiaires. En 2002, on estimait que 43 % des échanges mondiaux étaient couverts par des ACR et ce pourcentage passera à 55 % d'ici 2005 si tous les ACR annoncés sont effectivement mis en œuvre (OCDE, 2002a). En outre, il existe d'autres accords préférentiels qui présentent un intérêt direct pour le textile et l'habillement, comme le Système généralisé de préférences (SGP) pour les pays en développement et les programmes de transformation à l'extérieur (PTE), dans le cadre desquels les produits textiles sont exportés temporairement en vue d'un assemblage final dans des pays à bas salaires, puis réimportés en tant qu'articles d'habillement sous régime préférentiel. L'encadré 2.1 fournit des exemples d'accords commerciaux préférentiels proposés par plusieurs pays.

### Encadré 2.1 Accords commerciaux préférentiels

Les exemples suivants d'accords préférentiels conclus par l'Union européenne, le Japon et les États-Unis donnent une indication de la diversité de la portée de ce type d'accords et du nombre de partenaires commerciaux qui sont des pays bénéficiaires dans les accords respectifs.

L'UE a progressivement constitué une zone de libre échange paneuropéenne couvrant 31 pays qui prévoit un accès en franchise de droits pour l'ensemble des produits manufacturés et depuis 2002 une exemption de contingents et de droits pour les produits textiles et les vêtements, ainsi que des règles d'origine cumulatives.<sup>20</sup> Depuis mars 2001, 49 PMA ont obtenu un accès en franchise de droits et de contingents au marché européen des textiles et des vêtements en vertu du programme *Tout sauf les armes*. Par ailleurs, en vertu du programme SGP de l'UE, les avantages du SGP pour les textiles et les vêtements sont généralement limités à une marge de 20 % des taux NPF.

Le Japon a conclu un accord de libre-échange avec Singapour et un autre avec le Mexique entrera en vigueur en janvier 2005, tandis que des négociations sont en cours avec la Corée. En vertu du régime SGP japonais, les biens industriels, y compris les textiles et les vêtements, en provenance des pays en développement font généralement l'objet de droits représentant la moitié du taux NPF applicable et sont admis en franchise de droits dans le cas des PMA. Le Japon n'a pas conclu de programme de transformation à l'extérieur avec des pays en particulier mais il applique une clause générale NPF permettant de déduire la valeur de ses biens expédiés à l'étranger pour transformation de la valeur en douane des produits revenant au Japon.

Au sein de l'hémisphère occidental, l'ALENA est entré en vigueur en 1994 et a contribué à faire du Mexique le quatrième exportateur mondial de vêtements en 2001. L'année 1994 a également vu le lancement du processus d'intégration de 34 économies dans la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), les négociations devant s'achever en 2005. La ZLEA pourrait remplacer un réseau complexe d'accords de libre-échange infrarégionaux conclus dans l'intervalle. Depuis mai 2000, en vertu de l'*African Growth Opportunity Act* (AGOA) les États-Unis fournissent des opportunités de croissance à des pays éligibles d'Afrique sub-saharienne (38 au début de 2003). En vertu du *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA), ils fournissent à 14 pays éligibles des opportunités de croissance pour les importations en franchise de droits et de quotas de vêtements fabriqués à partir de tissus américains. En outre, en vertu de l'*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (ATPDEA), des avantages similaires sont octroyés à la Colombie, au Pérou, à la Bolivie et à l'Équateur.

Même si les lois AGOA et CBTPA prévoient une amélioration des opportunités commerciales dans nombre de secteurs pour les pays bénéficiaires, la façon dont sont structurées leurs dispositions visant les textiles et les vêtements les assimile à des programmes de transformation à l'extérieur. Toutefois, l'utilisation de tissus de pays tiers est autorisée temporairement pour les PMA bénéficiaires de l'AGOA jusqu'à fin septembre 2004.

Depuis janvier 2003, le Canada accorde un accès en franchise de droits sur l'ensemble des lignes tarifaires pour les importations en provenance des PMA, sauf celles hors quotas pour les produits laitiers, les volailles et les œufs. Le Canada a également introduit des règles d'origine à formule multiple pour les produits textiles et les vêtements en provenance de 48 PMA qui autorisent le cumul des intrants provenant de PMA ou de pays bénéficiaires du SGP. En vertu des règles d'origine, les importations des PMA doivent contenir pour partie des matériaux originaires de PMA, de pays bénéficiaires du SGP ou du Canada représentant pas moins de 25 % du prix départ usine des biens concernés.

L'Australie a également souscrit des engagements prévoyant, à compter de juillet 2003, un accès en franchise de droits et de contingents à toutes les importations en provenance des PMA.

77. En fonction de leur portée et de leur niveau de détail, les ACR et les accords préférentiels offrent aux pays bénéficiaires un accès amélioré et influent en conséquence sur les décisions en matière de production, d'échanges et d'investissement. Chaque accord est associé à une rente économique dont les pays non participants sont privés. L'émergence de schémas régionaux d'échanges de textiles et de

vêtements évoquée plus haut est imputable en partie à ces réseaux d'accords préférentiels. Dans le cadre de l'ALENA, le Mexique est devenu le deuxième fournisseur des États-Unis ; la Turquie est devenue le deuxième fournisseur de l'Union européenne en vertu de leur union douanière ; et des pays parties à l'Initiative du bassin des Caraïbes ont vu leur part des importations totales des États-Unis passer de 11.9 à 33.2 % entre 1990 et 2001 (OTEXA, 2001).

78. Comme l'explique la section ci-après, l'élimination programmée des quotas bilatéraux réduira l'attractivité des programmes de transformation à l'extérieur pour accroître celle d'autres types d'accords, comme les ACR et les régimes SGP. L'importance des retombées économiques résultant de ces accords varie fortement du fait de leurs différences de portée et des régimes respectifs de règles d'origine qui octroient un accès préférentiel.

#### *Réduction de l'attractivité des programmes de transformation à l'extérieur*

79. Les opérations de transformation à l'extérieur font intervenir l'exportation temporaire de textiles ou de tissus prédécoupés vers des pays à bas salaires en vue de l'assemblage final et de la réimportation en vertu de dispositions préférentielles, généralement avec des droits de douane frappant uniquement la valeur ajoutée liée à la transformation à l'extérieur et une exemption totale ou partielle des contingents AMF. L'accès préférentiel est souvent conditionné à l'utilisation de tissus fabriqués dans le pays initiateur du PTE. Récemment, la tendance était d'offrir l'entrée en franchise de droits aux opérations PTE (encadré 2.1).

80. Pour les pays à bas salaires, l'assemblage de tissus importés pour confectionner des vêtements constitue une forme simple d'activité industrielle et un PTE va souvent fournir un élan à leurs stratégies axées sur l'exportation en leur donnant un accès immédiat à des intrants de haute qualité et à des réseaux de distribution étrangers. Etant impliqués dans le processus d'exportation en vertu de PTE, les producteurs s'habituent à travailler en respectant les normes internationales et les exigences de qualité, et peuvent bénéficier de transferts de technologie (Senior Nello, 2002).<sup>21</sup> Le statut de PTE pour les centres extraterritoriaux peut accélérer le processus d'accumulation de connaissances et la gestion efficace de la chaîne de l'offre.

81. Pour les pays développés, les PTE renforcent la position concurrentielle des producteurs nationaux en leur permettant de transférer les activités de couture à fort coefficient de main-d'œuvre vers des pays à bas salaires. Cependant, les producteurs nationaux de vêtements font face à des contraintes d'approvisionnement lorsqu'ils sont obligés d'utiliser des textiles locaux. Dès lors, cette stratégie n'est peut-être pas la plus appropriée ni la moins coûteuse. De plus, elle protège les producteurs nationaux, évinçant ainsi la concurrence étrangère d'une part importante du marché textile national. En 1995, les échanges commerciaux dans le cadre de programmes de transformation à l'extérieur représentaient 15 % du commerce extérieur de l'UE pour les produits textiles ; 70 % de ces transactions émanaient des PECO. Aux États-Unis, les importations en vertu de PTE sont passées de moins de 6 milliards de dollars des États-Unis en 1994 à 20 milliards en 1999, soit 24 % des importations totales de vêtements.<sup>22</sup>

82. De nombreux pays ont développé des programmes similaires. Par exemple, au Japon, il existe une disposition générale permettant de défalquer la valeur des biens japonais expédiés à l'étranger pour transformation ultérieure de la valeur en douane des produits réimportés.<sup>23</sup> Cette disposition s'applique sur une base NPF sans restrictions spécifiques pour certains pays. En Australie, la production de vêtements est sous-traitée au stade de l'assemblage en Chine, aux Philippines, au Vietnam et en Indonésie, sur la base d'opérations de transformation à l'extérieur.

83. Dans des circonstances normales, sans l'effet de distorsion des contingents AMF établis sur une base bilatérale, les opérations de transformation à l'extérieur seront économiquement justifiées si les gains

de coûts associés à l'assemblage dans des pays à bas salaires et aux réductions de droits de douane dépassent les surcoûts inhérents à la fragmentation de la production, à savoir : double expédition, détention en stocks plus longue, stocks plus importants et besoins de coordination accrus pour gérer la chaîne de l'offre fragmentée. En outre, les opérations de transformation à l'extérieur seront menées dans les centres d'assemblage extraterritoriaux où les coûts totaux de la logistique et du transport sont les plus bas. La comparaison des coûts totaux de la logistique et du transport permettra de déterminer quel centre extraterritorial est le mieux placé pour les opérations PTE. En outre, la comparaison du coût lié au PTE avec les coûts de la logistique et du transport des importations concurrentielles d'un fournisseur intégré, dont la chaîne de l'offre n'est pas fragmentée à l'échelon international, indiquera si les opérations de transformation à l'extérieur sont intéressantes au plan économique, par rapport à des opérations non PTE. Le tableau 2.10 fournit des comparaisons de coûts pour différents fournisseurs extraterritoriaux impliqués dans des opérations PTE pour les États-Unis ; les coûts PTE sont comparés à des opérations non PTE provenant de Chine soumises au taux NPF normal.

**Tableau 2.10 Compétitivité des coûts pour les programmes de transformation à l'extérieur**

Pays d'origine	en % de la valeur des importations		Transit en jours <sup>1</sup>		Coûts en temps, fret et droits de douane			Avantage Par rapport Chine
	Sortant des EU	Entrant aux EU	Jours de transit	Facteur temps 0,5 % / jr	Coût du fret	Droits de douane	Coût total	
<b>Pays CBTPA</b>								
<b>Rép. dominicaine</b>								
Double expédition <sup>2</sup>	5	5	10	5.0%	3.4%	0.0%	8.4%	15.7%
Expédition NPF		5	5	2.5%	1.7%	12.3%	16.5%	7.6%
<b>Colombie</b>								
Double expédition <sup>2</sup>	9	10	19	9.5%	3.4%	0.0%	12.9%	11.2%
Expédition NPF		10	10	5.0%	1.7%	12.3%	19.0%	5.1%
<b>Bénéficiaires AGOA</b>								
<b>Afrique du Sud</b>								
Double expédition <sup>2</sup>	34	25	59	29.5%	10.0%	0.0%	39.5%	-15.4%
Expédition NPF		25	25	12.5%	5.0%	12.3%	29.8%	-5.7%
<b>Kenya</b>								
Double expédition <sup>2</sup>	62	61	123	61.5%	9.8%	0.0%	71.3%	-47.2%
Simple expédition <sup>3</sup>	n.a.	61	61	30.5%	4.9%	0.0%	35.4%	-11.3%
Expédition NPF		61	61	30.5%	4.9%	12.3%	47.7%	-23.6%
<b>Non bénéficiaire PTE</b>								
<b>Chine</b>								
Expédition NPF		12	12	6.0%	5.8%	12.3%	24.1%	-

Note 1 : Les périodes sortantes et entrantes sont des périodes moyennes de transport par mer et de dédouanement calculées par ShipGuide.com. Pour le Mexique et le Canada, les périodes de transit sont des estimations du Secrétariat pour le transport ferroviaire et le dédouanement.

Note 2 : Les droits de douane moyens appliqués par les États-Unis aux importations de vêtements étaient de 12.3 % NPF en 2002. Dans le cadre de différents programmes de type PTE, les États-Unis accordent l'entrée en franchise de droits aux importations d'articles d'habillement assemblés à l'étranger à partir de composants fabriqués aux États-Unis.

Note 3 : Jusqu'à fin septembre 2004, l'entrée en franchise de droits est octroyée aux importations de vêtements provenant des pays les moins avancés couverts par l'AGOA qui sont assemblés à partir de textiles de pays tiers. La période de transit indiquée est sous-estimée car aucune période de temps n'est prise en compte pour l'importation de textiles de pays tiers.

Source : USAID (2003) pour les données sur le transit basées sur ShipGuide.com ; calculs du Secrétariat de l'OCDE pour les coûts de fret basés sur des données de U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census ; et Hummels (2000) pour le facteur temps par jour.

84. Le coût associé au PTE est la somme des éléments suivants : (1) le coût de transit mesuré au taux de 0.5 % des valeurs d'importation pour chaque journée de transit, qui est le coût de transit journalier estimé par Hummels (2000) ; (2) le coût du fret induit sur les itinéraires de transport concernés ; et (3) les droits de douane applicables.<sup>24</sup> La dernière colonne mesure l'avantage ou le désavantage net en termes de

coût de différents pays par rapport aux importations concurrentes de Chine soumises au taux NPF normal. Ce calcul montre que les opérations PTE génèrent un avantage net de coût de 15.7 % pour la République dominicaine, de 11.2 % pour la Colombie, de -15.4 % pour l'Afrique du Sud et de -47.2 % pour le Kenya par rapport aux importations chinoises concurrentes. Pour les fournisseurs géographiquement éloignés, comme l'Afrique du Sud et le Kenya, les opérations de transformation à l'extérieur avec double expédition sont les transactions les moins compétitives parmi toutes les possibilités d'échanges.

85. La distance et le temps constituant des obstacles aux échanges, les opérations de transformation à l'extérieur destinées à encourager l'assemblage final d'articles d'habillement à partir de textiles importés dans des centres extraterritoriaux à bas salaires restent économiquement intéressantes uniquement si la marge des droits préférentiels est supérieure à la différence entre le coût PTE et le coût logistique induit pour les fournisseurs concurrents. En d'autres termes, les opérations de transformation à l'extérieur ne se justifient que pour les centres extraterritoriaux situés à proximité immédiate des pays émetteurs des PTE, et la proximité est fonction à la fois de la géographie et de l'efficacité des infrastructures de transport.

86. Dans l'environnement post-ATV, la vulnérabilité inhérente à la fragmentation de la production dans des centres *offshore* éloignés apparaîtra au grand jour et ces centres auront de la peine à concurrencer les fournisseurs les plus efficaces et les plus intégrés. Les bénéficiaires de PTE qui ont progressivement développé leur expertise sont conscients de leur vulnérabilité et demandent des débouchés commerciaux améliorés pour les aider à livrer concurrence aux fournisseurs les plus compétitifs. La plupart des demandes concernent les négociations d'ACR globaux avec les pays développés et/ou l'amélioration de l'accès grâce à des règles d'origine plus libérales appliquées en vertu de programmes SGP. Ces deux points sont analysés dans les sous-sections qui suivent.

*Les débouchés commerciaux offerts par les accords commerciaux régionaux*

87. La Turquie et le Mexique ont retiré des avantages substantiels, l'une d'une union douanière avec l'Union européenne et l'autre d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. Ces accords, qui impliquaient des engagements d'intégration importants de la part de ces deux pays, ont donné à leurs producteurs nationaux les moyens de progresser le long de la chaîne de fourniture de vêtements en axant leurs efforts sur des stades de la production à plus forte valeur ajoutée. Au Mexique, l'ALENA a suscité une transformation qualitative avec le développement de nouvelles installations pour la réalisation d'activités à plus forte valeur ajoutée en matière de finissage de textiles, pré-assemblage et post-assemblage (voir l'encadré 2.2). De plus, la proximité des États-Unis, avec un accès par la route et par le rail (voir le chapitre V), a rendu relativement facile et bon marché le transfert de biens de part et d'autre de la frontière. Malgré l'ALENA, la compétitivité des textiles et vêtements mexicains a récemment souffert de l'amélioration des débouchés commerciaux offerts par les États-Unis en vertu du *Trade Development Act*, à quoi s'est ajoutée la concurrence asiatique. En conséquence, en 2002 les importations mexicaines de machines textiles sont retombées à leur niveau d'avant l'ALENA, reflétant la compétitivité potentielle des fournisseurs mexicains (tableau 2.11).

### Encadré 2.2 L'ALENA a suscité l'apparition d'une nouvelle capitale mondiale du blue-jean au Mexique

Gereffi, Martinez et Bair (2002) ont procédé à une analyse approfondie de l'industrie nord-américaine du vêtement après l'ALENA et estiment que l'ALENA a fortement accru le dynamisme à l'exportation de l'industrie du vêtement mexicaine et favorisé la concentration des centres de production de vêtements destinés à l'exportation. Pour illustrer cette transformation, ils ont centré leur analyse sur la région de Torreón, appelée « la nouvelle capitale mondiale du blue-jean ». Entre 1993 et 1998, la production de jeans à Torreón est passée de cinq cent mille paires par semaine à quatre millions de paires.

Plusieurs facteurs ont contribué à ce dynamisme de la production de jeans destinés principalement à l'exportation. Même si elle n'est pas située exactement dans la zone frontalière, où se trouvent la plupart des *maquiladoras*, Torreón est à environ quatre heures de voiture de la frontière américaine et possède une longue tradition de production de textile en coton qui remonte à la fin du dix-neuvième siècle. Au cours de la période de remplacement des importations qui caractérisa l'économie mexicaine des années 40 aux années 70, le marché national des jeans était dominé par des fournisseurs de Torreón, dont plusieurs avaient créé leurs propres marques, comme Jesus et Medalla Gacela. Pour survivre face à l'évolution des circonstances économiques, les fournisseurs de Torreón engagèrent des transformations profondes, passant du statut de producteurs pour le marché national à celui de sous-traitants en *maquiladora* pour des fabricants américains, puis d'exportateurs *full-package* ayant de nombreux liens en amont et en aval avec l'économie locale. Cette transformation fut influencée par quatre grands facteurs : (1) les dévaluations du peso ; (2) la mise en œuvre de l'ALENA ; (3) la présence de nouveaux acheteurs en début de chaîne, notamment de grands distributeurs et vendeurs de marques ; et (4) le dynamisme du pôle régional d'expertise.

Les crises du peso mexicain de 1982, 1985 et 1988 engendrèrent un climat d'hyperinflation et contraignirent les producteurs de jeans à réorienter leurs ventes vers les marchés d'exportation. Bien que la qualité de leurs produits ne soit pas conforme aux normes internationales, ils survécurent en assemblant des textiles importés en qualité de sous-traitants de *maquiladora* pour des fabricants américains (en vertu des programmes de partage de la production 807/9802 ou de PTE). Au cours de ce processus, ils mirent entre parenthèses leurs compétences dans la conception, la découpe, le finissage et la commercialisation, pour concentrer leurs activités sur la couture. Toutefois, cette dépendance accrue envers les producteurs américains permit aux fournisseurs mexicains de fabriquer des produits de qualité et de les livrer en temps voulu. La crise du peso de décembre 1994 entraîna la dévaluation de la monnaie, près d'un an après l'entrée en vigueur de l'ALENA, et accrut encore l'attrait de la production mexicaine.

Avec l'ALENA, les règles commerciales ont changé, si bien que toutes les activités de la chaîne de l'offre, et pas seulement la couture, pouvaient être réalisées au Mexique. Compte tenu de l'écart considérable des coûts de production entre les États-Unis et le Mexique, de nombreuses entreprises de vêtements américaines se sont implantées au Mexique, entraînant la perte de 302 600 emplois aux États-Unis et par la création de 294 800 emplois au Mexique entre 1995 et 2000. Rapidement, de nouvelles activités liées à la production de jeans destinés à l'exportation ont été réalisées au Mexique, y compris la découpe, le finissage et même la distribution.

L'élargissement des opportunités commerciales induit par l'ALENA a également incité les distributeurs et vendeurs de marques américains qui recherchaient des fournisseurs à bas coûts offrant des prestations complètes à compléter les activités qu'ils réalisaient eux-mêmes, à savoir la conception, la distribution et la commercialisation. Ces nouveaux acheteurs en début de chaîne ont également contribué à modifier les schémas de production. Premièrement, de nouveaux acheteurs en début de chaîne ont commandé de gros volumes qui ont incité les entreprises mexicaines à accroître leurs capacités. Deuxièmement, les fournisseurs mexicains devaient fabriquer des produits à plus forte valeur ajoutée. Enfin, les grands distributeurs et vendeurs de marques ne voulaient pas que leurs noms soient associés à des conditions de travail dangereuses ou fondées sur l'exploitation dans les *maquiladoras*. Ils ont donc imposé leurs codes de conduite aux fournisseurs *full-package*, contribuant à améliorer les conditions de travail dans la région de Torreón.

Avant l'ALENA, la région de Torreón avait développé une expertise diversifiée et les fournisseurs régionaux faisaient preuve de souplesse d'adaptation dans les périodes difficiles. Il existait donc un noyau de compétences diversifiées à même de gérer les relations intégrées entre le pôle de Torreón et les acheteurs en début de chaîne. Même s'il a fallu d'abord attirer dans la région de Torreón des distributeurs en début de chaîne, des vendeurs et des fabricants de marques de qualité pour passer d'une production en *maquiladora* à un modèle intégral, le dynamisme des entrepreneurs locaux a joué un rôle décisif pour saisir les opportunités générées par l'ALENA.

Les effectifs employés par les fournisseurs de vêtements de la région de Torreón sont passés de 12 000 à 65 000 personnes entre 1993 et 1998, et l'augmentation des salaires alliée à des pénuries de main-d'œuvre a incité certains producteurs à transférer leurs opérations d'assemblage dans des communautés rurales du sud du Mexique où les autres sources d'emploi sont rares. Tout en favorisant la concentration de pôles régionaux d'expertise dans le textile et le vêtement au Mexique, l'ALENA a diffusé le modèle de production en *maquiladora* dans les régions rurales du sud du pays.

88. En Turquie, l'union douanière avec l'Union européenne est entrée en vigueur en 1996 et a préparé l'intégration des marchés turcs du textile et des vêtements dans les marchés européens plus vastes. Entre 1995 et 1998, les importations de machines textiles en Turquie ont pratiquement doublé par rapport aux quatre années précédentes, et ont même dépassé les importations de machines de la Chine durant trois années consécutives, de 1996 à 1998 (tableau 2.11). Cet élargissement de l'environnement concurrentiel a permis à la Turquie de s'appuyer sur son expertise reconnue et ses compétences entrepreneuriales. Entre 1999 et 2001, les déséquilibres macro-économiques alliés à des taux d'inflation élevés en Turquie ont eu un effet modérateur sur l'économie dans son ensemble, et en particulier sur les secteurs du textile et du vêtement, comme en témoigne la baisse des importations de machines.

**Tableau 2.11 Importations de machines de fabrication de textiles et de vêtements, 1994–2002**

(millions de USD)	Turquie	Mexique	Chine	Monde
2002	1 361	414	2 693	17 671
2001	594	508	2 051	17 948
2000	869	835	1 444	19 242
1999	498	782	958	17 399
1998	1 226	791	906	20 163
1997	1 823	778	1 645	22 888
1996	2 240	522	2 042	23 335
1995	1 503	349	2 146	24 240
1994	586	506	1 887	21 514

Source : CNUCED.

89. L'excédent commercial bilatéral de la Turquie avec l'Union européenne dans le secteur du textile et du vêtement a atteint 13.6 milliards de dollars des Etats-Unis en 2002, contre 9.1 milliards en 1995, l'année précédant l'union douanière. Concernant la composition de cet excédent, la Turquie conserve un léger excédent pour les échanges bilatéraux de produits textiles et un fort excédent pour les échanges de vêtements. Malgré la levée des quotas sur plusieurs produits par l'Union européenne en janvier 2001, comme le prévoyait l'ATV, l'intensification de la concurrence de la Chine et d'autres fournisseurs qui en est résulté n'a pas semblé menacer les exportations turques vers l'Union européenne. Au contraire, les exportations turques de vêtements ont augmenté de 17.4 % entre 2000 et 2002, et l'excédent commercial est passé de 10.7 à 13.6 milliards de dollars au cours de cette période. En 2002, les importations turques de machines ont pratiquement doublé par rapport à 2001, reflétant l'amélioration de la situation macro-économique et, très probablement, le regain de confiance dans les perspectives d'évolution de l'industrie turque du textile et du vêtement.

90. Bien que les ACR de vaste portée génèrent des opportunités de production et d'échanges, comme en témoignent le Mexique et la Turquie, certains facteurs nationaux ont permis à leurs secteurs de saisir ces opportunités. Parmi ces facteurs, citons : la capacité d'attirer des distributeurs en début de chaîne, des producteurs et des vendeurs de marques de qualité ; l'existence d'un pôle d'expertise ; un environnement dynamique et florissant pour l'entrepreneuriat ; la proximité géographique, qui réduit le temps de transit des expéditions au cours du transport. Un ACR de vaste portée est une condition nécessaire mais non suffisante pour promouvoir les flux d'échanges et la transformation qualitative de la production. Comme le montre le tableau 2.13, Israël a conclu depuis longtemps un ACR avec les États-Unis, mais en 2003 les importations israéliennes représentaient moins d'un pour cent des importations américaines totales, à peine peu que les importations en provenance de l'Égypte, qui n'a pas conclu d'ACR bilatéral. Dans l'environnement post-ATV, des ACR de vaste portée peuvent constituer un cadre utile pour soutenir le développement d'une chaîne de l'offre intégrée et des stratégies de diversification économique, mais ils ne garantissent pas forcément la compétitivité. Si l'accès aux marchés est un facteur important, les facteurs mentionnés ci-dessus le sont tout autant, sinon plus. Comme on le verra dans la sous-section suivante, les

régimes de règles d'origine varient considérablement d'un accord préférentiel à l'autre, tout comme l'importance des retombées pour les différents pays bénéficiaires.

*Des règles d'origine strictes pour les textiles et les vêtements*

91. Les règles d'origine sont un élément nécessaire des accords de libre-échange destiné à préserver le traitement préférentiel des échanges pour les pays membres – afin d'éviter le problème de détournement des échanges, les importations entrant dans la région en passant par le pays membre où les droits de douane sont les moins élevés. Des règles d'origine spécifiques sont souvent appliquées aux produits sensibles, comme les textiles et les vêtements, rendant plus difficile pour les fournisseurs le respect du niveau spécifié de contenu régional. Ces dispositions incitent les fabricants à s'approvisionner en intrants auprès de fournisseurs de la région et peuvent donc être assimilables à un obstacle aux échanges. En limitant l'achat d'intrants auprès de partenaires régionaux, les règles d'origine peuvent encourager une intégration verticale de la chaîne de production qui ne reflète pas nécessairement les possibilités les moins coûteuses pour livrer une concurrence efficace dans un environnement mondialisé. Un autre problème posé par les règles d'origine spécifiques tient au fait que la détermination du contenu régional pour les fils, tissus et produits finis nécessitant de multiples composantes peut s'avérer si lourde et si coûteuse pour les fournisseurs que ceux-ci préfèrent ne pas faire usage des accords préférentiels. Ces dispositions compliquent aussi la tâche des services des douanes qui doivent vérifier la documentation afférente aux importations. Le coût des formalités nécessaires pour déterminer l'origine des produits a été estimé à environ 3 % de la valeur des importations (CNUCED, 2003). Au sein de la zone OCDE, il existe deux grands systèmes de règles d'origine applicables aux textiles et aux vêtements : le système paneuropéen de l'UE et les règles *yarn-forward* de l'ALENA.

92. Le système paneuropéen de l'UE de cumul diagonal en matière d'origine s'applique à pratiquement tous les protocoles sur les règles d'origine pour les pays parties à une cinquantaine d'ACR. L'Annexe II du Protocole portant sur les règles d'origine contient, pour chaque rubrique de la nomenclature douanière, une liste harmonisée des opérations de transformation que doivent subir les matières premières d'origine extérieure pour que les produits manufacturés puissent obtenir le statut de produits « originaires ». Les règles de base sont celle de la modification des rubriques de la nomenclature douanière détaillée au niveau de 4 chiffres du Système harmonisé de nomenclature douanière, mais pour les textiles et les vêtements des exigences techniques spécifiques viennent supplanter ces règles pour déterminer l'éligibilité à l'accès préférentiel. Selon Brenton et Manchin (2002), pour les produits textiles, 86% des rubriques prévoient des exigences techniques spécifiques pour l'octroi du statut de produit « originaire », et pour les vêtements, la proportion est de 95%. Pour les vêtements, pour l'octroi du statut de produit « originaire » les règles de l'Union européenne imposent non seulement que la couture des tissus ait lieu dans la zone éligible mais en outre que le tissu lui-même soit produit dans la région éligible.

93. Par le biais des dispositions de cumul de l'origine mises en œuvre en 1997, divers ACR ont été fusionnés pour former un réseau paneuropéen, recouvrant l'UE et l'AELE, l'UE et les PECO, et l'AELE et les PECO. Contrairement au système de cumul bilatéral précédemment appliqué, le cumul diagonal implique la possibilité pour les producteurs d'utiliser des importations en provenance de n'importe quel pays de la zone pour fabriquer un produit « originaire ». Par exemple, un producteur situé en Suisse peut désormais utiliser des intrants polonais pour produire des biens destinés à être exportés vers l'Allemagne. Avant la mise en œuvre du régime paneuropéen, la segmentation des régimes concernant les règles d'origine handicapait fortement les exportations suisses de tissus à destination de l'Union européenne, étant donné que les échanges dynamiques intervenant sur la base des PTE entre l'Union européenne et les PECO prévoyaient l'utilisation de tissus originaires de l'UE (Nell, 1998). En dépit de l'existence de longue date d'un accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Suisse, mis en place en 1972 et renouvelé en 1994 avec l'accord de libre-échange UE-AELE, les transactions sur la base de PTE donnaient alors lieu à l'exportation temporaire des seuls biens originaires de l'UE et disqualifiaient ainsi les tissus suisses. Le

cumul diagonal a résolu le problème de la Suisse. L'exemple suisse montre que le cumul diagonal renforce les possibilités de sous-traitance des intrants et encourage l'intégration verticale des chaînes de production dans un nombre accru de pays.

94. Cependant, le fait que de nombreux producteurs de vêtements en Pologne, en Hongrie, en Bulgarie et en Roumanie ne fassent pas usage des dispositions paneuropéennes a conduit Brenton et Manchin (2002) à conclure que les coûts liés à la fourniture de la preuve de l'origine dans le régime paneuropéen dépassaient les coûts douaniers et administratifs des opérations d'exportation dans le cadre de PTE. En dépit de l'exemption des droits de douane et des quotas dont bénéficient ces pays depuis 1997, 35 % des importations de vêtements de l'UE en provenance de Pologne s'effectuaient encore dans le cadre de PTE soumis à droits de douane en 2000, et il en était de même pour la Hongrie (40 %), la Roumanie (34 %) et la Bulgarie (45 %).<sup>25</sup> En 1999, les importations de vêtements en vertu de PTE représentaient encore plus du quart du total des importations de vêtements de l'UE (Stengg 2001).<sup>26</sup> Ces exemples démontrent qu'il existe des coûts financiers liés à l'utilisation de règles d'origine spécifiques dans le cadre d'accords de libre-échange et que les exportateurs peuvent dès lors décider de ne pas se prévaloir de l'accès préférentiel.

95. Dans le cadre de son SGP, l'Union européenne applique essentiellement les mêmes exigences techniques pour déterminer l'origine des importations de textiles et de vêtements provenant de bénéficiaires du SGP. Dans le système SGP de l'UE, le cumul de l'origine est autorisée pour quatre régions distinctes de pays bénéficiaires de préférences, à savoir : l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) ; le marché commun d'Amérique Centrale ; le Groupe andin ; et l'Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR). A en juger par les données commerciales figurant au tableau 2.12, le système SGP de l'UE présente deux caractéristiques marquantes. La première est le fait que toutes les importations de textiles et de vêtements peuvent prétendre à être exonérées de droits de douane et de quotas, contrairement aux régimes SGP aux États-Unis et au Canada – mais ce dernier pays a étendu son régime d'admissibilité au SGP à toutes les importations de textiles et de vêtements provenant des PMA en 2003. La seconde est le taux d'utilisation faible mais en augmentation des importations bénéficiant de droits préférentiels par rapport au total des importations éligibles, qui atteignait 54 % en 2002. Le système SGP japonais ressemble à celui de l'UE, avec un taux d'admissibilité de 100 % pour les importations de textiles et de vêtements et des taux d'utilisation analogues (53 %). Bien que les exigences relatives aux règles d'origine n'aient pas changé en vertu de l'EBA, l'augmentation de près de dix points de pourcentage du taux d'utilisation en 2002 (54 %) s'explique par la hausse des exportations de vêtements en provenance du Bangladesh et du Cambodge répondant aux critères (CNUCED, 2003). Apparemment, les fournisseurs du Bangladesh et du Cambodge procèdent à des ajustements de leur structure d'approvisionnement et de production en prévision de la fin de l'ATV en 2005. En apprenant à travailler avec des intrants de l'UE, ils seront mieux placés en 2005 pour tirer parti de la marge de préférences qu'offre le système SGP de l'UE et qui les aidera à concurrencer les fournisseurs plus efficaces et mieux intégrés en Chine et en Inde.

**Tableau 2.12 Taux d'utilisation des systèmes SGP par les PMA dans le secteur des textiles et des vêtements, 2001**

Pays	Importations de T et V	Importations assujetties	Importations préférentielles	Taux d'admissibilité	Taux d'utilisation
Canada	91.4	85.8	2.5	3.8%	2.9%
Union européenne	3 259	3 187	1 447	100%	45.4%
UE-EBA, 2002	3 648	3 424	1 847	100%	54.0%
Japon	54.5	47.5	25.2	100%	53.1%
États-Unis	3 575	3 567	13.9	0.5%	0.4%

Source : CNUCED (2003), différents tableaux.

96. Les règles d'origine générales de l'ALENA définissent la transformation requise essentiellement en termes de modifications prescrites de la nomenclature douanière, sauf pour certains biens, comme les

textiles et les vêtements, qui doivent respecter des exigences supplémentaires en termes de contenu. Les règles d'origine de base sont intitulées *yarn-forward* ; en vertu de ces dispositions, les textiles et vêtements doivent être produits avec des filés fabriqués dans un pays de l'ALENA pour pouvoir entrer en franchise de droits et les articles en coton sont soumis à des règles plus strictes, dites *fibre-forward*. A cela s'ajoutent d'autres règles en fonction des produits, et il existe des dérogations pour certains fils et textiles hors ALENA (dispositions spéciales dites de niveau de préférence tarifaire, NPT).

97. Différents accords commerciaux préférentiels américains prévoient des exigences spécifiques en matière de contenu pour l'octroi du statut de produit « originaire » et de l'accès préférentiel. En vertu de la loi CBTPA, le traitement en franchise de droits est accordé aux articles d'habillement assemblés à partir de textiles fabriqués et coupés aux États-Unis et dont les textiles sont fabriqués à partir de fils américains. Le traitement en franchise de droits est soumis à un plafonnement annuel du volume et il existe quelques exceptions qui permettent l'utilisation d'intrants de pays tiers. En vertu de l'AGOA, la règle générale impose l'utilisation de matériaux américains, mais l'emploi de matériaux régionaux est autorisé pour les vêtements hybrides et les chandails tricotés en cachemire. En outre, les PMA bénéficiaires de l'AGOA sont autorisés à utiliser des textiles de pays tiers en vertu d'une disposition spéciale qui vient à échéance fin septembre 2004. Les États-Unis accordent également le traitement SGP pour les produits admissibles aux pays en développement et aux PMA, mais la liste des textiles et vêtements admissibles est courte, ce qui explique que moins de 1 % du total des textiles et des vêtements provenant de pays admissibles remplissent les conditions pour bénéficier de l'accès préférentiel SGP (tableaux 2.12 et 2.13).

98. Les pays bénéficiaires en vertu des lois CBTPA, AGOA et ATPDEA sont plus ou moins obligés, pour leurs approvisionnements, d'utiliser exclusivement des fils et des textiles fabriqués aux États-Unis, dans le cadre de programmes de partage de la production selon lesquels les activités de couture sont réalisées à l'étranger (opérations de transformation à l'extérieur). En revanche, en vertu de l'ALENA, les fournisseurs du Mexique et du Canada disposent d'un plus large choix et peuvent utiliser des fils et des textiles originaires de pays de l'ALENA pour obtenir l'accès en franchise de droits ; ils peuvent donc effectuer sur leur territoire toutes les activités de la chaîne de l'offre. C'est pourquoi les possibilités d'échanges de textiles et de vêtements offertes par l'ALENA sont beaucoup plus larges que celles offertes par les accords préférentiels axés sur les PTE. Pour ces raisons, l'extension de l'ALENA aux pays bénéficiaires de PTE offrirait à ces pays l'occasion de monter dans la chaîne à valeur ajoutée et de diversifier leurs activités de production.

99. La CNUCED (2003) et Brenton et Manchin (2002) ont affirmé que la principale cause du faible taux d'utilisation était l'incapacité des pays bénéficiaires de préférences d'exploiter pleinement les préférences disponibles lorsqu'elles sont soumises à des règles d'origine strictes et à des exigences administratives sévères. Néanmoins, l'analyse du taux d'utilisation (importations bénéficiant effectivement de taux préférentiels rapportées aux importations admissibles en vertu d'accords préférentiels américains) laisse penser que d'autres facteurs expliquent les difficultés rencontrées par les commerçants pour tirer parti de l'accès préférentiel. Le tableau 2.13 illustre les variations considérables du degré d'utilisation effective, par les pays bénéficiaires, des accords américains.

100. Les taux d'utilisation les plus élevés concernent les fournisseurs canadiens et mexicains qui ont obtenu l'entrée en franchise de droits pour plus de 95 % de leurs exportations. Près d'un quart des exportations canadiennes et 8.4 % des exportations mexicaines étaient admissibles en franchise de droits en vertu des dispositions sur le niveau de préférence tarifaire (NPT) qui autorisent l'utilisation d'intrants hors ALENA sous certaines conditions. Pour le Mexique, une fraction restreinte et en baisse des exportations (3.3 %) était encore effectuée par le biais d'opérations de transformation à l'extérieur en 2003.<sup>27</sup> Le taux d'utilisation élevé en vertu de l'ALENA reflète dans une certaine mesure la souplesse intrinsèque des exigences relatives aux règles d'origine qui autorisent l'utilisation d'intrants originaires de l'ALENA et, sous certaines conditions, d'intrants non originaires de l'ALENA. D'autres facteurs jouent un rôle à cet

égard, notamment la proximité géographique du marché américain qui assure des délais de livraison rapides, l'intégration croissante du marché des trois économies concernées, avec des infrastructures de transport de plus en plus intégrées et des partenariats douaniers, et un pourcentage élevé de participations croisées dans les entreprises.

101. Par contraste, l'ALE entre les États-Unis et Israël s'accompagne d'un taux d'utilisation plus faible (77.9 %) malgré des règles d'origine plutôt libérales. Elles sont basées sur des dispositions relatives à la transformation qui stipulent une obligation de contenu à valeur ajoutée de 35 %, obligation jugée plus facile à respecter que les dispositions *yarn-forward* de l'ALENA. Néanmoins, la distance entre Israël et les États-Unis et le faible nombre de pôles d'expertise israéliens dans le secteur du textile et du vêtement sont peut-être moins favorables à des relations intersociétés entre les deux pays ; en conséquence, les transactions commerciales qui satisfont les exigences de contenu sont moins nombreuses. Ainsi qu'on l'a déjà noté, en 2003 les importations américaines provenant d'Égypte ont été certes légèrement inférieures à celles provenant d'Israël, mais il n'existe pas d'accord de libre-échange global entre l'Égypte et les États-Unis. L'attrait de l'Égypte tient en partie à la qualité de ses fibres de coton et à son expertise correspondante en matière de production.

**Tableau 2.13 Importations américaines de textiles et de vêtements en vertu d'accords commerciaux préférentiels, 2003**

Régions et pays	Imp. totales (en millions)	Imp. préférentielles					Importations non préférentielles		
		ALE franchise	NPT franchise	9802	TDA 2000	SGP	% du total	Assujetties NPF	% du total
<b>Accords de libre-échange</b>									
<b>ALENA</b>	11,058.3	9,450.3	841.5	260.7			95.4%	506.6	4.6%
Mexique	7,940.8	7,259.3	67.0	260.7			95.5%	353.9	4.5%
Canada	3,118.3	2,191.0	774.5				95.1%	152.7	4.9%
<b>EU-Israël</b>	621.4	483.9					77.9%	137.5	22.1%
<b>Accords préférentiels</b>									
<b>CBTPA</b>	9,676.3			1,064.2	6,247.8		75.6%	2,364.3	24.4%
Honduras	2,507.3			172.8	1,951.9		84.7%	382.6	15.3%
Rép. dominicaine	2,128.4			221.8	1,720.2		91.2%	186.4	8.8%
Guatemala	1,773.4			195.1	597.0		44.7%	981.3	55.3%
Salvador	1,758.0			293.5	1,105.6		79.6%	358.9	20.4%
Costa Rica	593.9			113.1	411.7		88.4%	69.1	11.6%
Nicaragua	483.9			8.8	149.2		32.7%	325.9	67.3%
<b>ATPDEA</b>	1,107.4			69.2	756.5		74.6%	281.7	25.4%
Colombie	538.9			67.6	261.5		61.1%	209.8	38.9%
Pérou	516.1			0.0	452.6		87.7%	63.5	12.3%
<b>AGOA</b>	1,527.3			0.4	1,197.1		78.4%	329.8	21.6%
Maurice	269.1			0.1	135.0		50.2%	134.0	49.8%
Afrique du S.	253.4			0.0	126.6		50.0%	126.8	50.0%
Madagascar	196.3			0.0	186.3		94.9%	10.0	5.1%
Kenya	188.0			0.0	176.2		93.7%	11.8	6.3%
Swaziland	140.6			0.2	126.8		90.3%	13.6	9.7%
<b>CBTPA+ATPDEA+AGOA</b>	12,311.0			1,133.8	8,201.4		75.8%	2,975.8	24.2%
<b>Système généralisé de préférences</b>									
<b>Pays en développement</b>	34,072							249	0.7%
Brésil	459							8	1.7%
Egypte	558							0	0.0%
Inde	3,556							91	2.6%
Indonésie	2,334							10	0.4%
Pakistan	2,201							19	0.9%
Philippines	1,948							10	0.5%
Thaïlande	2,062							41	2.0%
Pologne	66							0	0.0%
<b>Pays les moins avancés</b>	4,190							21	0.5%
Bangladesh	1,868							18	1.0%

Notes : TDA 2000 est la Trade Development Act de 2000 ; 9802 désigne les importations sous la rubrique de nomenclature douanière pour les programmes de partage de la production qui prévoient des droits de douane préférentiels pour les articles assemblés à l'étranger à partir de composants fabriqués aux États-Unis ; Les NPT désignent les importations de textiles et de vêtements du Canada et du Mexique qui entrent aux États-Unis en vertu de dispositions sur le niveau de préférence tarifaire (NPT) autorisant l'utilisation de matières non originaires des pays de l'ALENA. Les importations totales américaines de textiles et de vêtements ont atteint 77 435 millions de dollars en 2003.

Source : US Department of Commerce, Bureau of the Census. Pour les données SGP, US ITC, Trade Dataweb.

102. En vertu de l'AGOA, trois pays, Madagascar, le Kenya et le Swaziland, ont réalisé des taux d'utilisation supérieurs à 90 % en 2003, en tirant parti de la disposition spéciale applicable aux PMA qui autorise l'emploi de textiles de pays tiers. Par contraste, les autres pays couverts par l'AGOA, à savoir l'Afrique du Sud et l'île Maurice, enregistrent des taux d'utilisation beaucoup plus faibles (50 %). Les différences de taux d'utilisation sont révélatrices de ce qu'il risque d'arriver aux PMA couverts par l'AGOA lorsqu'ils ne seront plus en mesure de recourir à cette disposition spéciale, en octobre 2004. Néanmoins, en janvier 2005, il n'existera plus de contingents bilatéraux qui justifieraient des transactions PTE antiéconomiques du fait de longues périodes de transit (voir le tableau 2.10). Dans la période post-

ATV, l'assemblage de textiles importés dans des centres extraterritoriaux éloignés représente un modèle d'activité très vulnérable qui aura du mal à concurrencer les fournisseurs intégrés et compétitifs.

103. S'agissant de la CBTPA, les taux d'utilisation varient considérablement entre les pays participants, avec un taux élevé pour la République dominicaine (91.2 %) et faible pour le Guatemala (44.7 %) et le Nicaragua (32.7 %). La proximité géographique et des infrastructures de transport efficaces aident les fournisseurs de République dominicaine à s'engager dans des opérations de transformation à l'extérieur avec double expédition et donc à satisfaire aux exigences en matière de contenu donnant droit à l'accès préférentiel. Pour le Nicaragua et le Guatemala, leur structure de propriété comptant essentiellement des investisseurs asiatiques explique dans une large mesure leurs faibles taux d'utilisation. Les investisseurs asiatiques ont choisi ces pays comme centres extraterritoriaux qui utilisent des textiles importés principalement d'Asie pour assembler des articles textiles destinés au marché américain. Ces projets d'investissement n'étaient pas exclusivement destinés à répondre aux critères d'admissibilité fixés par la CBTPA, et une fraction élevée des extrants est soumise aux droits NPF lorsqu'ils pénètrent aux États-Unis. Dans la période post-ATV, les infrastructures de transport des bénéficiaires de la CBTPA seront cruciales pour maintenir l'attrait de leurs modèles d'activités basés sur les PTE.

104. En ce qui concerne les autres pays, en 2003 le Canada a considérablement augmenté l'admissibilité des produits en vertu de son système SGP en faveur des PMA ; en particulier, il a octroyé l'entrée en franchise de droits à toutes les importations de textiles et de vêtements qui satisfont à l'exigence d'un contenu de 25 % originaire de PMA, de bénéficiaires du SGP ou du Canada, ce qui exclut les textiles des pays développés. Les nouvelles règles d'origine autorisent le cumul total des intrants originaires pour les PMA et les pays bénéficiaires du SGP. Cette mesure a fortement dynamisé les exportations de vêtements des PMA en 2003, qui sont passées de 110 à 298 millions de dollars en 2003, et qui représentaient 42.5 % des importations totales supplémentaires de vêtements en 2003.<sup>28</sup> Deux pays, le Bangladesh et le Cambodge, ont été les principaux pays bénéficiaires : pris ensemble, ils ont accru leurs exportations de 171 millions (soit 38.7 % des importations totales supplémentaires de vêtements en 2003). Les autres principaux PMA bénéficiaires ont été, par ordre décroissant : le Lesotho, Haïti, les Maldives, le Laos, le Népal, Madagascar, le Malawi, la Sierra Leone et le Swaziland. La part cumulée des PMA dans les importations canadiennes totales de vêtements a plus que doublé en 2003, passant de 3.1 à 7.5 %. Bien que les nouvelles règles d'origine aient à l'évidence profité aux PMA, la Chine n'en a pas moins conquis 38.4 % des importations totales supplémentaires en 2003, soit un peu moins que les gains cumulés revenant aux PMA.

105. La forte réactivité des exportations des PMA aux opportunités commerciales canadiennes reflète en partie le dynamisme intrinsèque des industries mondiales du textile et du vêtement, dans lesquelles les calendriers de production peuvent être rapidement adaptés pour répondre à de nouveaux besoins. Cette évolution traduit en partie l'effet de limitation des exportations des contingents AMF, la croissance des importations se concentrant sur des produits non contingentés et sur les produits contingentés de pays ayant des quotas de réserve ou inutilisés, principalement des PMA. Un effet de taille entre également en jeu, car le marché canadien est relativement étroit comparé à ceux des États-Unis ou de l'UE ; par conséquent, la fabrication de produits destinés à l'origine à d'autres marchés peut être facilement augmentée et la production supplémentaire exportée vers le Canada. Dans la période post-ATV, les PMA se heurteront à une concurrence plus intense de la part des fournisseurs les plus compétitifs et ne pourront peut-être pas retirer les mêmes avantages qu'en 2003, lorsque des contingents entravaient encore les fournisseurs les plus performants.

106. Sur le marché national, l'initiative canadienne a suscité une controverse parmi les fabricants canadiens de vêtements qui s'estiment victimes de conditions concurrentielles déloyales face aux importations en franchise de droits ; ils doivent s'acquitter de droits de douane sur certains intrants nécessaires (problème de l'inversion de la progressivité tarifaire). En outre, les fabricants nationaux

prétendent que les nouvelles règles d'origine sont trop laxistes puisque les plus grands pays en développement, notamment la Chine et l'Inde, en retirent des avantages considérables en expédiant des textiles vers des PMA pour y être assemblés en vêtements, puis exportés au Canada en franchise de droits. Devant ces préoccupations et après la fermeture de plusieurs usines locales, début 2004 le Canada a annoncé une série de nouvelles réductions tarifaires afin de remédier aux problèmes engendrés par l'inversion de la protection tarifaire ; et dans le même temps, il a lancé un programme destiné à améliorer l'efficacité productive des fournisseurs canadiens.

107. Cette présentation des règles d'origine appliquées en vertu de différents accords commerciaux préférentiels met en évidence des disparités considérables entre les différents systèmes de règles d'origine et les taux d'utilisation des différents accords. Bien que les règles d'origine soient nécessaires pour garantir que le commerce préférentiel profite effectivement aux pays visés, des règles trop restrictives ou trop pesantes risquent de ne pas permettre un accès suffisant et d'entraîner une sous-utilisation des systèmes d'accès préférentiel. À l'inverse, des règles d'origine souples risquent de ne pas avantager les pays ciblés autant qu'on le voulait à l'origine et l'accès préférentiel correspondant peut inverser la structure tarifaire, avec en corollaire des problèmes pour les fabricants nationaux. En outre, des règles d'origine libérales ne sont pas forcément un gage de compétitivité. Des facteurs concurrentiels intrinsèques déterminent quels sont les pays bénéficiaires d'accords préférentiels qui sont susceptibles d'être les plus favorisés. La distance entre des partenaires commerciaux éloignés implique des périodes de transit prolongées et la taille du pôle d'expertise dans les pays bénéficiaires semble jouer un rôle. Enfin, l'identité des investisseurs étrangers semble aussi influencer les achats d'intrants.

108. Avec la disparition imminente de l'ATV, les PMA s'inquiètent de plus en plus ouvertement de leur vulnérabilité dans la période post-ATV et formulent des demandes d'accès aux marchés des pays développés sur une base préférentielle améliorée, de manière à être plus compétitifs face aux acteurs de premier plan que sont l'Inde et la Chine. Sachant qu'il n'existe, pour l'heure, pratiquement aucune production de textiles de grande qualité dans les PMA, tout accord d'accès préférentiel passé avec les PMA doit tenir compte du fait que ceux-ci doivent employer des textiles compétitifs provenant de pays tiers pour pouvoir livrer concurrence sur les marchés d'exportation. Dans ces circonstances, il semble inévitable que l'octroi de l'accès préférentiel aux PMA procure quelques avantages annexes aux fournisseurs de textiles de grande qualité. Durant la période post-ATV, les dispositions sur les règles d'origine seront en première ligne de l'agenda de la politique commerciale, car les demandes provenant de centres extraterritoriaux vulnérables se feront plus pressantes.

### *C. Les mesures introduisant des distorsions des échanges*

109. L'effet de distorsion des échanges de multiples mesures imposées aux frontières et de pratiques anticoncurrentielles suscite des préoccupations. De nombreuses inquiétudes s'expriment actuellement en ce qui concerne la contrefaçon et le piratage d'articles haut de gamme ; on estime en effet que ces pratiques se soldent par d'importantes pertes d'opportunités commerciales et de recettes pour les propriétaires de marques et les détenteurs légitimes de licences. Un autre sujet de préoccupation tient aux distorsions induites par les mesures de soutien à la production et à l'exportation de coton dans plusieurs pays. Dans le contexte de l'Accord sur l'agriculture du cycle d'Uruguay, les membres de l'OMC sont convenus de discipliner les aides à la production de produits agricoles et se sont engagés à réduire leur Mesure globale de soutien (MGS). Ils ont également entrepris de notifier à l'OMC des informations détaillées sur les aides à la production entrant dans le calcul de la MGS. Sur la base des dernières déclarations à l'OMC, les niveaux suivants d'aide ont été notifiés pour la production de coton. Pour 1999 (année la plus récente pour laquelle on dispose de données MGS), les versements MGS portant spécifiquement sur le coton se sont élevés à 2 353 millions de dollars aux États-Unis, 623.7 millions de dollars dans l'Union européenne et 55.4 millions de dollars au Brésil.<sup>29</sup> L'Inde, le Pakistan ou la Turquie, respectivement troisième, quatrième et cinquième producteurs mondiaux de coton, n'ont fait état d'aucun versement MGS spécifique

au coton en 1999. L'effet allégué de distorsion des échanges des subventions américaines a fait l'objet d'une plainte formelle déposée devant l'OMC par le Brésil en septembre 2002, et le différend commercial a été soumis à l'organe de règlement des différends. Le Brésil a soutenu que les subventions n'étaient pas conformes à la clause de paix négociée en vertu de l'Accord sur l'agriculture issu du Cycle d'Uruguay qui protège les subventions à l'exportation et les subventions nationales par produit contre des recours devant l'OMC et des actions en vue de l'institution de droits compensateurs, à condition que ces subventions ne dépassent pas leurs niveaux de 1992. Le rapport de l'OMC sur le règlement de ce différend devait être publié lors de la seconde moitié de 2004.

110. D'autres mesures non tarifaires concernent l'imposition de taxes spécifiques, les prescriptions coûteuses en termes d'étiquetage et de certification, les restrictions à l'importation de matières premières et de produits semi-finis et les licences d'exportation<sup>30</sup>. Dans le contexte du Programme de Doha pour le développement, les membres de l'OMC ont l'occasion d'établir des règles du jeu équitables en s'attaquant à ces mesures qui faussent les échanges.

#### IV. Conclusions

111. Les mesures de politique commerciale ont eu une très grande incidence sur les décisions de production dans les secteurs du textile et de l'habillement et sur les flux commerciaux. Les restrictions imposées par l'AMF ont contribué à la fragmentation internationale de la chaîne de l'offre en accélérant la diversification de l'approvisionnement au détriment des producteurs performants soumis à des quotas, qui ont été nombreux à sous-traiter l'assemblage de vêtements dans des pays tiers à faibles coûts. L'AMF a également profité aux fournisseurs moins compétitifs. La suppression programmée des restrictions quantitatives met à l'épreuve les circuits mondiaux d'approvisionnement constitués durant la période d'application de l'AMF et représente une modification systémique des politiques commerciales. Entre-temps, les parties concernées réévaluent leurs canaux mondiaux d'approvisionnement, non seulement en fonction de la compétitivité-prix mais aussi, de plus en plus, en s'appuyant sur la dynamique de réseaux interentreprises capables de réagir rapidement et de répondre aux spécifications toujours plus exigeantes imposées par les grands groupes commerciaux en termes de qualité de la production et de critères sociaux.

112. Dans la période post-ATV, l'industrie textile des pays de l'OCDE devra affronter la concurrence accrue des pays non membres qui modernisent leurs capacités de production et améliorent leur qualité afin de satisfaire à des normes de production plus élevées. L'industrie textile continuera de faire face aux défis posés par la prolifération des produits, en particulier dans les applications industrielles, et devra se montrer beaucoup plus réactive face à l'évolution rapide de la situation du marché sans transiger sur la qualité. La manière dont l'industrie innovera et adoptera les nouvelles technologies jouera un rôle crucial dans la définition de la compétitivité relative des usines textiles. En outre, l'accent mis en permanence sur le développement de nouvelles matières dans les applications de l'industrie textile hors habillement devrait renforcer la part des fibres artificielles dans la demande totale de fibres.

113. Avec la disparition imminente des restrictions quantitatives, plusieurs pays à bas coûts qui avaient très bien réussi en tant que centres d'assemblage *offshore* parce qu'ils bénéficiaient de contingents AMF sont progressivement exposés à la vulnérabilité inhérente à la fragmentation de la production. Le facteur temps constitue un obstacle important aux échanges pour les consommations intermédiaires dans le cadre d'un processus de production avec fragmentation au niveau international. C'est pourquoi des arbitrages sont opérés entre le facteur temps et les bas salaires, car la proximité des grands marchés de consommation offre un avantage compétitif pour réussir sur un marché de l'habillement fortement concurrentiel, sensible aux contraintes de temps et aux impératifs de la mode. En outre, avec l'apparition de fournisseurs chinois plus compétitifs et plus intégrés, les centres extraterritoriaux vulnérables sont contraints dans l'urgence d'ajuster leurs capacités de production en mettant en place des processus plus perfectionnés et de diversifier leurs activités économiques.

114. Afin de progresser dans la chaîne de valeur et de dépasser le stade du simple assemblage d'intrants importés pour accéder à des activités plus sophistiquées, les centres offshore vulnérables doivent faire évoluer leur pôle industriel d'expertise de la production vers des fonctions liées aux services, comme la conception, l'approvisionnement en matières, le contrôle de qualité et la logistique. Pour y parvenir, les fournisseurs nationaux doivent mettre en place des structures conjointes afin de partager leurs connaissances du marché, en vue d'offrir des solutions mieux intégrées aux acheteurs potentiels.

115. La distribution de détail est de plus en plus dominée par de grandes organisations rationalisées dans les principaux pays consommateurs qui s'orientent vers une spécialisation accrue par produits, une commercialisation de produits de marque et une segmentation du marché. Les grands groupes commerciaux et les responsables de la commercialisation de marques développent désormais leurs modèles de distribution efficaces dans le monde. Grâce à leur emprise sur le marché, ils réunissent des informations sur les dernières tendances en matière de styles et de goûts et cette fonction d'intégration de l'information leur donne un poids considérable lors des négociations avec les fournisseurs. Néanmoins, les producteurs offshore ont intérêt à travailler en étroite coopération avec les grands groupes commerciaux et avec les distributeurs de marques afin d'apprendre : (1) à fabriquer des produits de qualité ; (2) à appliquer les codes de conduite des acheteurs ; et (3) à fournir des produits en temps voulu. Le développement de relations d'affaires entre les pôles nationaux d'expertise et les grands groupes commerciaux et les distributeurs de marques contribue à faciliter la transformation qualitative de la chaîne de l'offre, avec des liens en amont et en aval pour l'économie locale.

116. Pour les fournisseurs expérimentés exerçant des fonctions de service dans la chaîne de l'offre, les étapes restantes dans la chaîne de valeur concernent le développement de leurs produits de marque, la mise en place de leurs réseaux de distribution et leur promotion en tant que pôles mondiaux de la création et de la mode. Cela nécessitera le développement d'une nouvelle expertise concernant la conception, la commercialisation, la distribution, le financement et la collecte de renseignements sur les marchés étrangers. Pour soutenir cette orientation stratégique, il faudra des flux d'investissement étrangers en provenance des économies émergentes.

117. Dans l'environnement post-ATV, lorsqu'il n'y aura plus de contingents influençant les décisions de production et d'échange, la vulnérabilité inhérente à la fragmentation de la production dans les centres extraterritoriaux éloignés apparaîtra au grand jour et il leur sera difficile d'être concurrentiels en termes de qualité, de fiabilité et de rentabilité. La distance et le temps constituant des obstacles aux échanges, les programmes préférentiels destinés à encourager l'assemblage final d'articles d'habillement à partir de textiles importés dans des centres extraterritoriaux à bas salaires resteront économiquement intéressants uniquement si la marge des droits préférentiels est supérieure aux coûts d'inefficacité. Dans ces nouvelles circonstances, les opérations de transformation à l'extérieur ne procureront des avantages de coût qu'aux centres d'assemblage extraterritoriaux situés à proximité immédiate des pays émetteurs des PTE. Pour les centres éloignés ou les centres proches mais dépourvus d'infrastructures de transport performantes, les opérations de transformation à l'extérieur n'offriront aucun avantage de coût par rapport aux opérations non PTE provenant de producteurs concurrents. Les centres d'assemblage extraterritoriaux sont conscients de leur vulnérabilité et demandent un accès amélioré aux marchés des pays développés pour les aider à concurrencer les fournisseurs efficaces et intégrés.

118. Dans le cadre de l'ALENA, le Mexique a su promouvoir la consolidation de ses pôles régionaux d'expertise dans le secteur du textile et du vêtement et progresser dans la chaîne de l'offre à partir du simple assemblage de composants importés, créant ainsi des liens en amont et en aval avec l'économie locale. La Turquie s'est également appuyée sur son expertise et ses compétences entrepreneuriales reconnues pour accroître son excédent commercial bilatéral pour les ventes de textiles et de vêtements à l'Union européenne, dans le cadre de leur union douanière. L'expérience du Mexique et de la Turquie peut servir de modèle aux centres extraterritoriaux qui aspirent à conserver une stratégie exportatrice à l'avenir,

mais l'analyse souligne l'importance de plusieurs facteurs contribuant à optimiser les débouchés commerciaux générés par les accords régionaux. Ces facteurs sont les suivants : la capacité d'attirer les distributeurs en début de chaîne, les producteurs et les vendeurs de marques de qualité, l'existence d'un pôle d'expertise, un environnement dynamique et florissant pour l'entrepreneuriat et la proximité géographique entre les membres régionaux qui réduit le temps de transit des expéditions.

119. Durant la période post-ATV, les dispositions sur les règles d'origine qui confèrent un accès préférentiel en vertu d'accords de libre-échange et de programmes SGP devraient figurer en première ligne dans l'agenda de la politique commerciale, car les demandes provenant de centres extraterritoriaux vulnérables en faveur d'une plus grande ouverture des marchés des pays développés se feront plus pressantes, le but étant de les aider à être plus compétitifs face aux géants que sont la Chine et l'Inde. Bien que les règles d'origine soient nécessaires pour veiller à ce que le commerce préférentiel profite effectivement aux pays visés, des règles trop pesantes entraînent une sous-utilisation des systèmes d'accès préférentiel. Par contre, des règles d'origine souples risquent de ne pas avantager les pays ciblés autant qu'on le voulait à l'origine et sont susceptibles d'inverser la structure tarifaire, avec en corollaire des conséquences négatives pour les fabricants nationaux. Concernant les demandes formulées par les PMA, les pays développés peuvent être amenés à considérer qu'il n'existe pour l'heure pratiquement aucune source nationale de textiles de grande qualité dans les PMA ; pour pouvoir livrer concurrence sur les marchés d'exportation, les PMA doivent donc employer les textiles les plus compétitifs. Dans ces conditions, il semble inévitable que l'octroi d'un accès préférentiel aux PMA procure quelques avantages annexes aux fournisseurs de textiles de grande qualité. Cela signifie également que toute amélioration des règles d'origine en vertu d'accords commerciaux préférentiels renforcera la pression concurrentielle sur l'industrie textile nationale des pays développés.

120. Dans le nouvel environnement exempt de contingents, l'obligation, pour tous les fournisseurs de textiles et de vêtements, d'adapter leur gamme de production pour répondre à l'évolution constante des exigences des consommateurs en termes de style, de qualité et de prix, tout en créant des processus de production efficaces et compétitifs, constitue une perspective stimulante pour l'avenir. Les pressions d'ajustement s'exercent pour l'essentiel sur les producteurs proprement dits, qui sont les mieux placés pour évaluer comment organiser des méthodes de production, se procurer des intrants de grande qualité et modifier la gamme de production en fonction de l'évolution des signaux du marché. Pour les gouvernements, les défis de l'ajustement structurel consistent à élaborer, pour les secteurs du textile et de l'habillement, un cadre d'action cohérent qui renforce la capacité des producteurs nationaux à faire face à des changements rapides et à une concurrence croissante, et à mieux saisir les opportunités commerciales offertes par l'amélioration de l'accès aux marchés. Ce processus implique les actions suivantes : démantèlement des mesures faussant les échanges ; amélioration de l'environnement réglementaire et des infrastructures pour les services essentiels aux entreprises ; soutien de l'émergence de pôles qualifiés d'expertise et des capacités d'adaptation de la main-d'œuvre ; amélioration de l'environnement d'affaires pour les PME ; négociation d'un accès amélioré aux marchés pour les produits textiles et les vêtements ; enfin, suppression des obstacles à l'établissement de systèmes de distribution de détail dans les pays en développement.

121. La date prévue pour la suppression des contingents coïncide avec étape phase importante des négociations en cours dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, lui-même susceptible d'apporter des modifications aux règles actuelles de l'OMC ou de se traduire par l'introduction de nouvelles disciplines dans le cadre de l'OMC, ce qui aura également une incidence sur le commerce international de produits textiles et de vêtements. Durant ces négociations, les membres de l'OMC auront la possibilité de traiter les problèmes liés à la persistance de certaines formes de protection commerciale et de mesures faussant les échanges, en vue de mettre en place un cadre pour des disciplines multilatérales prévoyant à la fois une amélioration des conditions de concurrence et un élargissement des possibilités d'accès aux marchés dans l'ensemble du monde.

## NOTES

- 1 A son entrée en vigueur en janvier 1995, l'ATV de l'OMC a remplacé l'Arrangement multifibres (AMF), système de restrictions quantitatives au commerce. Il a constitué le cadre multilatéral régissant les échanges de textiles et de vêtements entre tous les membres de l'OMC. L'ATV prévoit l'élimination, d'ici le 31 décembre 2004, de toutes les formes de restrictions quantitatives appliquées aux échanges de produits textiles et d'habillement, y compris celles découlant du régime AMF. L'ATV cessera lui-même d'exister fin 2004. Dans ce document, l'expression « période post-ATV » désigne la période durant laquelle il n'existera plus de restrictions quantitatives aux échanges de textiles et de vêtements.
- 2 Selon la CNUCED (2002, p. 54-58), les 20 produits les plus dynamiques ont connu un taux de croissance annuelle moyenne de 12.9 %, contre 8.0 % pour les exportations mondiales de marchandises. Parmi ceux-ci, on trouve quatre produits des industries textiles et de l'habillement : la soie (CTCI 261) avec un taux de croissance annuelle moyenne de 13.2 %, les sous-vêtements en bonneterie (846) avec 13,1 %, les sous-vêtements en tissu (844) avec 11,9 % et les étoffes de bonneterie (655) avec 11.7%.
- 3 OMC (2003), tableaux IV.56 et IV.64.
- 4 Les applications de la production textile non liées aux vêtements sont souvent appelées « textiles techniques », concept qui englobe les matières premières et les produits fabriqués principalement pour leurs performances techniques et leurs propriétés fonctionnelles, plutôt que pour des caractéristiques esthétiques ou décoratives. Les textiles techniques incluent une large gamme de matières, de processus et d'applications et leurs intérêts recoupent ceux d'autres matières, comme les produits chimiques, les plastiques, la fibre de verre et différents matériaux composites. Les textiles techniques sont utilisés dans de nombreux secteurs, notamment l'ameublement, l'automobile, l'hygiène et la santé, les transports, la construction et l'environnement.
- 5 Le chapitre IV offre une analyse plus détaillée de la technologie et des récentes tendances des processus de production..
- 6 Voir le tableau 3.1 au chapitre III traitant des politiques d'ajustement de la main-d'œuvre.
- 7 Hummels (2000) estime que chaque journée économisée en termes de temps d'expédition équivaut à une réduction de 0.5 % des droits d'importation. Limão et Venables (2001) ont analysé la dépendance des coûts de transport vis-à-vis de la géographie et de l'infrastructure et estiment qu'une augmentation de 10 points de pourcentage des coûts de transport réduit les volumes d'échanges d'environ 20 %. Radelet et Sachs (1998) ont également comparé les coûts de transport pour 97 pays en développement et en ont conclu que les coûts du fret et de l'assurance pour les pays en développement sans littoral étaient en moyenne supérieurs de 50 % à ceux des pays avec accès à la mer.
- 8 En Inde, l'industrie repose sur un système de production décentralisée, appelé « réservation de la production de vêtements à la petite industrie », qui prévoit une série d'avantages économiques aux petites entreprises à fort coefficient de main-d'œuvre. Verma (2002) pense que ces mesures nationales créent des distorsions importantes qui empêchent l'industrie indienne du vêtement de réaliser des économies d'échelle optimales ou de fabriquer des produits de qualité internationale. De même, Kathuria et Bhardwaj (1998) estiment que l'Inde est confrontée à des obstacles nationaux de taille qui l'empêchent de s'aligner sur les normes et sur la concurrence internationales. Ces obstacles sont : le système de réservation en faveur des petites entreprises ; un droit du travail restrictif ; des restrictions de la propriété étrangère dans le secteur du vêtement ; l'inefficacité des systèmes de transport et de dédouanement ; un biais des mesures gouvernementales à l'encontre des fibres synthétiques.
- 9 En annexe, les tableaux 2A.1 et 2A.2 font apparaître, respectivement pour les secteurs du textile et de l'habillement, la valeur ajoutée par salarié, la rémunération annuelle par salarié, la ventilation des coûts

totaux entre coûts liés aux intrants et coûts du travail, ainsi que l'excédent d'exploitation pour plus de 30 pays.

- 10 Les droits de douane moyens simples appliqués par la Chine pour toutes les marchandises étaient de 12.1 % en 2002 ; la Chine s'est engagée à ramener ses droits moyens consolidés à 9.8 % lorsque toutes les réductions tarifaires seront mises en œuvre, d'ici 2010 au plus tard (OCDE, 2002b).
- 11 Concernant les procédures d'achat à l'importation des entreprises publiques, la Chine s'est engagée à s'abstenir de toute mesure visant à influencer la quantité, la valeur ou l'origine des marchandises achetées ou vendues par les entreprises publiques. En matière de transactions à l'exportation, elle est tenue de fournir des informations complètes sur le mécanisme de fixation des prix de ses entreprises publiques. En outre, elle s'est engagée à supprimer, dans les trois ans suivant son adhésion, les restrictions au droit de commercer pour les produits soumis à des droits de négoce désignés, qui incluent certains produits en laine régis par le SH 51 et certains fils acryliques régis par les catégories SH 54 et 55.
- 12 OMC (2002B), pages 4 et 5.
- 13 OMC (2001), page 29.
- 14 Une difficulté supplémentaire posée par les droits appliqués et les droits consolidés tient au fait que certains pays en développement procèdent à une consolidation incomplète de leur régime douanier, c'est-à-dire qu'ils ne consolident pas toutes leurs lignes tarifaires, de sorte qu'il n'existe pas de limite supérieure jusqu'à laquelle ils peuvent augmenter leurs droits. Cette situation rend leur régime douanier imprévisible.
- 15 OMC, MEPC de l'Australie, juin 1998, page 67.
- 16 Ces ordonnances couvrent l'importation de chemisiers et chemises pour enfants ; les hauts tricotés pour femmes et jeunes filles ; les chemisiers et hauts pour femmes et jeunes filles ; les saris ; les tailleurs pour femmes et jeunes filles ; les vêtements de neige pour bébés ; les manteaux et vestes ; et les imperméables. OMC, MEPC du Canada, novembre 1998, p. 93.
- 17 OMC, MEPC de l'Inde, mars 1998, page 58.
- 18 NZ Institute of Economic Research (1999), pages 4-5.
- 19 « The Taste of Free Trade – the Forbidden Fruit – in Textiles and Clothing is Sweet », rapport sur la déréglementation des quotas en Suède et analyse de la politique commerciale de l'UE en matière de textiles en vertu de l'ATV à l'occasion de la réunion du BITV à San Salvador, juin 1997.
- 20 Les 31 membres de l'espace paneuropéen comprennent l'UE (15), dix PECO (Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République slovaque, République tchèque, Roumanie et Slovénie) et Chypre, Malte, la Turquie, l'Islande, la Norvège et la Suisse. Le cumul des règles d'origine paneuropéennes permet à des pièces et composantes produites dans un pays membre d'être traitées comme des composantes d'origine nationale.
- 21 Susan Senior Nello, « Progress in Preparing for EU Enlargement: The Tensions between Economic and Political Integration », Université de Sienne, page 13.
- 22 OMC, Examen des politiques commerciales, États-Unis, 2001, Genève.
- 23 En vertu de l'article 45 de l'Ordonnance relative à l'application de la loi sur les mesures temporaires en matière de droits de douane, la réduction de la valeur douanière est égale à la valeur des biens japonais exportés multipliée par 1.06.

- 24 Le chapitre V analyse en détail les aspects logistiques des mouvements internationaux de textiles et de vêtements et le tableau 5.2 compare les coûts logistiques et de droits de douane des expéditions de textiles et de vêtements pour un grand nombre de pays.
- 25 Brenton et Manchin fournissent un nouvel exemple à l'appui de leur thèse sur les coûts du respect des règles d'origine en notant que l'UE et la Turquie ont conclu une union douanière et mettent en œuvre un tarif extérieur commun qui ne requiert pas de règles d'origine, de sorte que les opérations sur la base de PTE sont négligeables.
- 26 L'estimation a été effectuée pour un rapport rédigé en 2000 par l'Observatoire européen du textile et de l'habillement (OETH).
- 27 Au cours de la période initiale de mise en œuvre de l'ALENA, les droits de douane sur les échanges bilatéraux entre le Mexique et les États-Unis ont maintenu l'attrait des opérations PTE qui garantissaient une entrée en franchise en droit. Les droits de douane bilatéraux étant progressivement éliminés sur une période de sept ans pour les textiles et les vêtements, l'attrait des PTE a disparu. Toutefois, les PTE sont toujours utilisés pour les transactions impliquant des textiles de pays tiers qui ont été préalablement découpés aux États-Unis, puis assemblés au Mexique avant d'être réexportés aux États-Unis. Avec l'amélioration de la disponibilité de textiles de haute qualité provenant de sources nationales éligibles à une origine ALENA, les fournisseurs mexicains ont moins de raisons commerciales d'effectuer des opérations dans le cadre de PTE.
- 28 Données sur le commerce en direct, [www.strategic.ic.gc.ca](http://www.strategic.ic.gc.ca). En dollars canadiens, les importations canadiennes de vêtements n'ont augmenté que de 0.5 %. Les données préliminaires sur les importations pour les deux premiers mois de 2004 indiquent que les importations en provenance des PMA continuent de croître fortement.
- 29 Notifications respectives à l'OMC : G/AG/N/USA/43 ; G/AG/N/EEC/38 ; et G/AG/N/BRA/18.
- 30 Pour une liste complète des mesures non tarifaires appliquées aux exportations, les lecteurs sont invités à se reporter au document de l'OMC TN/MA/W/25 et à ses annexes. Ces documents compilent les notifications par les Membres de l'OMC des mesures non tarifaires affectant leurs exportations qu'ils souhaitent voir traitées lors des négociations de Doha.

## BIBLIOGRAPHIE

- Abernathy, F., J. Dunlop, J. Hammond et D. Weil (1999), *A Stitch in Time, Lean Retailing and the Transformation of Manufacturing – Lessons from the Apparel and Textile Industries*, New York, Oxford, Oxford University Press.
- American Apparel Manufacturers Association (1998), *Focus: An Economic Profile of the Apparel Industry*, Arlington, VA.
- Baldone, S., F. Sdogati et L. Tajoli (2001), *Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80–104.
- Brenton, P. et M. Manchin (2002), *Making EU Trade Agreements Work, The Role of Rules of Origin*, Centre for European Policy Studies, CEPS Working Document No. 183, mars 2002.
- CCIC (2002), *Production and Trade Policies Affecting the Cotton Industry*, Comité consultatif international du coton, Washington DC, juillet 2002. [www.icac.org/icac/Meetings](http://www.icac.org/icac/Meetings).
- CNUCED et OMC (2000), *Incidences tarifaires du cycle d'Uruguay sur les exportations des pays en développement : crêtes tarifaires et progressivité des droits*, Genève, Nations Unies.
- CNUCED (2002), *Rapport sur le commerce et le développement, 2002*, Genève, Nations Unies.
- CNUCED (2003), *Trade Preferences for LDCs: An Early Assessment of Benefits and Possible Improvements*, Genève, Nations Unies.
- Dicken, P. (1992), *Global Shift, The Internationalization of Economic Activity*, Université de Manchester, Paul Chapman Publishing.
- EURATEX (2002), *Common Strategy Paper*, European Apparel and Textile Organisation, Bruxelles, mars 2002.
- EUROSTAT (2002), *European Business Facts and Figures, data 1990–2000, Theme 4 Industry, Trade and Services, 2002 Edition*, Commission européenne.
- Gereffi, G., D. Spener et J. Bair (dir. de publ.) (2002), *Free Trade and Uneven Development, The North American Apparel Industry after NAFTA*, Temple University Press, Philadelphie.
- Gereffi, Gary (1999), *International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain*, *Journal of International Economics*, 48 (1999) 37–70.
- Gereffi, Gary (2002), *The International Competitiveness of Asian Economies in the Apparel Commodity Chain*, Asian Development Bank, Economics and Research Department, ERD Working Paper series n° 5, février.
- Graziani, G. (1998), *Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries: the case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe*, dans ZYSMAN J. et S.

SCHWARTZ (dir. de publ.), *Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality* (Berkeley: International and Areas Studies Publications).

Graziani, G. (2001), *International Subcontracting in the Textile and Clothing Industry*, dans ARNDT SW. et KIERZKOWSKI H. (dir. de publ.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press.

Hummels, D. (2000), *Time as a Trade Barrier*, Purdue University, octobre 2000, Hummelsd@purdue.edu.

ITC (U.S. International Trade Commission) (2004), *Textiles and Apparels: Assessments of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market*, Investigation n° 332-448, Washington, D.C., février 2004.

Kathuria, S. et A. Bhardwaj (1998), *Export Quotas and Policy Constraints in the Indian Textile and Garment Industries*, Policy Research Working Paper, no. WPS 2012, Banque mondiale, New Delhi Office.

Limão, N. et A. J. Venables (2001), *Infrastructure, Geographical Disadvantage, transport Costs and Trade*, *The World Bank Economic Review*, Vol. 15, n° 3, p. 451-479, Washington D.C.

Mohapatra, S. B. (2002), *Why Cotton Matters: The Importance of Multilateral Trade Negotiations*, Rapport conjoint de la Banque mondiale et du Comité consultatif international du coton (CCIC), Conférence de Washington, juillet 2002.  
[http://www.icac.org/icac/Meetings/cgtn\\_conf/documents/05\\_mohapatra.pdf](http://www.icac.org/icac/Meetings/cgtn_conf/documents/05_mohapatra.pdf)

Mortimore, D. (2002), *When Does Apparel Become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin*, dans Gereffi, Spener et Bair (dir. de publ.) (2002).

Nell, P. (1998), *EFTA and the EU/Eastern Europe Regime for Outward Processing of Textiles: Major Integration through Paneuropean Cumulation*, *Aussenwirtschaft*, 53, 2: 289-309.

NZ Institute of Economic Research (1999), *Consumer Benefits from Import Liberalisation: A New Zealand Case Study*, rapport rédigé pour le ministère des Affaires étrangères et du commerce extérieur, Wellington, juin 1999.

OCDE (2000), *Les politiques commerciales de l'Union européenne et leurs effets économiques*, Paris, <http://publications.oecd.org/acrobatbook/1100181E.PDF>.

OCDE (2002a), *Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral*, TD/TC(2002)8/FINAL, Paris.

OCDE (2002b), *Régime douanier de la Chine*, CCNM/TD(2002)9/FINAL, Paris.

OMC (2001), *Tour d'horizon de l'évolution de l'environnement commercial international, Rapports annuels du Directeur général*, Genève

OMC (2002a), *Statistiques du commerce international*, Genève, 2002.

OMC (2002b), *Tour d'horizon de l'évolution de l'environnement commercial international, Rapport annuel du Directeur général*, Genève.

OMC (2003), *Statistiques du commerce international*, Genève, 2003.

OTEXA (The Office of Textiles and Apparel) (2001), données TQ de décembre 2001.

OTEXA (2003), Announcement of Request for Bilateral Textile Consultations with the Government of the People's Republic of China and the Establishment of an Import Limit for Knit Fabric, Category 222, Produced or Manufactured in the Republic of China, Federal Register Notice, 23 décembre 2003.

Pent, G. (1992), Product Differentiation and Process Innovation in the Italian Clothing Industry, in G. van Liemt (dir. de publ.), *Industry on the Move* (Genève : Organisation internationale du travail).

Radelet, S. et J. Sachs (1998), Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth, document ronéoté, Harvard Institute for International Development, Cambridge.

Ramaswamy, K. et G. Gereffi (2000), India's Apparel Exports: The Challenge of Global Markets, *The Developing Economies*, Volume 38, 2: 186–210.

Senior Nello, S. (2002), Progress in Preparing for EU Enlargement: The Tensions between Economic and Political Integration, Université de Sienne.

Spinanger, D. (1992), The Impact on Employment and Income of Structural and technological Changes in the Clothing Industry, in G. van Liemt (dir. de publ.), *Industry on the Move* (Genève : Organisation internationale du travail).

Spinanger, D. (1999), Textiles Beyond the MFA Phase-Out, *World Economy*, 22, 4: 455–476.

Stengg, W. (2001), The Textile and Clothing industry in the EU: A Survey, *Enterprise Papers*, n° 2, juin 2001.

Tewari, M. (1999), Successful Adjustment in Indian Industry: The Case of Ludhiana's Woolen Knitwear Cluster, Massachusetts institute of Technology, Cambridge.

Verma, S. (2002), Export Competitiveness of Indian Textile and Garment Industry, Indian Council for Research on International Economic Relations, document de travail n° 94, New Delhi.

## ANNEXE A : TABLEAUX

Tableau 2A.1 Échantillon des caractéristiques de la branche textile, pour certaines années et certains pays

Pays	Dernière année connue	Valeur ajoutée par employé	Revenus et salaires par employé	Coûts des matières premières et du matériel d'exploitation	Coûts du travail	Excédent d'exploitation
				(en milliers de dollars)		(en pourcentage de la production)
<b>Pays de l'OCDE (moyenne)</b>		36.7	16.6	68.1%	17.2%	20.9%
Australie	1997	36.1	21.8	66.8%	20.1%	13.1%
Belgique	1999	49.9	23.1	70.5%	13.6%	15.8%
Canada	1999	42.2	18.7	54.6%	20.2%	25.2%
République tchèque	1998	6.1	3.1	69.9%	15.4%	14.7%
Finlande	1999	48.2	23.2	57.0%	20.7%	22.3%
France	1999	39.0	21.9	71.1%	16.2%	12.7%
Allemagne	1999	42.4	26.8	65.7%	21.7%	12.6%
Italie	1998	45.0	18.0	70.9%	11.7%	17.4%
Japon	2000	57.9	15.7	57.0%	11.7%	31.3%
Corée	1999	42.7	11.0	55.6%	11.4%	32.9%
Norvège	1999	40.4	25.7	61.3%	24.6%	14.1%
Mexique	1999	13.5	4.4	60.0%	13.0%	27.0%
Portugal	1998	15.1	6.8	69.7%	13.7%	16.7%
République slovaque	1998	4.2	2.4	68.5%	18.0%	13.5%
Espagne	2000	25.3	13.3	68.7%	16.4%	14.9%
Turquie	1997	19.1	5.4	65.5%	9.7%	24.8%
États-Unis	1999	60.0	24.4	57.1%	17.4%	25.4%
<b>Pays en développement (moyenne)</b>		15.0	5.6	72.6%	14.2%	25.0%
Bangladesh	1997	1.1	0.5	66.7%	15.0%	18.3%
Cameroun	1999	35.4	5.1	35.6%	9.3%	55.1%
Chili	1998	19.4	7.5	70.5%	11.4%	18.1%
Colombie	2000	16.4	3.7	54.0%	10.4%	35.6%
Égypte	1998	3.4	1.7	67.5%	16.0%	16.5%
Salvador	1998	8.9	2.9	56.7%	13.9%	29.4%
Hong Kong, Chine	2000	33.1	18.0	72.0%	15.3%	12.8%
Inde	1999	2.8	1.0	81.2%	6.9%	11.9%
Indonésie	1999	4.2	0.7	68.7%	4.9%	26.4%
Jordanie	1997	7.8	2.5	68.5%	10.0%	21.6%
Malaisie	1999	14.0	4.0	67.6%	9.2%	23.2%
Île Maurice	1998	9.0	2.9	63.8%	11.7%	24.5%
Maroc	1998	6.4	3.0	65.5%	16.3%	18.2%
Fédération de Russie	1998	1.1	0.7	64.5%	24.2%	11.3%
Singapour	2000	34.2	16.2	68.3%	15.0%	16.7%
Sri Lanka	1999	2.9	0.6	54.5%	10.3%	35.2%
Tunisie	2000	21.1	8.2	65.5%	13.4%	21.0%
Uruguay	1999	17.6	9.4	66.5%	17.9%	15.6%
Vietnam	2000	1.6	0.7	76.6%	10.6%	12.8%

Source : Annuaire international des statistiques industrielles 2003, ONUDI.

Tableau 2A.2 Échantillon des caractéristiques de la branche de l'habillement, pour certaines années et certains pays

Pays	Dernière année connue	Valeur ajoutée par employé	Revenus et salaires par employé	Coûts des matières premières et du matériel d'exploitation	Coûts du travail	Excédent d'exploitation
				(en milliers de dollars)		(Pourcentage de la production)
<b>Pays de l'OCDE</b>		27.71	13.67	66.7%	19.4%	20.6%
Belgique	1999	40.9	22.4	77.3%	12.4%	10.3%
Canada	1999	30.5	15.1	53.1%	23.1%	23.8%
République tchèque	1998	4.5	2.6	59.7%	23.7%	16.7%
Finlande	1999	32.1	19.5	65.9%	20.7%	13.4%
France	1999	33.6	20.2	71.0%	17.4%	11.6%
Allemagne	1999	39.6	25.3	73.5%	16.9%	9.5%
Italie	1998	32.4	14.0	71.4%	12.4%	16.2%
Japon	2000	36.9	10.8	47.1%	15.5%	37.4%
Corée	1999	23.8	9.1	50.8%	18.8%	30.4%
Norvège	1999	30.5	22.4	61.1%	28.6%	10.3%
Mexique	1999	9.3	3.2	60.3%	13.8%	26.0%
Portugal	1998	10.0	5.4	67.4%	17.7%	14.9%
République slovaque	1998	3.9	2.3	55.6%	25.7%	18.7%
Espagne	2000	17.3	9.8	68.1%	18.2%	13.7%
Turquie	1997	15.6	4.1	67.3%	8.6%	24.2%
États-Unis	1999	54.8	18.9	51.0%	16.9%	32.1%
<b>Pays en développement</b>		8.5	3.8	64.5%	16.7%	24.7%
Bangladesh	1997	0.9	0.4	75.4%	9.7%	15.0%
Cameroun	1999	2.6	0.9	50.7%	17.0%	32.3%
Chili	1997	25.2	7.9	51.3%	15.3%	33.4%
Colombie	1999	8.2	2.4	53.4%	13.5%	33.0%
Égypte	1998	4.8	1.1	56.4%	9.9%	33.7%
Salvador	1998	5.1	2.5	30.7%	33.5%	35.7%
Hong Kong, Chine	1999	27.6	14.8	71.1%	15.5%	13.4%
Inde	1999	2.9	0.7	75.7%	6.4%	17.9%
Indonésie	1999	2.5	0.6	63.4%	8.5%	28.1%
Jordanie	1997	4.7	1.8	58.4%	16.0%	25.6%
Malaisie	1999	6.4	3.1	66.1%	16.5%	17.4%
Île Maurice	1997	5.0	2.6	64.2%	19.0%	16.8%
Maroc	1998	4.0	2.5	55.9%	27.9%	16.2%
Singapour	2000	17.6	11.0	75.6%	15.3%	9.1%
Sri Lanka	1999	2.3	0.7	54.1%	14.2%	31.8%
Tunisie	2000	6.6	3.3	71.4%	14.1%	14.6%
Uruguay	1997	8.0	3.4	62.2%	15.8%	22.0%
Vietnam	2000	1.8	0.7	60.2%	16.5%	23.2%

Source : Annuaire international des statistiques industrielles 2003, ONUDI.

**Tableau 2A.3 Principaux exportateurs et importateurs de produits textiles, 1980-2002**

(part en pourcentage dans les exportations mondiales et valeur exprimée en milliards de dollars US)

	1990	2001	2002	2002/1990	Variation en % 2002	Valeur 2002 (milliards USD)
Valeur au niveau mondial	104.33	146.98	152.15	Variation de	3.5%	
% des exportations mondiales	3.1%	2.5%	2.4%	part mondiale		
<b>Exportateur</b>						
UE (15)	48.7%	35.1%	34.2%	-14.5%	0.9%	52.05
<i>Hors UE</i>	14.5%	15.1%	15.2%	0.7%	4.3%	23.12
Chine	6.9%	11.4%	13.5%	6.6%	22.2%	20.56
Hong Kong, Chine	2.1%	0.7%	0.6%	-1.5%	-7.0%	0.98
<i>réexportations</i>					2.1%	11.40
États-Unis	4.8%	7.1%	7.0%	2.2%	2.0%	10.70
Corée	5.8%	7.4%	7.0%	1.2%	-3.2%	10.59
Taipei chinois	5.9%	6.7%	6.3%	0.4%	-3.8%	9.53
Japon	5.6%	4.2%	4.0%	-1.6%	-2.7%	6.03
Inde	2.1%	3.9%	3.7%	1.6%	-10.4%	5.38
Pakistan	2.6%	3.1%	3.1%	0.5%	5.9%	4.79
Turquie	1.4%	2.7%	2.8%	1.4%	7.6%	4.24
Indonésie	1.2%	2.2%	1.9%	0.7%	-9.6%	2.90
Mexique	0.7%	1.4%	1.5%	0.8%	5.8%	2.21
Canada	0.7%	1.5%	1.4%	0.7%	0.9%	2.18
Thaïlande	0.9%	1.3%	1.3%	0.4%	2.2%	1.93
Suisse	2.5%	1.0%	0.9%	-1.6%	-1.6%	1.42
<b>Importateur</b>						
UE (15)	46.7%	31.7%	30.4%	-16.3%	-0.8%	46.21
<i>Hors UE</i>	13.2%	11.7%	11.3%	-1.9%	0.5%	17.27
États-Unis	6.2%	10.5%	10.6%	4.4%	10.2%	17.00
Chine	4.9%	8.6%	8.1%	3.2%	3.9%	13.06
Hong Kong, Chine					-1.3%	12.02
<i>Importations conservées</i>	3.8%	0.7%	0.4%	-3.4%	-38.7%	0.62
Mexique	0.9%	4.1%	4.0%	3.1%	5.7%	6.37
Japon	3.8%	3.2%	2.8%	-1.0%	-4.6%	4.54
Canada	2.2%	2.6%	2.4%	0.2%	-0.1%	3.81
Corée	1.8%	2.1%	2.0%	0.2%	3.3%	3.17
Turquie	0.5%	1.3%	1.8%	1.3%	47.8%	2.84
Pologne	0.2%	1.8%	1.7%	1.5%	4.4%	2.73
Roumanie	0.1%	1.4%	1.5%	1.4%	17.8%	2.37
Émirats arabes unis	0.9%	1.2%	1.2%	-	-7.1%	1.69
Thaïlande	0.8%	1.0%	0.9%	0.1%	-2.5%	1.50
Fédération de Russie	-	1.0%	1.0%	-	3.3%	1.48
Australie	1.3%	0.9%	0.9%	-0.4%	13.1%	1.47
Maroc	0.3%	1.0%	0.9%	0.6%	-0.6%	1.39
Sri Lanka	0.4%	0.9%	0.9%	0.5%	0.1%	1.36
Bangladesh	0.4%	1.0%	0.8%	0.4%	-22.2%	1.16

Notes : Les données pour l'Inde et les Émirats arabes unis se rapportent à 2001 au lieu de 2002 et à 2000 au lieu de 2001. Les exportations totales excluent les réexportations de Hong Kong (Chine). Les données pour la Fédération de Russie et les Émirats arabes unis incluent des estimations. Les importations pour l'Australie et le Canada sont valorisées sur une base fob. Les données pour la Chine, le Mexique et le Maroc incluent les livraisons passant par des zones de transformation.

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2003.

**Tableau 2A.4 Principaux exportateurs et importateurs de vêtements, 1980–2002**

(part en pourcentage des exportations mondiales et valeur exprimée en milliards de dollars US)

	1990	2001	2002	2002/1990	Variation en % 2002	Valeur 2002 Milliards USD
Valeur au niveau mondial	108.13	193.69	200.85		3.7%	
% des exportations mondiales	3.2%	3.3%	3.2%	Variation de part mondiale		
<b>Exportateur</b>						
UE (15)	37.7%	24.9%	25.1%	-12.6%	4.4%	50.45
<i>Hors UE</i>	10.5%	8.1%	8.3%	-2.2%	5.6%	16.59
Chine	8.9%	18.9%	20.6%	11.6%	12.7%	41.30
Hong Kong, Chine	8.6%	4.8%	4.1%	-4.4%	-10.3%	8.31
<i>réexportations</i>						14.04
Turquie	3.1%	3.4%	4.0%	0.9%	21.0%	8.06
Mexique	0.5%	4.1%	3.9%	3.3%	-3.2%	7.75
États-Unis	2.4%	3.6%	3.0%	0.6%	-14.0%	6.03
Inde	2.3%	2.8%	2.8%	0.5%	-11.2%	5.48
Bangladesh	0.6%	2.2%	2.1%	1.5%	-3.0%	4.13
Indonésie	1.5%	2.3%	2.0%	0.4%	-12.9%	3.95
Corée	7.3%	2.2%	1.8%	-5.4%	-14.2%	3.69
Thaïlande	2.6%	1.8%	1.7%	-0.9%	-5.8%	3.37
Roumanie	0.3%	1.4%	1.6%	1.3%	16.9%	3.25
Rép. dominicaine	0.7%	1.5%	1.4%	0.7%	-5.8%	2.71
Tunisie	1.0%	1.3%	1.3%	0.3%	3.3%	2.69
Philippines	1.6%	1.2%	1.3%	-0.3%	9.5%	2.61
Taipei chinois	3.7%	1.3%	1.1%	-2.6%	-11.6%	2.20
<b>Importateur</b>						
UE (15)	52.6%	41.8%	42.3%	-10.3%	5.0%	84.88
<i>Hors UE</i>	26.2%	24.9%	25.4%	-0.8%	5.7%	51.02
États-Unis	24.0%	34.3%	31.7%	7.7%	0.5%	66.73
Japon	7.8%	9.9%	8.4%	0.6%	-8.3%	17.60
Hong Kong, Chine						15.64
<i>Importations conservées</i>	0.7%	1.0%	0.8%	0.1%	-16.3%	1.60
Mexique	0.5%	2.0%	1.9%	1.4%	5.7%	4.06
Canada	2.1%	2.0%	1.9%	-0.2%	2.1%	4.01
Fédération de Russie	-	1.6%	1.8%		27.4%	3.86
Suisse	3.1%	1.7%	1.6%	-1.4%	6.8%	3.45
Corée	0.1%	0.8%	1.0%	0.9%	33.0%	2.17
Australie	0.6%	0.8%	0.9%	0.2%	11.0%	1.82
Singapour	0.3%	0.2%	0.3%	0.0%	17.7%	0.54
Émirats arabes unis	0.5%	0.7%	0.8%	0.3%	9.0%	1.55
Norvège	1.1%	0.6%	0.6%	-0.4%	10.3%	1.36
Chine	0.0%	0.7%	0.6%	0.6%	6.4%	1.36
Arabie Saoudite	0.7%	0.4%	0.4%	-0.3%	5.9%	0.86
Taipei chinois	0.3%	0.5%	0.4%	0.1%	-10.5%	0.83

Notes : Les parts des exportations totales de marchandises se rapportent à la dernière année disponible.

Pour l'Égypte : Depuis mars 1998, les États-Unis accordent une exemption de droits aux textiles et aux vêtements fabriqués dans des zones industrielles éligibles. CBERA: Caribbean Basin Economic and Recovery Act; OGOA: African Growth Opportunity Act. CU96: Union douanière, 1996; EBA01: Tout sauf les armes, mars 2001. Accord de coopération qui sera remplacé par les accords euro-méditerranéens.

Les données pour le Cambodge et la République dominicaine incluent des estimations. Les données pour la Chine, le Costa Rica, la République dominicaine, le Salvador, la Malaisie, le Mexique, le Maroc et les Philippines incluent les exportations de zones de transformation.

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2002 et 2003.

Tableau 2A.5 Exportations de vêtements dans un échantillon de pays, 1980–2002

Pays	Valeur				Part dans les exp. totales de marchandises du pays (%)		Accords de Libre échange (ALE)		Programmes de transformation à l'extérie		
	millions dollars				1990	2002	USA	UE	USA	UE	Australie
<b>Plus forte augmentation des parts d'exp. 1990-2002</b>											
Jordanie	11	29	296	...	1.0%	12.9%	2001	CO-OP			
Honduras	64	299	505	475	7.7%	37.4%					CBERA
Mexique	587	2,731	8,011	7,751	1.4%	4.8%	1994	FTA00			
Roumanie	363	1,360	2,780	3,251	7.3%	23.4%		FTA94	OPP 99	OPP	
Canada	328	1,016	1,943	1,988	0.3%	0.8%	1989				
Costa Rica	54	50	376	397	3.7%	7.6%					CBERA
Salvador	184	700	1,725	1,841	31.6%	61.5%					CBERA
Maroc	722	797	2,342	2,413	16.9%	30.4%		CO-OP		OPP	
Bangladesh	643	1,969	4,261	4,131	38.5%	67.8%		EBA01			
Cambodge	...	...	1,125	...	...	81.7%		EBA01			
Bulgarie	...	236	880	1,066	...	18.6%		FTA94		OPP	
Sri Lanka	638	1,758	2,441	2,326	33.4%	49.5%					
Rép. dominicaine	782	1,721	2,712	...	36.0%	50.9%					CBERA
Pakistan	1,014	1,611	2,136	2,228	18.1%	22.5%					OPP 02
Tunisie	1,126	2,322	2,601	2,688	31.9%	39.5%		CO-OP		OPP	
Indonésie	1,646	3,376	4,531	3,945	6.4%	6.9%					OPP
Macao, Chine	1,111	1,377	1,663	1,648	65.3%	70.0%					
Île Maurice	619	808	860	949	51.9%	54.1%		EBA01	AGO		
<b>Recul des parts d'exp. 1990-2002</b>											
Philippines	1,733	2,420	2,384	2,611	21.4%	7.2%					OPP
Chine	9,669	24,049	36,650	41,302	15.6%	12.7%					OPP
UE (15) hors	11,338	14,939	15,719	16,592	2.1%	1.8%					
Inde	2,530	4,110	5,483	...	14.1%	12.4%					
Turquie	3,331	6,119	6,661	8,057	25.7%	23.3%		CU96			
<b>Recul des exp. en valeur 1995-2002</b>											
Thaïlande	2,817	5,008	3,575	3,369	12.2%	4.9%					
Corée	7,879	4,957	4,306	3,694	12.1%	2.3%					
Hong Kong, Chine	9,266	9,540	9,263	8,306	31.9%	45.5%					
Taipei chinois	3,987	3,251	2,484	2,197	5.9%	1.6%					
États-Unis	2,565	6,651	7,012	6,032	0.7%	0.9%					
Pologne	384	2,304	1,949	1,915	2.7%	4.7%		FTA94		OPP	
Malaisie	1,315	2,266	2,071	1,963	4.5%	2.1%					
Israël	482	663	602	549	4.0%	1.9%	1985				
Jamaïque	83	287	116	...	7.2%	9.5%					CBERA
Égypte	144	253	239	...	4.2%	5.8%	1998				

Notes : Les parts des exportations mondiales se rapportent à la dernière année disponible.

Pour l'Égypte : Depuis mars 1998, les États-Unis accordent une exemption de droits aux textiles et aux vêtements fabriqués dans des zones industrielles éligibles. CBERA: Caribbean Basin Economic and Recovery Act; OGOA: African Growth Opportunity Act. CU96: Union douanière, 1996; EBA01: Tout sauf les armes, mars 2001. CO-OP : Accord de coopération qui sera remplacé par les accords euro-méditerranéens.

Les données pour le Cambodge et la République dominicaine incluent des estimations. Les données pour la Chine, le Costa Rica, la République dominicaine, le Salvador, la Malaisie, le Mexique, le Maroc et les Philippines incluent les exportations de zones de transformation.

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2002 et 2003.

Tableau 2A.6 Exportations de produits textiles de l'OCDE par destination, 1980-2001

Exportations OCDE	OCDE - 24					OCDE - 29			
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	1995	2000	2001
<b>Textiles</b>									
<b>Exp. totales</b> (millions de USD)	38,886	35,525	66,773	75,300	72,546	71,243	98,268	96,888	93,344
<b>OCDE</b> (% des exp. totales)	73.4%	75.5%	80.0%	74.4%	72.1%	70.5%	68.8%	67.9%	67.2%
UE-15	57.6%	55.5%	61.3%	51.0%	42.2%	41.7%	47.0%	39.5%	39.8%
Grèce	0.9%	1.2%	1.6%	1.1%	0.9%	0.9%	1.0%	0.8%	0.7%
Portugal	0.6%	0.8%	2.2%	2.2%	2.0%	2.0%	1.8%	1.7%	1.7%
Turquie	0.2%	0.3%	0.6%	1.1%	1.3%	1.3%	1.0%	1.4%	1.2%
4 pays d'Europe de l'Est	1.4%	1.1%	1.5%	4.6%	5.4%	5.7%	4.2%	4.7%	5.1%
ALENA	6.0%	10.0%	7.9%	9.9%	17.7%	16.6%	9.5%	17.3%	16.2%
États-Unis	3.2%	6.7%	4.5%	5.3%	7.7%	7.5%	5.8%	9.4%	8.8%
Mexique	0.5%	0.5%	0.9%	1.4%	5.5%	5.0%	1.2%	4.4%	4.0%
Japon	1.4%	1.6%	2.5%	2.1%	1.3%	1.3%	2.3%	1.5%	1.4%
Corée	0.8%	1.2%	1.5%	1.8%	1.3%	1.2%	1.4%	1.1%	1.0%
Australie + Nouvelle Zélande	2.0%	2.2%	1.3%	1.2%	0.9%	0.8%	1.1%	0.9%	0.8%
<b>Hors OCDE</b>	26.2%	24.3%	19.1%	24.4%	26.4%	28.0%	29.8%	30.8%	31.6%
Hong Kong, Chine	2.4%	3.0%	2.6%	3.0%	2.8%	2.7%	5.2%	3.7%	3.3%
Chine	1.1%	1.5%	0.9%	3.1%	4.2%	4.2%	3.8%	5.4%	5.4%
Taipei chinois	0.5%	0.8%	1.0%	1.1%	0.8%	0.6%	1.1%	0.8%	0.6%
Asie-6	1.7%	1.6%	1.7%	2.2%	1.9%	1.6%	3.0%	2.8%	2.5%
Inde	0.1%	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%	0.3%	0.2%	0.3%	0.4%
Bangladesh	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.3%	0.3%	0.3%
Pakistan	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Vietnam	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.4%	0.4%	0.5%	0.7%	0.7%
Afrique	6.1%	4.0%	4.1%	4.4%	4.5%	4.9%	4.0%	3.9%	4.4%
Maroc	0.4%	0.5%	1.1%	1.4%	1.6%	1.7%	1.2%	1.3%	1.4%
Tunisie	0.6%	0.6%	1.0%	1.5%	1.7%	1.9%	1.3%	1.4%	1.6%
Europe de l'Est hors OCDE	0.4%	0.5%	0.4%	2.2%	3.1%	3.6%	1.8%	2.5%	3.0%
Fédération de Russie	0.0%	0.0%	0.2%	0.6%	0.5%	0.7%	0.7%	0.6%	0.8%
Amérique hors OCDE	2.8%	1.9%	1.4%	2.3%	2.8%	3.6%	3.1%	3.6%	4.1%
MERCOSUR	0.6%	0.2%	0.3%	0.7%	0.7%	0.5%	1.0%	0.9%	0.7%
Reste du monde	9.2%	9.1%	4.1%	1.6%	1.1%	1.1%	2.6%	2.4%	2.5%

Note : OCDE-29 = tous les membres actuels de l'OCDE à l'exception de la République slovaque.  
 OCDE-24 = OCDE 29 moins le Mexique, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée  
 Asie-6 = Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande.  
 Europe de l'Est hors OCDE = Albanie, Bulgarie, Roumanie et Slovaquie.  
 Les produits textiles sont définis comme la catégorie 65 de la CTCI Rév. 2.  
 Source : OCDE Statistiques sur le commerce international.

Tableau 2A.7 Exportations de vêtements de l'OCDE par destination, 1980-2001

Exportations OCDE	OCDE - 24					OCDE - 29	
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2001
<b>Vêtements</b>	<b>19,615</b>	<b>20,415</b>	<b>47,683</b>	<b>60,460</b>	<b>61,606</b>	<b>60,970</b>	<b>81,547</b>
Exp. totales (millions USD)	19,615	20,415	47,683	60,460	61,606	60,970	81,547
<b>OCDE (% des exp. totales)</b>	<b>87.7%</b>	<b>89.2%</b>	<b>91.0%</b>	<b>84.6%</b>	<b>81.7%</b>	<b>82.3%</b>	<b>85.4%</b>
UE-15	70.5%	64.5%	70.3%	60.3%	55.3%	55.9%	51.6%
Grèce	0.3%	0.4%	0.9%	0.9%	1.1%	1.1%	0.9%
Portugal	0.1%	0.2%	0.8%	1.4%	1.7%	1.9%	1.4%
Turquie	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.4%	0.3%	0.3%
4 pays d'Europe de l'Est	0.4%	0.3%	0.7%	2.2%	1.8%	2.0%	1.7%
ALENA	5.5%	13.1%	7.9%	9.7%	15.4%	14.9%	23.7%
États-Unis	3.8%	11.0%	5.7%	6.0%	9.6%	9.6%	19.4%
Mexique	0.9%	0.8%	0.9%	2.4%	4.2%	3.6%	2.8%
Japon	1.9%	1.6%	4.0%	5.1%	3.1%	3.1%	3.4%
Corée	0.0%	0.1%	0.2%	0.8%	0.5%	0.7%	0.5%
Australie + Nouvelle Zélande	0.4%	0.4%	0.4%	0.6%	0.5%	0.4%	0.4%
<b>Hors OCDE</b>	<b>12.2%</b>	<b>10.8%</b>	<b>9.0%</b>	<b>15.3%</b>	<b>18.1%</b>	<b>17.4%</b>	<b>14.3%</b>
Hong Kong, Chine	0.6%	0.8%	1.1%	1.6%	1.1%	1.3%	1.0%
Chine	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%
Taipei chinois	0.0%	0.0%	0.3%	0.6%	0.5%	0.5%	0.4%
Asie-6	0.2%	0.3%	0.4%	0.5%	0.3%	0.3%	0.3%
Inde	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Bangladesh	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Pakistan	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Vietnam	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Afrique	3.1%	1.4%	1.1%	1.5%	1.8%	1.7%	1.4%
Maroc	0.0%	0.1%	0.2%	0.3%	0.6%	0.6%	0.4%
Tunisie	0.4%	0.2%	0.4%	0.6%	0.6%	0.7%	0.5%
Europe de l'Est hors OCDE	0.2%	0.1%	0.2%	0.8%	1.5%	1.8%	1.4%
Fédération de Russie	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	1.4%	1.8%	1.4%
Amérique hors OCDE	2.8%	2.1%	2.5%	5.2%	7.6%	5.8%	4.7%
MERCOSUR	0.5%	0.0%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Reste du monde	4.2%	5.7%	2.8%	2.2%	2.2%	2.4%	2.0%

Note : OCDE-29 = tous les membres actuels de l'OCDE à l'exception de la République slovaque. OCDE-24 = OCDE 29 moins le Mexique, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée

Asie-6 = Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Europe de l'Est hors OCDE = Albanie, Bulgarie, Roumanie et Slovaquie.

Les vêtements sont définis comme la catégorie 84 de la CTCI Rév. 2.

Source : OCDE Statistiques sur le commerce international.

Tableau 2A.8 Importations de textiles de l'OCDE par origine, 1980-2001

Importations OCDE	OCDE - 24					OCDE - 29			
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	1995	2000	2001
<b>Textiles</b>									
<b>Import. totales (millions USD)</b>	35,835	34,618	69,482	76,014	73,476	70,247	89,792	91,391	87,543
<b>OCDE (% des exp. totales)</b>	80.3%	78.4%	79.3%	73.2%	69.3%	68.9%	72.8%	70.7%	70.7%
UE-15	60.9%	58.9%	61.9%	52.8%	44.4%	44.1%	51.6%	42.9%	43.0%
Grèce	1.2%	1.2%	0.7%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
Portugal	1.5%	1.9%	1.8%	1.9%	1.8%	1.9%	1.6%	1.6%	1.6%
Turquie	0.8%	1.3%	1.7%	2.0%	3.2%	3.5%	1.8%	2.8%	3.1%
4 pays d'Europe de l'Est	0.7%	0.4%	0.5%	1.9%	2.6%	3.0%	1.9%	2.5%	2.8%
ALENA	7.9%	5.8%	5.9%	8.1%	11.2%	10.9%	9.2%	15.0%	14.6%
États-Unis	6.9%	4.7%	4.5%	5.3%	6.1%	5.7%	6.8%	10.8%	10.3%
Mexique	0.3%	0.3%	0.6%	1.2%	2.3%	2.3%	1.0%	1.9%	1.9%
Japon	3.1%	4.6%	2.6%	2.0%	1.9%	1.7%	2.5%	2.1%	1.9%
Corée	2.5%	3.0%	2.8%	3.1%	3.7%	3.4%	2.8%	3.4%	3.2%
Australie + Nouvelle Zélande	0.4%	0.6%	0.4%	0.6%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%
<b>Hors OCDE</b>	19.5%	21.5%	20.5%	26.1%	30.1%	30.9%	26.4%	28.8%	29.1%
Hong Kong, Chine	1.4%	1.4%	0.9%	0.6%	0.7%	0.7%	0.5%	0.6%	0.6%
Chine	3.0%	4.6%	4.2%	6.7%	8.7%	9.3%	7.3%	8.4%	8.9%
Taipei chinois	1.4%	2.4%	2.3%	2.3%	2.6%	2.3%	2.6%	2.6%	2.3%
Asie-6	1.3%	1.7%	2.2%	3.5%	3.6%	3.5%	3.5%	3.6%	3.4%
Inde	2.6%	2.1%	2.2%	3.6%	4.6%	4.7%	3.5%	4.3%	4.3%
Bangladesh	0.6%	0.5%	0.3%	0.3%	0.3%	0.4%	0.3%	0.3%	0.3%
Pakistan	1.3%	1.7%	2.3%	2.9%	3.1%	3.3%	2.9%	2.9%	3.0%
Vietnam	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%
Afrique	1.5%	1.5%	1.3%	1.4%	1.3%	1.4%	1.4%	1.1%	1.2%
Maroc	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%
Tunisie	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Europe de l'Est hors OCDE	0.3%	0.3%	0.2%	0.6%	0.6%	0.7%	0.6%	0.5%	0.7%
Fédération de Russie	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.2%	0.2%	0.3%	0.2%	0.2%
Amérique hors OCDE	2.3%	2.7%	1.8%	1.2%	1.0%	1.0%	1.1%	1.1%	1.0%
MERCOSUR	1.7%	2.0%	1.2%	0.8%	0.6%	0.6%	0.7%	0.5%	0.6%
Reste du monde	1.5%	0.1%	1.2%	1.5%	2.3%	2.1%	1.4%	2.1%	1.9%

Note : OCDE-29 = tous les membres actuels de l'OCDE à l'exception de la République slovaque.

OCDE-24 = OCDE 29 moins le Mexique, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée

Asie-6 = Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande.

Europe de l'Est hors OCDE = Albanie, Bulgarie, Roumanie et Slovaquie.

Les produits textiles sont définis comme la catégorie 65 de la CTCI Rév. 2.

Source : OCDE Statistiques sur le commerce international.

Tableau 2A.9 Importations de vêtements de l'OCDE par origine, 1980,2001

Importations OCDE	OCDE - 24					OCDE - 29			
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	1995	2000	2001
<b>Vêtements</b>									
Imp. totales (millions USD)	34,676	42,152	100,735	135,541	164,701	165,699	143,892	176,043	177,826
OCDE (% des exp. totales)	61.7%	53.8%	52.3%	40.7%	35.0%	34.4%	42.6%	36.8%	36.2%
JE-15	45.7%	36.6%	36.3%	24.7%	17.6%	17.6%	42.6%	36.8%	36.2%
Grèce	2.9%	1.8%	2.0%	1.1%	0.5%	0.6%	25.8%	18.4%	18.5%
Portugal	1.9%	2.5%	3.7%	2.6%	1.5%	1.5%	1.0%	0.5%	0.6%
Turquie	0.3%	1.7%	3.6%	4.0%	3.9%	4.1%	2.5%	1.5%	1.5%
4 pays d'Europe de l'Est	1.8%	1.0%	1.4%	3.1%	2.4%	2.5%	3.1%	2.4%	2.5%
ALENA	3.4%	1.9%	2.2%	4.7%	7.6%	7.0%	5.7%	8.9%	8.2%
États-Unis	2.2%	0.7%	1.2%	1.7%	1.0%	0.8%	2.9%	2.6%	2.4%
Mexique	0.8%	0.7%	0.7%	2.2%	5.4%	5.0%	2.1%	5.1%	4.7%
Japon	1.1%	1.5%	0.4%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Corée	8.1%	10.2%	7.8%	3.4%	2.8%	2.5%	3.2%	2.7%	2.3%
Australie + Nouvelle Zélande	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
<b>Hors OCDE</b>	38.2%	46.1%	47.6%	59.2%	65.0%	65.6%	57.3%	63.1%	63.7%
Hong Kong, Chine	13.5%	14.4%	9.2%	6.9%	5.9%	5.4%	6.6%	5.7%	5.2%
Chine	2.7%	5.1%	9.8%	17.9%	20.5%	20.9%	17.4%	20.0%	20.5%
Taïpei chinois	6.1%	8.0%	3.9%	2.3%	1.8%	1.6%	2.2%	1.7%	1.5%
Asie-6	3.6%	5.2%	7.2%	8.2%	8.2%	8.0%	7.9%	7.9%	7.7%
Inde	2.0%	1.9%	2.6%	3.4%	3.0%	3.0%	3.3%	2.9%	2.9%
Bangladesh	0.0%	0.4%	0.8%	1.9%	2.8%	2.9%	1.8%	2.7%	2.8%
Pakistan	0.2%	0.5%	0.9%	1.2%	1.2%	1.2%	1.1%	1.1%	1.2%
Vietnam	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.9%	0.8%	0.6%	0.9%	0.8%
Afrique	2.0%	2.1%	3.7%	4.5%	4.3%	4.7%	4.5%	4.3%	4.7%
Maroc	0.4%	0.6%	1.4%	1.6%	1.4%	1.5%	1.6%	1.4%	1.5%
Tunisie	1.1%	0.8%	1.3%	1.5%	1.4%	1.6%	1.7%	1.5%	1.7%
Europe de l'Est hors OCDE	1.2%	1.1%	0.6%	1.8%	2.4%	2.9%	1.7%	2.3%	2.8%
Fédération de Russie	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%
Amérique hors OCDE	1.7%	2.4%	2.9%	5.0%	6.7%	6.6%	4.7%	6.4%	6.3%
MERCOSUR	0.7%	0.7%	0.5%	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%
Reste du monde	3.1%	2.9%	2.7%	2.1%	4.2%	4.1%	1.8%	3.8%	3.7%

Note : OCDE-29 = tous les membres actuels de l'OCDE à l'exception de la République slovaque.

OCDE-24 = OCDE 29 moins le Mexique, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée

Asie-6 = Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande.

Europe de l'Est hors OCDE = Albanie, Bulgarie, Roumanie et Slovaquie.

Les vêtements sont définis comme la catégorie 84 de la CTCI Rév. 2.

Source : OCDE Statistiques sur le commerce international.

Tableau 2A.10 Droits consolidés sur les produits textiles et les vêtements, postérieurs au cycle d'Uruguay

Pays (numéros SH)	Matières premières agricoles (SH 50.04-07)		Fibres végétales (SH 51-53)		Fils artificiels (SH 54-55)		Produits fabriqués à partir de tissu (SH 56-60 + 63)		Vêtements (SH 61-62)	
	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum
Taux consolidés										
Union européenne	0.00	0.00	5.10	8.00	6.29	8.00	7.91	12.00	11.51	12.00
Japon	0.00	0.00	4.24	12.53	6.27	8.10	5.65	14.20	9.23	13.40
Suisse	0.00	0.00	2.91	10.80	4.57	15.10	4.79	20.00	5.96	15.90
Norvège	0.53	0.70	6.12	12.00	7.35	13.10	7.69	13.70	11.06	13.70
République slovaque	0.38	0.70	4.96	10.80	5.64	17.00	8.08	31.50	9.04	16.40
République tchèque	0.38	0.70	4.96	10.80	5.64	17.00	8.12	31.50	9.04	16.40
Islande	0.00	0.00	1.18	11.50	3.31	6.50	14.22	28.00	20.51	21.00
Canada	0.00	0.00	8.13	14.00	10.89	14.00	13.12	18.00	17.46	18.00
États-Unis	0.61	2.43	5.98	15.22	10.01	17.78	5.70	18.80	10.72	26.40
Hongrie	3.75	6.00	5.89	10.00	6.11	17.41	8.17	44.00	11.35	13.00
Pologne	2.50	5.00	10.33	38.00	8.55	12.00	14.10	26.30	18.00	18.00
Malaisie	5.00	5.00	13.23	30.00	18.02	30.00	23.74	40.00	20.87	31.00
Philippines	10.00	10.00	21.91	30.00	24.57	30.00	30.90	50.00	30.00	30.00
Corée	27.53	51.00	12.08	30.00	13.24	30.00	21.42	30.00	28.31	35.00
Australie	0.45	0.94	12.68	42.75	16.80	40.31	15.23	52.79	39.20	89.30
Argentine	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
Mexique	20.00	20.00	34.54	50.00	35.00	35.00	34.93	40.00	35.13	50.00
Venezuela	40.00	40.00	35.46	40.00	35.00	35.00	32.13	35.00	35.00	35.00
Brésil	35.00	35.00	35.34	55.00	35.00	35.00	34.78	35.00	35.00	35.00
Indonésie	40.00	40.00	39.94	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Nouvelle-Zélande	0.00	0.00	3.19	30.00	6.48	20.00	19.11	42.50	43.94	313.50
Colombie	70.00	70.00	38.91	99.00	34.61	35.00	36.60	40.00	40.00	40.00
Roumanie	18.50	60.00	39.90	270.00	34.89	35.00	27.15	35.00	20.43	35.00
Tunisie	62.00	62.00	60.21	62.00	49.85	60.00	51.82	60.00	60.00	60.00
Thaïlande	63.25	226.00	23.89	30.00	30.00	30.00	30.05	35.00	30.60	100.00
Turquie	18.48	19.50	51.36	150.00	88.34	150.00	68.46	200.00	99.22	100.00
Inde	100.00	100.00	89.17	160.00	75.20	100.00	83.25	100.00	100.00	100.00

Note : taux consolidés postérieurs au cycle d'Uruguay; seuls les droits ayant des équivalents ad valorem sont inclus.

Source : CD-ROM Tarifs douaniers et commerce (Tariffs and Trade), OCDE Query and Simulation Package, OCDE Direction des échanges 2003.

Tableau 2A.11 Droits appliqués sur les produits textiles et les vêtements, 1986

Pays (numéros SH)	Matières premières agricoles (SH 50.04-07)		Fibres végétales (SH 51+53)		Fils artificiels (SH 54-55)		Produits fabriqués à partir de tissu (SH 56-60 + 63)		Vêtements (SH 61-62)	
	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum	Moyenne	Maximum
Taux appliqué										
Islande	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.98	10.00	14.59	15.00
Corée	3.50	8.00	6.91	8.00	7.93	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
Union européenne	0.80	2.50	6.43	14.30	8.83	10.10	9.36	21.10	12.59	13.40
Japon	1.56	6.25	5.81	16.00	7.82	10.85	6.96	17.90	12.29	14.50
Turquie	3.75	6.00	8.09	17.00	10.33	11.00	11.68	15.00	13.85	14.00
Slovaquie	1.58	2.90	5.43	11.50	6.17	18.80	8.71	33.60	9.59	17.20
République tchèque	1.58	2.90	5.43	11.50	6.17	18.80	8.75	33.60	9.59	17.20
Hongrie	5.08	8.90	11.26	15.00	9.26	15.00	12.12	20.00	10.14	20.00
Norvège	0.45	0.60	8.82	18.40	11.12	21.00	11.29	22.70	16.96	22.70
États-Unis	1.13	4.50	7.94	20.45	13.05	18.85	9.05	22.40	13.80	29.66
Canada	0.00	0.00	10.50	19.00	14.33	19.00	17.05	23.60	22.67	24.50
Suisse	0.00	0.00	3.92	28.80	6.10	27.10	6.71	52.72	8.74	28.62
Brésil	4.00	4.00	14.48	18.00	16.44	18.00	18.20	20.00	20.04	30.00
Argentine	4.00	4.00	14.66	18.00	16.65	21.00	18.12	20.00	21.45	28.00
Malaisie	0.00	0.00	10.45	30.00	13.53	20.00	19.48	30.00	19.96	30.00
Colombie	7.50	10.00	16.36	20.00	17.40	25.00	18.46	20.00	20.00	20.00
Pologne	6.70	11.70	13.07	20.00	10.88	17.70	19.91	30.00	26.60	26.60
Australie	0.00	0.00	11.84	24.00	15.70	25.00	13.59	37.00	32.60	37.00
Mexique	10.00	10.00	13.76	15.00	14.11	15.00	20.72	35.00	35.00	35.00
Indonésie	5.00	5.00	15.48	27.50	17.60	25.00	21.49	30.00	28.22	30.00
Roumanie	5.00	5.00	16.08	25.00	20.59	25.00	26.21	40.00	30.00	30.00
Nouvelle-Zélande	0.00	0.00	1.06	21.00	3.21	14.00	10.92	26.25	39.60	219.35
Thaïlande	7.50	10.00	20.55	42.50	25.66	30.00	34.63	45.00	44.71	100.00
Inde	1.25	5.00	91.82	160.00	97.68	175.00	97.07	100.00	100.00	100.00

Note : droits appliqués en 1996; seuls les droits ayant un équivalent ad valorem sont inclus.

Source : CD-ROM Tarifs douaniers et commerce (Tariffs and Trade), OCDE Query and Simulation Package, OCDE Direction des échanges 2003.

## CHAPITRE III : POLITIQUES D'AJUSTEMENT DE LA MAIN D'OEUVRE LIÉES AUX ÉCHANGES

### I. Introduction

1. Au cours de la dernière décennie, les pays de l'OCDE ont progressivement libéré les échanges dans le secteur des textiles et des vêtements, conformément à leurs engagements internationaux. La libération des échanges a, certes, des effets positifs sur l'ensemble de l'économie, mais l'ouverture des marchés à la concurrence internationale met les marchés du travail à rude épreuve et peut être à l'origine de difficultés provisoires ou permanentes pour les travailleurs victimes de suppressions d'emplois. La suppression des restrictions quantitatives prévue par l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) a déjà provoqué d'importants ajustements qui ont remis en cause des sources mondiales d'approvisionnement établies au cours de décennies de restrictions commerciales.<sup>1</sup> Les travailleurs des textiles et des vêtements sont, de ce fait, très inquiets pour l'avenir de leur emploi.

2. La politique commerciale continuera certes d'influer sur les résultats économiques de ces secteurs, principalement par le biais de droits d'importation relativement élevés et d'accords commerciaux préférentiels, mais le défi posé à la politique du travail a des chances de prendre davantage d'importance après le démantèlement de l'ATV. Quels types de programmes d'ajustement de la main-d'oeuvre visant les travailleurs victimes de suppressions d'emplois seraient-ils appropriés pour que les gouvernements jouent leur rôle redistributif et contribuent ainsi à la cohésion sociale? La plupart des pays de l'OCDE ont déjà adopté divers programmes pour répondre aux besoins des travailleurs ayant perdu leur emploi. Dans les pays non membres de l'OCDE, ces travailleurs ne peuvent compter que sur des systèmes de sécurité sociale moins élaborés et la solidarité familiale constitue fréquemment pour eux le principal mécanisme d'assistance. Du fait qu'il est difficile de réunir des informations détaillées sur les pays non membres de l'OCDE, le présent document est axé sur les politiques et les programmes de certains pays Membres.

3. Le présent chapitre s'articule comme suit : la section II examine les liens existant entre les échanges internationaux et l'ajustement de la main-d'oeuvre et elle souligne la difficulté de dissocier la concurrence des importations des autres causes de suppressions d'emplois, ainsi que le rôle qui incombe aux pouvoirs publics de venir en aide aux travailleurs dont l'emploi a été supprimé. La section III se concentre sur les principales caractéristiques des victimes de suppressions d'emplois dans le secteur des textiles et des vêtements des pays de l'OCDE, tandis que la section IV décrit et analyse l'évolution récente et les réformes dont les programmes d'ajustement de la main-d'oeuvre ont fait l'objet dans certains pays de l'OCDE. La dernière section, enfin, présente un certain nombre de conclusions. Une annexe décrit aussi les principales caractéristiques des programmes d'assurance chômage de la France, de l'Allemagne, du Japon, du Royaume-Uni et des États-Unis.

### II. Échanges internationaux et ajustement de la main-d'oeuvre

4. La libération des échanges a, certes, des effets positifs sur l'ensemble de l'économie, mais l'ouverture des marchés à la concurrence internationale met les marchés du travail à rude épreuve, ce qui peut être à l'origine de difficultés provisoires ou permanentes pour les travailleurs victimes de suppressions d'emplois. Ces conséquences négatives ont, en outre, tendance à être très concentrées par branche d'activité, par zone géographique et par catégorie de travailleurs. Les effets positifs des échanges tendent, de ce fait, à être inégalement répartis dans l'ensemble de l'économie où l'on observe à la fois des gagnants et des perdants.

### A. Effets défavorables sur la main-d'oeuvre

5. Les travailleurs peuvent être affectés à des degrés divers par l'intensification de la concurrence des importations, la diminution des exportations et les réorganisations de production. Ceux qui sont employés par les industries nationales qui subissent la concurrence des importations sont considérés comme les travailleurs de première ligne ou comme les travailleurs « primaires ». Ceux qui produisent les moyens de production nécessaires aux industries nationales qui affrontent la concurrence sont considérés comme les travailleurs « secondaires », tandis que les travailleurs « tertiaires » sont ceux qui fournissent des biens et des services aux travailleurs primaires et secondaires et à leur famille et non pas directement aux industries pour lesquels ceux-ci travaillent. Par exemple, dans le cas des importations de vêtements, les travailleurs qui produisent des pantalons d'hommes sont considérés comme des travailleurs primaires. Ceux qui produisent les fermetures à glissière sont considérés comme des travailleurs secondaires et ceux qui sont employés par les restaurants et les magasins de détail de la localité dans laquelle se trouvent les producteurs de vêtements et de fermetures à glissière sont considérés comme des travailleurs tertiaires.

6. Dans l'exemple qui précède, les travailleurs primaires risquent très fortement de subir des pertes d'emplois sous l'effet de l'intensification de la concurrence des importations. Suivant l'état de l'économie, ils peuvent avoir plus ou moins de mal à retrouver un emploi. De plus, lorsqu'ils finissent par en retrouver un, leur nouveau salaire peut être inférieur à celui qu'ils percevaient avant d'être licenciés. Les travailleurs secondaires peuvent subir des pertes similaires bien qu'ils risquent moins d'être licenciés que les travailleurs primaires, surtout si l'éventail de leurs consommateurs et/ou leur ligne de production est diversifiée. Les travailleurs tertiaires peuvent, eux aussi, subir des pertes du même ordre mais également à moindre degré que les travailleurs primaires et secondaires.

7. Les fermetures d'usines résultant d'une forte concurrence étrangère risquent d'avoir de graves conséquences pour l'ensemble de la population locale, au-delà des difficultés rencontrées par les travailleurs des établissements concernés. Si l'économie d'une localité dépend fortement d'une certaine entreprise ou d'une certaine industrie ainsi que des moyens de production qui lui sont nécessaires, le poids de l'ajustement devra aussi être supporté par les employés locaux des commerces de détail et des autres services. En outre, la perte d'une grosse usine peut éroder la base imposable d'une collectivité locale et donc n'épargner personne.

8. Dans les collectivités plus importantes et en périodes de prospérité économique, le poids de l'ajustement peut être moins prononcé tout en se faisant tout de même sentir. Dans ces cas, les effets négatifs d'une seule fermeture d'usine peuvent se concentrer sur les travailleurs primaires et ne pas toucher le reste de la population. Quoi qu'il en soit, des travailleurs peuvent perdre leur emploi. Ils doivent survivre sans salaire pendant plusieurs semaines ou plusieurs mois pendant qu'ils recherchent un nouvel emploi. De plus, suivant leur niveau de compétence et d'expérience, ils peuvent être contraints d'accepter un emploi moins rémunéré que celui qu'ils ont perdu. La simple menace de délocalisation des installations à l'étranger est souvent utilisée pour maintenir les salaires à un faible niveau et réduire les prestations de l'assurance maladie et des caisses de retraite.

**Tableau 3.1. Pertes nettes d'emplois dans les textiles et les vêtements entre 1970 et 2000**

Pays	Textiles	Vêtements	Pertes totales	Pertes totales %	Niveaux des pertes d'emplois en 2000
France	-337 000	-238 000	-575 000	72,9%	241 000
Allemagne	-333 000	-262 000	-595 000	67,6%	285 000
Japon	-997 000	-140 000	-1 137 000	66,4%	576 000
Royaume-Uni	-486 000	-248 000	-724 000	73,7%	258 000
Etats-Unis	-585 000	-531 000	-1 116 000	49,0%	1 161 000
Total	-2 738 000	-1 419 000	-4 147 000	62,2%	2 521 000

Source: Extrait du Tableau 3A.1.1.

9. Le tableau 3.1 montre que plus de quatre millions d'emplois ont été perdus, entre 1970 et 2000, dans le secteur des textiles et des vêtements en Allemagne, en France, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Cette perte *nette* d'emplois occulte les pertes et les créations *brutes* effectives d'emplois qui ont été enregistrées pendant cette période (voir la section suivante sur la « destruction créatrice » d'emplois). Ce sont respectivement le Japon et le Royaume-Uni qui ont enregistré les plus fortes baisses en termes de niveau d'emploi et de pourcentage de l'emploi dans les textiles et les vêtements. Des pertes d'emplois ont été observées pendant chacune des trois décennies couvertes, mais dans tous les pays, elles ont été moins marquées pendant la première moitié des années 90 (tableau 3A.1.1). Bien que le Japon n'ait pas appliqué de restrictions quantitatives, son pourcentage de pertes d'emplois est marginalement plus faible que celui de l'Allemagne et légèrement inférieur à celui de la France et du Royaume-Uni, trois pays qui ont appliqué des restrictions au titre de l'AMF pour faciliter l'ajustement.

10. Il est intéressant de remonter plus loin dans le temps pour mieux apprécier l'emploi dans les textiles et les vêtements au Japon. Il convient de rappeler que l'Accord à court terme concernant le commerce international des textiles (STA) et l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton (LTA) sont entrés en vigueur en 1961 et 1962, respectivement, pour protéger les pays les plus développés de la production à bas coûts provenant alors du Japon et de Hong Kong (Chine) et d'autres pays en développement. Des facteurs internes, comme la pression exercée sur les salaires par des activités industrielles concurrentes au Japon et l'appréciation du yen, ont progressivement érodé la compétitivité des entreprises japonaises des secteurs du textile et de l'habillement (il en a été de même pour Hong Kong (Chine)). La croissance et la décadence des secteurs japonais du textile et de l'habillement illustrent l'importance de l'influence exercée par les facteurs macroéconomiques, comme le taux de change, et les conditions générales de l'offre et de la demande de main-d'œuvre sur les activités sectorielles.

### **B. Le tableau général de la situation**

11. L'évolution de l'emploi dans les secteurs du textile et de l'habillement au cours des 30 dernières années ne s'est pas produite en vase clos. Dans de nombreux pays, l'emploi a diminué dans ces secteurs dans le contexte de reculs plus généraux de l'emploi dans l'ensemble des industries manufacturières et d'une intensification du processus de mondialisation des activités industrielles. Par exemple, le nombre total d'emplois non agricoles aux États-Unis a augmenté de plus de 55 millions entre 1974 et 2000, ce qui correspond à un accroissement de l'emploi de 70,9% (tableau 3.2).<sup>2</sup> Dans le même temps, près de deux millions d'emplois ont été perdus dans les industries manufacturières et extractives, tandis que 57 millions d'emplois ont été créés dans les secteurs des services et les secteurs qui leur sont liés comme ceux des transports, du commerce de gros et de détail, de la finance, de l'assurance, de l'immobilier et de la construction ainsi que dans la fonction publique.

**Tableau 3.2 Évolution par secteur de l'emploi aux États-Unis entre 1974 et 2000**

Secteur	Évolution de l'emploi entre 1974 et 2000	
	('000)	%
Ensemble des industries manufacturières (voir le tableau 3)	-1 604	-8,0%
Industries extractives	-154	-22,1%
Transports	2 306	48,8%
Commerce de gros	2 500	56,2%
Finance, assurance et immobilier	3 428	82,6%
Construction	4 633	11,5%
Fonction publique	6 532	46,1%
Commerce de détail	10 798	86,1%
Services	27 016	20,1%
Total	55 455	70,9%

Source : ministère du Travail des États-Unis.

12. La situation de l'emploi s'est aussi considérablement modifiée dans le secteur manufacturier pendant cette période. Quatorze des vingt industries manufacturières ont perdu au total plus de 2,5 millions

d'emplois (tableau 3.3). Ces pertes d'emplois ont été quelque peu compensées par la création d'environ un million d'emplois dans les six autres industries manufacturières. Presque la moitié des pertes d'emplois manufacturiers ont été enregistrées dans le textile et l'habillement. Ce sont, en effet, ces deux secteurs qui ont accusé les plus grosses pertes d'emplois.

**Tableau 3.3 Évolution, aux États-Unis, de l'emploi dans les industries manufacturières**

Secteur	Évolution de l'emploi entre 1974 to 2000	
	('000)	%
Vêtements	-729	-53,5%
Textiles	-434,5	-45,0%
Métaux de première fusion	-390,4	-30,3%
Papier	-239,9	-26,8%
Cuir	-200,9	-74,1%
Machines industrielles	-109,2	-4,9%
Pierre, argile et verre	-94,4	-14,0%
Produits métalliques	-93,2	-5,7%
Produits pétroliers	-70	-35,5%
Industries manufacturières diverses	-69,7	-15,4%
Tabac	-42,8	-55,5%
Instruments	-40,2	-4,5%
Produits chimiques	-26,5	-2,5%
Produits alimentaires	-21,7	-1,3%
Matériel de transport	8,8	0,5%
Matériel électronique	59,8	3,6%
Meubles	69,6	14,2%
Bois et bois d'œuvre	103,8	14,3%
Caoutchouc	273	37,0%
Imprimerie et édition	436,2	39,3%

Source: ministère du Travail des États-Unis.

13. Ces données donnent à penser qu'aux États-Unis, au moins, la baisse de l'emploi dans le secteur des textiles et des vêtements a coïncidé avec un recul, ou au moins un ralentissement, de l'emploi manufacturier total. Ce recul des industries manufacturières au profit des activités liées aux services a aussi été observé dans d'autres pays industrialisés, et a entraîné des changements considérables dans l'offre et la demande de main-d'œuvre au cours des 30 dernières années.

### **C. « Destruction créatrice » d'emplois dans les textiles et les vêtements**

14. Si les données recueillies mettent en évidence un nombre considérable de pertes nettes d'emplois dans les pays développés, la concurrence des importations a aussi insufflé un nouveau dynamisme qui s'est traduit par la création de nouveaux emplois dans les mêmes secteurs mais avec des spécialisations différentes. A maints égards, le secteur des textiles et des vêtements s'est réinventé, avec l'adoption de meilleures technologies, dans le cas des textiles, et de nouvelles organisations, dans celui des vêtements. On en a un exemple en Italie où 20 000 emplois ont été créés dans les textiles entre 1995 et 2000 (tableau 3A1.1). Au Japon, en Corée et aux États-Unis, les pertes d'emplois sont allées de pair avec une réorientation de la production vers des segments de production à plus forte croissance comme les tissus d'ameublement pour l'industrie et les particuliers aux États-Unis, l'ennoblissement textile en Corée et la fabrication d'articles textiles au Japon (tableau 3A.1.2).

15. Levinsohn et Petropoulos (2001) se sont penchés sur le processus de « destruction créatrice » d'emplois dans le secteur des textiles et des vêtements. Ils ont établi l'existence d'un niveau important d'entrées dans ces deux secteurs aux États-Unis et d'un taux élevé de création d'emplois entre le début des années 70 et le milieu des années 90. Ils ont constaté que si de nombreux emplois avaient disparu, ils avaient été remplacés, dans certains cas, par de nouveaux emplois mieux rémunérés. Ils en ont conclu qu'en dépit de la vigueur de la concurrence des importations, ces branches d'activité offraient de bons exemples de « destruction créatrice » dont les entreprises survivantes étaient sorties renforcées, tandis que les installations moins productives avaient disparu.

16. En comparant les comportements des entreprises américaines qui opèrent à l'échelon mondial et de celles qui n'opèrent qu'au niveau national, Lewis et Richardson (2001) révèlent que les installations ayant investi à l'étranger ont une meilleure productivité qu'une installation type n'ayant pas établi de tels liens. De même, un ouvrier type à la chaîne dans une usine qui exporte ou qui sous-traite à l'étranger gagne davantage qu'un ouvrier se trouvant dans une situation comparable à tous autres égards, mais travaillant dans une usine qui n'exporte ni ne sous-traite à l'étranger. Ils constatent aussi que l'engagement mondial par le biais de l'importation de moyens de production et de produits finis favorise d'importants gains de productivité qui compensent largement les pertes d'emplois et d'entreprises dues aux importations. Devant ces effets positifs, ils estiment souhaitable d'encourager l'intégration mondiale des entreprises et de réduire au minimum les charges qui pèsent sur celles qui n'ont pas fait ce choix.

#### ***D. Les causes multiples des pertes d'emplois***

17. Les effets du commerce international et de la mondialisation sur les marchés du travail ont fait l'objet de très nombreux débats et travaux de recherche analytique. L'une des analyses les plus intéressantes et les plus approfondies des ajustements de main-d'œuvre dus à la concurrence des importations et à la mondialisation est celle que l'on doit à Lori Kletzer (2001a). Ses travaux montrent que les travailleurs qui subissent la concurrence des importations ont raison de redouter de perdre leur emploi du fait que ceux qui le perdent voient leurs gains diminuer fortement et pour longtemps. Elle constate aussi, toutefois, que des pertes de gains sont subies par tous les travailleurs du secteur manufacturier victimes de suppressions d'emplois, que celles-ci tiennent à la concurrence des importations et/ou au progrès technologique. Tout en admettant que les problèmes d'ajustement liés aux échanges doivent être reconnus au niveau politique, elle montre qu'il est nécessaire de mettre en place de vastes programmes d'ajustement de la main-d'œuvre bénéficiant à l'ensemble des victimes de suppressions d'emplois, quelle qu'en soit la cause.

18. Dans le même esprit, Fields et Graham (1997) étudient les expériences de réemploi de travailleurs victimes de suppressions d'emplois dans le secteur des textiles et des vêtements pour déterminer si l'expérience du chômage dans ce secteur diffère notablement de celle vécue dans les autres secteurs et lier ces observations aux coûts éventuels de l'ajustement résultant des initiatives de libération des échanges aux États-Unis. Ils concluent que les travailleurs des textiles et des vêtements victimes de suppressions massives d'emplois ou de fermetures de grandes installations ne constituent pas un cas à part, différent de celui des travailleurs qui perdent leur emploi dans d'autres secteurs dans des circonstances comparables. Ils constatent que si les travailleurs victimes de suppressions d'emplois dans les textiles et les vêtements qui trouvent un nouvel emploi dans d'autres secteurs restent un peu plus longtemps au chômage que les travailleurs d'autres secteurs ayant perdu leur emploi, ils ont tendance à trouver des emplois dans des secteurs mieux rémunérés. Ils soutiennent également que si l'on peut justifier l'adoption de mesures visant à atténuer les difficultés rencontrées par les travailleurs âgés du secteur des textiles et des vêtements, « la protection sectorielle contre les importations ne semble pas être une façon efficace d'aider les catégories de travailleurs licenciés qui pourraient être confrontés à de terribles difficultés à la suite de leur mise à pied ».<sup>3</sup>

19. Blanchflower (2000) conclut d'une analyse des travaux empiriques consacrés aux effets des échanges internationaux sur le marché américain du travail que la mondialisation « ne semblait pas être la principale cause, ni même l'un des facteurs déterminants, de l'évolution du marché du travail observée aux Etats-Unis ou ailleurs depuis les années 70 ». <sup>4</sup> Parmi les autres facteurs qui ont joué, figuraient: le progrès technique privilégiant les qualifications, l'immigration, la désyndicalisation, la baisse des salaires minimums en termes réels et la diminution de l'offre de travailleurs ayant fait des études post-secondaires. Tout en notant que les marchés du travail avaient subi de profondes modifications au cours des décennies précédentes, Blanchflower accorde une place importante à la technologie parmi les facteurs ayant contribué au recul de la demande d'emplois moins qualifiés.

### *E. La question de l'ajustement de la main-d'oeuvre dans le cadre de l'action publique*

20. À la différence des capitaux, les travailleurs se heurtent à d'importants obstacles à leur libre circulation. Au niveau international, la plupart des pays restreignent l'immigration tandis qu'au niveau national, la mobilité des travailleurs est davantage gênée par des facteurs naturels que par la législation, d'importants coûts financiers, économiques, sociaux et psychologiques accompagnant leurs déplacements.

21. Trois raisons justifient une intervention des pouvoirs publics dans le domaine de l'ajustement du marché du travail. La première est de nature économique: des politiques et des programmes en faveur du marché du travail peuvent favoriser une répartition plus efficace des ressources. En facilitant l'ajustement de la main-d'œuvre, on peut favoriser une plus grande libération des échanges internationaux qui peut avoir des effets positifs non négligeables pour l'ensemble de l'économie. La deuxième raison est d'ordre politique: les politiciens ont tendance à éviter les mesures, comme la libération des échanges, qui risquent de nuire à l'emploi. Une façon de rendre ce type de décisions plus acceptable à leurs yeux est de s'engager à venir en aide aux travailleurs et aux communautés affectés par l'action publique. La troisième raison est une question d'équité: la plupart des politiques gouvernementales, y compris la politique commerciale, impliquent des coûts et des avantages. Par exemple, la libération des échanges peut aider certaines personnes et nuire à d'autres. On peut soutenir que, dans ce type de situation, ceux que l'action publique avantage devraient être invités à venir en aide à ceux qu'elle lèse.

22. L'absence de politiques et de programmes visant à réagir aux perturbations économiques liées aux échanges peut aboutir à l'imposition de mesures plus vastes destinées à protéger une industrie de l'intensification de la concurrence des importations. Le coût de ces mesures pour l'économie sera très probablement supérieur à celui de l'octroi d'une aide aux travailleurs susceptibles de perdre leur emploi en l'absence desdites mesures. Le chapitre VI passe en revue les études quantitatives des gains de bien-être résultant de la libéralisation complète des échanges de textiles et de vêtements et montre que l'on estime les avantages annuels mondiaux à un montant compris entre 6.5 et 324 milliards de dollars. En outre, les responsables de l'élaboration des politiques commerciales ont récemment commencé à accorder davantage d'attention aux conséquences sociales et économiques du commerce international. Les décideurs de tous les pays, que ceux-ci soient dotés d'une démocratie constitutionnelle ou d'un système parlementaire, sont invités à penser aux problèmes d'ajustement du marché du travail liés à la libération des échanges.

23. Les pays industrialisés ne sont pas les seuls à essayer de faire face aux nouvelles réalités associées à la politique commerciale. Les décideurs des pays en développement sont de plus en plus invités à considérer les conséquences intérieures de la libération des échanges. L'émergence de la Chine comme grand pays exportateur a rendu cette préoccupation très réelle. Les pays dont la stratégie à l'exportation à été fortement influencée par les bas salaires pratiqués sont en train d'apprendre qu'ils peuvent être évincés des marchés au niveau des prix. (Voir chapitres II et V). La plupart de ces pays ne disposent d'aucune sorte de système élaboré de protection sociale. Nombre de ces pays à bas salaires se sont en outre dotés de législations du travail très restrictives qui rendent les licenciements extrêmement difficiles.

24. Il apparaît clairement que tous les pays, quel que soit leur niveau de développement, doivent commencer à se pencher sur les conséquences sociales et économiques de la libération des échanges. Depuis quelques années, les décideurs ont tendance à préconiser un recours à la coopération internationale pour s'attaquer aux problèmes communs à de nombreux pays, comme ceux que posent le SIDA, la pauvreté et l'environnement. En revanche, bien que tous les pays du monde soient confrontés aux pressions associées à la libération des échanges, les façons d'y faire face continuent d'être considérées comme relevant principalement des responsabilités nationales. Par exemple, alors que les travailleurs de nombreux pays en développement bénéficieront de la levée des restrictions quantitatives, la responsabilité de l'octroi d'une aide aux travailleurs et aux communautés touchés incombe plus directement aux économies jusque-là protégées, c'est-à-dire aux Etats-Unis, à l'Union européenne et au Canada, ainsi qu'aux pays en développement qui ont élaboré une stratégie fondée sur les exportations, tributaire de la répartition des contingents au titre de l'AMF. La communauté mondiale du secteur des textiles et des vêtements est vivement préoccupée par l'entrée en scène, en Chine notamment, de fournisseurs plus compétitifs et davantage intégrés qui risquent de s'approprier une part disproportionnée des avantages économiques résultant de la suppression progressive des clauses contenues dans l'ATV.

25. Dans ce contexte d'intégration internationale plus étroite, de réorientation systémique vers des activités liées aux services et de suppression progressive des restrictions quantitatives, le principal défi que doivent relever les décideurs est de recueillir les effets positifs de la libéralisation des échanges et des investissements tout en réduisant au minimum le poids de l'ajustement qui en résulte pour les travailleurs et les communautés touchés. Pour atteindre cet objectif, les gouvernements doivent transférer une partie des retombées favorables des échanges et des investissements dont jouit la grande majorité des populations pour compenser partiellement les coûts encourus par les victimes de la concurrence des importations. Le principal objectif de tout programme d'ajustement de la main-d'oeuvre doit être d'assurer le réemploi des personnes licenciées le plus rapidement possible et avec le minimum de modification de leurs gains, soit en les rétablissant dans leur emploi antérieur, soit en leur procurant de nouveaux emplois. Ces programmes doivent aussi viser à réduire au minimum l'impact économique et social des fermetures d'usines sur les populations locales. Le défi général que doivent donc relever les responsables de l'action publique est de trouver comment atteindre les objectifs sociaux au meilleur coût et en provoquant le moins de distorsions possible pour les échanges.

### III. Caractéristiques des victimes de suppressions d'emplois

26. Comme on l'a indiqué dans la précédente section (tableau 3.1), une modification de l'emploi *net* ne constitue qu'un aspect de l'ajustement de la main-d'oeuvre. Les données présentées sont des chiffres *nets* qui ne donnent aucune idée du nombre réel des pertes et des créations d'emplois. L'évolution comparée de l'emploi en termes *nets* et *bruts* permet de cerner les difficultés associées à l'ajustement du marché du travail. De nombreux travailleurs ne passent pas facilement d'un emploi à l'autre (certains diront peut-être qu'ils ne le peuvent pas) pour des raisons tenant à leurs compétences, à la situation géographique du lieu de travail, à leurs responsabilités familiales et à des différences de salaires et de prestations. Dans certains cas, le marché du travail est en fait segmenté. L'existence d'une possibilité d'emploi ne supprime donc pas à elle seule le poids de l'ajustement.

27. Pour apprécier totalement celui-ci, il est important de mieux comprendre la situation des travailleurs qui sont contraints de s'adapter à l'évolution du marché du travail et de disposer, pour cela, de données détaillées sur la main-d'oeuvre. Jusqu'à une date récente, les États-Unis étaient le seul pays à effectuer des enquêtes sur les suppressions d'emplois pour permettre de se faire une idée du processus d'ajustement.<sup>5</sup> Ces données fournissent non seulement des informations supplémentaires sur l'âge, le sexe, la situation de famille, le niveau d'instruction de ces travailleurs mais elles permettent aussi de mieux comprendre les difficultés de l'ajustement auquel ceux-ci doivent faire face. Les données incluent des informations sur l'industrie que le travailleur a quittée, le salaire qu'il touchait avant son licenciement, son ancienneté dans l'emploi et la durée du chômage

subi. Des travailleurs se trouvant dans des situations identiques sont observés dans le temps pour obtenir des informations sur le processus d'ajustement et savoir, par exemple, s'ils ont retrouvé un emploi et s'ils ont subi une perte de revenu. Ces enquêtes ont donc facilité l'analyse de l'évolution de l'ajustement de la main-d'œuvre aux États-Unis.

28. Lori Kletzer (2001a) a entrepris une des études les plus ambitieuses des victimes de suppressions d'emplois, qui comprend une analyse approfondie du processus d'ajustement et de son coût pour les travailleurs concernés. L'encadré 3.1 présente le résumé de ses principales conclusions.

**Encadré 3.1 Évaluation du coût des pertes d'emplois dues aux importations, Kletzer (2001a)**

Comme les travailleurs des industries manufacturières qui perdent leur emploi pour d'autres raisons, les victimes de suppressions d'emplois dues à la concurrence des importations sont plus âgés, dotés d'une éducation moins structurée et ont occupé plus longtemps leur emploi que les travailleurs des secteurs non manufacturiers dont les emplois sont supprimés. Ce ne sont généralement pas les caractéristiques des travailleurs qui tirent de bons résultats de leurs programmes de formation.

Pour de nombreux travailleurs, les pertes d'emplois dues à la concurrence des importations sont très coûteuses du fait qu'ils ont du mal à retrouver un emploi aussi bien rémunéré que celui qu'ils occupaient auparavant. Les deux tiers des travailleurs ayant trouvé un nouvel emploi gagnent moins qu'avant et un quart subissent des pertes de gains supérieures à 30%. La perte moyenne de gains est moins importante, mais néanmoins substantielle, puisqu'elle atteint 13%. La répartition de cette perte est très voisine de celle observée pour tous les travailleurs des industries manufacturières dont l'emploi est supprimé pour d'autres raisons.

La concurrence des importations est associée à de faibles taux de réemploi du fait que les travailleurs qui sont vulnérables à l'accroissement des importations ont du mal à retrouver un emploi pour des raisons qui tiennent à leurs caractéristiques particulières. Ces caractéristiques qui limitent le réemploi des victimes de suppressions d'emplois dues à la concurrence des importations sont la faiblesse du niveau d'instruction, l'âge avancé, l'ancienneté dans l'emploi, l'appartenance à une minorité et la situation de famille. Les travailleurs qui occupaient leur emploi depuis longtemps et/ou ont un faible niveau de qualification risquent de se heurter à de graves problèmes d'ajustement liés à leur niveau de compétence en dehors du fait qu'ils ne savent plus comment rechercher un emploi.

Pour la plupart des travailleurs, le coût de la perte de leur emploi se situe dans les pertes de gains qu'ils subissent lorsqu'ils retrouvent un emploi. Ce sont les travailleurs dotés d'une éducation peu structurée qui ont le plus de mal à maintenir leur niveau de rémunération. Dans l'ensemble, les pertes de rémunération subies dans le nouvel emploi augmentent avec l'âge et l'ancienneté dans l'emploi et diminuent avec le niveau d'instruction. Ce sont les travailleurs présentant ces caractéristiques qui semblent avoir le plus besoin d'être aidés.

Le réemploi dans des industries manufacturières atténue (en moyenne) les pertes de rémunération. La meilleure solution pour les ouvriers dotés de compétences manufacturières particulières est de rester employés par le secteur manufacturier. Les pertes de rémunération sont réduites pour les travailleurs qui sont réemployés par d'anciennes industries. Le réemploi dans les services s'accompagne, par contre, des plus grosses pertes de rémunération. Il est possible que ce type de reconversion aille de pair avec un recyclage insuffisant.

29. Plus récemment, Lori Kletzer a effectué d'autres calculs axés sur les suppressions d'emplois dans le secteur des textiles et des vêtements entre 1993 et 2001. Ces données sont indiquées dans les tableaux 3.4 à 3.7. Elles sont présentées pour quatre groupes de travailleurs victimes de suppressions d'emplois: ceux du secteur des textiles et des vêtements, ceux des autres branches d'activité sensibles aux importations et ceux de toutes les autres industries manufacturières.<sup>6</sup>

30. Le tableau 3.4 présente les principales caractéristiques démographiques des travailleurs dont l'emploi a été supprimé et il montre que ceux qui étaient employés par les secteurs du textile et de l'habillement ne représentent que 11% de l'ensemble des victimes de suppressions d'emplois considérés. Bien qu'il ne semble pas y avoir de différence d'âge perceptible entre les quatre groupes de travailleurs, les femmes et les personnes appartenant à des minorités ethniques sont davantage présentes dans ces deux secteurs. Cette constatation peut jouer un rôle important dans le processus d'ajustement du fait que les

femmes ont tendance à être le deuxième salarié dans de nombreuses familles et qu'il est donc moins probable qu'elles déménagent pour occuper un nouvel emploi.

**Tableau 3.4 Caractéristiques démographiques des travailleurs dont l'emploi a été supprimé**

Secteur	Part	Age (en années)	Femmes	Minorités	Marié(e)s
Vêtements	8%	39,47	75%	46%	56%
Textiles	3%	38,36	54%	35%	69%
Autres branches sensibles aux importations	34%	39,61	36%	24%	63%
Autres industries manufacturières	55%	39,11	31%	21%	61%

Source : Calculs non publiés de Lori Kletzer

31. Le tableau 3.5 montre que les travailleurs des textiles et des vêtements dont l'emploi a été supprimé ont deux fois plus de chances que les autres victimes de suppressions d'emplois de n'avoir pas atteint l'enseignement secondaire. À l'autre extrémité de la gamme des niveaux d'instruction, ils ont beaucoup moins de chances d'avoir fréquenté un établissement d'enseignement supérieur que les autres travailleurs dont l'emploi a été supprimé. Cette constatation confirme l'idée largement partagée que les travailleurs des textiles et des vêtements sont peu qualifiés.

**Tableau 3.5 Caractéristiques du niveau d'instruction des travailleurs dont l'emploi a été supprimé**

Secteur	Niveau inférieur à l'enseignement secondaire	Diplôme de l'enseignement secondaire	Certain niveau d'enseignement supérieur	Enseignement supérieur ou plus
Vêtements	34%	40%	21%	6%
Textiles	23%	40%	30%	7%
Autres branches sensibles aux importations	11%	37%	30%	23%
Autres industries manufacturières	14%	38%	30%	18%

Source : Calculs non publiés de Lori Kletzer.

32. Le tableau 3.6 permet de se faire une meilleure idée du type d'emploi que les travailleurs ont perdu. Il apparaît que les quatre groupes de victimes de suppressions d'emplois occupaient des emplois à plein temps. Les travailleurs du textile ont tendance à avoir la plus longue durée moyenne d'emploi (10 ans environ) qui est près de deux fois supérieure à celle des travailleurs de l'habillement. Ces derniers ont en fait la plus courte durée moyenne d'emploi des quatre groupes de travailleurs considérés bien que 80% d'entre eux environ aient été employés pendant plus de dix ans, ce qui constitue un pourcentage beaucoup plus élevé que celui enregistré pour les autres travailleurs des industries manufacturières, victimes de suppressions d'emplois. Les données des deux dernières colonnes complètent les observations antérieures sur les niveaux d'instruction. D'après ces données, il est plus probable que les travailleurs du textile et de l'habillement dont l'emploi a été supprimé aient été des ouvriers et moins probable qu'ils aient eu une qualification. Ces deux constatations renforcent la conclusion selon laquelle les secteurs du textile et de l'habillement requièrent un faible niveau de qualification.

**Tableau 3.6 Durée d'emploi des travailleurs dont l'emploi a été supprimé**

Secteur	Licenciements de travailleurs à temps plein	Durée de l'emploi (années)	Emploi occupé pendant moins de 10 ans	Emploi qualifié	Emploi non qualifié
Vêtements	94%	5,59	19%	8%	76%
Textiles	97%	9,64	36%	11%	63%
Autres branches sensibles aux importations	97%	7,33	28%	21%	35%
Autres industries manufacturières	95%	6,96	26%	17%	42%

Source : Calculs non publiés de Lori Kletzer

33. Le tableau 3.7 donne une idée du niveau de rémunération des travailleurs avant leur licenciement. Les travailleurs du textile et de l'habillement victimes de suppressions d'emplois gagnaient beaucoup moins que les autres travailleurs des industries manufacturières dont l'emploi a été supprimé. Il est particulièrement intéressant de noter que la rémunération moyenne des travailleurs du textile et de l'habillement est très inférieure à la rémunération moyenne et médiane des victimes de suppressions d'emplois dans d'autres branches sensibles aux importations. Un quart environ des travailleurs du secteur de l'habillement ayant perdu leur emploi gagnaient moins de 200 USD par semaine. C'est beaucoup plus que le pourcentage de travailleurs des textiles (9%) et celui de tous les autres travailleurs dont l'emploi a été supprimé (5%) qui gagnent moins de 200 USD par semaine. Cela donne à penser que non seulement les textiles et les vêtements se caractérisent essentiellement par le fait qu'ils nécessitent peu de qualifications, mais qu'ils ont aussi tendance à offrir de faibles niveaux de rémunération.

**Tableau 3.7 Niveaux de rémunération et taux de réemploi des travailleurs dont l'emploi a été supprimé**

Secteur	Rémunération moyenne USD	Rémunération médiane	Rémunération inférieure à 200USD/semaine	Rémunération supérieure à 800USD/semaine	Taux de réemploi
Vêtements	247,31	201,58	26%	3%	56%
Textiles	346,37	283,09	9%	4%	63%
Autres branches sensibles aux importations	529,96	420,44	5%	22%	69%
Autres industries manufacturières	471,37	383,89	5%	18%	69%

Source : Calculs non publiés de Lori Kletzer

34. Dans l'ensemble, il ressort des tableaux qui précèdent que les travailleurs du textile et de l'habillement, victimes de suppressions d'emplois, ont généralement un faible niveau d'instruction et de compétences (et donc de faibles niveaux de salaires) et qu'il s'agit surtout de femmes et de membres des minorités ethniques (et parfois même de femmes appartenant à ces minorités). Toutes ces caractéristiques rendent plus difficile leur adaptation à l'évolution du marché du travail. Il n'est donc pas surprenant que les chances de réemploi pendant la période de deux ans couverte par l'enquête soient nettement plus faibles pour les victimes de suppressions d'emplois du secteur de l'habillement et un peu plus faibles pour celles du secteur du textile que pour les travailleurs dont l'emploi a été supprimé dans d'autres secteurs manufacturiers.

#### IV. Politiques d'ajustement du marché du travail

35. Cette section présente un cadre d'analyse pour les politiques et les programmes d'ajustement du marché du travail des grands pays industrialisés. Ce cadre peut aussi aider les décideurs des pays en

développement dans leur examen des différentes options qui s'offrent à eux pour alléger le poids de l'ajustement du marché du travail dans leur pays. Les mesures d'ajustement du marché du travail ne constituent qu'un aspect des mesures prises par un pays pour faire face aux conditions économiques et sociales qui lui sont propres. Elles entrent généralement dans l'une des trois principales catégories suivantes: (1) mesures préventives et correctives; (2) mesures directes et indirectes et (3) mesures ciblées et générales.

#### A. *Classification des mesures d'ajustement du marché du travail*

36. Dans la première catégorie de mesures, celles qui sont de nature *préventive* sont adoptées au premier chef pour *éviter* les licenciements et elles consistent généralement à protéger une industrie et ses travailleurs de la concurrence étrangère ou d'une autre évolution économique. Les mesures *correctives* sont prises *pour faire face* à des licenciements. Elles revêtent le plus souvent la forme de l'octroi d'une aide aux travailleurs pendant leur période de chômage et peuvent inclure l'assurance chômage, l'aide à la recherche d'emplois et la formation.

37. Les dispositions spécifiques prises dans le cadre de ces deux grands types de mesures peuvent aussi être qualifiées par leurs effets. Les mesures *directes* visent à répondre aux besoins immédiats des travailleurs. On parle parfois, à leur propos, de politiques « actives » du marché du travail. Les programmes d'action directe sur le marché du travail en faveur des chômeurs incluent, par exemple, l'octroi d'une aide financière pendant la période de chômage, la fourniture d'une assistance dans la recherche d'emplois et l'organisation de formations. Les mesures *indirectes* sont les dispositions qui ont un effet indirect sur les travailleurs, en particulier, et sur le marché du travail, de manière plus générale. Par exemple, le relèvement d'un tarif douanier pour un produit ou un groupe de produits particulier(s) a des chances d'avoir un effet indirect sur les travailleurs qui produisent ces biens. Dans ce cas, le relèvement tarifaire peut aider une industrie confrontée à la concurrence étrangère et empêcher, ou au moins différer, les suppressions d'emplois dans cette industrie.

38. Le troisième grand type de classification est axé sur la portée et le champ d'action des programmes et des politiques du marché du travail. Les mesures *ciblées* visent généralement à venir en aide à une industrie donnée ou à un groupe limité d'industries et à ses/leurs travailleurs. L'octroi d'une subvention gouvernementale à une industrie donnée est un exemple de mesure ciblée. Les mesures *générales* sont destinées à aider toutes les industries et/ou l'ensemble des travailleurs sans discrimination ou préférence. Le tableau 3.8 donne quelques exemples de politiques et de programmes directs et indirects, ciblés et généraux en faveur du marché du travail.

**Tableau 3.8 Classification des mesures d'ajustement du marché du travail**

Mesures	Directes	Indirectes
<b>Générales</b>	Assurance chômage, formation et aide à la recherche d'un emploi pour tous les travailleurs dont l'emploi a été supprimé.	Politiques macroéconomiques, fiscales et de taux de change; mesures commerciales d'application générale, telles que surtaxe à l'importation.
<b>Ciblées</b>	Octroi d'une aide spéciale à un groupe particulier de travailleurs, comme ceux qui perdent leur emploi sous l'effet de l'intensification de la concurrence des importations.	Octroi de subventions et d'un traitement fiscal préférentiel à une industrie, application de droits de douane, de contingents et d'autres mesures de politique commerciale au profit d'une industrie particulière.

39. Les programmes directs d'ajustement ont, par le passé, été axés sur l'octroi d'une aide financière aux chômeurs par le biais de l'assurance chômage. Ils ont été recentrés, au cours des dernières années, vers la

fourniture de services en faveur du réemploi sous la forme, par exemple, de l'octroi de formations et d'une aide à la recherche d'emplois. Les réformes introduites récemment en Allemagne, au Japon et aux États-Unis sont allées au-delà de l'aide à la recherche d'emplois pour inclure des mesures d'incitation au réemploi sous la forme notamment de subventions salariales.

40. Les programmes directs de la plupart des pays ont aussi tendance à présenter un caractère général et à être destinés à venir en aide à tous les chômeurs, quelles que soient leurs caractéristiques, l'industrie dans laquelle ils travaillaient ou la cause de leur licenciement. Le programme d'aide à l'ajustement rendu nécessaire par l'évolution des échanges des États-Unis (programme TAA (*Trade Adjustment Assistance programme*)) est un exemple de programme ciblé et direct. Dans le cadre de ce programme, une aide supplémentaire est accordée, en sus de l'assurance chômage classique, aux travailleurs qui subissent le contre-coup d'une intensification de la concurrence des importations et des réorganisations de production.

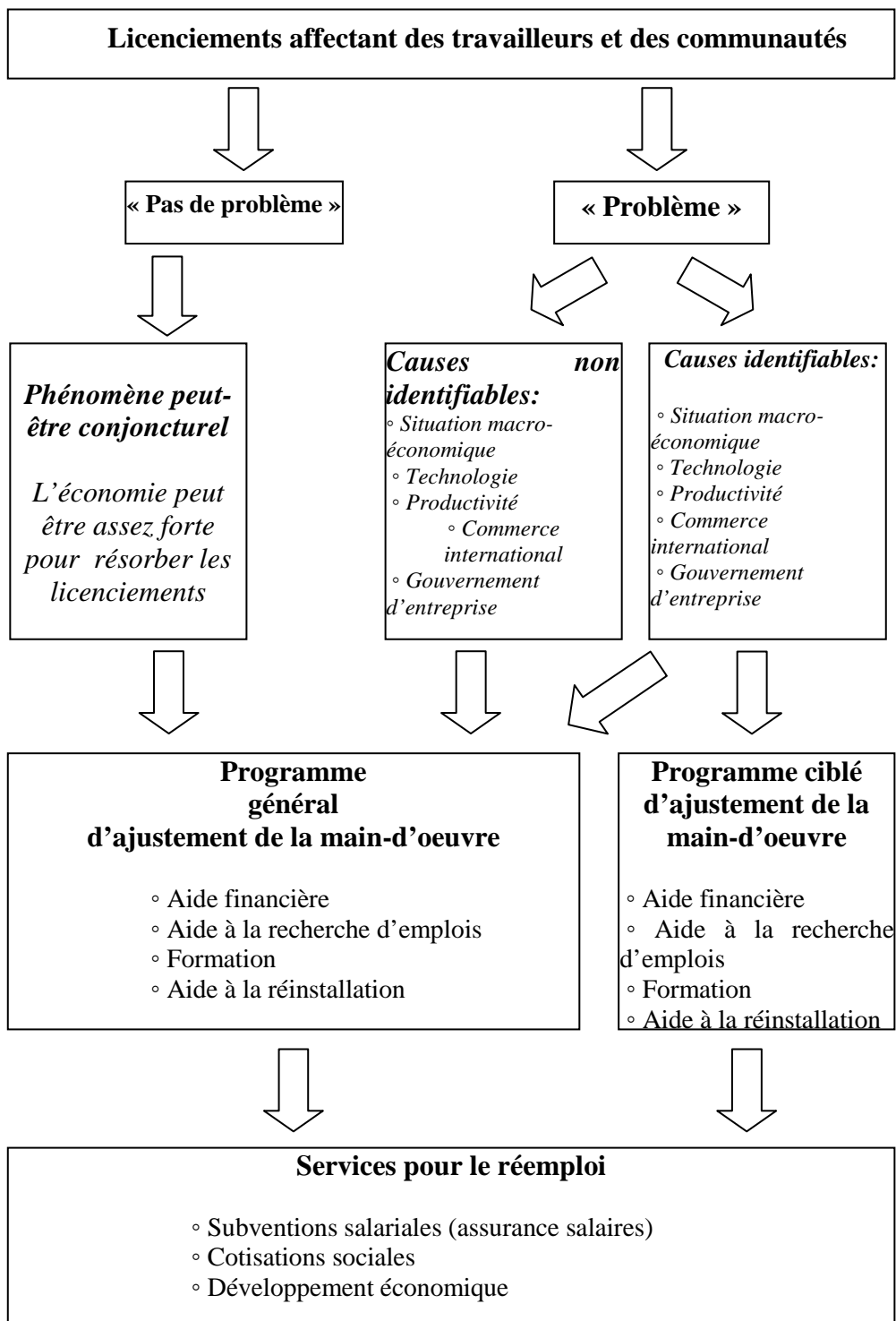
41. Les politiques macroéconomiques - monétaires et budgétaires - peuvent avoir un impact important sur les marchés du travail bien qu'elles ne soient pas exclusivement conçues à cet effet. Elles sont donc classées avec les politiques générales et indirectes d'ajustement du marché du travail. C'est notamment le cas des politiques macroéconomiques mises en oeuvre aux États-Unis pendant la plus grande partie des années 90, qui se sont traduites par une expansion notable de l'emploi total. L'accroissement de la création d'emplois a réduit quelques-uns des problèmes d'ajustement auxquels certains travailleurs ont été confrontés après avoir perdu leur emploi.

42. Les politiques de taux de change peuvent également être considérées comme un autre exemple de politiques économiques générales ayant un effet indirect sur l'ajustement du marché du travail. La forte appréciation du dollar des États-Unis par rapport aux principales devises commerciales pendant la première partie des années 80 a intensifié la concurrence dans le secteur américain des biens exportables, ce qui s'est traduit par une perte de marchés d'exportation et un net accroissement des importations. Ce problème s'est déplacé plus récemment vers le Japon et, dans une certaine mesure, vers l'Europe sous l'effet de l'appréciation du yen et de l'euro par rapport au dollar américain.

43. Du fait qu'il est difficile de suivre l'effet direct des politiques macroéconomiques et du taux de change sur les marchés du travail, ces politiques ont tendance à être ignorées dans les discussions portant sur les politiques et les programmes d'ajustement du marché du travail. Elles sont, en outre, difficiles à ajuster avec précision. Le contexte macroéconomique est, en revanche, extrêmement important dans la mesure où il détermine l'ampleur du problème d'ajustement et la rapidité avec laquelle les travailleurs peuvent changer d'emploi. L'aide à la recherche d'emplois est, par exemple, renforcée lorsqu'une économie crée de nombreux emplois.

Les exemples les plus classiques de mesures directes et préventives sont les subventions à l'industrie, les préférences fiscales et divers types de mesures commerciales. Ces dispositions visent généralement une industrie donnée ou un groupe particulier d'industries mais elles peuvent aussi être conçues pour influencer sur l'ensemble d'une économie. Le figure 3.1 donne une représentation schématique des politiques et des programmes d'ajustement du marché du travail.

Figure 3.1 Principales phases des politiques et des programmes d'ajustement du marché du travail



## B. Assurance chômage

45. Dans le monde entier, l'assurance chômage est la forme la plus commune de programme d'ajustement du marché du travail. Créée au début du 20<sup>ème</sup> siècle, elle est devenue un élément essentiel du dispositif de sécurité sociale de la plupart des pays industrialisés et, plus récemment, de quelques pays en développement. D'une manière générale, les programmes d'assurance chômage fournissent une assistance financière aux travailleurs pendant leurs périodes de chômage. Ils sont le plus souvent financés à l'aide des taxes sur les salaires acquittées par les employeurs et les salariés. Ils fournissent, pour l'essentiel, une aide aux travailleurs qui perdent involontairement leur emploi. Dans de rares cas, comme au Japon, les travailleurs qui quittent volontairement leur emploi peuvent aussi bénéficier d'une aide.<sup>7</sup>

46. Le tableau 3.9 présente les taux de chômage récents de l'Allemagne, de la France, du Japon, du Royaume-Uni et des États-Unis. Le Japon se caractérisait par un faible taux de chômage, mais ce n'est plus le cas depuis quelques années. Son taux de chômage a en effet plus que doublé pendant les années 90. Sur les cinq pays considérés, c'est la France qui a accusé les taux de chômage les plus élevés et les États-Unis qui ont enregistré les taux les plus stables.

**Tableau 3.9 Taux de chômage normalisés**

Pays	1990	1995	2000
France	8,6%	11,4%	9,3%
Allemagne*	4,8%	8,2%	7,9%
Japon	2,1%	3,1%	4,7%
Royaume-Uni	6,9%	8,5%	5,4%
Etats-Unis	5,6%	5,6%	4,0%
Total OCDE	n.d.	7,4%	6,3%

\* : Le taux de compensation est le pourcentage du précédent salaire que perçoivent les travailleurs.  
Source : OCDE, Perspectives de l'emploi 2002.

47. Des données comparatives concernant les programmes d'assurance chômage de cinq pays industrialisés sont présentées dans les tableaux 3.10 et 3.11. On trouvera, à l'annexe B, des informations plus détaillées sur les programmes d'aide de chacun de ces pays. Leurs programmes d'assurance chômage diffèrent considérablement surtout en ce qui concerne le montant et la durée de l'assistance financière accordée aux chômeurs. Cela reflète le débat en cours sur l'effet démobilisateur potentiel de l'octroi d'une aide financière aux chômeurs.

48. Certains estiment que l'assurance chômage devrait fonctionner sur la même base que n'importe quel autre type de programme d'assurance, c'est-à-dire que les travailleurs devraient acquitter une prime pour s'assurer contre les risques de perte de leur emploi, ce qui leur ouvrirait le droit d'être indemnisés. Cette position est contrebalancée par ceux qui considèrent qu'en aidant financièrement les chômeurs, on ne ferait que les dissuader de trouver un nouvel emploi. Les tenants de cette opinion estiment que l'octroi d'une aide généreuse aux chômeurs prolonge la durée du chômage et présente donc un risque inhérent.

Tableau 3.10 Dispositions de l'assurance chômage

Pays	Taux de compensation	Paiement minimum USD	Paiement maximum USD	Durée (mois)
France	75%	8 214	60 184	60
Allemagne	60%		30 890	12*
Japon	80%		20 209	10
Royaume-Uni	Taux uniforme		4 084	6
Etats-Unis	50%	4 524	15 600	6

Notes : Le taux de compensation est le pourcentage du précédent salaire que perçoivent les travailleurs ; et les taux de change applicables sont indiqués à l'annexe II.

\* : La France et l'Allemagne fournissent une aide supplémentaire après l'épuisement des droits à l'assurance chômage.

Source : OCDE, Perspectives de l'emploi 2002.

Tableau 3.11 Résumé succinct des programmes d'assurance chômage de cinq pays

Pays	Période minimum d'affiliation	Durée des prestations	Taux de compensation	Programmes de « secours »	Commentaires
<b>France</b>	5 façons de bénéficier de différentes durées de prestations selon les antécédents professionnels des 3 dernières années	4 à 33 mois selon les antécédents professionnels et l'âge	57 à 75% de la rémunération précédente (pas de maximum) ; le taux de compensation diminue après une période initiale de chômage		
<b>Allemagne</b>	12 mois au cours des 3 dernières années	156 à 832 jours, suivant l'âge et les antécédents professionnels	67% du salaire net antérieur (60% pour les travailleurs sans enfant)	57% du salaire net antérieur (50% pour les travailleurs sans enfant)  Programme assorti de conditions de ressources : durée illimitée	Période d'attente de 12 semaines pour ceux qui quittent volontairement leur emploi
<b>Japon</b>	26 semaines de travail pendant l'année écoulée	90 à 300 jours : les prestations augmentent avec l'âge, les années de travail et le statut de salarié à plein temps	50 à 80%, suivant l'âge et le taux de salaire, dans la limite d'un certain plafond	Protection sociale universelle, durée illimitée	Certaines restrictions s'appliquent à ceux qui quittent volontairement leur emploi
<b>Royaume-Uni</b>	2 ans d'emploi ininterrompu	6 mois	Prestations en espèces uniformes versées chaque semaine (48,25 livres sterling en 1996)	Aide versée aux chômeurs sur la base du revenu du ménage; durée illimitée	L'aide accordée aux chômeurs est plus généreuse que l'assurance chômage, surtout si le ménage ne compte aucun autre revenu. Elle peut inclure la prise en charge du loyer et des allègements de l'impôt foncier
<b>États-Unis</b>	26 semaines de travail pendant l'année écoulée	26 semaines (plus 13 semaines d'indemnisation supplémentaire en cas de chômage élevé)	50 à 70%, dans la limite d'un certain plafond  Taux de compensation moyen de 30 à 40%	Les prestations sociales assorties de conditions de ressources ne sont accessibles qu'aux parents isolés. Limite de 5 ans pendant la durée de vie	Très faible taux d'utilisation ; ceux qui quittent volontairement leur emploi sont exclus de l'aide et les prestations versées sont imposées comme un revenu.

Source: Résumé établi par l'auteur sur la base des informations disponibles.

49. Les programmes de chacun des cinq pays considérés couvrent l'éventail d'opinions qui alimentent ce débat. Après les réformes qu'il a introduites récemment, le Royaume-Uni est le pays qui offre le plus faible montant d'aide financière à ses chômeurs. Il est suivi par les États-Unis. Ces deux pays n'offrent, au départ, qu'une aide financière de six mois, soit l'aide la plus courte de celles accordées par les cinq pays considérés.<sup>8</sup> La France, l'Allemagne et le Japon se trouvent à l'extrême opposé puisqu'ils accordent une aide financière plus importante, pendant plus longtemps. Le programme japonais d'assurance chômage est celui qui se rapproche le plus d'un vrai programme « d'assurance » dans la mesure où tous les chômeurs peuvent bénéficier d'une aide, qu'ils aient ou non quitté volontairement leur emploi. Le programme français semble être le plus généreux.

### *C. Programmes de formation*

50. La formation constitue probablement, après l'assurance chômage, l'aspect le plus répandu des programmes directs ou actifs d'ajustement du marché du travail dans les pays industrialisés. Dans certains d'entre eux, comme l'Allemagne, la formation des chômeurs s'inscrit dans le cadre d'une politique générale de formation professionnelle. D'autres pays associent programmes privés et de formation.

51. Les programmes de formation peuvent se classer en deux grandes catégories : donner des connaissances linguistiques et mathématiques élémentaires aux travailleurs ayant un faible niveau d'instruction ; et inculquer des compétences spécifiques à un emploi. Le manque de connaissances élémentaires est particulièrement fréquent chez ceux qui exercent des emplois traditionnellement peu qualifiés dans l'industrie manufacturière, comme dans le secteur des textiles et des vêtements. Bon nombre des travailleurs de ce secteur ne sont pas allés jusqu'au secondaire. Le défaut de connaissances de base ajoute à la difficulté déjà grande du processus d'ajustement lorsque ces travailleurs doivent trouver un nouvel emploi.

52. Au cours des dernières années, on s'est efforcé d'impliquer davantage le secteur privé dans les activités de formation à des compétences spécifiques à un emploi. En Allemagne, on a recours à des crédits d'impôt pour encourager les entreprises à recruter et à former de nouveaux travailleurs. Aux États-Unis, on est récemment passé d'une formation assurée par les pouvoirs publics à une formation assurée par le secteur privé à l'aide de ressources financières émanant du secteur public. Les travailleurs recevront en quelque sorte un « chèque éducation » qu'ils pourront utiliser pour financer une formation approuvée.

53. L'analyse des programmes de formation est toutefois sérieusement limitée par le manque de données sur les bénéficiaires d'une formation, l'objet et le coût de celle-ci ainsi que son utilité pour la recherche d'un nouvel emploi. Malgré l'insuffisance d'études empiriques utiles sur l'efficacité des divers programmes de formation, il apparaît à l'évidence qu'une formation sur le tas tend à être plus efficace qu'une formation en salle de classe. Aussi les programmes de formation financés par les pouvoirs publics ont-ils tendance, depuis quelques années, à s'orienter dans cette direction.

54. Le tableau 3.12 présente une comparaison des dépenses consacrées à la formation et à l'assurance chômage dans les cinq pays considérés. Ce sont la France et l'Allemagne qui dépensent le plus pour la formation et l'assurance chômage. Cela tient à la fois au caractère ambitieux des programmes de formation, à la générosité de l'aide fournie et à l'existence de taux de chômage relativement plus élevés que dans les autres pays. En termes relatifs, le coût de l'aide assez généreuse accordée au titre du programme japonais est partiellement compensé par le plus faible taux de chômage enregistré dans ce pays. Les États-Unis sont, des cinq pays, celui qui semble consacrer le plus faible montant à l'aide aux chômeurs. Ce schéma se répète pour les dépenses consacrées à la formation. Ce sont à nouveau la France et l'Allemagne qui dépensent le plus à ce titre. Le faible pourcentage observé pour le Japon tient essentiellement à la faiblesse du taux de chômage de ce pays. Le Royaume-Uni et les États-Unis consacrent relativement moins de dépenses à la formation de leurs chômeurs que les autres pays.

55. Il est intéressant de noter l'écart qui existe dans les dépenses de formation entre la France et l'Allemagne, d'une part, et le Japon, le Royaume-Uni et les Etats-Unis, d'autre part. En France et en Allemagne, les programmes de formation ne se substituent pas à l'allocation de chômage, mais visent plutôt à la compléter. Il n'existe pas non plus d'éléments attestant que la formation tend à réduire la période d'ajustement, et donc le besoin accru d'allocations de chômage. Il arrive même que la formation puisse au contraire prolonger le processus d'ajustement, mais aussi empêcher les chômeurs de subir des pertes de revenus de longue durée comme suite à la perte de leur emploi.

**Tableau 3.12 Dépenses consacrées à la formation et à l'indemnisation du chômage en 2000**

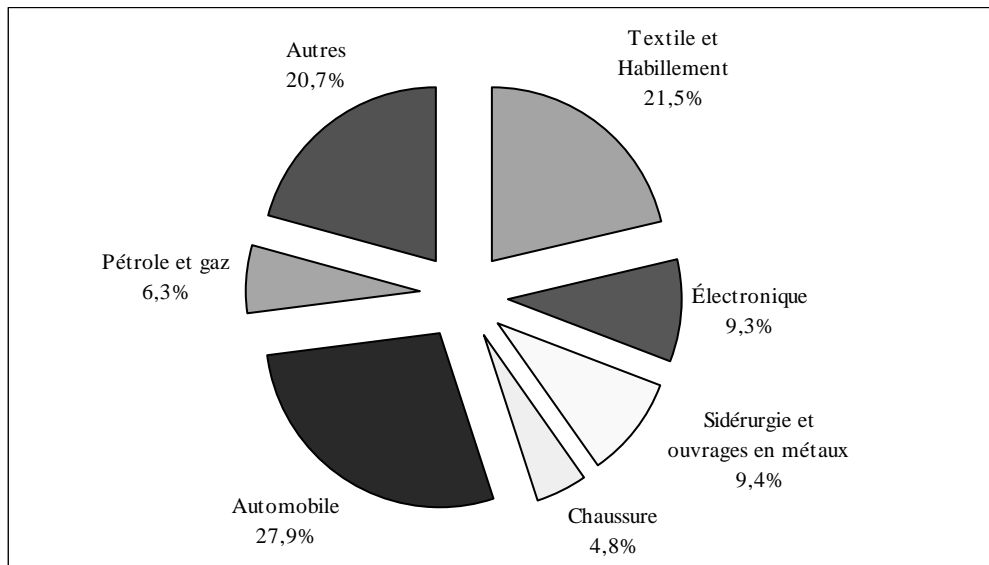
Pays	Formation (% du PIB)	Indemnisation du chômage (% du PIB)
France	0,22%	1,38%
Allemagne	0,34%	1,89%
Japon	0,03%	0,55%
Royaume-Uni	0,04%	0,56%
Etats-Unis	0,04%	0,30%

Source : OCDE, Perspectives de l'emploi 2002

#### **D. Aide à l'ajustement rendu nécessaire par l'évolution des échanges**

56. Comme on l'a dit plus haut, les programmes d'assurance chômage de la plupart des pays industrialisés sont conçus pour venir en aide à tous les chômeurs, quelles que soient leur branche d'activité, leurs caractéristiques démographiques ou la cause des licenciements. La principale exception à ce cadre général est le programme d'aide à l'ajustement rendu nécessaire par l'évolution des échanges (*Trade Adjustment Assistance*) ou programme TAA des États-Unis. Les programmes plus généreux d'ajustement du marché du travail de la plupart des autres pays industrialisés réduisent, d'une façon ou d'une autre, le besoin de programmes spéciaux pour les travailleurs d'une industrie particulière ou dont la perte d'emploi peut être imputée à une cause bien précise comme la concurrence des importations. L'absence de programmes ciblés, liés aux échanges, en faveur de la main-d'œuvre dans les autres pays industrialisés tient peut-être également au fait qu'il est intrinsèquement difficile d'isoler le facteur commercial des autres facteurs contribuant aux licenciements, tels que le progrès technologique, les gains de productivité et l'évolution de l'offre et de la demande de main-d'œuvre.

57. Le *Trade Expansion Act* (loi sur l'expansion du commerce) de 1962, qui a habilité le Président Kennedy à participer aux négociations du GATT, a établi le TAA. Au départ, ce programme devait fournir une aide financière aux travailleurs ayant perdu leur emploi sous l'effet d'un accroissement des importations, après l'expiration de la période habituelle de 26 semaines pendant laquelle ils étaient couverts par l'assurance chômage. Très peu de travailleurs ont bénéficié de cette aide pendant les douze premières années d'application du programme en raison principalement de la rigidité de ses conditions d'octroi. En 1974, le Congrès a assoupli ces conditions et étendu l'aide pour inclure la formation.<sup>9</sup> Depuis 1975, plus de trois millions de travailleurs américains ont été déclarés en droit de prétendre à l'aide accordée au titre du TAA et environ 1,9 million d'entre eux en ont bénéficié.

**Figure 3.2 Participants au programme TAA par branche d'activité, 1975 à 1999**

Source : US General Accounting Office (2001)

58. Depuis sa création, le programme TAA a surtout bénéficié aux travailleurs de la sidérurgie, de l'automobile, du textile et de l'habillement et ce, entre 1975 et 1999 (figure 3.2). D'après des données plus récentes, un peu plus de 23% des demandes, représentant près de 28% des travailleurs pouvant bénéficier du programme, sont venues du secteur des textiles et des vêtements entre janvier 2002 et juillet 2003 (tableau 3B.5.2).

59. En vertu des dispositions de ce programme, les travailleurs qui entreprennent une formation peuvent actuellement bénéficier d'une aide financière pendant 78 semaines au-delà des 26 semaines que dure normalement l'assurance chômage. Cette aide financière est considérée comme un droit acquis et le Congrès doit donc prévoir un financement suffisant pour qu'elle puisse être accordée à tous les travailleurs qui remplissent les conditions requises. La formation est un droit *plafonné*, c'est-à-dire que le Congrès fixe le montant total des fonds qui lui sont alloués, mais toute personne répondant aux conditions d'admission peuvent s'inscrire à un programme de formation pris en charge par les pouvoirs publics.<sup>10</sup> Le programme TAA alloue aussi des fonds à la recherche d'emplois et à l'aide à la réinstallation bien que peu de travailleurs demandent à bénéficier de cette aide.

60. Avec l'agrément de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA, NAFTA en anglais) en 1993, le Congrès des États-Unis a établi un programme spécial pour les travailleurs qui perdaient leur emploi dans une industrie devant faire face à une intensification des importations en provenance du Canada et du Mexique et/ou transférant sa production dans l'un de ces deux pays. L'aide fournie aux travailleurs dans le cadre du programme NAFTA-TAA était presque identique à celle fournie au titre du programme TAA général mais son champ d'application n'était pas tout à fait le même. Le programme NAFTA-TAA couvrait non seulement les travailleurs qui perdaient leur emploi dans une industrie subissant la concurrence des importations, mais il accordait aussi une aide aux travailleurs qui perdaient leur emploi par suite d'une réorganisation de la production vers le Canada et le Mexique. Il venait également en aide aux travailleurs secondaires qui perdaient leur emploi parce qu'ils travaillaient pour des fournisseurs, ou les producteurs en aval, d'entreprises devant faire face à une intensification de la concurrence des importations en provenance du Canada ou du Mexique. Le tableau 3B.5.4 indique les caractéristiques des travailleurs qui ont bénéficié d'une aide au titre des programmes TAA et NAFTA-TAA en 1999 et 2000.

61. En août 2002, le président George W. Bush a signé la loi sur le commerce (*Trade Act*) de 2002 l'habilitant à engager des négociations commerciales bilatérales et multilatérales. Cette loi prévoyait aussi la réforme et l'élargissement les plus importants de l'histoire du programme TAA (encadré 3.2). Ces nouvelles dispositions doivent maintenant être adoptées dans leur intégralité et les fonds nécessaires être affectés pour que la nouvelle version du programme puisse être appliquée. Le budget annuel du TAA devrait tripler au cours des prochaines années sous l'effet de l'élargissement de son champ d'application.

**Encadré 3.2 Principales modifications apportées au programme TAA en 2002**

**Travailleurs secondaires:** les critères d'admission au bénéfice du TAA ont été élargis pour inclure les travailleurs qui perdent leur emploi dans des établissements produisant des éléments qui entrent dans la composition des biens finals soumis à la concurrence des importations. Certains de ces travailleurs étaient déjà couverts par le programme NAFTA-TAA. Cette disposition pourrait se traduire par le doublement du nombre de travailleurs pouvant bénéficier d'une aide.

**Crédit d'impôt remboursable pour l'assurance maladie:** les travailleurs peuvent recevoir un acompte représentant 65% d'un crédit d'impôt remboursable pour les aider à compenser le coût du financement de leur assurance maladie pendant une période maximale de deux ans.

**Réorganisations de la production:** les critères d'admission au bénéfice du TAA ont été élargis pour inclure les travailleurs qui perdent leur emploi du fait de réorganisations de la production en direction de pays ayant conclu des accords bilatéraux avec les Etats-Unis ou « d'un accroissement, ou d'un risque d'accroissement, des importations... ».

**Assurance salaires:** les travailleurs âgés de plus de 50 ans qui gagnent moins de 50 000 dollars par an peuvent recevoir la moitié de la différence entre leur ancien et leur nouveau salaire pendant une période maximale de deux ans, si leur nouveau salaire est inférieur à l'ancien.

**NAFTA-TAA et TAA:** les deux programmes ont été harmonisés et combinés.

**Crédits alloués à la formation:** le Congrès a porté de 110 à 220 millions USD par an la limite fixée par la loi aux crédits alloués à la formation. Il doit également approuver le crédit budgétaire annuel effectivement alloué à la formation.

**Allongement de 26 semaines de la garantie de revenu:** les travailleurs qui entreprennent une formation peuvent bénéficier d'une garantie de revenu pendant une période maximale de deux ans, ce qui allonge de 26 semaines la période précédemment prévue.

**Augmentation des aides à la recherche d'emplois et à la réinstallation:** le montant de ces aides a été actualisé pour tenir compte de l'inflation.

**TAA pour les agriculteurs :** un programme a été établi pour venir en aide aux agriculteurs et aux pêcheurs lorsque le cours international d'un produit diminue de plus de 20% par rapport à sa moyenne des cinq années précédentes.

**Accroissement des ressources consacrées au TAA pour les entreprises:** le Congrès a relevé le plafond des crédits alloués à ce très petit programme qui confère aux entreprises des garanties de crédit destinées à leur permettre de se rééquiper et de lutter contre la concurrence internationale.

62. L'une des principales questions qui se posent à propos du TAA concerne le mécanisme permettant de déterminer qu'une suppression d'emploi est imputable à un accroissement des importations. La loi relative au TAA fixe un processus assez élaboré pour établir ce fait. Un groupe de travailleurs ou une organisation agissant en leur nom (entreprise ou syndicat) peut adresser une requête au ministère américain du Travail qui lance alors une enquête sur les circonstances des licenciements.

63. En cas d'intensification de la concurrence des importations, les trois critères suivants sont utilisés: (1) un nombre ou un pourcentage important de travailleurs de ce type d'entreprises ont perdu leur emploi ou sont menacés de le perdre totalement ou partiellement; (2) la production ou les ventes de ce type d'entreprises a/ont diminué en termes absolus; et (3) les importations de produits comparables ou de produits qui entrent directement en concurrence avec les articles produits par l'entreprise des travailleurs

concernés ont notablement contribué à la perte totale ou partielle d'emplois ou à la menace d'une telle perte ainsi qu'à la diminution des ventes ou de la production.

64. Les tribunaux judiciaires américains ont interprété l'expression « notablement contribué » comme signifiant que l'accroissement des importations, tout en étant un facteur parmi d'autres contribuant à la diminution de la production, des ventes et de l'emploi, doit au moins être aussi important que tous les autres facteurs. En d'autres termes, un autre facteur ne peut pas être plus important que l'accroissement des importations.

65. En 2002, les critères d'admission au bénéfice du TAA ont été élargis pour inclure les travailleurs qui perdent leur emploi du fait de réorganisations de la production. Là aussi, la législation fixe trois critères pour établir que tel est bien le cas: (1) un nombre ou un pourcentage important de travailleurs de ce type d'entreprises ont perdu leur emploi ou sont menacés de le perdre totalement ou partiellement; (2) la production ou les ventes de ce type d'entreprises a/ont diminué en termes absolus; et (3) une réorganisation de la production de produits comparables ou entrant directement en concurrence avec les articles produits par l'entreprise des travailleurs concernés a notablement contribué à la perte totale ou partielle d'emplois ou à la menace d'une telle perte ainsi qu'à la diminution des ventes ou de la production.

66. Le programme n'ayant été étendu qu'en 2002 aux cas de réorganisations de la production, les tribunaux n'ont pas encore eu la possibilité de donner leur interprétation de la législation. Il est permis de supposer qu'il ne sera guère aisé d'établir l'existence de ces situations. Les travailleurs peuvent en outre faire appel de la décision initiale du ministère du Travail. Ils peuvent aussi saisir le tribunal du commerce international des Etats-Unis en cas de contestation.

67. Les difficultés inhérentes à l'établissement de la cause d'une perte d'emploi (accroissement des importations ou réorganisation de la production) seront maintenant accentuées par l'inclusion des travailleurs secondaires. La loi de 2002 définit ces derniers comme les travailleurs qui sont licenciés ou risquent de l'être par des fournisseurs, des producteurs en aval et des entreprises fournissant des services sous contrat qui perdent leurs marchés avec une entreprise dont les travailleurs ont été déclarés en droit de prétendre à l'aide du programme TAA.

68. Les difficultés associées à la détermination de la cause des suppressions d'emplois ainsi que la question de la modulation, suivant cette cause, des services fournis pour le chômage et le réemploi ont conduit de nombreux politologues à recommander la mise en œuvre de programmes généraux d'ajustement du marché du travail visant toutes les victimes de suppressions d'emploi, quelle qu'en soit la cause.<sup>11</sup> Dans un document de synthèse du projet de bilan de la mondialisation entrepris par l'*Institute for International Economics*, Richardson (2003) souligne qu'un consensus semble se faire jour sur le fait que les politiques doivent: « (1) abandonner l'aide axée sur des industries et des emplois spécifiques au profit de l'autonomisation des travailleurs; (2) privilégier l'éducation et les expériences permettant de renforcer les compétences, y compris la formation en cours d'emploi, et (3) adopter des programmes d'assurance préservant les gains potentiels de chacun pendant toute sa vie ». <sup>12</sup>

69. Il semble, à première vue, que le TAA soit une conséquence de la façon particulière dont le pouvoir de procéder à des négociations commerciales est accordé au président des États-Unis dans le cadre d'un processus qui implique en même temps la réalisation de compromis sur de nombreuses considérations liées aux échanges, y compris les moyens d'offrir une certaine forme d'indemnisation aux travailleurs défavorablement affectés par l'évolution des échanges. Au bout du compte, la priorité de tout programme d'ajustement du marché du travail doit être d'aider efficacement les travailleurs à trouver de nouveaux emplois, le plus rapidement possible et avec la plus faible perte permanente de revenu. Les États-Unis étant le seul pays doté d'un programme ciblé sur les travailleurs défavorablement affectés par les échanges, on manque d'éléments d'appréciation pour juger de l'efficacité de cette démarche.

**E. Autres mesures d'ajustement du marché du travail**

70. Les politiques et les programmes d'ajustement du marché du travail de la plupart des pays industrialisés font actuellement l'objet de réformes pour trois raisons. Premièrement, nombre de ces pays ont enregistré de forts taux de chômage associés à de longues périodes d'inactivité. Deuxièmement, la forte fréquence du chômage a augmenté le coût du maintien de systèmes généreux d'assurance chômage. Troisièmement, une polémique est engagée sur la question de savoir si l'aide accordée aux chômeurs a pour effet de prolonger le chômage. Les tenants de cette idée estiment qu'une aide généreuse dissuade les personnes de travailler, ce qui prolonge la période de chômage et aggrave le taux de chômage national. Bien que l'on dispose de données concrètes limitées pour étayer cette argumentation, celle-ci a retenu l'attention dans des pays à haut niveau de chômage, comme l'Allemagne et le Royaume-Uni.

71. En général, les réformes des programmes d'ajustement du marché du travail sont effectuées sur la base de trois principes. Premièrement, l'aide financière directe a été réduite en vue de répondre à l'argument de l'effet démobilisateur: le montant hebdomadaire de l'aide financière a été revu à la baisse en France, en Allemagne et au Royaume-Uni. Deuxièmement, la priorité a été accordée à l'aide au réemploi et non plus à l'indemnisation du chômage. Troisièmement, des efforts ont été faits pour améliorer la gestion et la coordination des services accompagnant l'aide au réemploi. On s'est employé à rendre les programmes d'aide aux chômeurs plus « conviviaux » dans chacun des cinq pays analysés. Les demandeurs d'emplois travaillent avec des conseillers spécialisés qui les aident à trouver et à obtenir un nouvel emploi. Dans certains cas, les travailleurs doivent même signer un « contrat » avec leur conseiller, ce qui officialise leur programme de recherche d'emploi.

72. La politique en matière d'aide aux chômeurs a aussi été réorientée, aux États-Unis, vers les services en faveur du réemploi, au cours des dernières années. L'idée d'un « guichet unique » pour l'aide aux chômeurs, inspirée par le système allemand, a été développée plus avant et préconisée par les États-Unis. Récemment, le Japon a créé des « points travail », similaires aux guichets uniques d'aide à l'emploi des États-Unis. Il est par ailleurs intéressant de noter que ce dernier pays n'a pas réduit l'aide financière directe comme l'ont fait les autres grands pays industrialisés. Périodiquement, les États-Unis prolongent la durée de versement des prestations d'assurance chômage lorsque le taux de chômage demeure élevé.

73. L'innovation la plus créative apportée à l'assurance chômage au cours des dernières années a probablement été l'introduction de « l'assurance salaire ». L'Allemagne et les États-Unis (dans le cadre du TAA) en ont récemment adopté une version limitée. Dans le cadre du programme américain, les travailleurs âgés de plus de 50 ans qui gagnaient moins de 50 000 USD dans leur précédent emploi peuvent recevoir la moitié de la différence entre leur ancien et leur nouveau salaire, si ce dernier est inférieur à leur précédent salaire. Ce programme vise à réduire l'un des principaux obstacles au réemploi. On espère aussi que les travailleurs recevront une formation sur le tas dans leur nouvel emploi, ce qui est en général plus efficace que des cours théoriques financés par les pouvoirs publics.

**V. Remarques finales**

74. Il ressort des analyses consacrées à l'effet de la mondialisation et des échanges internationaux sur l'ajustement de la main-d'oeuvre que les travailleurs qui perdent leur emploi en raison d'un accroissement des importations ou de réorganisations de la production ne semblent pas être différents des autres victimes de suppressions d'emplois. Leur processus d'ajustement ne semble pas non plus être sensiblement différent. Les délestages massifs de main-d'oeuvre liés aux échanges peuvent suggérer le besoin de politiques et de programmes d'ajustement du marché du travail mais pas nécessairement de mesures spéciales.

75. Il devient de plus en plus difficile d'isoler les causes des délestages de main-d'oeuvre. Le progrès technologique, les gains de productivité, l'intensification de la concurrence des importations et les réorganisations de la production sont autant de facteurs qui peuvent contribuer aux suppressions d'emplois. Cette difficulté a conduit de nombreux politologues à s'opposer aux politiques et aux programmes d'ajustement du marché du travail orientés vers certains groupes de travailleurs, comme ceux qui perdent leur emploi sous l'effet d'un accroissement des importations ou de réorganisations de la production, et à vouloir leur substituer des programmes d'ajustement généraux visant l'ensemble des victimes de suppressions d'emplois. C'est une question qui a des chances de rester prééminente dans un avenir prévisible avec l'intensification des relations internationales entre les pays que favorise le progrès technologique.

76. Au lieu de débattre sur les avantages respectifs des politiques et des programmes spéciaux et généraux d'ajustement du marché du travail, on devrait s'efforcer davantage de déterminer quelles interventions sont les plus efficaces. La plupart des pays industrialisés essaient d'améliorer la coordination de leurs prestations de chômage et de leurs services de l'emploi. Des efforts ont été entrepris en vue de rendre le processus plus « convivial ».

77. La formation joue un rôle croissant dans la panoplie des mesures d'ajustement du marché du travail. Bon nombre de chômeurs venant des branches d'activité manufacturières où la rémunération est traditionnellement basse manquent de connaissances linguistiques et mathématiques élémentaires, ce qui les empêche d'acquérir les compétences spécifiques requises dans les nouveaux emplois créés. La réorganisation du marché du travail dans les pays industrialisés a aussi généré un fossé entre les qualifications dont les travailleurs avaient besoin dans leurs anciens emplois et celles que requièrent leurs emplois futurs. Les pouvoirs publics recourent à diverses subventions et incitations fiscales pour encourager les programmes de formation et d'amélioration des compétences.

78. Une innovation créative des dernières années a été l'introduction de l'assurance salaires. Tout en présentant des points communs avec les programmes existants de subventions salariales, celle-ci vise particulièrement les travailleurs dont le nouveau salaire est inférieur à celui qu'ils percevaient auparavant. En subventionnant une partie de la différence entre ces deux salaires, on espère que les travailleurs seront incités à accepter plus vite un nouvel emploi. On espère aussi que leurs nouveaux employeurs leur offriront une formation en cours d'emploi qui s'est avérée plus efficace et moins coûteuse que la formation théorique financée par les pouvoirs publics. L'Allemagne et les États-Unis ont introduit récemment des programmes limités de ce type pour les travailleurs âgés.

79. Il est aussi important de considérer les politiques et les programmes d'ajustement du marché du travail dans le contexte de l'ensemble du filet de protection sociale d'un pays. Le meilleur exemple nous est offert par la question des soins de santé aux États-Unis. Les États-Unis sont l'un des rares pays industrialisés à ne pas disposer d'une couverture universelle des soins de santé. Comme, pour bon nombre de travailleurs, les systèmes d'assurance maladie et de retraites sont fournis par l'employeur, lorsque ces travailleurs perdent leur emploi, ils perdent aussi, ainsi que leur famille, leur assurance maladie et leurs droits à pension. Une façon d'enlever au TAA une partie de son « caractère spécial » serait de faire bénéficier tous les chômeurs, quelle que soit la cause de la suppression de leur emploi, du nouveau crédit d'impôt pour l'assurance maladie.

80. Avec la perspective de la suppression programmée, dans quelques mois, de l'ATV, la communauté mondiale du textile et de l'habillement nourrit de vives inquiétudes devant l'entrée en scène de fournisseurs plus concurrentiels et davantage intégrés, en Chine notamment, qui risquent de s'approprier une part disproportionnée des avantages économiques résultant de la suppression progressive des clauses de l'ATV. En particulier, plusieurs pays en développement qui ont excellé dans le rôle de centres d'assemblage offshore, grâce en partie aux contingents qui leur ont été alloués au titre de l'AMF, seront

exposés à la vulnérabilité inhérente à la fragmentation internationale de la production après le démantèlement de l'ATV. Les pays en développement ne sont donc certainement pas à l'abri des pressions que fait peser sur le marché du travail l'évolution des échanges et des investissements internationaux.

81. À certains égards, les pays en développement sont désavantagés du fait que nombre d'entre eux ne disposent pas dès maintenant de filets de protection sociale bien développés. Toutefois, la richesse de l'expérience acquise dans les pays industrialisés peut leur fournir, surtout dans le cas des plus avancés d'entre eux, des enseignements importants pour l'élaboration de leurs propres politiques et programmes d'ajustement du marché du travail. Les institutions financières internationales pourraient également les aider à parer au manque de ressources associé à la recherche de solutions pour faire face aux problèmes liés à l'ajustement structurel.

82. Alors que les gouvernements consacrent des ressources considérables aux mesures d'ajustement du marché du travail, ils ne collectent pas les données qui permettraient d'établir l'efficacité de ces programmes. La détention de davantage d'informations sur l'expérience des victimes de suppressions d'emplois et l'efficacité des divers volets des programmes d'ajustement du marché du travail pourrait notablement faciliter la réforme des programmes existants et l'élaboration de nouveaux. La technologie permettant de réunir ce type de données existe; les gouvernements doivent considérer la collecte de données comme prioritaire et lui consacrer suffisamment de ressources.

83. Il convient, enfin, de souligner qu'il est primordial de disposer d'un environnement macroéconomique sain et dynamique pour s'attaquer aux pressions qui pèsent sur le marché du travail. Le principal objectif à atteindre est que les travailleurs occupent des emplois hautement qualifiés et bien rémunérés. Tous les programmes et politiques d'ajustement du marché du travail qui ont été examinés dans le présent document ne sont efficaces que s'ils permettent aux travailleurs de trouver de nouveaux emplois.

## NOTES

- 1 . Lorsqu'il est entré en vigueur en janvier 1995, l'ATV de l'OMC a remplacé le régime de restrictions quantitatives aux échanges visé dans l'Arrangement multifibres (AMF) et a fourni le cadre commercial multilatéral applicable aux échanges de textiles et de vêtements de tous les Membres de l'OMC. L'ATV prévoit le démantèlement de toutes les formes de restrictions quantitatives appliquées aux échanges de textiles et de vêtements, et notamment de celles qui étaient
- 2 C'est l'exemple des États-Unis qui est utilisé du fait que l'on dispose sur eux de données couvrant une période suffisamment longue.
- 3 Field et Graham (1997), page 156.
- 4 Blancflower (2000), page 54.
- 5 L'avenir du Bureau of Labour Statistics (BLS) est actuellement remis en question. A l'inverse, compte tenu des réformes importantes de ses programmes d'aide au marché du travail, l'Allemagne se lance dans un effort ambitieux d'enquêtes sur les travailleurs nationaux dont l'emploi a été supprimé.
- 6 Pour une explication de ce qui constitue une branche d'activité sensible aux importations, voir Kletzer (2001a).
- 7 Un fonctionnaire japonais a estimé officieusement qu'un tiers seulement des bénéficiaires actuels de l'assurance chômage avaient involontairement perdu leur emploi.
- 8 Les Etats-Unis ont un programme d'aide plus longue e, périodes de chômage élève. Les travailleurs qui episeent leurs droits à l'assurance chômage au Royaume-Uni peuvent bénéficier d'une aide du programme national de protection sociale.
- 9 . Les critères d'octroi de l'aide ont été libéralisés, les importations devant « contribuer notablement » à la perte d'emploi. En d'autres termes, l'accroissement des importations ne devait plus être que l'un des facteurs contribuant à la perte d'emploi.
- 10 . Par contre, l'aide allouée aux travailleurs victimes d'une suppression d'emploi, quelle qu'en soit la cause, au titre de la loi sur l'investissement dans la population active (Worforce Investment Act ou WIA), n'est pas un droit acquis. Les travailleurs concernés ne reçoivent une formation que si les fonds nécessaires sont disponibles. La plupart des États épuisent les fonds alloués à la formation au titre du WIA bien avant la fin de l'année, ce qui empêche des travailleurs d'entreprendre une formation. Les États peuvent en outre refuser à un chômeur de suivre une formation s'il est établi qu'il peut trouver, sans elle, un travail lui assurant un salaire de subsistance.
- 11 . Voir en particulier: Richardson (2003), Kletzer (2001a), Field et Graham (1997), Blancflower (2000).
12. Richardson (2003), page 12.

## BIBLIOGRAPHIE

- Assédic (2003), L'assurance chômage : un régime de protection sociale dans la dynamique de l'emploi, Notice DAJ 265, juillet 2003.
- Blancflower, David G. (2000), « Globalization and the Labor Market », étude demandée par la Trade Deficit Review Commission, Washington, septembre 2000.  
<http://www.ustdrc.gov/research/fedtc4thdraft.pdf>.
- Blien, Uwe, Ulrich Walwei et Heinz Werner (2002), Politique du marché du travail en Allemagne, Institut pour la recherche d'emplois de l'Office fédéral de l'emploi, Allemagne.
- Cline, William (1990), « The Future of World Trade in Textiles and Apparel », Revised Edition, Washington: Institute for International Economics.
- China National Textile Industry Council (2002), Rapport sur l'évolution de l'industrie textile de la Chine 2001/2002, CNTIC. <http://www.cnfi.com.cn>.
- Field, Alfred J. et Edward M. Graham (1997), « Is there a Special Case for Import Protection for the Textile and Apparel Sectors Based on labour Adjustment? », *The World Economy* 20, n°2, pages 137 à 157.
- Higuchi, Toshio (2003), « Rising Unemployment Rate and Reform of Employment Insurance in Japan », Projet de la Banque mondiale, Banque mondiale, Washington D.C.
- Higuchi, Toshio (1997), « Trends in Japanese Labour Markets », in Mari Sako et Hiroki Sato (dir. publ.) *Japanese Labour and Management in Transition*, Routledge, London.
- Keller, Berndt (2003), « The Hartz Commission's Recommendations and Beyond » – Document d'évaluation intermédiaire présenté à la réunion d'experts, « Towards a New labour Market Order in Germany », 30 et 31 janvier 2003.
- Kletzer, Lori G. (2001a), « Job Loss from Imports: Measuring the Costs », Washington: Institute for International Economics, septembre 2001.
- Kletzer, Lori G. (2001b), « A Prescription to Relieve Worker Anxiety, Policy Brief 01-2 », Washington: Institute for International Economics, février 2001. <http://www.iie.com/publications/pb/pb01-2.htm>.
- Kletzer, Lori G. (à paraître), « Workers at Risk: Job Loss from Apparel, Textiles, Footwear and Furniture, 1979 to 2001 », Washington: Institute for International Economics.
- Lewis, Howard et David Richardson (2001), « Why Global Commitment Really Matters! », Washington: Institute for International Economics, octobre 2001.
- Levinsohn, James et Wendy Petropoulos (2001), « Creative Destruction or Just Plain Destruction?: The U.S. Textile and Apparel Industries Since 1972 », National Bureau of Economic Research, Working Paper 8348, juin 2001. <http://www.nber.org/papers/w8348>.

- Ministère japonais de la Santé, du Travail et de la Protection sociale (2003), *Système d'assurance de l'emploi du Japon*, Division de l'assurance de l'emploi, Bureau de la sécurité de l'emploi, mémorandum, 28 août 2003.
- OCDE (2002a), *Perspectives de l'emploi - Édition 2002*, Paris.
- OCDE (2002b), *Prestations et salaires – Les indicateurs de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2003a), *Libéralisation du commerce dans les secteurs textiles et de l'habillement: examen des études quantitatives*, TD/TC/WP(2003)2/FINAL, Paris.
- OCDE (2003b), *Ajustement structurel dans les secteurs du textile et de l'habillement*, TD/TC/WP(2003)13/REV1, Paris.
- Organisation internationale du travail (2000), « *Pratiques de travail dans les industries de la chaussure, du cuir, des textiles et de l'habillement* », rapport établi pour la réunion tripartite sur les pratiques de travail dans les industries de la chaussure, du cuir, des textiles et de l'habillement, Genève.
- Richardson, David (2003), « *Some Measurable Costs and Benefits of Economic Globalisation for Americans* », communication faite à une conférence organisée sur le thème: *Responding to Globalisation: Societies, Groups, and Individuals*, University of Colorado, Boulder, avril 2003.
- Seike, Atsushi et Hong W. Tan (1994), « *Labour Fixity and Labour Market Adjustments in Japan and the United States* », in Tan, Hong W. et Haruo Shimada (dir. publ.), « *Troubled Industries in the United States and Japan* », St. Martin's Press.
- Sekiguchi, Sueco (1994), « *An Overview of Adjustment Assistance Policies in Japan* », in Tan, Hong W. et Haruo Shimada (dir. publ.), « *Troubled Industries in the United States and Japan* », St. Martin's Press.
- Tan, Hong W. et Haruo Shimada (1994), « *Troubled Industries in the United States and Japan* », St. Martin's Press.
- Tan, Hong W. (1994), « *Troubled Industries in the United States* », in Tan, Hong W. et Haruo Shimada (dir. publ.), « *Troubled Industries in the United States and Japan* », St. Martin's Press.
- US Department of Commerce, Office of Textiles (2003), « *Second Report to the Congressional Textile Caucus on the Administration's Efforts on Textile Issues* ».
- US General Accounting Office (2001), « *Trade Adjustment Assistance: Improvements Necessary, but Programmes Cannot Solve Communities' Long-Term Problems* », GAO-01-988T.
- Walwei, Ulrich (2002), *Effets de la protection de l'emploi sur le marché du travail*, Institut pour la recherche d'emplois de l'Office fédéral de l'emploi, Allemagne.

## ANNEXE A : TABLEAUX

Tableau 3A.1.1 Emplois perdus dans le textile et l'habillement entre 1970 et 2000

Pays (,000)	France			Allemagne			Japon		
	Textile	Habillement	Total	Textile	Habillement	Total	Textile	Habillement	Total
1970	451	338	789	501	379	880	1 349	364	1 713
1975	364	304	668	357	288	645	1 093	467	1 560
1980	297	272	569	320	227	547	776	437	1 213
1985	n.d.	n.d.	n.d.	246	170	416	706	459	1 165
1990	150	143	293	229	143	372	634	488	1 122
1995	131	139	270	261	122	383	491	375	866
2000	114	100	214	168	117	285	352	224	576
1970-2000	-337	-238	-575	-333	-262	-595	-997	-140	-1 137
% de variation	-74,7%	-70,4%	-72,9%	-66,5%	-69,1%	-67,6%	-73,9%	-38,5%	-66,4%

Pays (,000)	Royaume-Uni			Etats-Unis			Italie		
	Textile	Habillement	Total	Textile	Habillement	Total	Textile	Habillement	Total
1970	625	357	982	1 113	1 164	2 277			
1975	511	346	857	996	1 065	2 061			
1980	351	277	628	986	1 150	2 136			
1985	259	237	496	840	887	1 727			
1990	227	203	430	829	807	1 636			
1995	188	173	361	842	724	1 566	332	274	606
2000	149	109	258	528	633	1 161	352	206	558
1970-2000	-476	-248	-724	-585	-531	-1 116	20	-68	-48
% de variation	-76,2%	-69,5%	-73,7%	-52,6%	-45,6%	-49,0%			

Source : Annuaire de statistiques industrielles des Nations unies; Bureau of Labour Statistics, ministère du Travail des États-Unis, et Cline (1990)

Tableau 3A.1.2 Emploi dans le textile et l'habillement par segment de production

Emploi dans le textile et l'habillement		Emploi (milliers)		Segment en % du total de l'emploi	
Chine		2000	2001	2000	2001
<b>Industrie textile</b>		4 211,5	4 244,3		
	Fibres naturelles	3 782,7	3 808,6	89,8%	89,7%
	Préparation des fibres textiles	3 057,8	3 081,9	72,6%	72,6%
	Ennoblement textile	379,8	379,2	9,0%	8,9%
	Articles et cordage façonnés en coton	299,2	303,1	7,1%	7,1%
	Industrie de la maille, à l'exclusion des articles en tricot	45,9	44,5	1,1%	1,0%
	Fibres synthétiques	428,8	435,7	10,2%	10,3%
<b>Industrie de l'habillement</b>		2 871,9	2 664,5		
	Articles en tricot	499,4	476,1	17,4%	17,9%
	Industrie de la confection et autres	2 372,5	2 188,3	82,6%	82,1%
<b>Industrie de la fabrication des équipements</b>		165,3	164,2		
NACE	Union européenne	1996	2000	1996	2000
17	<b>Total Textile</b>	1 166,0	1 110,1		
171	Filature	150,9	128,6	12,9%	11,6%
172	Tissage	178,5	176,0	15,3%	15,9%
173	Ennoblement textile	114,6	112,6	9,8%	10,1%
174	Fabrication d'articles textiles	128,7	126,6	11,0%	11,4%
175	Autres industries textiles	177,2	176,4	15,2%	15,9%
176	Fabrication d'étoffes à mailles	48,0	50,5	4,1%	4,5%
177	Fabrication d'articles à mailles	188,9	142,3	16,2%	12,8%
18	<b>Total Habillement</b>	1 136,6	1 025,0		
181	Fabrication de vêtements en cuir	13,4	10,4	1,2%	1,0%
182	Fabrication de vêtements en textile	959,3	803,6	84,4%	78,4%
183	Industrie des fourrures	14,7	13,6	1,3%	1,3%
JSIC Rév. 10	Japon	1994	2000	1994	2000
<b>1700</b>	<b>Textiles</b>	517,7	352,4		
1710	Filature, tissage et ennoblement textile	217,5	130,4	42,0%	37,0%
1711	Préparation de fibres textiles; tissage	133,9	76,2	25,9%	21,6%
1712	Ennoblement textile	83,6	54,2	16,2%	15,4%
1720	Autres textiles	139,1	114,5	26,9%	32,5%
1721	Fabrication d'articles textiles	78,2	64,5	15,1%	18,3%
1722	Fabrication de tapis et moquettes	9,3	7,2	1,8%	2,1%
1723	Ficellerie, corderie, fabrication de filets	10,3	8,5	2,0%	2,4%
1729	Autres textiles, n.c.a.	41,2	34,3	8,0%	9,7%
1730	Fabrication d'étoffes et d'articles à mailles	161,1	107,4	31,1%	30,5%
<b>1800</b>	<b>Habillement et fourrures</b>	407,0	223,7		
1810	Vêtements à l'exclusion des fourrures	406,0	223,0	99,8%	99,7%
1820	Industrie des fourrures	1,0	0,7	0,2%	0,3%
<b>1900</b>	<b>Cuir et articles en cuir; chaussures</b>	82,7	58,9		
1910	Cuir et articles en cuir	35,9	24,3	43,4%	41,3%
1911	Apprêt et tannage des cuirs	11,1	8,4	13,5%	14,3%
1912	Fabrication d'articles de voyage et de maroquinerie	24,8	15,9	29,9%	27,0%
1920	Fabrication de chaussures	46,8	34,5	56,6%	58,7%

Tableau 3A.1.2 (suite)

Emploi dans le textile et l'habillement		Emploi (milliers)		Segment en % du total de l'emploi	
SIC	Corée	1990	2000	1990	2000
<b>1700</b>	<b>Textiles</b>	355,2	232,2		
1710	Filature, tissage et ennoblissement textile	269,3	154,7	75,8%	66,6%
1711	Préparation de fibres textiles; tissage	219,7	95,8	61,9%	41,3%
1712	Ennoblissement textile	49,6	58,9	14,0%	25,4%
1720	Autres textiles	46,1	46,2	13,0%	19,9%
1721	Fabrication d'articles textiles	24,4	27,2	6,9%	11,7%
1722	Fabrication de tapis et moquettes	1,1	1,0	0,3%	0,5%
1723	Ficellerie, corderie, fabrication de filets	7,5	4,9	2,1%	2,1%
1729	Autres textiles, n.c.a.	13,2	13,1	3,7%	5,6%
1730	Fabrication d'étoffes et d'articles à mailles	39,8	31,3	11,2%	13,5%
<b>1800</b>	<b>Habillement et fourrures</b>	240,4	152,5		
1810	Vêtements à l'exclusion des fourrures	234,6	150,1	97,6%	98,4%
1820	Industrie des fourrures	5,8	2,4	2,4%	1,6%
<b>1900</b>	<b>Cuir et articles en cuir; chaussures</b>	217,1	52,9		
1910	Cuir et articles en cuir	37,5	19,4	17,3%	36,7%
1911	Apprêt et tannage des cuirs	20,2	10,3	9,3%	19,4%
1912	Fabrication d'articles de voyage et de maroquinerie	17,3	9,1	8,0%	17,2%
1920	Fabrication de chaussures	179,6	33,5	82,7%	63,3%
SIC	Etats-Unis	1970	2002	1970	2002
22+239	<b>Total Textile</b>	1 136,8	619,8		
22	Produits des usines textiles	974,8	431,8	85,7%	69,7%
221	Tissus à armure large, coton	212,1	49,5	18,7%	8,0%
222	Tissus à armure large, synthétiques	100,1	45,9	8,8%	7,4%
223	Tissus à armure large, laine	36,6	5,3	3,2%	0,9%
224	Tissus étroits	29,6	16,2	2,6%	2,6%
225	Tricot	254,1	89,1	22,4%	14,4%
226	Ennoblissement textile à l'exclusion de la laine	83,8	50,1	7,4%	8,1%
227	Tapis et moquettes	57,4	62,9	5,0%	10,1%
228	Fileteries	130,9	65,1	11,5%	10,5%
229	Articles textiles divers	70,3	47,7	6,2%	7,7%
239	Produits textiles fabriqués divers	162	188	14,3%	30,3%
2391	Rideaux et draperies	32 <sup>a</sup>	16,6	2,8%	2,7%
2392	Tissus d'ameublement, n.c.a.	47 <sup>a</sup>	46,9	4,1%	7,6%
2396	Passenterie pour l'automobile et les vêtements	31.3 <sup>a</sup>	57,3	2,8%	9,2%
231-8	<b>Total Habillement</b>	1 108,4	322		
231	Costumes et manteaux d'hommes et de garçonnets	119	15,2	10,7%	4,7%
232	Vêtements d'hommes et de garçonnets	374,9	105,7	33,8%	32,8%
234	Vêtements de dessus pour femmes et jeunes filles	424,3	150,3	38,3%	46,7%
235	Sous-vêtements de femmes et d'enfants	116,7	13,7	10,5%	4,3%
236	Vêtements de dessus de fillettes et d'enfants	73,5	9,6	6,6%	3,0%
238	Articles en fourrure et vêtements et accessoires divers	65.5 <sup>a</sup>	27,5	5,6%	8,5%

Note : <sup>a</sup> 1972 au lieu de 1970.

Du fait des règles appliquées en matière de confidentialité, les positions à 3 chiffres de la NACE sont regroupées dans une ou plusieurs catégories dans quelques États membres de l'UE.

Source : Pour le Japon et la Corée, Banque de données de l'OCDE sur les statistiques des structures de l'industrie et des services ; Pour la Chine, calculs de l'OCDE reposant sur le rapport (2001/2002) du CNTIC sur l'évolution de l'industrie textile en Chine ; Pour les États-Unis, données nationales sur l'emploi, la durée du travail et les gains du *Bureau of Labour Statistics* des États-Unis; et Pour l'UE, données de l'Euratex.

## ANNEXE B : SYSTÈMES PROPRES AUX DIFFÉRENTS PAYS

### I. Le système français d'assurance chômage

1. Le système français d'assurance chômage est probablement le plus généreux des systèmes prévus par les cinq pays considérés ici. Il comprend deux régimes: le régime d'assurance chômage, financé par les contributions des employeurs et des salariés, et le « régime de solidarité », financé par l'État. Les travailleurs qui perdent involontairement leur emploi et qui ont cotisé au régime peuvent bénéficier d'une aide dont le niveau est calculé en fonction du salaire antérieur. Les travailleurs qui ont épuisé leurs droits à une prise en charge au titre de l'assurance, qui ont du mal à trouver un emploi ou qui sont proches de l'âge de la retraite, peuvent bénéficier d'une allocation d'assistance au titre du régime de solidarité.

2. Le système français d'assurance chômage présente la particularité d'être géré par diverses organisations privées parmi lesquelles figurent de nombreuses associations d'employeurs et plusieurs syndicats. Au niveau national, cette organisation s'appelle l'Unédic et il lui incombe de fixer les grandes orientations du programme. Au niveau local, elle s'appelle l'Assédic et elle est chargée de gérer le programme. Le tableau 3B.1.1 présente les principales composantes du régime d'assurance chômage et du régime de solidarité.

**Tableau 3B.1.1 Les régimes français d'assurance chômage et de solidarité**

Groupe	Assurance chômage	Régime de solidarité
Gestion	Les « partenaires sociaux » à travers l'Unédic	L'État
Aide	Aide liée au salaire pendant une période limitée	Aide de montant fixe pendant une période illimitée
Financement	Contributions des employeurs et des salariés	Budget de l'État
Population ciblée	Les travailleurs qui ont involontairement perdu leur emploi	Les travailleurs qui ont épuisé leurs droits à l'assurance chômage, ceux qui sont difficiles à réemployer et les travailleurs âgés
Organisme gestionnaire	Assédic	Assédic

Source : Assédic (2003)

3. À l'heure actuelle, le total des contributions versées au titre de l'assurance chômage représente 6,4% de la masse salariale et les rémunérations soumises à contribution sont plafonnées à une somme correspondant à 8,5 fois le salaire minimal applicable qui est de 1 044,45 USD (sauf indication contraire 1€=1,10 USD). La part de l'employeur s'élève à 4% de la masse salariale et celle du salarié à 2,4%. Il est intéressant de noter que la France est le seul des cinq pays considérés où la contribution de l'employeur à l'assurance chômage est plus importante que celle du salarié.

4. Les travailleurs qui demandent à bénéficier de l'assurance chômage sont invités à signer un « Plan d'aide au retour à l'emploi » (PARE) dans lequel ils s'engagent à rechercher activement un emploi. Les entreprises de 1 000 salariés doivent fournir un PARE avec leur préavis de licenciement aux travailleurs qu'elles licencient pour des raisons économiques afin de leur permettre de constituer leur dossier de demande d'allocations et de bénéficier d'un entretien avec le service de l'emploi avant même d'avoir effectué leur dernier jour de travail.

5. Lors de leur rencontre avec un représentant de l'Agence nationale pour l'emploi (ANPE), les travailleurs sont invités à mettre au point et à signer un « Projet d'action personnalisé » (PAP) qui décrit le

type d'emplois qu'ils recherchent et expose leurs souhaits de formation. Le bureau local de l'Assédic suit les progrès accomplis par le chômeur dans la réalisation des objectifs énoncés dans le PAP. Si au bout de six mois, l'intéressé n'a pas retrouvé d'emploi, il peut être invité à élaborer un nouveau projet. Si au terme de 12 mois, il n'a toujours pas retrouvé d'emploi, une subvention peut être versée par l'Assédic à l'employeur qui acceptera de l'embaucher.

6. Les travailleurs qui signent un PAP peuvent: (1) percevoir l'assurance chômage pendant toute la durée de leurs droits; (2) toucher une aide à la mobilité géographique pour couvrir leurs frais de déplacement dans la limite de 2 086,70 USD ; (3) bénéficier d'une aide à la formation couvrant en partie leurs droits d'inscription et les frais de trajet et d'hébergement encourus pendant leur stage de formation; et (4) une aide spéciale peut être accordée à l'employeur qui embauche l'allocataire inscrit comme demandeur d'emploi depuis 12 mois. Les travailleurs peuvent percevoir cette aide spéciale pendant une période maximale de trois ans ; cette aide est dégressive (elle correspond à 40% du salaire brut pendant la première année, à 30% du salaire brut pendant la deuxième année et à 20% du salaire brut pendant la troisième et dernière année).

7. Le système français d'assurance chômage fournit aussi une aide aux travailleurs qui quittent leur emploi pour suivre leur conjoint qui change de lieu de résidence pour des raisons professionnelles. Une autre particularité du programme français d'assurance chômage est que les travailleurs âgés de moins de 50 ans peuvent continuer de percevoir une aide financière pendant une période maximale de 18 mois *après* avoir trouvé un nouvel emploi. Cette disposition vise à aider les travailleurs qui acceptent un emploi temporaire ou à temps partiel tandis qu'ils continuent de chercher un emploi à plein temps ou les travailleurs qui ont perdu leur emploi principal mais qui continuent d'exercer une activité secondaire. Pour bénéficier de cette disposition, ils ne doivent pas percevoir un salaire supérieur à 70% de celui que leur procurait leur emploi précédent.

8. Les tableaux 3B.1.2 à 3B.1.4 fournissent des détails supplémentaires sur le programme français d'assurance chômage. Le tableau 3B.1.2 présente des informations sur le montant de l'aide que perçoivent les chômeurs et le tableau 3B.1.3 présente des informations sur la durée de cette aide. Le tableau 3B.1.4 fournit des informations sur les prestations versées pour le réemploi.

**Tableau 3B.1.2 Aide de l'assurance chômage**

<b>Salaire mensuel brut</b>	<b>Aide initiale</b>	<b>Retenues sociales</b>
Inférieur à USD 1,089.44	75% du salaire	
Compris entre 1 089,44 et 1 193,39 USD	Allocation minimale de 27,24 USD par jour	
Compris entre 1 193,39 et 1 970,30 USD	40,4% du salaire journalier brut + 11,17 USD par jour	3% de l'ancien salaire (pour la retraite)
Compris entre 1 970,30 et 10 700,80 USD	57,4% du salaire journalier brut	11,25% de l'allocation si celle-ci est supérieure à 33 USD

Source : Assédic (2003).

Tableau 3B.1.3 Durée de l'aide

Durée de l'emploi précédent	Durée de l'aide
6 mois au cours des 22 derniers mois	7 mois
14 mois au cours des 24 derniers mois	23 mois
Entre l'âge de 50 et de 57 ans et plus, 27 mois au cours des 36 derniers mois	36 mois
Pour les personnes âgées de 57 ans et plus, 27 mois au cours des 36 derniers mois et 100 trimestres d'assurance vieillesse	42 mois

Source : Assédic (2003)

Tableau 3B.1.4 Prestations pour le réemploi

Salaire brut et autres revenus	Cumul: allocation/revenu d'activité	Exemple
<b><u>Durant les six premiers mois de reprise d'activité</u></b>		
Gains mensuels inférieurs ou égaux à la moitié du salaire minimum garanti, soit 668,32 USD	Cumul en totalité des allocations avec les gains	Avant de reprendre un emploi, l'intéressé percevait chaque mois 447,48 USD d'allocations. À supposer que sa nouvelle activité lui procure 419,23 USD par mois, il continuera de toucher l'assurance chômage dans son intégralité en plus de son nouveau salaire.
Gains mensuels supérieurs à la moitié du salaire minimum garanti, c'est-à-dire supérieurs à 668,32 USD	Une somme équivalant à 40% de la partie du revenu brut d'activité supérieure à 668,32 USD est déduite du montant des allocations	Avant de reprendre un emploi, l'intéressé percevait chaque mois 447,48 USD d'allocations. À supposer que sa nouvelle activité lui procure 838,48 USD par mois, il continuera de toucher une allocation chômage de 379,41 USD en plus de son nouveau salaire.
<b><u>Durant les six mois suivants</u></b>		
Quel que soit le montant des gains	L'allocation chômage est réduite de 40% du revenu brut d'activité	Avant de reprendre un emploi, l'intéressé percevait chaque mois 447,48 USD d'allocations. À supposer que sa nouvelle activité lui procure 838,48 USD par mois, il continuera de toucher une allocation chômage de 112,09 USD en plus de son nouveau salaire.

Source : Assédic (2003)

9. Le tableau 3B.1.5 présente les données concernant le montant minimum des allocations journalières versées au titre de l'assurance chômage, du régime de solidarité et des programmes de retraite anticipée. L'ensemble du dispositif est conçu pour permettre aux travailleurs de bénéficier successivement de ces trois programmes, le cas échéant. Par exemple, un travailleur âgé qui a du mal à trouver un nouvel emploi peut toucher, au départ, l'assurance chômage. S'il n'a pas retrouvé d'emploi lorsqu'il a épuisé ses droits à l'allocation d'assurance, il peut continuer de recevoir une aide au titre du régime de solidarité. Il peut, en outre, bénéficier d'une préretraite s'ils est âgé de plus de 57 ans et peut justifier d'au moins 100 trimestres d'assurance vieillesse.

**Tableau 3B.1.5 Montants minimums des allocations journalières**

<b>Programme</b>	<b>Montants journaliers minimums</b>
<b>Allocations d'assurance chômage</b>	
Allocation minimale	USD 27,24
Partie fixe	USD 11,17
<b>Allocations de solidarité</b>	
Allocation pour certaines catégories de demandeurs	USD 10,51
Allocation de solidarité spécifique	USD 14,92
Allocation majorée	USD 21,42
Allocation équivalent retraite	USD 32,19
<b>Préretraites</b>	
Montant minimal	USD 29,58
Préretraite progressive minimale	USD 14,78

Source : Assédic (2003)

## II. Le système allemand d'assurance chômage

10. Le système allemand d'assurance chômage est l'un des plus anciens du monde. Jusqu'à une date récente, c'était aussi l'un des plus généreux. Comme d'autres, il est financé par un prélèvement sur les salaires acquitté par les employeurs et les salariés. Le programme est géré par l'Office fédéral de l'emploi (Bundesanstalt für Arbeit) qui est un organisme public indépendant. Le système allemand d'assurance chômage a beaucoup retenu l'attention ces derniers temps du fait que sa réforme est au centre du programme d'action à l'horizon 2010 du chancelier Schroeder. Une commission, créée par ce dernier et présidée par Peter Hartz, PDG de Volkswagen, a élaboré la plupart des propositions de réforme.

11. Jusqu'à une date récente, le système allemand d'assurance chômage comprenait trois parties : (1) « l'allocation de chômage » (Arbeitslosengeld) reposant sur les salaires antérieurs et financée exclusivement par les prélèvements sur les salaires, aidait les travailleurs pendant 12 à 32 mois; (2) « l'aide aux chômeurs » (Arbeitslosenhilfe), accordée sous conditions de ressources et financée exclusivement par le budget fédéral, pouvait être versée sans limite de durée une fois que les chômeurs avaient épuisé leurs droits à l'allocation de chômage; et (3) « l'aide sociale » (Sozialhilfe), calculée sur la base du patrimoine familial et financée exclusivement par le budget des länder, pouvait être versée aux travailleurs n'ayant pas droit à l'aide aux chômeurs.

12. Bien que l'on dispose de peu de données empiriques directes prouvant l'existence d'un lien de cause à effet, il a été largement soutenu que la possibilité de bénéficier d'une aide gouvernementale pendant une période presque illimitée avait contribué au fort taux de chômage de longue durée observé en Allemagne. Le tableau 3B.2.1 compare les taux de chômage de longue durée des cinq grands pays industrialisés, considérés ici. La part du chômage de longue durée dans le chômage total est en fait plus importante en Allemagne qu'en France, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Elle est aussi sensiblement supérieure à la moyenne observée pour l'ensemble des pays de l'OCDE.

Tableau 3B.2.1 Part du chômage de longue durée dans le chômage total

Pays	1990		1998		2001	
	>6 mois	>1 an	>6 mois	>1 an	>6 mois	>1 an
France	55,5%	38,0%	64,3%	44,2%	57,2%	37,6%
Allemagne	64,7% *	46,8% *	69,6%	52,6%	67,6% **	51,5% **
Japon	39,0%	19,1%	39,3%	20,9%	46,2%	26,6%
Royaume-Uni	50,3%	34,4%	47,3%	32,7%	43,6%	27,7%
Etats-Unis	10,0%	5,5%	14,1%	8,0%	11,8%	6,1%
Total OCDE	44,6%	30,9%	48,6%	33,4%	41,8%	27,5%

Note: \* Ne couvre que l'Allemagne de l'Ouest

\*\* Données pour l'année 2000

Source : OCDE, Perspectives de l'emploi 2002

13. La Commission Hartz avait notamment pour objectifs de réduire la durée de l'aide aux chômeurs et de durcir les conditions de son octroi. Ses principales recommandations sont exposées ci-dessous avec des commentaires sur leur mise en œuvre. Elles sont énumérées dans l'ordre dans lequel elles figurent dans le rapport soumis au chancelier par la Commission.

- A. Création de centres pour l'emploi: fusion des bureaux de l'assurance chômage, actuellement financés par le gouvernement fédéral, et des bureaux de l'aide sociale, actuellement financés par les gouvernements des länder. Le gouvernement fédéral financerait entièrement les nouveaux centres. Il a aussi été préconisé d'organiser les centres pour l'emploi par région et non pas suivant les juridictions politiques. Le gouvernement n'a pas adopté ces recommandations.
- B. Dispositions pour réagir rapidement au chômage: les travailleurs seraient tenus de s'inscrire au chômage dès qu'ils seraient informés de leur risque de licenciement. Cela leur permettrait d'avoir accès à tous les instruments de recherche d'emplois, comme la base de données nationale sur les possibilités d'emploi. Ils pourraient aussi s'absenter du travail pour chercher un nouvel emploi ou avoir des entrevues à cet effet. Ils ne toucheraient toutefois une allocation qu'une fois officiellement au chômage. Le gouvernement a adopté cette proposition qui a été mise en œuvre le 1er juillet 2003.
- C. Acceptation des offres d'emploi (« neue Zumutbarkeit »): suivant cette proposition, tous les chômeurs devraient accepter les offres d'emploi qui leur seraient faites, en tenant compte des facteurs de mobilité géographique. En cas de refus de la première offre, le paiement de leurs allocations de chômage pourrait être suspendu pendant quatre à 12 semaines. Ils pourraient bénéficier de l'aide sociale pendant ce temps à condition de satisfaire à ses conditions d'octroi. Au bout d'un an, les chômeurs devraient être prêts à accepter de travailler n'importe où en Allemagne. Le refus d'une deuxième offre d'emploi pourrait entraîner la perte de toute allocation de chômage. Dans ce cas, le chômeur pourrait continuer de percevoir l'aide sociale à condition qu'il remplisse les conditions requises. Ces propositions ont été adoptées par le gouvernement et sont déjà mises en œuvre.
- D. Éducation et formation des jeunes: cette recommandation porte sur les modes de financement possibles de la formation. Une des possibilités envisagées est le recours à un nouveau programme d'apprentissage pour les jeunes, reposant sur un système de crédits. Chaque personne serait dotée d'un compte lui permettant de financer sa formation. Le gouvernement a rejeté ces propositions du fait que la formation n'est pas obligatoire dans le cadre du système d'assurance chômage.
- E. Incitations à l'embauche des travailleurs âgés:

Assurance salaire pour les travailleurs âgés: les travailleurs âgés de plus de 55 ans pourraient bénéficier d'une subvention publique représentant la moitié de la différence entre leur ancien et leur nouveau salaire pendant une période maximale de 12 mois. Comme les allocations d'assurance chômage, cette subvention salariale leur serait versée chaque mois. Le gouvernement a adopté cette proposition. Le système d'assurance salaire est appliqué et quelques travailleurs ont déjà bénéficié de cette aide.

Retraite anticipée: la Commission a proposé d'autoriser les travailleurs âgés de plus de 55 ans à percevoir en une seule fois la totalité de leurs allocations de chômage. Finalement, le gouvernement n'a pas adopté cette proposition.

Mise au point d'incitations à l'embauche des travailleurs âgés sous la forme, par exemple, d'une réduction des cotisations sociales, d'un assouplissement de la législation du travail et de l'autorisation de contrats de travail de courte durée.

#### F. Réforme des prestations de chômage

L'allocation de chômage (Arbeitslosengelt): la Commission a proposé de ramener la durée maximale de l'aide de 32 à 18 mois pour les chômeurs âgés. Le niveau de l'aide serait lié au précédent salaire – 67% du précédent salaire si le chômeur a des enfants et 60%, autrement. La durée de l'aide dépendrait de l'âge. Les chômeurs âgés de moins de 45 ans pourraient bénéficier d'une aide pendant 12 mois et ceux âgés de plus de 55 ans pendant au maximum 18 mois.

L'allocation de chômage est financée à l'aide d'une cotisation sociale représentant 6,5% du salaire, également répartie entre le salarié et l'employeur et prélevée sur les premiers 5 610 USD du salaire mensuel.

L'aide aux chômeurs (Arbeitslosenhilfe): la Commission a proposé d'harmoniser l'aide aux chômeurs et l'aide sociale. Les travailleurs continueraient de percevoir l'aide sociale s'ils étaient toujours au chômage après l'épuisement de leurs droits à l'allocation de chômage mais le niveau de l'aide accordée serait celui en vigueur pour l'aide sociale. La Commission a également recommandé de durcir le critère de ressources pour l'aide sociale. Les chômeurs doivent être prêts à travailler, y compris à titre temporaire, ou à suivre une formation, et ils doivent accepter de nouvelles offres d'emplois pour pouvoir continuer à bénéficier de l'aide.

- G. Mesures visant à inciter les employeurs à embaucher et à garder les travailleurs à leur service: la Commission a formulé des propositions ayant pour objet de récompenser les entreprises qui embauchent des chômeurs et qui ne débauchent pas leur personnel, éventuellement en réduisant leurs cotisations sociales. Cette proposition incluait une forme de quotient patronal pour l'embauche. Le gouvernement n'a pas encore réagi à ces suggestions.
- H. Organismes de placement temporaire (PSA): à partir de janvier 2004, les chômeurs peuvent conclure des contrats avec des organismes de placement temporaire (PSA) auxquels il incombe de leur verser un salaire et d'acquitter les cotisations sociales dues, qu'ils bénéficient ou non d'un placement. Si un placement temporaire devient permanent, c'est l'entreprise qui a embauché le chômeur qui paye directement le salaire et les cotisations sociales. Les chômeurs doivent être disposés à accepter des contrats de courte durée avec les PSA. Si un emploi temporaire ne devient pas permanent, le travailleur peut réintégrer le système d'assurance chômage.
- I. « Ich AG »: cette proposition vise à encourager le travail indépendant. Le travailleur indépendant pourrait bénéficier d'une aide sous la forme notamment d'une réduction d'impôt et d'une simplification des prescriptions comptables. Il pourrait également percevoir des allocations de chômage pendant une période maximale de trois ans s'il ne générerait pas de

revenus. Il ne pourrait pas embaucher de personnel en dehors des membres de sa famille. Le gouvernement a adopté cette proposition, qui est appliquée.

- J. Promotion des emplois faiblement rémunérés: la Commission a recommandé d'élaborer des mesures préférentielles pour les emplois faiblement rémunérés. Les travailleurs gagnant moins de USD 440 seraient dispensés de toute cotisation sociale. Les employeurs effectueraient un paiement forfaitaire représentant 25% du salaire et incluant la totalité des prélèvements fiscaux et des cotisations sociales. Pour les salaires compris entre USD 440 et 880, les travailleurs acquitteraient une cotisation sociale et l'employeur paierait une cotisation représentant 21% du salaire. Pour les salaires supérieurs à USD 880, les travailleurs et leurs employeurs acquitteraient l'intégralité des cotisations sociales et des prélèvements fiscaux. Le gouvernement a également adopté cette proposition.
- K. Réorganisation du système fédéral de l'emploi: la Commission a recommandé de réorganiser le service fédéral de l'emploi pour qu'il soit géré plutôt comme une entreprise privée que comme un organisme public. Ses employés auraient des contrats de travail analogues à ceux du secteur privé et non plus le statut de fonctionnaires. Le gouvernement n'a pas encore adopté cette proposition.
- L. Pôles d'activité et centres de compétence: la proposition tendait à regrouper les fonctions concernant le développement économique, la planification régionale et l'emploi. Le gouvernement a rejeté cette proposition.
- M. Incitations fiscales pour l'embauche des chômeurs (capital contre travail): les entreprises embauchant des chômeurs pourraient emprunter jusqu'à USD 110 000 par chômeur à un taux avantageux auprès de Credit Anstalt. Le gouvernement subventionnerait cette bonification d'intérêt. Les entreprises ne devraient garantir qu'une moitié de l'emprunt, le gouvernement fédéral garantissant l'autre moitié. Le gouvernement a adopté cette proposition.

14. Ces diverses mesures constituent probablement le train de réformes national le plus ambitieux des dernières années. Le système allemand d'assurance chômage, qui passait pour être le plus généreux, est en train de se rapprocher des programmes de la plupart des pays industrialisés.

15. L'une des principales critiques formulées à l'égard de ces réformes est qu'elles ne vont guère contribuer à réduire le fort taux de chômage de l'Allemagne. Le lien entre le niveau de l'aide aux chômeurs et le taux de chômage allemand repose essentiellement sur des observations ponctuelles. Les critiques font également valoir que la réforme de l'Office fédéral de l'emploi et du système d'assurance chômage va peu contribuer à la création d'emplois en Allemagne. Il semble que cet effort de réforme repose sur l'hypothèse implicite qu'un accroissement de l'offre de travailleurs cherchant activement un emploi va, d'une certaine façon, renforcer la demande pour ces travailleurs.

16. La réforme du programme d'aide aux chômeurs contribuera peu, à elle seule, à la création de nouveaux emplois. Le programme d'action à l'horizon 2010 du chancelier prévoit peu d'aides directes au développement économique. Surtout, une forte proportion des emplois allemands restent couverts par les conventions collectives fixant les salaires. Des politiques rigides de fixation des salaires peuvent empêcher que l'accroissement de l'offre de main-d'oeuvre se traduise par une réduction des salaires qui, à son tour, pourrait favoriser la création d'emplois.

17. Un aspect important du nouveau système allemand d'assurance chômage est l'interaction entre les chômeurs et les conseillers de l'Office fédéral de l'emploi qui sont chargés d'aider les chômeurs dans leur recherche d'emploi. Ils sont aussi chargés d'appliquer les nouvelles règles stipulant qu'un chômeur peut perdre ses allocations s'il n'est pas disposé à accepter un emploi n'importe où et quel que soit le niveau de rémunération. C'est sur ces conseillers que repose, en dernier ressort, le succès de la plupart des réformes mises en oeuvre récemment.

18. Il est généralement admis que l'Allemagne est un pays modèle pour la formation. D'après les données présentées dans le tableau 10, elle consacre dix fois plus d'argent à la formation que le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis. Il semble que la majeure partie de cet argent soit consacrée à des programmes d'apprentissage et à la formation active des travailleurs. La formation n'est pas considérée comme un « droit acquis » dans le cadre du programme allemand d'aide aux chômeurs. Les fonds consacrés à la formation sont disponibles sur la base du principe « premier arrivé, premier servi ». Si les fonds nécessaires sont disponibles, les chômeurs peuvent suivre un stage de formation par an. Ces stages sont généralement courts. Les conseillers de l'Office fédéral de l'emploi sont les principaux « filtres » de la formation.

19. L'assurance maladie ne constitue pas un problème pour les chômeurs puisque la législation allemande rend obligatoire l'assurance maladie pour tout le monde. Il incombe aux employeurs d'acquitter les primes d'assurance maladie pour leurs employés. Le gouvernement fédéral subventionne les primes d'assurance maladie pour les chômeurs, ce qui incite ces derniers à s'inscrire auprès de l'Office fédéral de l'emploi.

20. Le système allemand fournit non seulement une aide aux chômeurs mais il encourage aussi l'embauche de travailleurs. Les entreprises qui embauchent des chômeurs peuvent bénéficier d'une réduction de leurs contributions sociales obligatoires. Elles peuvent en outre bénéficier d'une prise en charge d'un maximum de quatre mois de salaires pendant la période d'essai du chômeur.

### **III. Le système japonais d'assurance chômage**

21. Jusqu'à une date récente, les politiques japonaises du marché du travail se caractérisaient par des mesures de nature surtout préventive revêtant principalement la forme de subventions accordées aux entreprises pour qu'elles préviennent ou diffèrent les licenciements de personnel. L'évolution macroéconomique récente du Japon a intensifié les pressions s'exerçant sur les entreprises, ce qui a forcé le gouvernement à moins recourir à des programmes empêchant l'ajustement et à renforcer les programmes facilitant celui-ci.

22. Les diverses mesures préventives japonaises d'ajustement du marché du travail ont été les suivantes: (1) aide à l'industrie; (2) subvention à l'ajustement de l'emploi (koyo chosei joseikin); (3) subvention à la stabilité de l'emploi (rodo ido koyo antei joseikin); (4) subvention à la mobilité des travailleurs (rodo ido noryoku kaihatsu joseikin); et (5) subvention à l'amélioration des compétences tout au long de la vie (shogai noryoku kaihatsu kyuhukin).

23. Comme dans les autres cinq grands pays industrialisés, l'assurance chômage, qualifiée d'assurance pour l'emploi (AE), est la principale disposition prise au Japon pour réagir à l'ajustement du marché du travail. En règle générale, le système japonais d'assurance chômage couvre tous les travailleurs âgés de moins de 65 ans, à l'exception des fonctionnaires et des travailleurs de la construction navale. Peuvent bénéficier d'une aide tous les travailleurs au nom desquels les contributions à l'AE ont été acquittées et qui ont travaillé pendant au moins six mois au cours de l'année précédant le licenciement. Ils doivent aussi s'inscrire dans un bureau de placement financé par l'État pour percevoir leurs allocations.

24. L'AE japonaise couvre tous les travailleurs ayant perdu leur emploi, quelle qu'en soit la raison. Les travailleurs qui ont volontairement quitté leur emploi peuvent donc bénéficier d'une aide au titre de l'AE. De fait, on estime officieusement qu'à l'heure actuelle, un tiers seulement des travailleurs bénéficiant de cette aide ont involontairement perdu leur emploi.

25. Jusqu'à une date récente, l'aide accordée au titre de l'AE représentait entre 60 et 80% du salaire précédent d'un travailleur (entre 50 et 80% du salaire antérieur des travailleurs âgés de 60 à 64 ans), dans

la limite d'un certain plafond. Les chômeurs perçoivent une allocation pendant 90 à 360 jours, suivant leur âge, le nombre d'années de cotisation à l'AE et le type d'emploi qu'ils occupaient antérieurement (à plein temps).

26. L'association de conditions d'accès très libérales, d'un niveau de paiement élevé et de longues périodes de versement faisait du système japonais un des régimes d'assurance chômage les plus généreux de tous ceux des pays industrialisés. L'économie japonaise a toutefois bénéficié d'un marché du travail très tendu pendant la majeure partie des 30 dernières années. Pendant les années 80 et au début des années 90, le taux de chômage japonais se situait entre 1 et 2%. Peu de travailleurs perdaient leur emploi volontairement ou involontairement et peu de chômeurs bénéficiaient donc d'une aide au titre de l'AE.

27. Tout ceci a changé au cours des dix dernières années. Le taux de chômage japonais augmente depuis 1993. L'accroissement de la demande d'indemnisations a presque complètement tari les réserves accumulées antérieurement. Le fonds fiduciaire de l'AE doit actuellement faire face à une grave crise financière, ce qui a incité le gouvernement japonais à introduire des réformes dans le système de l'AE.

**Tableau 3B.3.1 Niveau de l'aide accordée aux chômeurs dans le cadre du système japonais**

Age	Plafond du salaire journalier	Plafond de l'allocation journalière de base
Jusqu'à 29 ans	USD108,83	USD54,42
De 30 à 44 ans	USD120,92	USD60,46
De 45 à 59 ans	USD133,00	USD66,50
De 60 à 64 ans	USD128,83	USD57,98

Note: 1 USD = 110 Yen

Source : ministère japonais de la Santé, du Travail et de la Protection sociale (2003)

**Tableau 3B.3.2 Indemnisation des travailleurs âgés de moins de 60 ans**

Montant du salaire journalier	Taux d'indemnisation
Entre 17,67 et 34,83 USD	80%
Entre 34,83 et 101,08 USD	50 à 80%
Entre 101,08 et 133,00 USD	50%

Source : ministère japonais de la Santé, du Travail et de la Protection sociale (2003)

**Tableau 3B.3.3 Durée de l'aide pour les chômeurs qui perdent leur emploi du fait d'une faillite ou d'un licenciement**

Age	< 1 an	1 à 4 ans	5 à 9 ans	10 to 19 years	> 20 ans
Moins de 30 ans	90 jours	90 jours	120 jours	180 jours	n.d.
30 à 34 ans	91 jours	91 jours	180 jours	210 jours	240 jours
35 à 44 ans	92 jours	92 jours	180 jours	240 jours	270 jours
45 à 59 ans	93 jours	180 jours	240 jours	270 jours	330 jours
60 à 64 ans	94 jours	150 jours	180 jours	210 jours	240 jours

Source : ministère japonais de la Santé, du Travail et de la Protection sociale (2003)

Tableau 3B.3.4 Durée de l'aide accordée aux chômeurs

Age	< 1 an	1 à 4 ans	5 à 9 ans	10 à 19 ans	> 20 ans
<u>Pour les chômeurs ordinaires</u>					
Tous âges	90 jours	91 jours	92 jours	120 jours	150 jours
<u>Pour les chômeurs difficiles à réemployer</u>					
Moins de 44 ans	150 jours	300 jours	300 jours	300 jours	300 jours
45 à 64 ans	151 jours	360 jours	360 jours	360 jours	360 jours

Source : ministère japonais de la Santé, du Travail et de la Protection sociale (2003)

#### IV. Le système britannique d'assurance chômage

28. Le système britannique d'assurance chômage a récemment fait l'objet d'une réforme importante qui en a fait un dispositif beaucoup moins généreux que ceux de la France, de l'Allemagne, du Japon et des États-Unis. À la différence de ce qui se passe dans d'autres pays, au Royaume-Uni, les entreprises doivent informer leurs employés très à l'avance de leurs risques de licenciement. Les employeurs doivent également verser des indemnités de licenciement à leurs employés qualifiés. Les travailleurs ayant droit à ces indemnités doivent bénéficier des conditions de préavis suivantes: (1) une semaine au moins par année de service, dans la limite de 12 semaines et (2) les employeurs doivent payer des indemnités de licenciement dont le montant repose sur la durée du service et la rémunération hebdomadaire antérieure [dans la limite de 341, 25 dollars (1 GBP=1,625 USD)] – Entre 18 et 21 ans, la moitié du salaire hebdomadaire par année de service; entre 22 et 40 ans, 1 semaine de salaire par année de service et entre 41 et 60 ans, une semaine et demie de salaire par année de service. Le montant maximal des indemnités de licenciement est de 10 237,50 USD, ce qui correspond environ à un tiers de la rémunération annuelle moyenne.

29. L'aide britannique aux demandeurs d'emploi (JSA) comprend deux éléments: (1) une assurance chômage reposant sur le paiement de cotisations (UI) et (2) une assurance chômage assortie de conditions de ressources et non tributaire de cotisations (UA). Les travailleurs qui gagnent plus de 102,38 USD par semaine doivent cotiser au système de l'UI. Pour bénéficier de ses prestations, les travailleurs doivent avoir été salariés pendant deux ans avant leur licenciement. La durée des versements de l'UI a été ramenée de douze à six mois, en 1996. Une fois qu'ils ont épuisé leurs droits à l'UI, les chômeurs peuvent demander à bénéficier du programme de l'UA, assorti de conditions de ressources. Les conditions d'accès à l'UA tiennent compte du revenu familial et non du revenu antérieur du chômeur. Les chômeurs ayant des enfants peuvent bénéficier d'une aide supplémentaire.

30. L'aide aux demandeurs d'emploi est accordée aux chômeurs quelle que soit la raison pour laquelle ils ont perdu leur emploi. Aucune aide spéciale n'est prévue pour les chômeurs dont la perte d'emploi peut être imputée à l'évolution du commerce international. Aucune disposition particulière n'est prévue non plus pour les travailleurs de certaines industries. L'un des objectifs des changements apportés récemment à la JSA a été de réduire l'attrait de l'aide en vue d'encourager les chômeurs à reprendre une activité plus rapidement.

Tableau 3B.4.1 Montant de l'aide accordée au titre de l'assurance chômage

Age	Montant hebdomadaire
16 à 17 ans	USD53,46
18 à 24 ans	USD70,28
Plus de 25 ans	USD88,81

Note: 1GBP = 1,625 USD

## V. Le système américain d'assurance chômage et le programme TAA

31. Le programme américain d'assurance chômage est défini par le gouvernement fédéral et géré par les États. Malgré de nombreuses similitudes entre les programmes des divers États, c'est comme si les États-Unis comptaient 50 programmes différents d'assurance chômage. Le prélèvement fiscal fédéral pour le chômage représente 0,8% des premiers 7 000 USD du salaire brut et il se répartit à parts égales entre les employeurs et les salariés. Les contributions tiennent compte de l'expérience passée, c'est-à-dire qu'une certaine fraction de leur montant est calculée sur la base des antécédents avec le système d'assurance chômage.

32. Le montant hebdomadaire de l'allocation repose sur un certain pourcentage du salaire et il est fixé par les États. Il varie considérablement d'un État à l'autre. En 2000, il s'élevait, en moyenne, à environ 200 USD par semaine. Le montant minimum des allocations hebdomadaires variait de 0 USD dans le New Jersey à 102 USD dans le Rhode Island tandis que leur montant maximum allait de 133 USD au Puerto Rico à 646 USD dans le Massachusetts.

33. Il ressort des données présentées dans le tableau 3B.5.1 que le taux moyen de compensation s'est situé en général autour de 35% du salaire hebdomadaire moyen au cours des 30 dernières années. Les taux de compensation varient non seulement entre les États mais aussi entre les bénéficiaires. Ils sont généralement inversement proportionnels au niveau de rémunération antérieur et sont donc plus faibles pour les chômeurs qui avaient un niveau de rémunération élevé que pour ceux qui avaient un faible niveau de rémunération.

**Tableau 3B.5.1 Aide de l'assurance chômage**

Année	Prestation hebdomadaire moyenne		Taux de perception*
	Dollars no minaux	Rapport au salaire hebdomadaire moyen	
1970	USD 50,31	35,7%	43,0%
1975	USD 70,23	37,1%	49,2%
1980	USD 99,66	36,6%	43,3%
1985	USD 128,14	35,3%	30,8%
1990	USD 161,56	36,0%	35,2%
1995	USD 187,29	35,5%	34,0%

Note \* Pourcentage des chômeurs percevant l'assurance chômage

Source : BLS, ministère du Travail des États-Unis, « ET Handbook Number 394 »

34. La durée de la perception de l'assurance chômage varie aussi selon les États. Sa durée minimum va de quatre semaines dans l'Oregon à 26 semaines dans 12 États. La législation fédérale limite à 26 semaines la durée du versement, mais la durée maximum de l'assurance chômage est de 30 semaines dans les États du Massachusetts et de Washington. Il peut être décidé de la proroger de 13 semaines si le taux de chômage demeure assez longtemps élevé. En 1992, le Congrès des États-Unis a établi un dispositif facultatif qui permet de prolonger les versements de sept semaines. Très peu d'États ont adopté ce nouveau dispositif.

35. Les 26 premières semaines de paiement de l'assurance chômage sont entièrement financées par les contributions des employeurs et des salariés au fonds fiduciaire de l'assurance chômage. La moitié des 26 semaines supplémentaires de versement des allocations est financée directement par le gouvernement fédéral. L'autre moitié est financée par le fonds fiduciaire de l'assurance chômage. Les niveaux d'allocations sont les mêmes que pour les 26 premières semaines de versement de l'assurance chômage.

36. Les trois tableaux suivants fournissent des informations plus détaillées sur les bénéficiaires des programmes TAA et NAFTA-TAA.

**Tableau 3B.5.2 Programmes TAA et NAFTA-TAA, 2002 à juillet 2003**

TAA	Agréments délivrés		Salariés couverts par les agréments	
	Nombre	%	Nombre	%
Ensemble des branches d'activité	3 606	100%	376 428	100%
Habillement	563	15,6%	69 150	18,4%
Textile	281	7,8%	35 436	9,4%
Textile et habillement	844	23,4%	104 586	27,8%

Source : US General Accounting Office (2001)

**Tableau 3B.5.3 Services fournis dans le cadre du TAA par participant**

TAA Services	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total général
Nombre total de bénéficiaires	118 837	166 310	165 898	153 804	227 650	145 112	977 611
Allocation de base							
Bénéficiaires	25 641	32 856	34 158	26 241	36 910	32 368	188 174
Moyenne (USD)	4 271	3 890	4 333	4 543	4 310	5 564	4 484
Allocation supplémentaire (USD)							
Bénéficiaires	5 856	7 132	15 215	7 736	8 166	10 010	54 115
Moyenne (USD)	7 104	6 113	3 523	6 489	6 209	7 473	5 812
Formation							
Bénéficiaires	28 645	32 971	26 865	25 235	32 120	24 106	169 942
Moyenne (USD)	2 126	2 078	3 104	3 166	3 029	4 323	2 908
Aide à la recherche d'emploi (USD)							
Bénéficiaires	927	752	520	289	314	359	3 161
Moyenne (USD)	324	399	385	346	318	279	348
Aide à la réinstallation (USD)							
Bénéficiaires	1 678	940	875	473	771	731	5 468
Moyenne (USD)	1 669	1 915	1 943	1 691	1 297	1 505	1 683
Ensemble des services en millions d'USD	215,10	242,00	286,90	250,20	308,20	360,30	1 662,70

Source : US General Accounting Office (2001)

Tableau 3B.5.4 Profil des bénéficiaires des programmes TAA et NAFTA-TAA, 1999 et 2000

Caractéristiques	Bénéficiaires des programmes TAA et NAFTA-TAA	Ensemble de la population active des Etats-Unis
Hommes	36%	53%
Femmes	64%	47%
Age moyen	43	N.D.
Maîtrise limitée de l'anglais	12%	
Salaire moyen avant le licenciement	12,13 USD/heure (au moment du licenciement)	13,36 USD/heure (ouvrier)
Nouveau salaire moyen	10,31 USD	N.D.
Durée médiane de l'emploi	7 ans (au moment du licenciement)	3.5 ans
Niveau d'instruction		
Moins que le secondaire	25%	10%
Diplômés du secondaire	55%	32%
Un peu d'études supérieures	17%	28%
Diplôme d'études supérieures	4%	30%

Source : US General Accounting Office (2001)

## CHAPITRE IV : TECHNOLOGIE ET INNOVATION

### I. Introduction

1. Le présent chapitre porte sur l'innovation et la technologie dans les secteurs du textile et de l'habillement. La section II brosse un tableau d'ensemble de la production et des échanges mondiaux de machines destinées aux secteurs du textile et de l'habillement. La section III présente brièvement les récentes évolutions technologiques intervenues aux différentes étapes de la transformation des tissus en vêtements finis. Elle met en évidence les écarts de productivité entre les divers stades de production et montre les possibilités de fragmentation de la chaîne de l'offre en fonction des avantages comparatifs. La section IV examine les diverses mesures prises par les pays de l'OCDE pour promouvoir l'innovation et les pôles d'innovation dans les secteurs du textile et de l'habillement. Enfin, la dernière section formule quelques remarques en guise de conclusion. L'annexe B fournit des précisions sur les principaux stades de production nécessaires à la fabrication des vêtements.

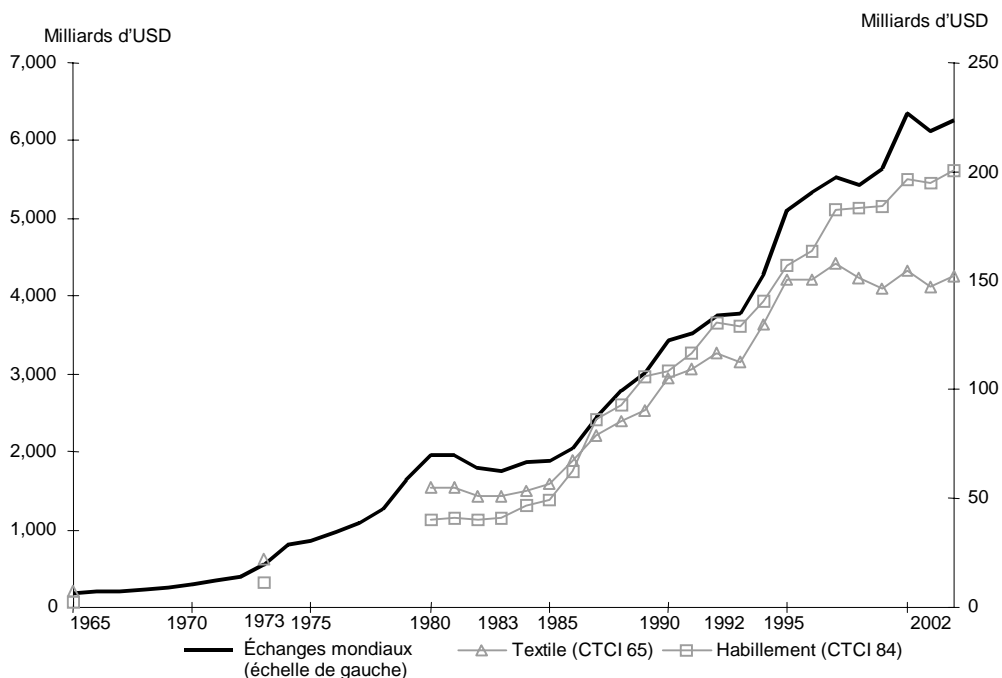
### II. Technologie et échanges dans les industries du textile et de l'habillement

2. Au commencement, il s'agit de l'acte d'un monopoleur qui fit des vêtements pour les premiers habitants de la Terre, puisqu'il est dit que Dieu créa des tuniques pour en revêtir Adam et Ève (Genèse, chapitre 3, verset 21). Mais il serait loin d'être juste d'attribuer à ce monopoleur les difficultés rencontrées par l'industrie du textile et de l'habillement au cours des dernières décennies. Elles sont non seulement imputables aux courbes normales de croissance avec tout ce qu'elles impliquent, mais aussi et surtout aux dérogations aux règles commerciales généralement admises dans la plupart des pays de l'OCDE, qui ont abouti à l'introduction de nombreux obstacles non tarifaires aux échanges de produits textiles et de vêtements (sans compter des taux de droits supérieurs à la moyenne), dont notamment l'Arrangement multi-fibres (AMF). Les restrictions quantitatives instaurées par l'AMF doivent être éliminées avant la fin de 2004.<sup>1</sup> Il ne fait certes aucun doute que les politiques commerciales ont exercé une influence sur les mesures adoptées en matière d'innovation, de technologie et d'investissement par les sociétés des secteurs du textile et de l'habillement dans les pays de l'OCDE comme dans les pays non membres de l'Organisation au cours des dernières décennies, mais le présent document ne vise pas à déterminer quelle a pu être cette influence.

3. Au départ, les exportations de textiles ont progressé plus vite que celles de vêtements, du moins jusque dans les années 80. Les exportations de produits textiles et de vêtements ont alors connu un rythme de croissance à peu près équivalent à celui de l'ensemble des échanges mondiaux (figure 4.1). Cependant, vers le milieu des années 90, les exportations de textiles ont marqué le pas, du fait du transfert des lieux de production de textiles à plus grande proximité de ceux de fabrication des vêtements, ou plutôt en raison de la création de nouveaux sites de production de textiles dans les pays producteurs de vêtements. Tel a en particulier été le cas en Chine, où ces derniers temps l'expansion de l'industrie du textile et de l'habillement est stimulée par l'adhésion de ce pays à l'OMC et plus spécialement par la perspective d'exportations non contingentées à la fin de 2004. Il est toutefois intéressant de noter que – malgré ces évolutions – les exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement ne progressent absolument pas (figure 4.2). Ces exportations sont de fait en recul, à une grande exception près : celles à destination de la Chine (figure 4.3). La valeur en dollars des machines pour l'industrie textile et l'habillement importées par la Chine a atteint la barre des 5 milliards d'USD en 2003, soit une augmentation de plus de 200% par rapport à 1999. Cela pourrait bien aboutir à la création de pôles de production de textiles et de vêtements plus puissants par le nombre d'entreprises comme par l'expertise, offrant ainsi la possibilité d'assurer une production supérieure à ce qu'autoriseraient les stocks de capital existants.

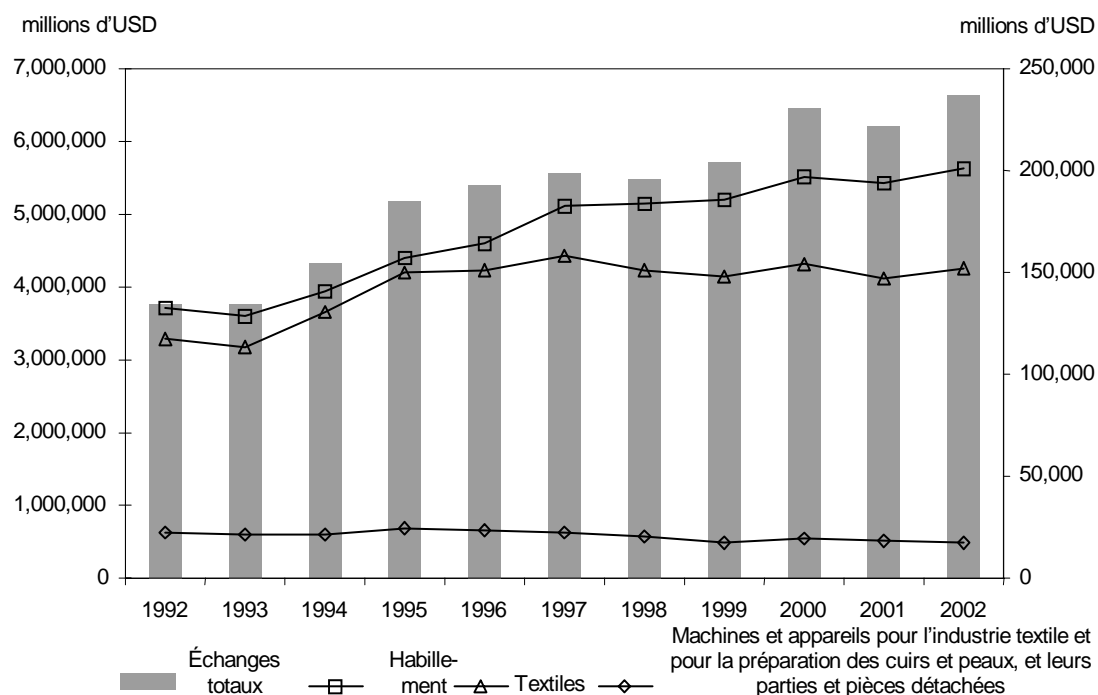
4. S'il est une seule industrie qui ait conservé pendant des siècles et dans tous les pays son rôle de moteur de l'industrialisation, ou plutôt celui de principal facteur de développement des exportations, c'est bien celle du textile et de l'habillement (Deane 1965 : 84–88). C'est initialement là une conséquence de la conception, de la mise au point et enfin de la production de machines commercialement viables pour l'industrie textile et l'habillement, puis d'un accès satisfaisant aux importations de ces machines. Par le passé, la compétitivité des secteurs du textile et de l'habillement et l'efficacité et la créativité de l'industrie des machines qui leur sont destinées ont souvent été le fruit d'une association symbiotique qui constitue un déterminant essentiel de la compétitivité internationale de la production et des exportations de textiles et de vêtements. Cette symbiose s'est toutefois estompée ces derniers temps, si tant est qu'elle n'ait pas disparu.

**Figure 4.1 Exportations mondiales en milliards d'USD, 1965–2002**



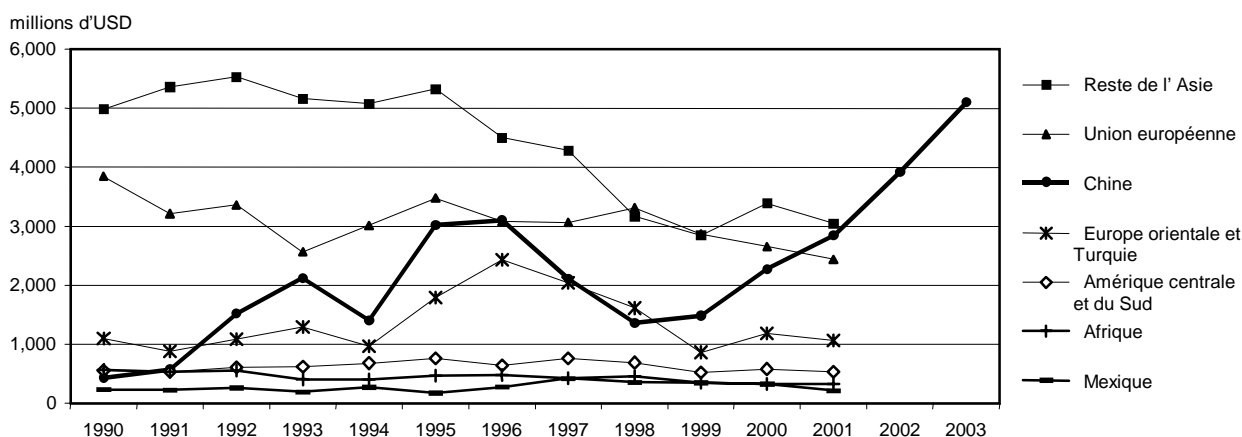
Source : Rapport annuel de l'OMC, diverses éditions.

**Figure 4.2 Exportations totales de marchandises (échelle de gauche), exportations de textiles et de vêtements et de machines pour l'industrie textile et l'habillement, 1992–2002**



Source : Calculs effectués par les auteurs sur la base des tableaux établis par la CNUCED.

**Figure 4.3 Exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement à destination des principales régions/principaux pays (millions d'USD)**



Source : Rapport annuel de l'OMC et calculs effectués par les auteurs à partir des données fournies par la CNUCED et par les douanes chinoises. Les données relatives à la Chine pour l'ensemble de l'année 2003 sont estimées sur la base des dix premiers mois de 2003.

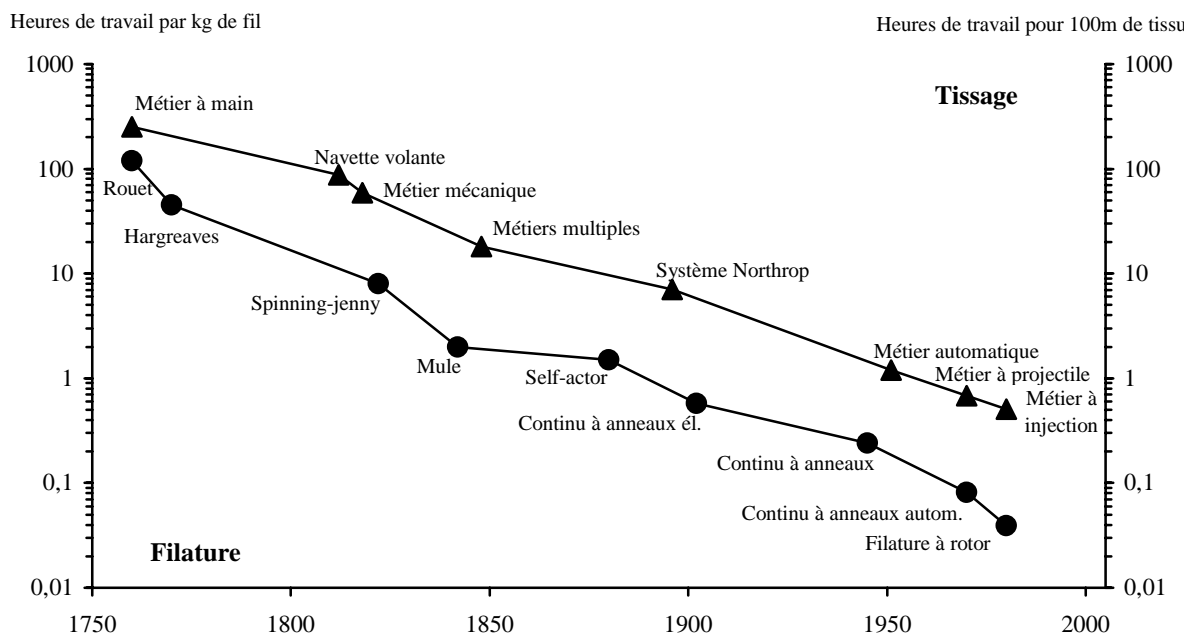
5. Un exemple en est offert par l'industrie allemande des machines à coudre, qui a très bien soutenu la concurrence sur les marchés internationaux aussi longtemps qu'elle a pu s'appuyer sur les débouchés que lui procurait une industrie de l'habillement viable. Cependant, une fois disparue la possibilité de tester les prototypes de machines dans des entreprises du secteur de l'habillement situées à proximité, les machines à coudre allemandes ont commencé à perdre des parts de marché.<sup>2</sup> Il existe toujours en Allemagne une

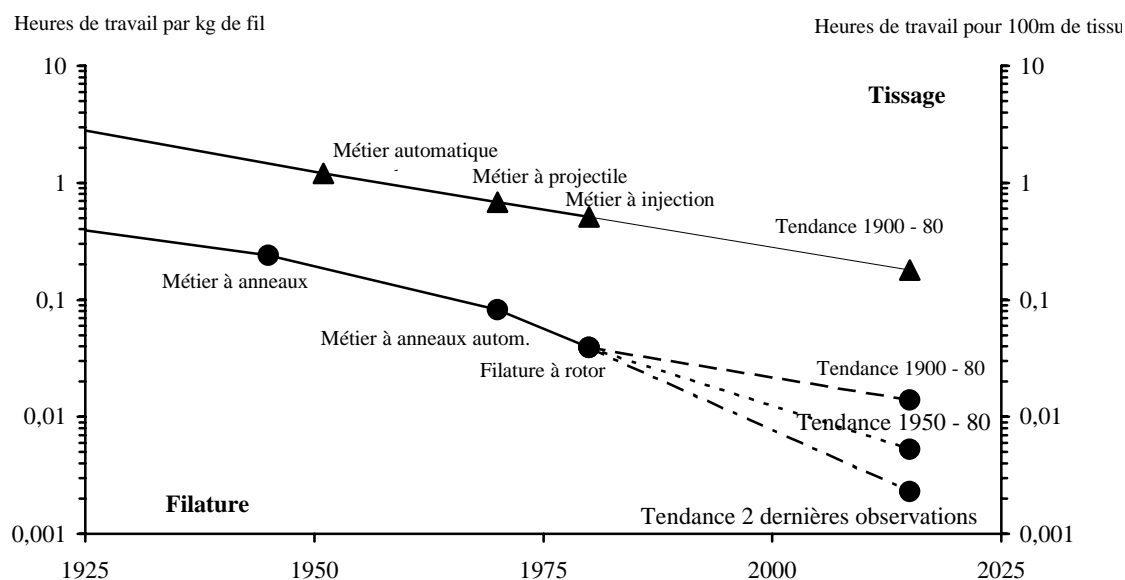
symbiose manifestement très productive dans le cas de la fabrication d'aiguilles de qualité industrielle. L'Allemagne domine les marchés mondiaux dont elle détient une part d'environ 60% en moyenne. Cette symbiose associe en l'occurrence les fabricants d'aiguilles, l'industrie sidérurgique, le secteur de l'habillement et celui des machines à coudre. En outre, cette association symbiotique ne nécessite sans doute pas des contacts aussi directs que dans le cas des machines à coudre.

6. Les premières inventions intervenues en Angleterre, à savoir celle de la *spinning-jenny* puis celle de la *mule-jenny*, ont donc contribué à maintenir la prédominance initiale de ce pays dans l'industrie textile du 18<sup>ème</sup> siècle jusqu'à la seconde moitié du 19<sup>ème</sup> siècle, époque à laquelle elles ont passé le relais aux innovations plus productives des États-Unis dans le domaine de la filature à anneaux (Sandberg 1970 : 120–140) qui ont dominé jusqu'à une date avancée du 20<sup>ème</sup> siècle. Des évolutions similaires ayant eu lieu dans le tissage de vêtements, la proportion de main-d'œuvre par unité produite à ces deux stades fondamentaux de la transformation des intrants semi-ouvrés/semi-manufacturés en produits manufacturés a diminué au point de ne plus représenté qu'une fraction de ce qu'elle était au départ (figures 4.4a et 4.4b).

7. La description ci-dessus ne porte toutefois que sur les étapes de la production d'intrants intermédiaires destinés pour la plupart à être utilisés pour la fabrication de vêtements. Les progrès technologiques ont été bien plus lents dans l'industrie de l'habillement que dans l'industrie textile. Comme le montre la figure 4, de nombreux progrès technologiques avaient déjà eu lieu dans l'industrie textile dès le milieu du 19<sup>ème</sup> siècle, et – dans le cas de la filature – ils ont de fait abouti à une réduction de plus de 90% du nombre d'heures de travail nécessaires à la production d'un kilo de fil. Ce n'est cependant qu'à partir du milieu du 19<sup>ème</sup> siècle que des idées commercialement viables ont tout juste commencé à apparaître dans l'industrie de l'habillement, essentiellement axée sur le processus de couture. Jusqu'alors, les nombreuses tentatives de part et d'autre de l'Atlantique ne sont jamais parvenues à se frayer un chemin jusqu'au marché.

Figure 4.4a Heures de travail par unité produite dans la filature et le tissage depuis 1750



**Figure 4.4b Heures de travail par unité produite dans la filature et le tissage depuis 1925**

Sources : Adapté à partir de Hartman (1993 : 66) ; calculs effectués par les auteurs.

8. Le premier brevet obtenu par une machine utilisant du fil provenant de deux sources différentes a été accordé aux États-Unis, à Elias Howe, en 1846.<sup>3</sup> C'est cependant Isaac Singer qui a commercialisé le procédé au début des années 1850 (même s'il a ensuite été jugé coupable de contrefaçon du brevet de Howe), qui a modifié la position de l'aiguille pour qu'elle se déplace verticalement et qui a remplacé la manivelle par une pédale. Dès le début du 20<sup>ème</sup> siècle, les machines à coudre électriques étaient largement répandues et l'industrie de l'habillement n'a pas connu depuis de progrès techniques notables (c'est-à-dire apportant au processus de production des modifications sensibles qui permettraient la substitution à grande échelle du facteur travail par des biens d'équipement).

9. De fait, les techniques de couture, qui se situent au cœur du processus de production, ne sont pas fondamentalement différentes de celles appliquées au siècle dernier après l'intégration de la machine à coudre dans le processus de production. Celui-ci demeure comme à l'époque caractérisé par une forte intensité de main-d'œuvre et il n'est guère aisé de trouver une autre grande industrie dans laquelle le facteur travail soit associé à des taux d'investissement en biens d'équipement aussi faibles que dans l'industrie de l'habillement.<sup>4</sup> Cet état de fait tient fondamentalement à la nature du processus de production lui-même, dans lequel des matières à deux dimensions, c'est-à-dire des tissus non rigides ou plutôt mous/souples, sont soumis à une série de manipulations et d'opérations d'assemblage à forte intensité de main-d'œuvre aboutissant à la confection d'un produit destiné à draper un corps humain en trois dimensions ou à s'y ajuster. Si certaines étapes en amont du processus de production de vêtements, telles que la conception assistée par ordinateur (CAO), ou plutôt certains vêtements particuliers tels que les jeans, ont été adaptés à des méthodes à plus forte intensité capitaliste, le processus dans son ensemble demeure fragmenté.

10. Cette fragmentation du processus de production de vêtements, et tout ce qui en découle du point de vue de son degré d'intensité en main-d'œuvre, a été à l'origine des délocalisations à l'intérieur d'un même pays mais aussi et surtout vers des pays possédant des dotations relatives différentes en main-d'œuvre et en capital. On pourrait dès lors de penser qu'il n'y a là aucune différence par rapport aux autres produits incorporant des intrants dont l'intensité en facteur travail implique leur assemblage dans des lieux permettant de réduire au minimum les coûts de main-d'œuvre. Il existe toutefois une grande différence en l'occurrence : du fait qu'il se caractérise de bout en bout par une forte intensité de main-d'œuvre, c'est

l'ensemble du processus de production et non plus seulement certaines parties de celui-ci qui se trouve relocalisé.

11. L'industrie textile employait environ deux millions de travailleurs dans l'Union européenne et environ un million aux États-Unis au début de l'an 2000. Il est dès lors indéniablement souhaitable de pouvoir évaluer les possibilités de progrès technologiques dans cette industrie, puisqu'ils pourraient aider à maintenir ces emplois là où ils se trouvent actuellement, ou du moins dans les mêmes pays, ou à en sauvegarder autant que possible. Les caractéristiques des travailleurs victimes des suppressions d'emplois dans les secteurs du textile et de l'habillement sont examinées au chapitre III. Ce chapitre étudie également les relations entre le commerce international et l'ajustement de la main-d'œuvre ainsi que les récentes évolutions et réformes des programmes d'ajustement de la main-d'œuvre dans certains pays de l'OCDE.

12. Quelles sont les caractéristiques des exportations de machines destinées à la production de textiles et de vêtements ? Le tableau 4.1 offre une vue d'ensemble des 43 industries qui forment le secteur des machines et du matériel de transport. Il montre quelle a été la part des quatre principaux exportateurs parmi les pays industrialisés (colonne "4 principaux PI") dans l'industrie considérée. Il précise la part du principal pays exportateur, suivie par une lettre qui indique quel est ce pays. Il présente également pour une année donnée la part de l'ensemble des pays industrialisés dans les exportations mondiales totales de l'industrie considérée. Ce tableau révèle que l'industrie des machines destinées à la production de textiles et de vêtements est restée l'une des plus fortement concentrées au cours de cette période de 20 ans. La part des quatre principaux exportateurs n'a que légèrement diminué depuis 1981 et leur part n'est plus importante que dans trois autres industries, contre 15 en 1981. Quant au principal exportateur, sa part demeure encore plus proche de ce qu'elle était en 1981 et elle n'était plus forte que dans neuf autres industries en 2000, contre 22 en 1981.

Tableau 4.1 Concentration des exportations mondiales de machines et de matériel de transport, 1981–2002

Groupes de la CTCI  (Rév.2)	Concentration des exportations des PI (%) <sup>a</sup>								
	1980/81			1989/90			2001/02		
	4 principaux PI	Principal PI <sup>b</sup>	Ensemble des PI	4 principaux PI	Principal PI <sup>b</sup>	Ensemble des PI	4 principaux PI	Principal PI <sup>b</sup>	Ensemble des PI
713	71.6	28.2 U	92.7	59.0	17.8 J	90.1	54.9	17.9 U	84.2
714	78.9	36.3 U	96.7	75.6	33.9U	96.3	70.8	29.7 U	94.4
716	65.5	20.5 U	86.2	57.5	18.3 D	84.2	39.1	12.1 D	68.5
718	50.4	20.3 D	86.6	66.1	25.8 D	82.5	44.8	16.3 D	77.7
721	61.1	27.9 U	90.9	54.1	18.8 U	92.0	55.1	18.4 D	90.2
722	75.8	33.9 U	92.0	71.8	23.2 D	89.5	59.9	18.8 D	90.4
723	71.6	42.8 U	91.3	60.7	25.5 U	89.8	58.5	26.4 U	85.9
<b>724</b>	<b>67.5</b>	<b>25.9 D</b>	<b>86.6</b>	<b>71.2</b>	<b>28.0 D</b>	<b>87.9</b>	<b>63.2</b>	<b>23.7 D</b>	<b>81.5</b>
725	55.6	25.1 D	96.1	53.7	24.4 D	94.3	53.8	24.6 D	93.5
726	75.1	34.5 D	97.2	68.0	37.1 D	97.0	62.5	36.7 D	94.8
727	56.6	18.5 U	85.5	57.0	18.2 D	92.6	53.4	19.8 D	89.7
728	61.8	23.3 D	89.2	65.1	23.8 D	89.5	62.4	17.9 D	88.4
736	66.6	26.7 D	90.3	63.7	25.3 D	88.7	63.1	20.9 J	86.9
737	61.8	19.4 U	88.2	57.9	20.7 D	92.0	54.1	17.0 D	86.6
741	68.0	23.1 J	95.9	57.2	16.2 U	91.6	45.7	15.0 U	76.5
742	64.7	21.4 U	93.5	62.3	27.2 D	95.2	56.4	22.3 D	87.1
743	63.4	23.4 U	95.5	59.2	19.9 D	91.9	52.3	17.1 U	84.2
744	60.4	18.6 U	95.4	56.0	21.0 D	90.1	46.2	16.3 D	85.9
745	63.5	26.0 D	82.8	63.7	29.1 D	94.0	59.8	24.3 D	89.6
749	60.0	23.0 D	93.5	58.3	24.6 D	90.0	52.0	18.6 D	80.6
751	73.1	44.7 J	89.8	66.1	35.3 J	84.6	39.0	12.3 D	65.2
752	66.6	39.0 U	94.8	63.3	23.9 U	77.4	33.2	10.7 U	53.7
759	72.1	43.8 U	92.5	48.2	23.5 U	80.6	37.6	12.2 J	55.7
761	65.3	36.5 J	83.2	43.3	14.9 D	60.3	24.8	12.6 J	37.3
762	63.1	54.1 J	68.8	31.0	21.8 J	42.3	22.2	6.1 J	34.3
763	86.1	76.0 J	90.2	67.5	58.2 J	72.9	41.8	34.1 J	52.3
764	59.0	25.4 J	80.7	55.7	27.4 J	79.0	34.7	9.9 G	64.2
771	59.3	20.6 J	85.7	49.3	17.0 D	73.4	30.9	10.7 D	56.8
772	61.6	20.0 D	88.2	62.5	21.0 D	88.3	48.2	15.1 D	70.4
773	56.8	21.3 J	87.9	47.6	16.7 U	79.3	30.1	11.6 U	52.2
774	72.9	34.7 U	97.3	72.7	25.0 U	98.5	68.0	29.1 U	94.0
775	59.1	17.9 D	83.1	54.3	21.3 D	79.3	39.0	14.5 D	57.3
776	60.0	29.3 U	71.2	57.9	22.7 U	66.5	44.1	17.4 U	57.3
778	61.1	18.6 J	88.8	60.4	20.7 J	86.4	46.5	17.1 J	68.4
781	72.7	31.8 J	97.1	66.1	24.8 J	95.2	57.4	22.0 D	86.0
782	70.5	31.0 J	94.7	64.6	23.4 J	95.9	50.8	16.2 C	79.2
783	68.5	32.1 D	92.1	60.0	21.4 D	94.6	50.1	21.1 D	82.3
784	66.5	27.8 U	93.5	65.2	21.5 D	89.9	54.2	18.1 U	84.6
785	84.7	68.9 J	88.5	71.3	44.6 J	72.1	54.0	32.2 J	70.3
786	56.1	25.7 D	81.1	53.7	23.7 D	68.7	40.8	22.2 D	60.5
791	67.1	19.6 F	77.1	58.0	19.0 D	76.7	44.0	17.1 D	75.5
792	82.9	53.8 U	95.0	77.9	48.1 U	96.5	75.5	37.3 U	94.7
793	57.6	39.5 J	81.5	55.2	21.4 J	73.7	38.6	20.7 J	58.0

Notes : Le groupe 724 de la CTCI correspond aux machines pour l'industrie textile et l'habillement.

<sup>a</sup> Part en pourcentage des exportations mondiales totales du groupe de produits considéré. Pour l'ensemble des pays industrialisés (PI), les données correspondent à 1980/81, 1989/90 et 2001/02. <sup>b</sup> Les lettres indiquées après les parts en pourcentage désignent les pays suivants : C = Canada ; F = France ; D = Allemagne ; G = Grande-Bretagne (Royaume-Uni) ; J = Japon ; U = États-Unis.

Sources : Calculs effectués par les auteurs sur la base de la CNUCED (1992, tableau 4.3A et 2002, tableau 4.2A) et sources non publiées de la CNUCED, tableaux correspondants. Voir le tableau 4A.1 de l'annexe A pour la description des groupes de produits.

Tableau 4.2 Parts, et taux de variation et de croissance annuelle, pour les groupes de produits de la CTCI, 1980–2002

Groupes de la CTCI (Rév.2)	Part des exportations totales de la section 7 de la CTCI			Taux de variation			Taux de croissance	
	1980/81	1989/90	2001/02	89/90-80/81	01/02-89/90	01/02-80/81	80/81 - 89/90	89/90 - 01/02
Total								
713	3.2	3.2	3.0	-0.0	-0.2	-0.2	8.3	6.4
714	1.6	2.1	2.4	0.5	0.2	0.8	11.0	8.1
716	1.5	1.1	1.3	-0.4	0.2	-0.2	6.8	8.5
718	0.4	0.3	0.2	-0.1	-0.1	-0.2	3.7	5.0
721	1.2	0.8	0.5	-0.4	-0.3	-0.7	3.4	2.7
722	1.4	0.6	0.3	-0.8	-0.2	-1.1	-1.5	2.5
723	3.4	1.6	1.2	-1.8	-0.4	-2.2	1.5	4.2
<b>724</b>	<b>2.1</b>	<b>1.8</b>	<b>0.8</b>	<b>-0.3</b>	<b>-1.0</b>	<b>-1.3</b>	<b>6.1</b>	<b>-0.5</b>
725	0.5	0.6	0.3	0.1	-0.3	-0.2	8.9	-0.4
726	0.7	1.0	0.6	0.3	-0.4	-0.1	10.1	1.8
727	0.5	0.5	0.2	-0.0	-0.2	-0.3	7.2	1.0
728	3.3	3.3	2.7	0.0	-0.6	-0.6	8.3	5.0
736	2.5	2.0	1.2	-0.5	-0.9	-1.3	5.8	1.9
737	0.7	0.6	0.4	-0.1	-0.2	-0.3	6.3	2.2
741	2.4	2.1	1.7	-0.3	-0.4	-0.7	7.2	5.0
742	1.2	1.1	0.9	-0.1	-0.2	-0.3	6.8	5.2
743	1.8	1.8	1.7	0.0	-0.1	-0.1	8.3	6.7
744	2.3	2.1	1.6	-0.2	-0.5	-0.7	6.5	4.3
745	1.7	1.5	1.0	-0.2	-0.4	-0.7	6.1	3.6
749	3.3	3.2	2.8	-0.1	-0.4	-0.5	7.9	5.8
751	1.3	0.9	0.4	-0.4	-0.5	-0.9	5.3	0.1
752	2.7	5.2	6.8	2.5	1.7	4.1	16.7	9.8
759	2.0	3.9	5.2	1.9	1.2	3.2	17.4	9.7
761	1.1	1.0	1.2	-0.1	0.2	0.1	11.1	8.9
762	1.2	0.5	0.5	-0.7	0.1	-0.7	6.7	8.2
763	1.4	1.1	1.1	-0.3	-0.0	-0.3	9.5	6.9
764	4.4	4.5	8.0	0.1	3.5	3.6	10.6	12.7
771	0.8	0.8	1.2	-0.0	0.4	0.4	11.0	11.2
772	2.8	3.1	3.4	0.3	0.3	0.6	9.8	7.9
773	1.2	1.1	1.5	-0.1	0.4	0.3	9.1	10.4
774	0.6	0.8	0.7	0.2	-0.1	0.1	10.9	6.0
775	1.8	1.6	1.6	-0.2	-0.0	-0.2	8.7	6.9
776	3.0	4.0	8.8	1.0	4.8	5.8	14.8	15.0
778	3.0	3.2	3.6	0.2	0.4	0.6	9.2	8.2
781	12.3	15.6	13.5	3.3	-2.0	1.2	10.0	5.7
782	4.8	3.5	2.4	-1.3	-1.1	-2.4	5.0	3.5
783	0.8	0.7	0.6	-0.1	-0.0	-0.2	6.5	6.4
784	7.0	7.3	6.2	0.3	-1.1	-0.8	8.7	5.5
785	1.3	0.7	0.8	-0.6	0.0	-0.5	5.6	7.7
786	0.8	0.5	0.5	-0.3	-0.0	-0.3	5.9	6.7
791	0.7	0.4	0.4	-0.3	0.0	-0.3	3.3	7.8
792	5.6	6.6	5.0	1.0	-1.6	-0.6	10.8	4.4
793	3.5	1.9	1.9	-1.6	0.0	-1.6	4.9	7.2

Source : Calculs effectués par les auteurs et sources indiquées au tableau 4.1. Voir le tableau 4A.1 de l'annexe A pour la description des groupes de produits.

### III. Aperçu des technologies appliquées dans les industries du textile et de l'habillement, ainsi que de leur évolution

#### A. Applications vestimentaires des textiles

13. Sans entrer dans les détails pour tous les types de matières et chacune des opérations, la production de textiles et de vêtements couvre l'éventail d'activités suivant :

##### Moyens de production de base

- Égreneuses de coton
- Matériel de mise en balles
- Cardes
- Bancs

##### Production de textiles

- Production de filaments, fibres et fils
  - Matériel de production de filaments et de fibres
  - Machines à retordre et à bobiner
  - Métiers à filer
  - Machines et dispositifs de levée
  - Bobinoirs et dévidoirs
- Préparation au tissage et machines à tisser
  - Cantres, ourdissoirs et ensoupleuses
  - Métiers à lances, à jet d'air/d'eau, à navettes, métiers circulaires
- Fabrication d'articles tricotés et d'articles chaussants à maille
  - Ourdissoirs classiques
  - Machines à tricoter circulaires
  - Machines à imprimer
  - Machines à tricoter rectilignes
- Machines pour le lavage, le blanchiment, la teinture, etc.
  - Machines à laver
  - Machines à teindre les fils/tissus
  - Machines à imprimer
  - Machines de contrôle

##### Production de vêtements

- Conception
- Confection des patrons
- Gradation
- Placement et traçage
- Découpe
- Couture
- Contrôle
- Repassage

## Emballage

Postérieurement à la production de vêtements

## Inventaire

## Transport

14. Dans la partie amont de la liste ci-dessus, la transformation progressive des matières premières en vêtements finis en tissu ou en maille fait intervenir les deux étapes sans doute les plus intensives en capital : la filature et le tissage. Grâce aux progrès accomplis au cours des dernières décennies (voir figures 4.4a et 4.4b), les frontières de production actuelles permettent une vitesse, une qualité et une flexibilité insoupçonnées il y a une cinquantaine d'années. L'industrie textile est devenue l'un des secteurs manufacturiers à plus forte intensité capitaliste du fait de son intensité en capital physique, mais dans la mesure où les nouveaux équipements incorporent déjà des logiciels intelligents l'intensité en capital humain nécessaire pour en assurer le fonctionnement n'a pas progressé au même rythme. L'annexe B fournit des précisions sur l'évolution de la productivité aux principaux stades de production, du tissu jusqu'au vêtement fini. Elle offre également quelques informations sur les textiles techniques, qui ne sont par ailleurs pas spécifiquement examinés dans le présent document, compte tenu que leurs processus de production et leurs usages sont très différents de ceux des vêtements ou des tissus d'ameublement.

15. La largeur des tissus est un paramètre qu'il n'est pas encore possible de faire varier sensiblement. Si elle pouvait être adaptée au plus juste en fonction du modèle lors de la gradation, du placement et du traçage, l'utilisation du tissu s'en trouverait considérablement améliorée. Les bénéfices en seraient encore plus grands dans le cas des vêtements haut de gamme, puisque ceux-ci se caractérisent actuellement par de bien moindres taux d'utilisation du tissu. Un autre paramètre qu'il conviendrait de pouvoir modifier est celui imposé par les machines de découpe, étant donné que les matelas de grande épaisseur posent encore des problèmes. Enfin, bien que la qualité des aiguilles se soit améliorée puisque des gains de productivité de 10 à 20% peuvent sous certaines conditions être obtenus par rapport à il y a quelques dizaines d'années, la qualité (résistance) des fils n'en demeure pas moins une source de difficultés. Aucun problème majeur n'est à noter en aval des activités de couture, si ce n'est l'impossibilité de comprimer les vêtements pour leur conférer un poids/volume optimal pour l'expédition.

16. Bien que l'importance de chacune des étapes du processus de production (mesurée par le nombre de salariés nécessaires à l'obtention d'un volume de production donné) diffère selon le type de produit et la longueur des séries de production, il est généralement admis que le stade de l'assemblage, c'est-à-dire la couture, représente jusqu'à 80% de l'ensemble des coûts de main-d'œuvre. Le calcul des taux de valeur ajoutée permettrait cependant de mettre en évidence que les niveaux de salaire/rémunération sont plus élevés dans les activités d'amont. Il n'est donc guère surprenant de constater que les grandes évolutions technologiques se sont jusqu'ici produites en amont de la couture. Il serait toutefois erroné d'en déduire que ces coûts relatifs de main-d'œuvre plus élevés ont été le seul facteur à l'origine des percées technologiques majeures qui se sont produites dans ce secteur d'activité : celles-ci sont également une simple conséquence du fait que les obstacles technologiques rencontrés en particulier dans le processus de couture et dans les autres activités d'aval étaient plus difficiles à surmonter.

17. Pour déterminer quels sont les effets de ces évolutions des technologies appliquées sur la localisation de l'industrie du textile et de l'habillement, il est instructif de remonter à la période postérieure à la Seconde guerre mondiale en Europe. C'est à cette époque que les entreprises suisses et allemandes ont commencé à imposer leur suprématie dans les techniques de tissage puis ultérieurement dans le domaine de la filature. L'Allemagne et la Suisse donnent en particulier une parfaite image de la façon dont d'importantes activités de production d'intrants peuvent continuer à être menées à bien dans le cadre du processus mondial de production de textiles et de vêtements (encadré 4.1).

**Encadré 4.1. Dynamique de la mondialisation dans le secteur des machines textiles à l'échelle microéconomique**

Au milieu des années 70, la société Schlafhorst produisait un grand nombre de bobinoirs (représentant environ 50% de son chiffre d'affaires total), de bancs d'étirage du coton et de continus à filer à anneaux, ainsi que des ourdissoirs et des machines pour la fabrication d'articles chaussants à maille. Elle possédait de nombreuses unités de production en Allemagne, employant environ 4 000 salariés, mais avait connu une baisse constante de ses ventes tout au long de la décennie. À la fin des années 70, elle a lancé un métier à filer ultramoderne après cinq années de recherche. Plus rapide, il produisait un fil plus fin et était doté de toute une gamme de dispositifs automatiques. Les réductions potentielles des effectifs qu'il permettait cadraient parfaitement avec la restructuration des usines textiles en cours dans les pays industrialisés confrontés à une vive concurrence de la part de celles des pays en développement.

Dans le même temps, Schlafhorst a décidé d'abandonner huit lignes de production et de se concentrer exclusivement sur la fabrication d'équipements de filature et de bobinoirs. En vue d'offrir un processus de filature totalement intégré, elle a acquis l'entreprise "Zinser", spécialisée dans la filature à anneaux. À la suite de cette absorption, Schlafhorst est devenue le leader mondial des équipements de filature. À la fin des années 80, à la suite de difficultés économiques, Schlafhorst a été rachetée par "Saurer", entreprise d'équipement spécialisée dans les machines à broder, à piquer les matelas et à retordre. Après l'acquisition de Schlafhorst, la part mondiale de Saurer dans les métiers à filer s'est approchée des 50%.

Pour s'assurer une part satisfaisante des marchés chinois/asiatiques en forte croissance, Saurer a décidé d'établir des liens avec les fabricants chinois de machines textiles. Ce faisant, le groupe Saurer a sensiblement développé ses activités en Chine et dans d'autres pays d'Asie et les liens ainsi créés constituent désormais un élément fondamental des activités mondiales de la société. Cela montre bien qu'il importe de veiller à ce que les avancées technologiques soient réalisées et testées en interface avec des entreprises textiles confrontées à des conditions réelles de fonctionnement. Le processus de fusion et la création de liens avec les fabricants chinois de machines ont d'emblée ouvert la voie à l'exportation vers de nouveaux marchés des métiers à filer produits en Allemagne. En 2002, plus de 60% des métiers à filer de fabrication allemande ont été exportés vers des pays non membres de l'OCDE..

18. Les innovations technologiques du dernier quart de siècle ont eu un impact majeur sur la localisation des industries du textile et de l'habillement. Mais l'évolution des technologies a également eu des conséquences sur la structure de l'industrie des machines qui leur sont destinées. En l'occurrence, les technologies les plus récentes ont permis de s'écarter davantage de la pratique traditionnelle des entreprises textiles consistant à conserver d'importants stocks internes de machines et de pièces détachées (Landes 1970, p. 184). Autrement dit, les entreprises textiles ont commencé à se consacrer de plus en plus exclusivement à la production et à la vente de textiles et de vêtements.<sup>5</sup>

19. Il convient de souligner que la tendance à une concentration toujours plus grande de l'industrie des machines destinées aux secteurs du textile et de l'habillement dans les pays de l'OCDE est le fruit d'une multiplicité d'exigences technologiques en constante évolution qui pourraient être mieux satisfaites en faisant appel aux connaissances techniques et scientifiques les plus avancées aisément accessibles dans les pays de l'OCDE, dans lesquels une interface efficace avec les fabricants de textiles et de vêtements pourrait être mise en place (voir la section suivante).<sup>6</sup> Cela vaut en particulier pour l'industrie textile, où le progrès technique n'a pas été autant limité par les caractéristiques physiques des intrants intermédiaires que dans l'industrie de l'habillement.<sup>7</sup> La mise en place de cette interface efficace a été encore accélérée par l'exigence d'une qualité chaque jour plus grande et par une évolution des modes toujours plus rapide, ce qui implique des contrôles plus rigoureux de la production et une plus grande flexibilité. L'exportation de produits textiles et de vêtements à destination des pays de l'OCDE supposait donc une qualité croissante. Le niveau de qualité requis ne pouvait souvent être atteint qu'en ayant recours à des biens d'équipement et à des composants essentiels provenant des pays de l'OCDE, tout comme les technologies qu'ils incorporent.<sup>8</sup> Cela vaut non seulement pour le segment amont du processus de fabrication des textiles, à savoir la filature, mais aussi dans une moindre mesure pour les opérations de couture.<sup>9</sup>

20. Cette brève vue d'ensemble a mis en lumière pourquoi l'industrie des machines destinées aux secteurs du textile et de l'habillement a tendance à être de plus en plus concentrée dans les pays de l'OCDE et pourquoi l'utilisation de ces équipements est une condition préalable de la réussite à l'exportation.

Quelles en sont les implications du point de vue des facteurs qui déterminent les échanges et les politiques commerciales ? Compte tenu de l'ensemble de considérations exposées ci-dessus, il n'est guère surprenant que les pays non membres de l'OCDE aient continué à conquérir des parts de marché dans le secteur de l'habillement pour ce qui est des articles dont le processus de production est tel que la substitution de capital au facteur travail se heurte à certaines limites physiques.<sup>10</sup> Par conséquent, au tournant du siècle, la part des pays non membres de l'OCDE dans l'ensemble des exportations de vêtements avait progressé de 20% pour dépasser les 50% et leur part dans l'ensemble des exportations mondiales de textiles avait augmenté de plus d'un tiers pour en représenter plus de 40%.<sup>11</sup>

21. À mesure qu'ils ont acquis une plus grande prépondérance dans les industries de l'habillement et du textile, les pays non membres de l'OCDE ont compté pour une part croissante des importations de machines destinées à ces secteurs d'activité, mais non de leur production. Il convient de souligner que des 43 groupes à trois chiffres qui forment la section 7, "Machines et matériel de transport", de la CTCI, celui des machines pour l'industrie textile et l'habillement n'a pas seulement été celui où la part des exportations vers les pays non membres de l'OCDE a connu la plus forte progression au cours des années 80, mais aussi celui où cette part a été la plus élevée en 1990. En d'autres termes, les producteurs de machines pour l'industrie textile et l'habillement ont, plus que tous les autres, été rapidement confrontés à la nécessité de vendre à de nouveaux clients, souvent sur de nouveaux marchés d'exportation.

22. Ce déplacement international de la demande de biens d'équipement des pays de l'OCDE vers les pays non membres a marqué un tournant décisif dans la recherche de nouveaux lieux d'implantation des sites de production de ces équipements, principalement dans les pays d'Asie. Ce phénomène a été particulièrement manifeste au cours des années 80 pour la plupart des groupes de produits de la section "machines et matériel de transport". Cependant, à la fin des années 80, les pays de l'OCDE conservaient encore une part largement prépondérante dans les exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement (tableau 4.1). Cette part a légèrement reculé au cours des années 90 du fait de l'augmentation de la production et des exportations de ces machines par les pays non membres. Mais la part des pays de l'OCDE est loin d'avoir accusé une diminution aussi importante que pour la plupart des autres catégories de machines. Alors que les trois principaux producteurs européens de machines ont fortement concentré leurs exportations à destination du continent européen, le Japon avait déjà commencé à réduire la taille de son industrie nationale et à tirer parti de l'avantage que lui confère sa situation géographique pour approvisionner les marchés asiatiques en forte expansion.<sup>12</sup>

23. Après s'être intéressé aux industries du textile et de l'habillement sous l'angle du commerce international et avoir évoqué l'ajustement à l'échelle micro-économique (encadré 4.1), il paraît à présent utile, avant de passer en revue les politiques d'innovation adoptées par différents pays de l'OCDE, d'examiner brièvement comment l'ensemble du complexe formé par ces industries s'est ajusté aux nombreuses modifications des paramètres de production au cours des dernières décennies. En sa qualité de principal exportateur de machines pour l'industrie textile et l'habillement et du fait qu'elle a été par le passé un grand pays fournisseur de produits textiles et de vêtements, l'Allemagne semble offrir un excellent exemple. Le tableau 4.3 montre comment les importantes compressions d'effectifs intervenues dans l'habillement, puis dans le textile, se sont répercutées, bien que dans une moindre mesure, sur l'industrie des machines destinées à ces deux secteurs d'activité, alors que la construction mécanique considérée dans son ensemble a pu préserver sa part dans l'emploi total au cours de la période allant de 1993 à 2001, ou est du moins mieux parvenue à limiter les suppressions d'emplois. Dans l'industrie de l'habillement, les suppressions d'emplois et les disparitions d'établissements ont eu lieu en proportions égales, laissant inchangé le nombre de salariés par établissement au cours de cette période. Dans les autres industries manufacturières, telles que les textiles, le nombre de salariés par établissement a sensiblement diminué, ce qui implique des gains de productivité. Il faut de toute évidence se demander, comme cela a été précédemment indiqué, jusqu'à quel point la perte de compétitivité de ces industries pourrait être due

au fait que l'environnement économique ne leur fournit plus les intrants nécessaires, et c'est à ce moment-là que les gouvernements doivent s'interroger sur les politiques qu'il leur conviendrait d'adopter.

**Tableau 4.3 Emploi dans les industries manufacturières allemandes, 1993-2001**

	Salariés (1 000)			% de variation annuelle		
	1993	1997	2001	93-97	97-01	93-01
Ind. manufacturières	8 035.2	6 494.6	6 641.1	-5.18	0.75	-2.35
Construction mécanique	1 084.8	1 014.6	1 030.8	-1.66	0.53	-0.64
Machines text./habillement	51.3	44.9	36.1	-3.28	-7.05	-4.31
machinery	193.6	143.3	129.8	-7.25	-3.25	-4.88
Textiles	153.2	92.1	67.3	-11.95	-9.93	-9.77
Habillement						
	Salariés par établissement					
Ind. manufacturières	75.3	69.3	64	-2.05	-2.6	-2
Construction mécanique	96.3	98.6	88	0.59	-3.73	-1.12
Machines text./habillement	162.3	144.8	118.6	-2.81	-6.43	-3.84
Textiles	61	43.6	40.7	-8.05	-2.26	-4.93
Habillement	34.7	39.4	35	3.23	-3.89	0.1

Source : Calculs effectués par les auteurs sur la base de Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.1.2, diverses années.

### B. Applications non vestimentaires des textiles ou textiles techniques

24. Comme indiqué au paragraphe deux, au départ, seules des peaux servaient de tuniques, de couvertures ou de tapis. Mais il n'a sans doute pas fallu longtemps avant que ne soient découvertes les possibilités offertes par les fibres naturelles telles que le coton, le lin, le jute, la soie et le sisal, dont la transformation en tissus puis en vêtements (les aiguilles ont commencé à être utilisées voici environ 20.000 ans) a ouvert de nouvelles perspectives. Enfin, un peu plus tard, est intervenue leur transformation en ce que l'on appelle aujourd'hui des textiles techniques. Alors qu'il y a environ trois mille ans avant Jésus-Christ, les Chinois utilisaient déjà la soie à des fins industrielles, on sait que les Romains se servaient de tissus tissés ou à maille pour "stabiliser les terrains marécageux en vue de construire des routes, offrant ainsi les premiers exemples de ce que l'on appellerait aujourd'hui géotextiles et géogrilles" (Byrne, 2000 : p. 1).

25. Mais que sont au juste les textiles techniques ? En d'autres termes, où s'arrête le secteur des textiles et de l'habillement et où commence celui des textiles techniques ? Le *Textile Institute* (1994) du Royaume-Uni a adopté la définition suivante : "sont dénommés textiles techniques les matières et produits textiles principalement fabriqués pour leurs propriétés et performances techniques plutôt que pour leurs caractéristiques esthétiques ou décoratives".

26. La philosophie est ici fondamentalement identique à celle des principes architecturaux du Bauhaus en vertu desquels "la forme découle de la fonction". Mais c'est là que les difficultés de définition commencent, puisqu'une veste de randonnée peut très bien être entièrement constituée de fibres textiles techniques (fonction), tout en devant rester élégante et à la mode (forme). La primauté accordée à l'un ou à l'autre de ces aspects est affaire de subjectivité. Une démarcation précise entre les produits textiles/vêtements et les textiles techniques ne peut donc être tracée. Le problème paraît d'autant plus complexe que l'on sait avec quelle rapidité apparaissent de nouveaux produits et combien est grande leur diversité. Quoi qu'il en soit, il est plus aisé d'examiner les textiles techniques en les classant selon leurs diverses applications, conformément à la typologie utilisée dans les grandes foires organisées par la société Messe Frankfurt, ou selon les différentes catégories de produits qu'ils permettent de fabriquer. Ces dernières sont fonction des propriétés des produits : non tissés, tissus techniques, etc. Les premières

correspondent par contre aux secteurs dans lesquels ces produits sont effectivement utilisés : agriculture et agroalimentaire (Agrotech), adhésifs (Bondtech), bâtiment et travaux publics (Buildtech), génie civil (Geotech), décoration intérieure (Hometech), hygiène et santé (Medtech), transports (Mobiltech), emballage (Packtech), etc.

27. On estime que le taux de croissance des textiles techniques est à peu près deux fois supérieur à celui des textiles destinés à l'industrie de l'habillement, lequel a atteint environ 2% ces dernières années. Dans des domaines tels que ceux des textiles écologiques, des géotextiles ou des textiles de protection, le taux de croissance pourrait bien être deux fois plus élevé, voire davantage, que dans le secteur traditionnel de l'habillement. Les textiles techniques représentent aujourd'hui plus de la moitié de la production totale de textiles. Leur importance grandissante est également mise en évidence par la mondialisation des activités d'appui à ces industries. C'est pourquoi une des plus grandes sociétés de foires au monde, à savoir Messe Frankfurt, organise désormais cinq foires mondiales exclusivement axées sur les textiles techniques, à Francfort, Atlanta, Moscou, Sao Paulo et Shanghai respectivement, contre seulement deux il y a une douzaine d'années, à Francfort et Osaka.

28. Quant aux non tissés, l'importance croissante de ce secteur, qui comptait pour environ 25% de la production de textiles techniques en 2000, est clairement mise en évidence par la participation des producteurs de machines aux foires de l'ITMA (*International Textile Machinery Association*) en 1991 et 2003 – ces foires n'ont lieu que tous les quatre ans. S'il était difficile d'y trouver des exposants de machines pour les textiles techniques en 1991, tout un hall leur était par contre réservé en 2003. À certains égards, cela ne rend pas réellement compte de l'expansion de l'industrie des textiles techniques, puisque les machines pour des industries particulières sont normalement exposées dans des foires professionnelles spécialisées. Cette évolution met en évidence la rapide extension des possibilités d'application des textiles techniques.

29. Il ne fait aucun doute que l'industrie textile connaît une évolution majeure en faveur des textiles techniques. Cette évolution a jusqu'ici été pour une large part le fait des industries des pays industrialisés. Si de nombreux pays en développement sont déjà capables, ou presque, de produire des fils et des tissus tissés rivalisant par leur qualité avec ceux fabriqués jusqu'à présent dans le monde industrialisé, les textiles techniques impliquent des processus qui restent pour le moment dans une large mesure hors de portée de beaucoup d'entre eux.

30. Une question se pose à l'évidence : les processus de production actuellement mis en œuvre dans le secteur des textiles techniques pourront-ils être maintenus dans les pays industrialisés ? Ou bien seront-ils victimes du même phénomène de délocalisation vers les pays en développement que les industries du textile et de l'habillement ? Ce qui est sûr, c'est que bon nombre des processus nécessaires à la production de textiles techniques se caractérisent par leur intensité en capital physique et humain. Ils ont souvent été le fruit du même type de coopération et de recherches intersectorielles qui a associé par le passé l'industrie des machines pour l'industrie textile et l'habillement et ces deux derniers secteurs d'activité.

31. Mais avec le temps, les nouveaux processus finissent par devenir standards et la technologie se diffuse au profit des pays en développement, dont les universités ont déjà été associées aux efforts d'innovation mondiaux, permettant ainsi une propagation concomitante de ces industries. Chaque fois que de grandes industries sont délocalisées vers les pays en développement ou y accroissent leur production, les délais pour que les intrants y soient également produits se font de plus en plus courts. Le temps, après tout, est devenu un facteur de sauvegarde de la compétitivité dont l'importance s'accroît de jour en jour (voir Hummels, 2001). Il reste donc à savoir dans quelle mesure la production de textiles techniques peut être maintenue dans les pays industrialisés grâce à un effort d'innovation transcendant les secteurs et de plus en plus lié aux institutions de recherche. De nouvelles études sur les moteurs du développement de l'industrie des textiles techniques seront nécessaires pour répondre à cette question. Mais si le processus de

délocalisation se poursuit, ce pourrait bien être à un rythme encore plus accéléré qu'auparavant, puisque l'industrie textile n'a pas connu par le passé une délocalisation aussi rapide que celle de l'habillement du fait de l'application des quotas de l'AMF aux exportations de produits textiles et de vêtements vers les pays industrialisés.

#### **IV. Systèmes d'innovation des pays de l'OCDE**

##### **A. Performances économiques et en matière d'innovation de l'industrie textile et de l'habillement**

32. Comme cela a été précédemment indiqué, il y a plus de deux siècles, l'industrie textile et la sidérurgie ont constitué les principaux moteurs de la révolution industrielle. Le métier mécanique, le remplacement de la laine par le coton, et enfin, mais ce n'est pas pour autant là le moins important, la machine à vapeur qui assurait la transformation de la chaleur en travail sont les éléments fondamentaux qui ont permis l'apparition des fabriques de coton. Tout cela a ouvert la voie au système manufacturier, qui a connu son apogée lors de l'introduction des machines à coudre au milieu du dix-neuvième siècle.

33. La production de textiles et de vêtements joue désormais dans le processus d'industrialisation des pays en développement un rôle bien plus variable qu'il y a une trentaine d'années, lorsque le régime de l'AMF a été institué. Dans l'industrie de l'habillement, en particulier, l'association d'une technologie qui a fait depuis longtemps ses preuves et de faibles coûts de main-d'œuvre confère encore aux pays en développement un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux. Mais la situation est aujourd'hui plus complexe que par le passé puisque le temps constitue désormais un facteur de compétitivité bien plus important (Hummels, 2001). Les pays les plus développés n'en demeurent pas moins contraints de gravir l'échelle technologique pour sauvegarder leur compétitivité grâce à des innovations en matière de produits ou de procédés.

34. À la suite de l'instauration des quotas de l'AMF et de leur application toujours plus large, les producteurs de textiles et de vêtements des pays de l'OCDE ont manifestement compris qu'ils seraient de plus en plus soumis à des pressions concurrentielles résultant également des défis technologiques lancés par les pays en développement en rapide expansion. Ils n'ont cependant pu éviter une réduction significative du nombre d'emplois dans cette industrie. En moyenne, la part du textile et de l'habillement dans l'emploi total de l'ensemble du secteur manufacturier a diminué d'un tiers au cours des deux dernières décennies (tableau 4.4). Il n'existe aucune exception à cette tendance, puisque même des pays possédant une main-d'œuvre relativement abondante, tels que la Grèce, le Mexique ou le Portugal, ont été confrontés entre 1980 et 2001 à une contraction de la part des emplois représentée par le textile et l'habillement.

35. Malgré de considérables différences entre les intensités technologique et en facteurs de l'industrie textile et de celle de l'habillement<sup>13</sup>, elles ont toutes deux enregistré un déclin relatif assez similaire dans l'ensemble des pays de l'OCDE. Aucun de ces derniers n'a pu éviter une baisse de la part de l'industrie textile dans l'ensemble des emplois, alors que celle de l'habillement a augmenté en Grèce, en Italie et au Portugal mais accusé une diminution dans tous les autres pays. De façon générale, cette baisse relative de l'emploi a surtout touché l'industrie textile dans les principaux pays producteurs de textiles et de vêtements, alors qu'elle a été plus marquée dans l'habillement dans le cas des pays où ces deux industries ne représentent qu'une part assez faible de l'emploi total.

**Tableau 4.4 Part des textiles et de l'habillement dans l'emploi total de l'ensemble du secteur manufacturier des pays de l'OCDE (%)**

Pays	Textiles et habillement			Textiles			Habillement		
	1980	1990	2001	1980	1990	2001	1980	1990	2001
Australie	8.6	8.3	6.8	2.5	3.4	2.9	5.1	4.9	3.4
Autriche	11.7	9.1	5.3	6.0	4.8	3.2	5.7	4.3	2.1
Belgique	13.2	11.9	8.5	7.4	7.0	6.8	5.8	4.9	1.7
Canada	8.9	7.9	6.1	3.0	2.5	2.0	5.9	5.4	4.1
Danemark	7.1	5.6	2.9	3.1	2.8	1.8	4.0	2.8	1.1
Finlande	11.3	6.8	3.6	4.2	2.5	1.7	7.1	4.3	1.9
France	11.0	8.5	5.4	4.9	3.9	2.9	6.1	4.6	2.5
Allemagne	7.6	5.2	2.8	4.3	3.0	1.8	3.3	2.2	1.0
Grèce	30.5	28.8	22.1	17.8	14.5	6.6	12.7	14.3	15.5
Italie	17.3	16.5	14.6	11.7	7.9	8.0	5.6	8.6	6.6
Japon	15.4	12.4	7.6	7.2	4.5	2.7	8.2	7.9	4.9
Corée	30.9	22.0	14.7	19.5	11.8	7.7	11.4	10.2	7.0
Mexique	18.4	16.1	16.6	7.7	7.3	7.1	10.7	8.8	9.5
Pays-Bas	5.0	3.9	2.7	3.3	2.4	1.9	1.7	1.5	0.8
Norvège	5.2	3.1	2.6	3.5	2.3	1.9	1.7	0.8	0.7
Pologne	–	–	12.7	–	–	–	–	–	–
Portugal	31.1	31.2	28.0	18.4	15.3	11.5	12.7	15.9	16.5
Espagne	13.4	11.8	9.7	6.9	5.1	4.3	6.5	6.7	5.4
Suède	3.9	2.7	1.7	2.0	1.7	1.1	1.9	1.0	0.6
Royaume-Uni	10.9	9.9	8.8	5.2	4.6	4.1	5.7	5.3	4.7
États-Unis	10.4	9.1	5.9	4.8	4.6	3.5	5.6	4.5	2.4
Moyenne OCDE	13.6	11.5	8.8	7.2	5.6	4.2	6.4	5.9	4.6

Notes : L'habillement inclut le cuir. Les chiffres ne correspondent pas à 2001 mais à 2000 pour l'Allemagne et la Belgique, à 1999 pour l'Australie, la Norvège, le Portugal et la Suède, à 1997 pour le Mexique et le Royaume-Uni, et à 1996 pour la Corée. En 1980 et 1990, les chiffres indiqués pour l'Allemagne ne concernent que l'Allemagne occidentale.

Source : OCDE(a).

36. Un nombre toujours plus grand de pays en développement ont accru leurs exportations de textiles et de vêtements au cours des deux dernières décennies, et ceux situés à proximité de l'Union européenne (en Europe orientale, par exemple) ou des États-Unis (comme le Mexique ou les pays des Caraïbes) se sont avérés très attractifs pour la production de textiles et de vêtements. Qui plus est, la compression des effectifs de ces deux industries s'est accélérée des années 80 jusqu'aux années 90. Cela montre que la mutation structurelle de ces secteurs d'activité est loin d'être achevée et qu'elle devrait se poursuivre à l'avenir.

37. Les pressions en faveur de l'ajustement structurel résultent principalement d'une évolution de la division internationale du travail. Les exportations et les importations de textiles et de vêtements représentent une part importante du commerce mondial, les investissements internationaux se développent et la sous-traitance (pour une large part dans le cadre du trafic de perfectionnement passif) joue un rôle prépondérant (voir Matthes 2002 ; Grömling et Matthes 2003). Dans un tel contexte mondial, les performances économiques des pays dépendent essentiellement de la capacité des producteurs nationaux à s'assurer un avantage compétitif.

38. Le concept d'"avantage comparatif révélé" (ACR) offre un bon moyen pour mesurer les performances sectorielles des pays au sein de la division internationale du travail. Balassa (1965) a fait valoir que l'avantage comparatif d'un pays dans une industrie donnée devrait se manifester par un solde positif de ses échanges internationaux dans cette industrie divisé par le solde commercial total de ce pays.

Afin d'obtenir une mesure non bornée et symétrique, la formule initialement proposée par Balassa a été modifiée de la façon suivante (Klodt, Maurer 1995) :

$$ACR_i^j = \ln(x_i^j / m_i^j : \sum_i x_i^j / \sum_i m_i^j) \cdot 100.$$

39. Où  $x$  et  $m$  désignent respectivement les exportations et les importations et  $i$  et  $j$  les industries et les pays. Cet indice, qui peut varier entre plus et moins l'infini, est positif pour les industries où le pays  $j$  jouit d'un avantage comparatif révélé et négatif pour celles où il souffre d'un désavantage comparatif révélé. Les échanges de textiles sont comptabilisés dans les positions 26 et 65 de la CTCI, et ceux de vêtements dans la position 84 de cette même classification (Nations Unies, 1986).

40. Sur les 28 pays pour lesquels des statistiques commerciales complètes sont disponibles, 13 jouissaient en 2001 d'un avantage comparatif dans les textiles et l'habillement, alors que 15 souffraient d'un désavantage comparatif (tableau 4.5). La situation était assez similaire en 1991, puisque l'on dénombrait 15 coefficients d'ACR positifs et 13 négatifs. D'après cet indice, les pays les plus compétitifs dans les textiles et l'habillement sont la Belgique, la Corée, la Grèce, l'Italie, le Mexique, le Portugal, la Turquie, la Chine, Hong Kong (Chine) et le Taipei chinois.

**Tableau 4.5 Avantage comparatif révélé des pays de l'OCDE dans les textiles et l'habillement**

Pays	Textiles et habillement		Textiles		Habillement	
	1991	2001	1991	2001	1991	2001
Australie	75	27	77	79	-128	-183
Autriche	5	-24	5	7	-3	-58
Belgique	29	33	52	44	-20	15
Canada	-100	-50	-109	-65	-106	-39
République tchèque	61	16	44	-16	74	61
Danemark	6	-7	-38	-24	50	9
Finlande	-47	-69	-67	-41	-22	-104
France	-9	-28	-26	-10	9	-46
Allemagne	-22	-27	2	9	-46	-64
Grèce	62	22	-68	-33	200	60
Hongrie	50	15	-91	-105	162	111
Irlande	-2	-63	-15	-19	11	-106
Italie	92	72	11	33	194	106
Japon	-39	-104	4	17	-208	-340
Corée	123	119	81	101	233	128
Mexique	-38	22	-49	-103	-74	114
Pays-Bas	-17	-19	-24	5	-5	-34
Norvège	-171	-182	-118	-112	-232	-261
Pologne	47	-5	-48	-123	146	146
Portugal	90	54	-50	-19	250	130
Espagne	-45	-22	-48	-19	-68	-34
Suède	-95	-67	-69	-36	-113	-93
Turquie	206	141	62	32	560	364
Royaume-Uni	-25	-72	-44	-43	-7	-99
États-Unis	-74	-119	10	-172	-145	-189
Chine	110	133	-3	6	394	367
Hong Kong, Chine	42	36	-19	-9	96	69
Taipei chinois	134	171	54	128	1,323	1,266

Note : Pour la définition de l'avantage comparatif révélé, voir le corps du texte. Les chiffres ne correspondent pas à 1991 mais à 1993 pour la Belgique, la Corée et la République tchèque, et à 1992 pour la Pologne et Hong Kong (Chine). Pour le Taipei chinois les données communiquées pour 2001 se rapportent en fait à 1999.

Source : Calculs effectués par les auteurs sur la base de l'OCDE(b).

41. L'avantage comparatif présente toutefois un aspect différent si l'on analyse séparément les textiles et l'habillement. En 2001, seuls six pays ont un coefficient d'ACR positif dans l'une et l'autre industries (Belgique, Corée, Italie, Turquie, Chine et Taipei chinois) et neuf pays un coefficient négatif dans ces deux mêmes industries (Canada, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Irlande, Norvège, Royaume-Uni et Suède). De façon générale, ce sont les pays relativement bien dotés en capital qui se caractérisent par des coefficients d'ACR positifs pour ce qui est des textiles, alors que dans le cas de l'habillement, les coefficients positifs s'observent plutôt dans ceux où la main-d'œuvre est comparativement abondante.

42. Outre l'intensité en facteurs, les traditions historiques et culturelles jouent également un rôle. Les tapis de Belgique et la mode italienne en sont des exemples. Ce n'est sans doute pas un pur hasard si la célèbre étude de cas dont se sert Paul Krugman (1991 : 59-61) pour illustrer les phénomènes de dépendance du chemin dans la "nouvelle géographie économique" concerne les textiles et l'habillement, puisqu'elle porte sur les couvre-lits géorgiens.

43. Le signe du coefficient d'ACR de la plupart des pays dans les textiles et l'habillement n'a pas changé au fil du temps. Il existe cependant une tendance générale à la détérioration de du coefficient des pays avancés et à une amélioration concomitante de ceux du Mexique, de la Chine et du Taipei chinois. Les perspectives d'exportation du Mexique se sont élargies grâce à l'accès préférentiel aux marchés des États-Unis et du Canada que lui garantit l'ALENA. Les performances de la Chine ne peuvent par contre être expliquées par son adhésion à l'OMC, puisqu'elle n'en est devenue membre que dans les toutes dernières semaines de 2001. La situation est différente dans les pays d'Europe centrale et orientale, qui ont obtenu l'accès aux marchés de l'UE après la signature des Accords européens.<sup>14</sup> Il est vrai que ces pays pourraient avoir été intéressés par un développement de leurs exportations vers l'UE dans d'autres industries que les textiles et l'habillement, mais il est probable que la plupart d'entre eux deviennent importateurs nets de textiles et de vêtements dans un futur proche.<sup>15</sup>

44. La démonstration théorique et empirique que le degré de compétitivité des producteurs des pays avancés sur les marchés mondiaux est étroitement lié à l'intensité technologique de leurs produits ou de leurs procédés de production a été maintes fois apportée. Cependant, l'intensité technologique ne dépend pas uniquement de l'adoption de stratégies appropriées par les entreprises mais aussi du potentiel technologique des différentes industries. Comparativement au reste du secteur manufacturier, ce potentiel paraît être largement exploité dans les industries du textile et l'habillement. L'intensité de R-D de ces industries est donc assez faible dans toute la zone de l'OCDE (tableau 4.6). À l'heure actuelle, les pays dans lesquels elle est la plus forte sont l'Irlande (où l'intensité de R-D des textiles et de l'habillement est presque égale à la moyenne de l'ensemble du secteur manufacturier), la Finlande, le Japon, la Belgique et l'Allemagne.

**Tableau 4.6 Intensité de R-D des pays de l'OCDE, 1990–2000**

Pays	Textiles et habillement		Ensemble sect. manufacturier	
	1990	2000	1990	2000
Belgique	1.2	2.2	5.2	6.6
Canada	0.7	1.0	3.4	4.0
Danemark	0.4	0.9	4.2	5.9
Finlande	1.1	2.4	4.7	8.8
France	0.4	0.9	7.0	7.0
Allemagne	1.5	2.0	6.7	7.4
Irlande	2.0	2.8	2.7	3.3
Italie	0.0	0.1	2.9	2.1
Japon	1.6	2.1	7.3	7.6
Corée	0.6	0.9	5.2	4.5
Pays-Bas	0.7	1.3	5.5	5.7
Norvège	0.9	1.9	5.1	4.3
Espagne	0.1	0.6	2.0	2.1
Suède	1.5	1.1	8.7	12.3
Royaume-Uni	0.3	0.4	5.9	6.1
États-Unis	0.6	0.5	8.5	8.3
Zone OCDE	0.9	1.4	5.3	6.0

Notes : L'intensité de R-D est mesurée par les dépenses directes consacrées aux activités de R-D en pourcentage du volume brut de la production. Les textile et l'habillement incluent le cuir. Pour la zone de l'OCDE, une moyenne non pondérée a été établie. Le chiffre indiqué pour 1990 correspond en fait à 1991 pour l'Irlande et l'Italie, à 1992 pour la Belgique, et à 1995 pour l'Allemagne et la Corée. Le chiffre indiqué pour 2000 correspond en fait à 1997 pour le Canada et la Norvège, à 1998 pour l'Irlande, le Japon et la Suède, et à 1999 pour la Corée, le Danemark, l'Espagne, la France, les Pays-Bas, et le Royaume-Uni.

Source : OCDE (c).

45. Néanmoins, l'intensité de l'effort de recherche dans les textiles et l'habillement a sensiblement augmenté dans presque tous les pays de l'OCDE au long de la dernière décennie. Ce n'est pas seulement vrai dans l'absolu, mais aussi par rapport à l'ensemble du secteur manufacturier. Si l'on s'en réfère à la théorie ricardienne du commerce international, selon laquelle le niveau technologique relatif détermine l'avantage comparatif, il y aurait lieu de s'attendre à ce que les pays enregistrant la plus forte augmentation relative de l'intensité de R-D soient également ceux qui bénéficient de l'amélioration la plus sensible de leurs coefficients d'ACR. Afin de vérifier cette hypothèse, un indice a été élaboré en vue de mesurer l'évolution du degré de spécialisation de la R-D en divisant l'intensité relative de R-D des textiles et de l'habillement en 2000 par la valeur de cette même variable en 1990 (calculs effectués à partir du tableau 4.6). Si le coefficient ainsi obtenu est supérieur à l'unité, le pays considéré a augmenté au fil du temps le degré de spécialisation de sa R-D dans les textiles et l'habillement. L'évolution de l'avantage comparatif a été mesurée par l'écart entre les coefficients d'ACR de 2001 et de 1991 (calculs effectués à partir du tableau 4.5). Lorsqu'il est positif, cet écart indique une amélioration de la compétitivité internationale du pays, alors qu'il en révèle la détérioration s'il est négatif.

46. D'après ces calculs, c'est l'Espagne qui a enregistré la plus forte augmentation du degré de spécialisation de la R-D (tableau 4.7). L'Espagne a aussi sensiblement amélioré ses performances commerciales dans les textiles et l'habillement, telles que mesurées par le coefficient d'ACR. Cette constatation tend à confirmer le modèle ricardien des échanges internationaux. La Suède est par contre parvenue à obtenir une amélioration encore plus marquée de ses performances commerciales, bien que l'intensité de R-D des textiles et de l'habillement ait non seulement diminué en termes relatifs mais aussi dans l'absolu. La France et la Norvège ont quant à elles accru le degré de spécialisation de leur R-D, mais elles ont perdu du terrain en matière de compétitivité internationale. À tout prendre, il n'apparaît aucune corrélation significative entre l'évolution du degré de spécialisation de la R-D et les performances commerciales des pays examinés au tableau 4.6. Une augmentation des ressources financières affectées aux activités de R-D des industries du textile et de l'habillement n'entraînerait donc pas une amélioration plus ou moins automatique de la compétitivité sur les marchés mondiaux.

47. La principale raison de cette faible corrélation entre le degré de spécialisation technologique et les performances commerciales tient au fait que la plupart des innovations dont bénéficient le textile et l'habillement trouvent leur origine dans d'autres industries. Les nouvelles matières sont principalement mises au point par l'industrie chimique, et les nouveaux procédés par celle des machines. Comme cela a été exposé dans le détail à la section II, ces industries contribuent dans une grande mesure à accroître la complexité technologique des industries du textile et de l'habillement.

48. La compétitivité technologique des producteurs de textiles et de vêtements dépend donc dans une large mesure de leur capacité à adopter les nouveaux produits et les nouveaux procédés mis au point par d'autres industries. Dans le textile et l'habillement, les activités d'innovation sont donc essentiellement axées sur le transfert de technologies. Les principales caractéristiques de ces activités dans les grands pays de l'OCDE sont décrites dans la prochaine sous-section.

**Tableau 4.7 Degré de spécialisation de la R-D et performances commerciales dans les textiles et l'habillement**

Pays	Degré de spécialisation de la R-D	Avantage comparatif révélé
Belgique	1.44	4
Canada	1.21	50
Danemark	1.6	-13
Finlande	1.17	-22
France	2.25	-17
Allemagne	1.21	-5
Irlande	1.15	-61
Japon	1.26	-65
Corée	1.73	-4
Pays-Bas	1.79	-2
Norvège	2.5	-11
Espagne	5.71	23
Suède	0.52	28
Royaume-Uni	1.29	-47
États-Unis	0.85	-45

Notes : Le degré de spécialisation de la R-D correspond au pourcentage de variation de l'intensité de R-D des textiles et de l'habillement en 2000 par rapport à 1990, divisé par la valeur de ce même ratio pour l'ensemble du secteur manufacturier, par exemple pour la Belgique :  $((2,2/1,2) / (6,6/5,2)) = 1,44$ . La variation de l'avantage comparatif est égale à l'écart entre les coefficients d'ACR de 2001 et de 1991, soit pour la Belgique :  $33 - 29 = 4$ .  
*Source* : Calculs effectués par les auteurs sur la base des tableaux 4.5 et 4.6.

## **B. Stratégies de diffusion de l'innovation et des technologies, par pays**

49. On trouvera ci-dessous une vue d'ensemble des principales institutions de recherche qui s'intéressent aux textiles et à l'habillement dans les pays de l'OCDE. Cette vue d'ensemble se limite aux pays où cette industrie apporte une contribution non négligeable à la production et à l'emploi de l'ensemble du secteur manufacturier (voir tableau 4.4). Comme cela a été indiqué dans la section précédente, ces institutions sont essentiellement axées sur les services de conseil en matière d'innovation et sur le transfert des technologies issues de l'industrie chimique et de celle des machines. Par ailleurs, les institutions de recherche ont souvent établi des liens étroits avec les départements spécialisés des universités. L'accent est là encore mis sur le transfert des technologies issues de la recherche universitaire pour en faire bénéficier les activités d'innovation de l'industrie des textiles et de l'habillement.

50. Dans les pays de l'OCDE, les stratégies de diffusion de l'innovation et des technologies sont pour une large part axées sur le soutien de ces institutions de recherche. Contrairement aux industries de pointe en vogue, telles que la micro-électronique et l'aérospatiale, les textiles et l'habillement ne font l'objet que de rares programmes de recherche et d'innovation qui leur soient spécialement consacrés et les pouvoirs publics n'ont quasiment pas mis en place d'institutions ou de budgets spécifiquement destinés à les soutenir. La politique d'innovation est au contraire mise en œuvre par un système hybride constitué d'institutions de recherche associant le secteur public et le secteur privé. Pour comprendre le système d'innovation en place dans cette industrie, il faut donc se faire une idée précise du réseau formé par les entreprises privées et les institutions de recherche semi-privées. Les textiles et l'habillement étant une industrie traditionnelle parvenue à maturité, ces réseaux plongent souvent leurs racines dans un lointain passé.

51. Ces institutions de recherche ont généralement un autre dénominateur commun : leur dispersion géographique et la grande diversité de leurs activités d'innovation. Une absence totale de coordination centrale par les pouvoirs publics peut généralement être constatée, la plupart de ces institutions définissant avec une assez grande indépendance leurs objectifs et leurs champs d'activité. Dans la plupart des pays,

leur travail est soutenu par les organisations patronales nationales et par certaines institutions supranationales.

52. Le *Textile Institute* (“institut textile”, [www.textileinstitute.org](http://www.textileinstitute.org)), qui a son siège à Manchester, au Royaume-Uni, et fournit diverses informations sur l'évolution des techniques et des marchés dans les industries du textile, de l'habillement et de la chaussure représente des sociétés membres et des adhérents à titre individuel de plus de 90 pays. Il n'effectue cependant pas de recherches par lui-même, et ses capacités d'information se limitent pour l'essentiel à des services de bibliothèque.

53. EURATEX ([www.euratex.org](http://www.euratex.org)), organisation professionnelle à but non lucratif ayant pour vocation de promouvoir l'industrie européenne des textiles et de l'habillement, est la plus importante institution supranationale au niveau européen. Établie à Bruxelles, elle a pour membres les associations nationales du textile et de l'habillement de 24 pays européens, dont sept pays associations des nouveaux États membres de l'UE, ainsi que de la Turquie et du Maroc. Dans le domaine de la recherche et du développement, elle s'attache essentiellement à fournir des informations sur les politiques de R-D, les possibilités de financement et les institutions de recherche en place au niveau européen, ainsi que sur les recherches et évolutions technologiques pertinentes, et à coordonner, promouvoir et soutenir les projets de R-D européens. EURATEX aide par ailleurs l'industrie à définir des stratégies commerciales, à élaborer une stratégie environnementale intégrée et à protéger les droits de propriété intellectuelle contre la contrefaçon et le piratage. Elle publie un certain nombre de bulletins, de prises de position et de lettres d'information en vue de fournir à ses membres des renseignements utiles sur les évolutions du marché, les nouvelles technologies et les initiatives des pouvoirs publics.

54. TEXTRANET ([www.textranet.org](http://www.textranet.org)), dont le siège est à Paris et qui a été créée par les organisations nationales de recherche et de technologie textiles des pays de l'Union européenne et de l'AELE, est la seconde grande institution européenne. Elle a pour mission de promouvoir la coopération entre les centres techniques des différents pays, en particulier dans les domaines où un intense échange d'informations est nécessaire ou dans lesquels chaque projet requiert d'importantes ressources financières. Elle a créé des banques de données sur les technologies textiles et soutient des projets de recherche sur des thèmes spécifiques. Ces projets sont exécutés par des centres techniques nationaux sélectionnés et coordonnés par TEXTRANET. Ces activités répondent principalement aux besoins des petites et moyennes entreprises qui n'auraient pas les moyens de conduire par elles-mêmes de tels projets. Un autre objectif de TEXTRANET est d'éviter la duplication des travaux et de répartir les efforts de recherche en améliorant la communication et la coordination entre les institutions nationales de recherche et de technologie.

55. Il existe en outre un certain nombre d'institutions européennes de moindre envergure qui ne possèdent que peu, voire pas du tout, d'installations de R-D. Il s'agit notamment d'Eurocoton (Comité des industries du coton et des fibres connexes de la CE), d'Interlaine (Comité des industries lainières de la CEE), de l'ECA (Association européenne du tapis), et de l'EATP (Association européenne des textiles polyoléfinés), toutes quatre implantées à Bruxelles, ou encore de l'Aertel (Association européenne rubans, tresses, tissus élastiques), établie à Gand, ou d'EUROCORD (Fédération des industries européennes de corderie-ficellerie), dont le siège se trouve à Paris.

#### *Belgique*

56. Centexbel ([www.centexbel.be](http://www.centexbel.be)), dont les effectifs comptent 120 salariés, est la principale institution de recherche de l'industrie textile belge. Il s'agit d'une organisation privée ayant pour vocation de développer et de promouvoir l'innovation technologique et de fournir des informations et des formations sur l'évolution des technologies et sur leurs nouvelles applications. Elle possède trois antennes à Bruxelles, Zwijnaarde (près de Gand) et Herve. Dans le domaine de l'ingénierie du fil, par exemple, Centexbel se concentre sur l'extrusion et les procédés thermomécaniques, sur les structures cristallines et les propriétés de thermostabilité, tout comme sur l'amélioration de la qualité et de la processabilité des fils synthétiques.

Parmi ses autres domaines d'activité figurent la microbiologie et l'hygiène, la technologie du lin et des tapis, ainsi que la normalisation, la certification, les brevets et les essais.

57. Febeltex ([www.febeltex.be](http://www.febeltex.be)), organisation patronale qui représente environ 500 sociétés textiles, fournit également des informations techniques pour l'industrie textile.

#### *République tchèque*

58. S'appuyant sur la longue tradition historique de la Bohême dans le domaine des textiles, Inotex ([www.inotex.cz](http://www.inotex.cz)) produit des textiles, des teintures et des machines textiles et offre des services de normalisation et d'assistance technique à l'industrie textile tchèque. Cette institution a été fondée en 1992 pour succéder au *Výzkumném ústavu textilního zušlechťování* ("institut de recherche sur le finissage des textiles"). Depuis 1993, elle gère également un parc scientifique et technique dénommé *Centrum textilních technologií a vzdělávání* ("centre de technologie et d'enseignement textiles").

#### *France*

59. L'Institut Français Textile-Habillement ([www.ifth.org](http://www.ifth.org)) mène à bien des missions d'intérêt général et fournit divers services à l'industrie française du textile et de l'habillement. Ses effectifs, composés de 350 salariés, travaillent sur 13 sites répartis sur l'ensemble du territoire national. Ses projets de recherche, financés aussi bien par des contrats privés que par des fonds publics, portent sur les fibres, les structures et les composites, sur les systèmes de mesure et de contrôle, sur les processus de conception et de production, sur les outils de formation, ainsi que sur l'échange d'informations. La résistance au feu, la manufacturabilité, le confort des vêtements, et les propriétés microbiologiques font entre autres l'objet d'analyses. L'IFTH soutient les projets de recherche des entreprises privées grâce à des services de conseil, à des actions de formation et à la publication de documents scientifiques et techniques. L'IFTH assure en outre la certification des produits et des entreprises et participe aux commissions de normalisation françaises et internationales.

60. Espace Textile ([www.espacetextile.com](http://www.espacetextile.com)), institution créée par des entreprises textiles françaises, la Fédération française des industries diverses de l'habillement ([www.lamodefrancaise.org](http://www.lamodefrancaise.org)), la Fédération nationale de l'habillement ([www.federation-habillement.fr](http://www.federation-habillement.fr)), la Fédération de l'ennoblissement textile ([www.textile.fr/fet](http://www.textile.fr/fet)), et la Fédération française des industries lainière et cotonnière ([www.fedcoton-laine.com](http://www.fedcoton-laine.com)) fournissent des services de conseil technologique, de promotion et de formation.

61. Les activités de recherche et d'innovation de l'industrie française du textile et de l'habillement bénéficient des travaux d'un certain nombre de grandes écoles et d'universités, dont les plus importantes sont l'ENSAIT (École Nationale Supérieure des Arts et Industries Textiles), l'ENSITM (École Nationale Supérieure des Industries Textiles), l'ESIM (École Supérieure des Industries et de la Mode), l'ESITE (École Supérieure des Industries Textiles), l'ESIV (École Supérieure des Industries du Vêtement), et l'ESTIT (École Supérieure des Techniques Industrielles et des Textiles).

62. Une certaine coordination des activités d'innovation de l'industrie française du textile et de l'habillement est assurée par l'organisation patronale du secteur: l'Union de l'industrie textile ([www.textile.fr](http://www.textile.fr)), qui mène principalement des actions de lobbying et de formation.

#### *Allemagne*

63. Les activités de recherche et d'innovation de l'industrie allemande des textiles et de l'habillement sont coordonnées par le *Forschungskuratorium Textil* ("conseil de la recherche textile", [www.textil-online.de/forschung](http://www.textil-online.de/forschung)). En sont membres l'organisation patronale allemande *Gesamttextil* ("confédération centrale de l'industrie allemande du textile et de l'habillement", [www.textil-online.de](http://www.textil-online.de)) et un certain

nombre d'associations techniques régionales. Parmi ses autres membres figurent le *Deutsche Institute für Textil- und Faserforschung* ("institut allemand de recherche sur les textiles et sur les fibres") de l'Université de Stuttgart ([www.uni-stuttgart.de](http://www.uni-stuttgart.de)), le *Textilforschungszentrum Aachen* ("centre de recherche textile de Aachen") de l'Université technique de Aachen ([www.rwth-aachen.de](http://www.rwth-aachen.de)), le *Deutsches Textilforschungszentrum* ("centre allemand de recherche sur les textiles") de l'Université de Duisburg ([www.dtnw.de](http://www.dtnw.de)), les *Hohensteiner Institute* ("instituts de Hohenstein", [www.hohenstein.de](http://www.hohenstein.de)), le *Textilforschungsverbund Nord-Ost* ("association de recherche textile de l'Allemagne du nord-est"), qui regroupe cinq instituts de recherche en Allemagne orientale, ainsi que quatre instituts autonomes de moindre importance à Krefeld, Brême et Münster. L'un d'entre eux, le STFI (*Sächsisches Textil Forschungs Institut*, [www.stfi.de](http://www.stfi.de)), est spécialisé dans les textiles techniques, les non tissés, les géotextiles, les applications environnementales et les vêtements de protection.

64. Le *Deutsche Institute für Textil- und Faserforschung* ("institut allemand de recherche sur les textiles et les fibres") de l'Université de Stuttgart comprend trois instituts distincts qui mènent à bien des projets de recherche sur les fibres chimiques, les polymères et la filature (*Institut für Chemiefasern*, ou "institut des fibres chimiques", [www.uni-stuttgart.de/icf](http://www.uni-stuttgart.de/icf)), sur le tissage, la filature et la texturation (*Institut für Textil- und Verfahrenstechnik*, ou "institut d'ingénierie des processus", [www.itv-denkendorf.de](http://www.itv-denkendorf.de)), et sur la teinture et les matières composites (*Institut für Textilchemie*, ou "institut de chimie textile", [www.uni-stuttgart.de/itc](http://www.uni-stuttgart.de/itc)). Ces trois instituts emploient une centaine de scientifiques et d'ingénieurs et leurs projets de recherche sont généralement menés à bien en coopération avec des entreprises privées et cofinancés par elles.

65. Il en est de même des trois instituts du *Textilforschungszentrum Aachen* ("centre de recherche textile de Aachen"), dont les travaux portent respectivement sur l'évaluation de la qualité des fils, sur le tissage, sur les textiles techniques et médicaux, sur le recyclage, ainsi que sur les nouvelles matières (*Institut für Textiltechnik*, ou "institut des techniques textiles", [www.ita.rwth-aachen.de](http://www.ita.rwth-aachen.de)), sur les tapis et leur traitement (*Deutsches Teppich-Forschungsinstitut*, ou "institut allemand de recherche sur les tapis", [www.tfi-online.de](http://www.tfi-online.de)), et sur les propriétés chimiques, physiques et biologiques de la laine et la transformation de la laine (*Deutsches Wollforschungsinstitut*, ou "institut allemand de recherche sur la laine", [www.dwi.rwth-aachen.de](http://www.dwi.rwth-aachen.de)).

66. Le *Deutsches Textilforschungszentrum* ("centre allemand de recherche sur les textiles") de l'Université de Duisburg ([www.dtnw.de](http://www.dtnw.de)) est spécialisé dans l'innovation en matière de traitement des textiles.

67. Les autres grands instituts de recherche allemands sont ceux de Hohenstein ([www.hohenstein.de](http://www.hohenstein.de)), qui mènent à bien pour les secteurs public et privé des projets portant principalement sur les innovations en matière de produits et de conception dans le secteur de l'habillement (*Bekleidungsphysiologisches Institut*, ou "institut de physiologie de l'habillement"), sur l'essai et la certification des matières textiles (*Forschungsinstitut Hohenstein*, ou "institut de recherche de Hohenstein"), ainsi que sur le nettoyage des textiles et des vêtements (*Forschungsstelle Textilreinigung*, ou "institut de recherche sur le nettoyage des textiles").

68. À tout prendre, le système d'innovation allemand se caractérise par d'étroites relations entre les instituts universitaires spécialisés et les entreprises privées, qui coopèrent dans le cadre de nombreux projets cofinancés.

#### Grèce

69. Dans les décennies qui ont précédé son adhésion à l'UE, la Grèce avait coutume d'être le partenaire d'autres pays européens dans le cadre du trafic de perfectionnement passif. Étant donné que ce type d'échanges internationaux a essentiellement pour but de contourner les barrières douanières, il n'a par lui-

même donné lieu qu'à des activités de recherche limitées. Le trafic de perfectionnement passif présente moins d'intérêt depuis que ce pays a adhéré à l'UE et la Grèce doit désormais compter sur ses propres capacités technologiques.

70. La CLOTEFI (*Clothing Textile and Fibre Technology Development Company*, ou "société de développement des technologies des textiles et des fibres pour l'habillement", [www.etakei.gr](http://www.etakei.gr)), fondée en 1986, est la principale institution chargée de fournir des services scientifiques et technologiques aux entreprises privées dans les industries du textile et l'habillement. Il s'agit d'une organisation à but non lucratif placée sous la tutelle du Secrétariat général pour la recherche et la technologie du ministère du Développement.

71. Parmi les activités de la CLOTEFI figurent l'essai des produits et le contrôle de leur qualité, la recherche de solutions aux problèmes de qualité et de mise en œuvre des technologies, la réalisation d'études pilotes pour simuler les processus industriels en laboratoire, ainsi que la conception et la mise en œuvre de projets de recherche pour le compte de la Commission européenne ou du gouvernement grec.

#### *Hongrie*

72. INNOVATEXT ([www.innovatext.hn](http://www.innovatext.hn)), fondé en 1949, est le principal institut d'ingénierie et d'essais textiles de Hongrie. Ses services aux entreprises privées comprennent des essais en laboratoire et des contrôles sur le terrain, une aide à la distribution des produits de marque mis au point par les entreprises, des informations scientifiques et techniques, ainsi que des stages de formation spéciaux. Il offre en outre des services de contrôle de la qualité et de normalisation, de protection de l'environnement et de recyclage des textiles. Il participe à plusieurs projets de recherche internationaux réalisés à la demande de l'UE.

#### *Italie*

73. En Italie, le système d'innovation est constitué d'un certain nombre d'entreprises spécialisées au plan régional et sectoriel qui fournissent une aide en matière de recherche aux producteurs de textiles et de vêtements. La société *il Tessile di Como* ("textiles de Côme", [www.textilecomo.com](http://www.textilecomo.com)), qui offre des services de formation et de communication ainsi que des conseils techniques aux entreprises du district de Côme, en est un exemple. *Tecnotessile* ([www.tecnotex.it](http://www.tecnotex.it)), qui mène à bien des projets de R-D pour le compte d'entreprises privées, fournit une assistance sous la forme de services de conseil pour la constitution des dossiers de demande de crédits de R-D européens ou nationaux et aide à se conformer aux exigences de qualité et aux normes environnementales, en est un autre. ASTER (*Agenzia per lo Sviluppo Tecnologico dell'Emilia Romagna*, ou "agence pour le développement technologique de l'Émilie-Romagne", [www.aster.it](http://www.aster.it)) joue un rôle similaire en Émilie-Romagne, bien qu'elle ne soit pas spécialisée dans le textile et l'habillement mais fournisse également une assistance aux activités d'innovation de diverses autres industries. Dans la même région, le CITER (*Centro di Informazione Tessile dell'Emilia Romagna*, ou "centre d'information textile d'Émilie-Romagne", [www.citer.it](http://www.citer.it)) offre divers services d'information sur l'évolution des technologies et de la mode dans les textiles et l'habillement.

74. CENTROCOT (*Centro Tessile Cotoniero e Abbigliamento*, ou "centre du textile cotonnier et de l'habillement", [www.centrocot.it](http://www.centrocot.it)) possède ses propres laboratoires d'essai des matières et des produits, lesquels sont ouverts à tout producteur italien de textiles et de vêtements. Ses activités de recherche sont axées sur la promotion des projets conjoints de recherche des petites et moyennes entreprises et des institutions universitaires. Centrocot offre en outre des services de certification et de contrôle de la qualité.

75. Les activités de ces institutions de recherche, ainsi que d'autres de moindre envergure, sont liées aux départements de recherche correspondants des universités (dont notamment le *Politecnico di Torino*, ou "institut polytechnique de Turin") et au réseau du Conseil national de la recherche italien ([www.cur.it](http://www.cur.it)),

qui est la principale organisation publique chargée de soutenir la recherche scientifique et technologique en Italie.

### *Corée*

76. En Corée, la KOFOTI (*Korean Federation of Textile Industries*, ou “fédération coréenne des industries textiles”, [www.kofoti.or.kr](http://www.kofoti.or.kr)), fondée en 1967, est la principale association du secteur. Elle a pour vocation de renforcer la compétitivité des industries textiles coréennes et d’en être l’organisation chef de file. Elle organise des foires commerciales, mène des actions de lobbying et de relations publiques concernant les réglementations et la politique commerciale des pouvoirs publics, possède une bibliothèque d’information sur la mode et offre des informations sur l’évolution des marchés nationaux et internationaux.

77. La *Korea Chemical Fibers Association* (“association coréenne des fibres chimiques”, [www.kcfa.or.kr](http://www.kcfa.or.kr)), qui représente 14 sociétés membres spécialisées dans la production de fibres chimiques, est une autre grande institution de recherche. Elle a pour vocation de défendre les intérêts des sociétés membres et de fournir divers services destinés à favoriser le progrès technologique, à accroître la productivité et à améliorer la qualité des produits.

78. Ces deux institutions ne mènent toutefois aucun projet de recherche par elles-mêmes. Les plus importantes institutions coréennes possédant des installations de recherche dans le textile et l’habillement sont le KTDI (*Korean Textile Development Institute*, ou “institut coréen de développement des textiles”, [www.textile.or.kr](http://www.textile.or.kr)) et le KATRI (*Korea Apparel Testing and Research Institute*, ou “institut coréen de recherche et d’essai de l’industrie de l’habillement”, [www.katri.re.kr](http://www.katri.re.kr)). Ces deux organisations à but non lucratif disposent de laboratoires de recherche et d’installations d’essai. Elles fournissent un soutien technologique aux entreprises privées et offrent des services de certification. Outre ces institutions, le gouvernement coréen a lancé le *Milano Project* (“projet Milan”), qui vise à faire de la région de Daegu la “Mecque mondiale du textile et de la mode” en associant l’industrie locale du tissage et de la teinture à celles de la mode, du stylisme et de l’habillement ([www.milano.daegu.kr](http://www.milano.daegu.kr)). Ce projet, qui se compose de 17 plans spécifiques, offre un soutien spécial à la R-D dans le domaine du stylisme et de l’habillement et dans ceux des fils, de la teinture, de la fabrication, des machines textiles et des tissus synthétiques. Il a démarré en 1999. Son financement, d’un montant total de 680 milliards de wons (équivalant à environ 500 millions d’USD), est assuré par l’administration centrale (54%), les entreprises privées (28,5%) et les autorités locales (7,5%).

### *Portugal*

79. Au Portugal, le CITEVE (*Centro tecnológico das indústrias têxtil e do vestuário de Portugal*, ou “centre technologique des industries du textile et de l’habillement du Portugal”, [www.citeve.pt](http://www.citeve.pt)) est la principale institution de soutien de la recherche et de l’innovation dans les textiles et l’habillement. Il s’agit d’une société à but non lucratif qui offre des services de conseil et une assistance technologique aux entreprises portugaises. Ses laboratoires sont spécialisés dans le contrôle de la qualité, la certification environnementale et l’analyse des défauts. Ils peuvent également fournir des services d’étalonnage des équipements de laboratoire et de conditionnement et de stockage des textiles. Le CITEVE est composé de neuf services de transfert de technologie dans des domaines allant de la teinture, de l’impression et du finissage des textiles techniques jusqu’à la santé et la sécurité au travail.

80. Une de ses principales activités technologiques consiste à apporter un soutien aux entreprises portugaises lorsqu’elles se portent candidates à des projets de recherche financés par la Commission européenne. Le CITEVE offre en outre une assistance technique aux actions de formation et participe au débat public sur les problèmes de politique sectorielle.

*Espagne*

81. L'AITEX (*Instituto Tecnológico Textil*, ou “institut technologique textile”, [www.aitex.es](http://www.aitex.es)) est une organisation privée à but non lucratif ayant pour vocation de promouvoir l'innovation et le progrès technologique dans l'industrie textile espagnole. Il offre un soutien aux entreprises privées dans plusieurs domaines technologiques tels que l'amélioration de la résistance à l'eau des fibres et dispose de ses propres laboratoires et de son propre personnel de recherche.

82. L'INTEXTER (*Institut d'Invetigació Tèxtil i Cooperació Industrial*, ou “institut de recherche textile et de coopération industrielle”, [www.ct.upc.es/intexter](http://www.ct.upc.es/intexter)) de l'*Universitat Politècnica de Catalunya* (“université polytechnique de Catalogne”) de Barcelone est la principale institution universitaire de recherche dans les textiles et l'habillement. Il offre des services d'assistance technique, d'analyse et d'essai des matières, de contrôle de la qualité et de normalisation, d'enseignement et de formation, et conduit ses propres projets de recherche. Ceux-ci sont menés à bien dans neuf laboratoires différents qui sont spécialisés dans la lutte contre la pollution de l'environnement, la physicochimie de la teinture, le paramétrage physique des textiles, les polymères textiles, les systèmes et procédés mécaniques appliqués aux textiles, les tensioactifs et la détergence, la chimie des textiles, les tissus spéciaux et à maille, et la toxicologie environnementale. Bon nombre de projets de recherche sont menés à bien à la demande de la Commission européenne dans le cadre de ses programmes BRITE/EURAM, ESPRIT ou CRAFT.

*Turquie*

83. Malgré la grande importance de l'habillement pour l'économie turque, les institutions de promotion de la recherche et de l'innovation dans cette industrie sont rares. Les intérêts de cette industrie sont principalement défendus par l'ITKIB (*Istanbul Textile and Apparel Exporters' Association* ou “association des exportateurs de textiles et de vêtements d'Istanbul”) ([www.itkib.org.tr](http://www.itkib.org.tr)), qui organise des foires commerciales, gère une banque de données sur le secteur de l'habillement et représente les entreprises qui en sont membres dans les négociations avec le gouvernement turc et au niveau international. Elle possède également un laboratoire de recherches et de contrôle de la qualité. La TGSD (*Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği*, ou “association turque des fabricants de vêtements”, [www.tgsd.org](http://www.tgsd.org)) est une autre organisation représentative. En sa qualité de membre de l'IAF (*International Apparel Federation* ou “fédération internationale de l'habillement”) et d'EURATEX, elle représente l'industrie de l'habillement, organise des foires commerciales et fournit des informations. Un de ses principaux objectifs est d'exploiter pleinement les avantages de l'union douanière avec l'UE.

84. Le système d'innovation de l'industrie de l'habillement turque pourrait semble-t-il connaître un bien plus grand développement. Le Centre de recherche textile du TUBITAK (*The Scientific and Technical Research Council of Turkey* ou “Conseil scientifique et technique de la recherche de Turquie”) est la principale institution de recherche et d'innovation. Fondé en 2001, il mène des activités de recherche en collaboration avec l'industrie et les universités partenaires. Le département de génie textile de l'Université d'Égée ([www.ege.edu.tr](http://www.ege.edu.tr)) mène à bien des activités de R-D et des projets pilotes. L'Université technique d'Istanbul ([www.tekstil.itu.edu.tr](http://www.tekstil.itu.edu.tr)) dispense par ailleurs un enseignement en matière de génie textile. Les projets de recherche les plus récents sont mis en œuvre pour le compte des PME. La Turquie possède d'abondantes ressources en capital humain pour la fabrication de vêtements mais les entreprises nationales manquent d'installations communes appropriées pour l'essai et la mise au point des matières. Elles ne bénéficient de même que d'un accès limité aux services de conseil qui leur permettraient d'améliorer leurs stratégies de recherche de marchés et de commercialisation. Y remédier permettrait aux fabricants turcs d'obtenir des prix plus élevés pour leurs produits sur les marchés mondiaux.

*États-Unis*

85. L'OTEXA (*Office of Textiles and Apparel*, ou "office des textiles et de l'habillement", [www.otexa.ita.doc.gov](http://www.otexa.ita.doc.gov)), qui relève du ministère du Commerce, réunit et diffuse d'abondantes informations sur l'industrie des textiles et de l'habillement des États-Unis. Bien qu'il ne réalise pas directement d'activités de recherche et d'innovation, il offre des informations sur l'évolution des échanges internationaux et de la politique commerciale qui pourraient aider à définir des stratégies d'innovation viables. Il administre en outre les projets de recherche fondamentale du *National Textile Center* ("centre textile national") et du *Textile and Clothing Technology Center* ("centre technologique du textile et de l'habillement").

86. Le *National Textile Center* ([www.ntc.research.org](http://www.ntc.research.org)) est un consortium de recherche formé par huit universités dont les crédits de recherche sont fournis par le Congrès des États-Unis. Ses projets de recherche ont trait aux systèmes chimiques (teinture, finissage, réduction des déchets), à la fabrication de fibres, aux systèmes de gestion (innovations en matière d'applications dans le domaine de la production, de la distribution et de la consommation) et à la science des matières (fibres et polymères naturels et synthétiques).

87. Le *Clemson Apparel Research* ("institut de recherche sur l'habillement de Clemson", <http://car.clemson.edu>) de l'Université de Clemson, en Caroline du Sud, est un autre institut universitaire qui a pour vocation de soutenir l'industrie de la couture, mais ses activités ont également trait à la recherche sur les textiles et les matières apparentées et à ses applications. L'optimisation de la chaîne de fabrication et de la chaîne logistique est un autre de ses domaines d'activité. Sa principale installation est constituée par une usine modèle qui fabrique des vêtements militaires pour le ministère de la Défense. Ses activités de recherche sont axées sur la mise au point d'un logiciel d'exécution de la chaîne logistique, d'un logiciel de personnalisation de masse et d'un logiciel de gestion des palettes de couleurs, ainsi que sur l'analyse coûts-avantages et sur la conception et la production assistées par ordinateur.

88. La *School of Polymer, Textile and Fiber Engineering* ("école d'ingénierie des polymères, des textiles et des fibres", [www.tfe.gatech.edu](http://www.tfe.gatech.edu)) de l'Institut de technologie de Géorgie, le *Department of Textile Engineering* ("département de génie textile", [www.eng.auburn.edu/departement/te](http://www.eng.auburn.edu/departement/te)) de l'Université d'Auburn et la *School of Textiles and Materials Technology* ("école de technologie des textiles et des matières", [www.philau.edu/schools/tmt](http://www.philau.edu/schools/tmt)) de l'Université de Philadelphie sont des institutions de recherche similaires.

89. En outre, plusieurs autres institutions universitaires de recherche mènent à bien des projets pour le compte d'entreprises privées. Un exemple en est l'*Institute of Textile Technology* ("institut de technologie textile", [www.itt.edu](http://www.itt.edu)) de l'Université de l'État de Caroline du Nord. Ses services de recherche incluent un laboratoire d'analyse et de résolution des problèmes dans le domaine des textiles qui effectue des essais chimiques et des analyses des défauts.

90. La *Textile and Clothing Technology Corporation* ("société de technologie des textiles et de l'habillement", [www.tc2.com](http://www.tc2.com)) et le *Textile Research Institute* ("institut de recherche textile", [www.tri.princeton.org](http://www.tri.princeton.org)) sont par contre indépendants des universités. La première, coentreprise à but non lucratif regroupant plus de 200 producteurs de textiles et de vêtements de toutes les régions des États-Unis, s'intéresse principalement aux technologies de personnalisation de masse. Le projet le plus important dans ce domaine a trait au mesurage du corps en 3-D qui aide les détaillants et les clients à choisir des vêtements de taille appropriée. Le second est une coentreprise à but non lucratif formée d'un trentaine d'entreprises constituées en société et il est spécialisé dans l'essai des matières et la mise au point de fibres, de films et de matières poreuses innovants.

91. Les activités d'innovation et de commercialisation des entreprises privées sont bénéficiées en outre du soutien de diverses organisations professionnelles telles que l'*American Apparel and Footwear Association* ("association américaine de l'habillement et de la chaussure"), l'*American Fiber Manufacturers Association* ("association américaine des fabricants de fibres") ou le *National Cotton Council* ("conseil national du coton"), bien que ces institutions ne disposent pas de leurs propres installations de recherche.

*Royaume-Uni*

92. Les activités de recherche et d'innovation des textiles et de l'habillement au Royaume-Uni sont essentiellement menées par des sociétés à but non lucratif ayant pour membres des entreprises privées. Le *British Textile Technology Group* ("groupe britannique des technologies textiles", [www.bttg.co.uk](http://www.bttg.co.uk)) de Manchester, qui offre divers services de normalisation et d'essai et assure également la mise au point de matières et de technologies de production innovantes, est la plus importante d'entre elles. Ses domaines de recherche sont la protection contre le feu, l'essai des textiles techniques, les nouvelles technologies en matière de tapis et de revêtements de sols, la certification des équipements et des produits, et l'innovation dans la filature et les non-tissés.

93. Qui plus est, plusieurs universités britanniques possèdent une grande expertise dans le domaine des textiles et de l'habillement, dont notamment l'Institut des sciences et de la technologie de l'Université de Manchester ([www.umist.ac.uk](http://www.umist.ac.uk)). Il assure la traduction des recherches et des innovations technologiques, une formation des cadres et des services de conseil aux entreprises privées de l'industrie du textile et de l'habillement. En outre, les activités de recherche conjointe sont encouragées par une filiale de cette université, *UMIST Venture Ltd*, qui a pour vocation de faciliter le démarrage de nouvelles entreprises capables d'assurer l'exploitation commerciale des résultats des recherches universitaires. Il convient cependant de noter que cette société de capital-risque n'est pas uniquement ouverte aux industries du textile et de l'habillement mais aussi à toutes les autres.

**C. *Vers de meilleures pratiques en matière de politique d'innovation***

94. L'Histoire a également une incidence sur la politique industrielle. Chaque pays a un passé différent en matière de développement industriel et se distingue donc des autres par le degré optimal de soutien qu'il conviendrait que les pouvoirs publics accordent à des industries particulières telles que celles du textile et de l'habillement. Quelques enseignements généraux peuvent toutefois être tirés de l'expérience comparée des pays.

95. Premièrement, l'esprit d'invention et d'innovation ne paraît pas véritablement faire défaut. Il ne serait donc pas judicieux que les gouvernements lancent de grands projets de recherche fondamentale sur les technologies du textile et de l'habillement, abstraction faite des programmes horizontaux de recherche industrielle fondés sur des mécanismes de cofinancement par les secteurs public et privé. Bien que les industries du textile et de l'habillement puissent être considérées comme parvenues à maturité, elles tirent parti d'innovations technologiques pour une large part mises au point par d'autres secteurs d'activité, dont principalement l'industrie chimique et celle des machines. Ces secteurs d'activité pourvoyeurs de technologies sont parfaitement à même de fournir aux industries du textile et de l'habillement suffisamment d'innovations en matière de produits et de procédés sans que les programmes publics de recherche ne leur apportent aucun soutien financier. Les pouvoirs publics peuvent certes stimuler les processus d'innovation conjointe en favorisant la diffusion et le transfert de technologies, mais il ne faudrait pas qu'il en résulte une distorsion des programmes d'innovation axés sur les marchés.

96. Deuxièmement, le transfert de technologies entre leurs pourvoyeurs et leurs utilisateurs a une incidence cruciale sur les performances technologiques des industries du textile et de l'habillement. Il paraît donc approprié que tous les pays examinés ci-dessus axent leur politique de l'innovation sur cet

aspect. Il n'en est sans doute pas moins souhaitable de renforcer cette approche, étant donné que les possibilités accrues de diffusion des connaissances technologiques de pointe offertes par les technologies modernes de l'information et de la communication ne sont pas encore totalement exploitées. La mise en œuvre d'une telle politique exigerait un financement public complémentaire pour fournir des incitations financières aux innovateurs afin qu'ils transfèrent les connaissances technologiques dont ils ont l'exclusivité aux entreprises désireuses de les imiter.

97. Troisièmement, de nombreuses PME rencontrent souvent de notables difficultés pour commercialiser leurs produits, du fait qu'elles ne sont pas très réputées pour la grande qualité de leurs produits. Les pouvoirs publics pourraient soutenir les activités de commercialisation en promouvant les organismes de certification et les marques collectives. À présent, l'action des pouvoirs publics dans ce domaine est principalement axée sur le patronage de foires et d'expositions.

98. Enfin, les pouvoirs publics ne devraient pas oublier qu'à long terme les capacités d'innovation présupposent pour l'essentiel une dotation appropriée en capital humain. Aussi un bon système d'enseignement et de formation paraît-il bien plus important que les programmes publics d'innovation pour assurer un progrès technique durable. Cela ne vaut pas uniquement pour les textiles et l'habillement, mais aussi pour toutes les autres industries.

## V. Quelques remarques en guise de conclusion

99. Les techniques appliquées durant la dernière décennie – comme au cours des périodes précédentes – ont connu un profil d'évolution différent dans le textile et l'habillement. L'industrie textile a en effet tiré parti de nombreux progrès et innovations qui lui ont permis de poursuivre dans l'ensemble sa tendance séculaire en matière de productivité, alors que celle de l'habillement n'a bénéficié que de divers perfectionnements du processus fragmenté de couture des vêtements. Les techniques de couture actuelles n'ont de fait pas fondamentalement évolué depuis 100 ans, alors qu'elles sont au cœur du processus de production, qui demeure donc caractérisé par une forte proportion de main-d'œuvre. Il n'est guère aisé de trouver une autre grande industrie dans laquelle le facteur travail soit associé à d'aussi faibles taux d'investissement en biens d'équipement. L'écart de productivité entre le tissage et la filature pourrait bien se creuser au profit de cette dernière, mais compte tenu du grand nombre et de l'extrême diversité des opérations mises en œuvre en amont et en aval du processus de couture proprement dit il est difficile de présager quelle sera l'évolution globale de la productivité. Si la trajectoire technologique de l'industrie textile peut être comparée à une autoroute plutôt rectiligne, celle du secteur de l'habillement ressemble davantage à une route menant à des sommets de productivité pour redescendre ensuite vers des vallées de faible productivité, ne donnant guère la possibilité de passer la vitesse supérieure.

100. L'industrie automobile et son processus de production en flux tendu automatisé et commandé par ordinateur pourrait peut-être servir d'exemple à l'industrie de l'habillement. Après tout, l'industrie automobile n'en était qu'à ses balbutiements quand Henry Ford s'est aperçu qu'il était possible de transformer le processus de production fragmenté de cette industrie pour instaurer un système de production à la chaîne. Grâce à une modification radicale des paramètres de la production et à la mise en place d'une chaîne de production où d'innombrables pièces sont assemblées pour former le produit final, il a inauguré une nouvelle ère qui a de nouveau connu des mutations majeures avec la mise en place des structures de production de pointe.<sup>16</sup> Des mutations d'une telle envergure seraient-elles possibles dans les industries du textile et de l'habillement ?

101. La réponse est probablement négative. Compte tenu de la description de l'industrie de l'habillement présentée ci-dessus, il ne paraît guère probable que la productivité du processus de couture connaisse une évolution de grande ampleur ; des évolutions majeures pourraient néanmoins se produire concernant l'assemblage par d'autres moyens des pièces de tissu pour en faire des vêtements. Les efforts actuellement

entrepris finiront bien par faire évoluer la productivité, mais à moyen terme il est plus probable qu'ils aboutissent à l'automatisation de certaines opérations de couture, telles que l'assemblage des manches, plutôt que de l'ensemble de la chaîne de production. Et lorsque cette dernière deviendra enfin réalité, elle touchera sans doute surtout les grandes séries de production, qui présupposent de gros volumes d'articles standardisés, plutôt que les petites séries imposées par l'évolution rapide des modes.

102. Pour ce qui est des exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement, les quatre principaux pays exportateurs (Allemagne, Italie, Japon et Suisse) sont assez bien parvenus à conserver au cours des 20 dernières années leur part relativement importante des exportations mondiales dans ce domaine. Cependant, dans les années 90, l'industrie des machines destinées aux secteurs du textile et de l'habillement était la seule industrie productrice de machines à avoir connu des taux de croissance négatifs. Conjugué à la très forte croissance des importations de machines pour l'industrie textile et l'habillement observée en Chine ces dernières années, ce phénomène laisse prévoir d'où proviendra une plus large part des exportations de textiles et de vêtements. Ces facteurs risquent d'aboutir à l'apparition en Chine de pôles de production de textiles et de vêtements plus puissants formés d'un plus grand nombre d'entreprises et disposant d'une plus grande expertise.

103. Le présent document montre que la production de textiles et de vêtements joue désormais dans le processus d'industrialisation des pays en développement un rôle bien plus variable qu'il y a une trentaine d'années. Il est vrai que les faibles coûts de main-d'œuvre confèrent encore aux pays en développement un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux, mais le temps constitue désormais un facteur de compétitivité internationale bien plus important. Les pays développés n'en demeurent pas moins contraints de gravir l'échelle technologique pour sauvegarder leur compétitivité grâce à des innovations en matière de produits ou de procédés.

104. Dans la plupart des pays, l'intensification des efforts de recherche n'a pu éviter un recul de la part des textiles et de l'habillement dans l'emploi total de l'ensemble du secteur manufacturier depuis le début des années 80. La part des textiles a diminué dans tous les pays examinés et celle de l'habillement a accusé une baisse partout sauf en Grèce, en Italie et au Portugal. Les statistiques du commerce international montrent que les pressions en faveur de l'ajustement structurel qui s'exercent dans la zone de l'OCDE ne sont pas une conséquence de la contraction des marchés mondiaux, mais résultent dans une large mesure de la rapide expansion des exportations chinoises de textiles et de vêtements. À mesure que l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale se poursuivra, les pays de l'OCDE seront confrontés à une intensification de la concurrence sur les marchés mondiaux ainsi que des pressions en faveur d'un ajustement structurel de leurs économies nationales.

105. Ce document constate une faible corrélation entre le degré de spécialisation technologique et les performances commerciales des pays de l'OCDE, telle que mesurée par l'écart entre les indices de l'avantage comparatif révélé (ACR) pour 2001 et 1990. Ce faible degré de corrélation tient essentiellement au fait que la plupart des innovations dont bénéficient le textile et l'habillement trouvent leur origine dans d'autres industries. Les nouvelles matières sont principalement mises au point par l'industrie chimique, et les nouveaux procédés par celle des machines. La compétitivité technologique des producteurs de textiles et de vêtements dépend donc dans une large mesure de leur capacité à adopter les nouveaux produits et les nouveaux procédés mis au point par d'autres industries. Dans le textile et l'habillement, les activités d'innovation sont donc essentiellement axées sur le transfert de technologies.

106. Quant à l'évolution observée dans les différents pays de l'OCDE, les activités d'innovation des secteurs du textile et de l'habillement sont extrêmement éparpillées dans la plupart des pays examinés dans la présente étude. De façon générale, aucune institution centrale ne coordonne les différents programmes de recherche, la Corée faisant seule exception. Il est difficile de déterminer si ce type d'organisation ascendante constitue un avantage ou un handicap. Elle peut certes amener à réaliser des recherches faisant

double-emploi et à omettre d'exploiter les synergies potentielles, mais elle peut aussi favoriser la concurrence entre les institutions en tant que moteur de l'innovation.

107. Malgré ce manque de coordination centralisée, les possibilités accrues de travail en réseau et d'échange d'informations offertes par l'internet sont de plus en plus exploitées par les institutions de recherche et celles tournées vers l'innovation. La plupart d'entre-elles proposent des services d'information électronique et assurent des contacts avec d'autres institutions à l'intérieur comme à l'extérieur des frontières nationales. Dans bien des pays, les recherches effectuées en collaboration par les universités et les entreprises privées jouent un rôle primordial. Cette forme de partenariat entre les secteurs public et privé est bien ancrée, en particulier aux États-Unis et en Allemagne. En France, en Italie et au Royaume-Uni, par contre, les recherches conjointes sont principalement menées à bien au sein de coentreprises créées par des sociétés privées et bénéficiant de concours financiers publics. Il est là encore difficile de déterminer quelle est la meilleure stratégie en la matière. Chacune d'elles plonge en effet ses racines dans un contexte historique particulier et possède ses propres mérites.

108. Parmi les domaines de recherche des institutions examinées dans la présente étude, le textile l'emporte clairement sur l'habillement. C'est là de toute évidence une conséquence des écarts de potentiel technologique mais aussi des différences dans les rendements marginaux que l'on peut escompter tirer de la R-D. Il est assurément difficile aux petites et moyennes entreprises (PME) de promouvoir les activités conjointes de recherche et d'innovation dans le textile et l'habillement. Dans le textile en particulier, une bonne part de la R-D est assurée par les grandes sociétés de l'industrie chimique, lesquelles n'ont pas besoin de s'appuyer sur des institutions de recherche conjointe. Il est donc légitime d'en déduire que, dans le textile et l'habillement, les stratégies de promotion des institutions de recherche associant les secteurs public et privé visent dans une large mesure à favoriser les perspectives commerciales offertes aux PME. Il pourrait par exemple en être ainsi en Turquie. Si elle est mise en œuvre avec succès, une telle stratégie pourrait permettre aux fabricants turcs d'obtenir des prix plus élevés pour leurs produits sur les marchés mondiaux. À supposer qu'elle porte ses fruits, cette stratégie pourrait peut-être être par la suite avantageusement adoptée par d'autres pays.

109. Compte tenu que les politiques industrielles doivent prendre en considération les phénomènes de dépendance du chemin propres à chaque pays ainsi que les structures industrielles nationales, il est difficile de définir une stratégie universellement applicable en vue de favoriser l'innovation dans les industries du textile et de l'habillement. Quatre enseignements d'ordre général ont toutefois pu être tirés dans le présent document. Premièrement, l'esprit d'invention et d'innovation ne fait pas véritablement défaut dans ces industries. Les pouvoirs publics pourraient donc s'abstenir de lancer de grands programmes de recherche fondamentale dans les textiles et l'habillement. Deuxièmement, les pouvoirs publics ont raison de mettre l'accent sur le transfert de technologies et sur la diffusion des innovations. Cette approche pourrait cependant être renforcée en tirant mieux parti des possibilités de diffusion des connaissances technologiques offertes par les technologies modernes de l'information et de la communication. Troisièmement, la réputation joue de plus en plus un rôle essentiel en tant que facteur de compétitivité. Les pouvoirs publics pourraient améliorer cette réputation, en particulier dans le cas des PME, en favorisant la certification de la qualité et les marques collectives. Enfin, à long terme, les performances technologiques des industries sont fondamentalement fonction du stock de capital humain disponible. La politique d'éducation et de qualification professionnelle doit donc être considérée comme la plus importante condition préalable de la réussite technologique, non seulement dans le textile et l'habillement, mais aussi dans toutes les autres industries.

## NOTES

- <sup>1</sup> Il convient de rappeler la situation qui régnait en Allemagne au milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle, lorsque la Prusse s'est plainte auprès du Zollverein des filatures de coton d'Allemagne du Sud et de la persistance "des aides aux producteurs, sans nul souci des intérêts des autres industries et des consommateurs" (Henderson 1959: 184).
- <sup>2</sup> Cela ne signifie toutefois pas que cela ait été le seul facteur à l'origine de la disparition de certains fabricants de machines à coudre allemands.
- <sup>3</sup> Si Howe a inventé la machine à point de navette, c'est James Gibbs qui a fabriqué la première machine à point de chaînette à un fil (1857).
- <sup>4</sup> Une étude sur l'impact des politiques d'industrialisation sur les performances commerciales (Spinanger, 1987) s'est intéressée aux intensités en facteurs de 28 industries de six pays différents (États-Unis, Malaisie, Taipei chinois, Singapour, Corée du Sud et Philippines) sur une période de dix ans et révèle que l'industrie de l'habillement est la seule à avoir systématiquement enregistré la plus faible intensité en capital physique (actifs fixes/salarié) comme en capital humain (salaires/salarié).
- <sup>5</sup> Un aspect particulièrement important a trait aux activités de préparation des textiles pour le processus de couture. Alors qu'auparavant ces activités auraient été entièrement réalisées en interne, elles peuvent désormais être totalement externalisées : du choix du tissu jusqu'à la découpe des patrons puis à la mise en ballots des pièces en vue de leur assemblage dans le cadre des opérations de couture réalisées en interne. Les entreprises du secteur de l'habillement limitent ainsi leurs activités à "ce qu'elles savent le mieux faire". La compétitivité des PME s'en trouve par ailleurs renforcée, puisqu'il ne leur est plus nécessaire de conserver un onéreux stock de capital sous-utilisé.
- <sup>6</sup> Cette interface entre l'industrie textile et celle des machines qui lui sont destinées devrait continuer à jouer un rôle important et profitable pour les deux parties. Son intérêt ne tient pas uniquement à l'effet de synergie résultant de l'examen des problèmes sous divers angles, mais aussi à la possibilité de tester les machines dans des conditions réelles de fonctionnement avant leur mise sur le marché.
- <sup>7</sup> Les évolutions technologiques peuvent cependant raccourcir la durée de vie utile des équipements avant qu'il soit nécessaire de les remplacer. "Il y a vingt ans, la durée de vie normale des équipements textiles était estimée à 15 ans. Aujourd'hui, elle n'est pas supérieure à 10 ans, et pour certaines technologies telles que la texturation la durée de vie utile des équipements peut être encore plus brève." Voir Hartmann [1993, p. 67].
- <sup>8</sup> Sachant que des pays tels que l'Inde et la Chine produisent des quantités considérables et même croissantes de machines destinées aux secteurs du textile et de l'habillement, il est probable que la plupart de ces équipements soient utilisés pour fabriquer des produits destinés à leurs marchés intérieurs ou à d'autres pays en développement. Cependant, compte tenu de l'importance cruciale de l'interface entre l'industrie qui produit ces machines et celle du textile et de l'habillement, la compétitivité inhérente de cette dernière dans ces pays leur offre la promesse de pouvoir produire dans le futur des machines pour l'industrie textile et l'habillement capables de soutenir la concurrence sur les marchés d'exportation s'ils sont en mesure de se procurer les autres intrants indispensables. Comme il commence déjà à en être ainsi, la question est la suivante : Quand concurrenceront-ils effectivement les pays de l'OCDE ?
- <sup>9</sup> Dans une étude sur les industries du textile et de l'habillement en Allemagne, les entreprises interrogées ont souvent fait remarquer que lorsqu'elles sous-traitent des travaux à l'étranger, elles stipulent quelles sont les machines à utiliser pour fabriquer un produit de la qualité voulue. Certaines entreprises, en particulier celles dont les activités de transformation à l'étranger sont effectuées en Europe orientale, fournissaient même les machines nécessaires (en location ou dans le cadre d'une coentreprise). Quelle que soit la formule retenue, les machines provenaient des pays de l'OCDE [voir Spinanger, Piatti, 1994]. Une étude

sur l'industrie de l'habillement de Hong Kong (Chine) a permis d'établir que les contrats de sous-traitance stipulaient de façon similaire, bien que moins directe, quelles devaient être les machines utilisées comme moyens de production. Autrement dit, les entreprises ayant des activités dans d'autres pays asiatiques avaient tendance à utiliser le même équipement qu'à Hong Kong (Chine), et cet équipement provenait en général des pays de l'OCDE [voir Spinanger, 1994].

- 10 Deux raisons expliquent les plus forts taux de croissance des produits textiles en provenance des pays non membres de l'OCDE durant les deux dernières décennies. Tout d'abord, ces pays se sont empressés d'acquérir les machines textiles de nouvelle génération pendant la première moitié de la période, accroissant ainsi leurs capacités de production et la qualité de leurs produits. Par ailleurs, du fait de l'intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation, les écarts entre les coûts effectifs de main-d'œuvre ont commencé à jouer un rôle toujours plus grand au cours de cette période, même dans ces processus de production à forte intensité capitalistique. C'est ce que révèle, par exemple, la stratégie des grandes sociétés textiles des pays de l'OCDE, qui ont commencé à s'approvisionner en certains produits provenant de pays non membres. Pour le Maroc et la Tunisie, où de nombreuses sociétés allemandes, françaises et d'autres États de l'UE ont des activités, les conséquences en sont claires : les usines peuvent y mener leurs activités pendant un nombre de jours par an de 35% plus élevé qu'en Allemagne, alors que les salaires n'y représentent que de 8 à 17% de ceux versés dans ce pays. Il s'ensuit que les sociétés s'approvisionnent en "grège non plus en Europe mais dans les pays à bas coûts [tels que la Tunisie ... pour] concentrer... les efforts en [Europe] sur... le finissage [,] où réside la véritable valeur ajoutée." Entretien avec le PDG de Dominion Textiles, une des 20 principales sociétés textiles au monde, voir *Textile Asia* [Novembre, 1992, p. 22].
- 11 Ces chiffres concernent les 25 principaux exportateurs de produits textiles et de vêtements, respectivement, en 2001.
- 12 L'écart est encore plus marqué si l'on compare le taux de croissance des exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement destinées aux pays asiatiques à celui des exportations en direction des pays européens au cours de la période 1983-91 : 23,0% contre 13,1%. Les exportations du Japon ont présenté tout au long de la décennie et pour tous les groupes de produits des caractéristiques presque diamétralement opposées à celles des trois autres grands fournisseurs, qui affichaient généralement une forte concentration en direction des pays industrialisés : la part des exportations de machines pour l'industrie textile et l'habillement du Japon destinées aux pays non membres de l'OCDE était en moyenne de 60% et a dépassé 70% en 1991, alors que celle des trois autres fournisseurs a généralement été de 50% inférieure, bien que légèrement supérieure dans la seconde moitié de cette période.
- 13 Le secteur de l'habillement est sans doute celui qui nécessite la plus forte proportion de main-d'œuvre et qui se caractérise par la moindre intensité en capital humain (voir Spinanger, 1988), alors que l'industrie textile est l'une des plus intensives en capital dans les pays de l'OCDE.
- 14 Dès avant ces accords, les pays européens situés à l'est de l'UE ont largement profité de la législation relative à la production à l'étranger, qui autorisait les États membres de l'UE à exporter des textiles vers ces pays, où ils étaient transformés en vêtements. Ils étaient alors réexportés vers l'UE, des droits n'étant appliqués que sur la valeur ajoutée produite à l'extérieur de l'UE.
- 15 Concernant les effets sur les échanges de l'élargissement à l'Est de l'UE, voir par exemple Klodt (2003).
- 16 En 1914 (quatre ans seulement après le démarrage de la chaîne de production), les 13.000 travailleurs de la société Ford produisaient 260.000 voitures, alors que le reste de l'industrie salariait 66.350 travailleurs pour une production de 286.000 voitures.

## BIBLIOGRAPHIE

- Balassa, B. (1965), Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage, *The Manchester School of Economics and Social Studies*, Vol. 33, 99-123.
- Byrne, C. (2000), Technical Textiles Market – an Overview, In: A. R. Horrocks and S. C. Anand (eds.), *Handbook of Technical Textiles*, Cambridge: 1-23.
- CNUCED (1992, 2002), *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Nations Unies, New York.
- Deane, P. (1965), *The First Industrial Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Grömling, J., et J. Matthes (2003), *Globalisierung und Strukturwandel in der Deutschen Textil – und Bekleidungsindustrie*, Deutscher Instituts-Verlag, Cologne.
- Hartmann, U. (1993), Trends in Textile Capacity, *Textile Asia* 24 (7): 66 – 71.
- Henderson, W.O. (1959), *The Zollverein*, Quadrangle Books, Chicago
- Hoffmann, K., et H.J. Rush (1988), *Microelectronics and Clothing, The Impact of Technical Change on a Global Industry*, Praeger, New York.
- Hoffmann, K., et H.J. Rush (1998).
- Hummels, David (2001), Times as A Trade Barrier, Purdue University.
- Klodt, H. (2003), Prospective Trade Effects of Eastern EU Enlargement. In: R. Pethig, M. Rauscher (eds.), *Challenges to the World Economy, Festschrift for Horst Siebert*, Springer, Berlin.
- Klodt, H., et R. Maurer (1995), Determinants of the Capacity to Innovate: Is Germany Losing its Competitiveness in High-Tech Industries? In: H. Siebert (ed.), *Locational Competition in the World Economy*, Mohr Siebeck: Tübingen.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, M.A.
- Landes, David S. (1970), *The Unbound Prometheus - Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Matthes, J. (2002), Internationalisierungsstrategien im Deutschen Textil- und Bekleidungs-gewerbe, *iw-trends* (4): 39–48.
- Nations Unies (1975), *Bulletin mensuel de statistique*, Genève.
- Nations Unies (1986), Classification type pour le commerce international. Révision 3, *Études statistiques, série M* (34), New York.
- OCDE (a) (dernières éditions), Base de données STAN de l'OCDE, Paris.

- OCDE (b) (dernières éditions), *Statistiques du commerce international par produit*, Paris.
- OCDE (c) (dernières éditions), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, Paris.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (diverses années), *Rapport annuel de l'OMC*, Genève.
- Piatti, L. et D. Spinanger (1994), *Germany's Textile Complex under the MFA: Making it under Protection and Going International*. Institute of World Economics, Kiel Working Paper, n° 651, septembre.
- Sandberg, L.G. (1970), *American Rings and English Mules: the Role of Economic Rationality*. In: S.B. Saul (ed.), *Technological Change: The United States and Britain in the 19<sup>th</sup> Century*, Londres: 120 – 140.
- Spinanger, D. (1988), *Does Trade Performance Say Anything about Efficient Industrialization Policies. Evidence from Pacific Rim Countries?* Kiel Working Paper n° 302.
- Spinanger, D. (1994), *Profiting from Protection in an Open Economy - Hong Kong's Supply Response to EU's MFA Restrictions*. Institute of World Economics, Kiel Working Papers, n° 653, septembre.
- Textile Asia (1992), "Weathering the Storm". Entretien entre Kayser Sung (éditeur et rédacteur en chef de la revue *Textile Asia*) et Charles H. Hantho (président-directeur général de la société *Dominion Textiles*). Novembre, pp. 17-24.
- The Textile Institute (1994), *Textile Terms and Definitions*, Tenth Edition, Manchester.

## ANNEXE A : TABLEAU

Tableau 4A.1 Description des groupes à trois chiffres de la section 7, "Machines et matériel de transport", de la CTCI (Rév.2)

Divisions/groupes	Description
<b>71</b>	<b>Machines génératrices, moteurs et leur équipement</b>
713	Moteurs à explosion ou à combustion interne, à pistons, et leurs parties et pièces détachées
714	Moteurs et machines motrices, non électriques
716	Machines et appareils électriques rotatifs et leurs parties et pièces détachées
718	Autres moteurs et machines motrices et leurs parties et parties détachées
<b>72</b>	<b>Machines et appareils spécialisés pour les industries particulières</b>
721	Machines agricoles et leurs parties et pièces détachées
722	Tracteurs, y compris les tracteurs-treuil
723	Appareils et matériels de génie civil et de construction et leurs parties et pièces détachées
<b>724</b>	<b>Machines pour l'industrie textile et pour la préparation et le travail des cuirs et peaux</b> Textile and
725	Machines et appareils pour la fabrication de la pâte à papier et du papier et articles en papier
726	Machines et appareils pour l'imprimerie, le brochage et la reliure, et leurs parties et pièces détachées
727	Machines et appareils pour l'industrie alimentaire, et leurs parties et pièces détachées
728	Machines et appareils spécialisés pour industries particulières
<b>73</b>	<b>Machines et appareils pour le travail des métaux</b>
736	Machines-outils pour le travail des métaux et des carbures métalliques, et leurs parties et pièces détachées
737	Machines et appareils pour le travail des métaux, et leurs parties et pièces détachées
<b>74</b>	<b>Machines et appareils industriels, d'application générale, n.d.a., et parties et pièces détachées, n.d.a.</b>
741	Machines et appareils de chauffage et de réfrigération, et leurs parties et pièces détachées
742	Pompes pour liquides, élévateurs à liquides, et leurs parties et pièces détachées
743	Pompes, compresseurs, ventilateurs et similaires
744	Équipement mécanique de manutention, et leurs parties et pièces détachées
745	Autres machines, appareils et outils non électriques, et leurs parties et pièces détachées
749	Accessoires non électriques de machines, d'appareils et d'engins mécaniques
<b>75</b>	<b>Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information</b>
751	Machines et appareils de bureau
752	Machines de traitement automatique de l'information et leurs unités
759	Pièces détachées et accessoires destinés aux machines et appareils des groupes 751 et 752
<b>76</b>	<b>Appareils et équipement de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son</b>
761	Récepteurs de télévision
762	Récepteurs de radiodiffusion
763	Phonographes, machines à dicter et autres appareils d'enregistrement
764	Équipement de télécommunication, et parties et accessoires
<b>77</b>	<b>Machines et appareils électriques, n.d.a., et leurs parties et pièces détachées, n.d.a.</b>
771	Machines et appareils pour la production et la transformation de l'électricité, et leurs parties et pièces détachées
772	Appareillage du type interrupteurs, commutateurs, relais, coupe-circuits, prises de courant, etc.
773	Équipement pour la distribution d'électricité
774	Appareils d'électricité médicale et appareils de radiologie
775	Machines et appareils, électriques ou non, à usage domestique
776	Lampes tubes et valves (à cathode chaude, à cathode froide ou à photocathode), et leurs parties et pièces détachées
778	Autres machines et appareils électriques, n.d.a.
<b>78</b>	<b>Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)</b>
781	Véhicules automobiles à tous moteurs, pour le transport des personnes, y compris les véhicules mixtes
782	Véhicules automobiles à tous moteurs, pour le transport des marchandises
783	Véhicules automobiles routiers, n.d.a.
784	Parties et accessoires des véhicules relevant des groupes 722, 781, 782 et 783
785	Motocycles, scooters et fauteuils et véhicules similaires pour le transport des malades et des invalides
786	Remorques et autres véhicules non automobiles
<b>79</b>	<b>Autre matériel de transport</b>
791	Véhicules et matériel pour chemin de fer
792	Véhicules de navigation aérienne et matériel connexe, et leurs parties et pièces détachées
793	Navires, bateaux et structures flottantes

Source : Nations Unies (1975 : 65 – 83).

## ANNEXE B : LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE VÊTEMENTS

1. Depuis la conception d'une collection jusqu'au repassage et à l'emballage des vêtements finis, le processus de production couvre un vaste éventail d'activités dont chacune se caractérise par l'association des facteurs capital et travail dans des proportions différentes. Pour mieux apprécier la spécificité de la production à chacune de ces étapes et les progrès technologiques accomplis ces dernières années, la présente annexe fournit des précisions sur les technologies appliquées aux principaux stades de production nécessaires à la fabrication de vêtements.

### *Conception*

*Les systèmes de CAO les plus modernes auxquels il est actuellement fait appel à ce stade du processus de production présentent un défaut majeur : il leur est difficile de simuler avec précision de quelle façon les différents types de tissu drapent un corps.*

2. La conception de vêtements peut être un processus à très forte intensité en capital humain incorporant dans un modèle donné des éléments d'autant plus divers que le facteur mode y occupe une large place. À une extrémité de l'éventail, on trouve la conception de vêtements standards, où la place faite au facteur mode est pratiquement inexistante ; la conception se limite alors dans une large mesure à une simple description technique d'intrants standards. À l'autre extrémité se situe la haute couture, où les activités créatives de conception, d'une grande originalité, peuvent représenter une bonne part du prix de vente final. C'est à cette extrémité de l'éventail que le recours aux systèmes de CAO a considérablement accru la productivité des stylistes. Faire un dessin en couleurs sur écran à l'aide d'un crayon optique impose fondamentalement moins de contraintes qu'avec un morceau de papier et des outils de dessin et ouvre par ailleurs de très nombreuses possibilités de structuration et de patronage, ce qui permet de raccourcir considérablement les tâtonnements sources d'erreurs créatives nécessaires avant que la "création" puisse être considérée comme achevée. La réalisation d'une collection de mode pour la saison normale s'en trouve simplifiée et il est aisé d'y apporter rapidement des ajouts en se contentant de retoucher/modifier dans le système informatique les articles de mode qui ont le plus de succès.

3. Ce système offre naturellement bien d'autres possibilités, puisque le tissu de couleurs à motifs qui apparaît à l'écran peut faire l'objet d'un tiré à part dans la largeur présélectionnée pour s'assurer que la conception graphique s'accorde avec la réalité bidimensionnelle d'un tissu textile. Les couleurs et les matières souhaitées peuvent de même être indiquées en ligne aux producteurs respectifs des intrants intermédiaires afin qu'ils vérifient si ces demandes sont réalistes compte tenu des possibilités techniques et des contraintes de prix, de production et de livraison. La CAO (conception assistée par ordinateur) permet de simplifier et d'accélérer considérablement la quasi totalité des opérations à forte intensité de capital humain qui précèdent le processus de "pré-assemblage" et dont la réalisation exige beaucoup de temps.

4. Les systèmes de CAO les plus modernes auxquels il est actuellement fait appel à ce stade du processus de production présentent un défaut majeur : il leur est difficile de simuler avec précision de quelle façon les différents types de tissu drapent un corps. Bien que l'on ne s'en rapproche que lentement, cette perspective est de fait déjà très près de devenir réalité avec les matières actuellement connues. Cette difficulté est fondamentalement due aux caractéristiques propres aux vêtements : la façon dont ils drapent les personnes ou s'y ajustent dépend du type de matière, de son épaisseur, des motifs du tissu, ainsi que des exigences de la mode. Les systèmes micro-informatiques ou les PC actuels n'auront donc probablement aucun mal à représenter un t-shirt en coton bien ajusté sur un individu généré par ordinateur, mais il n'en va par contre pas de même d'une longue robe flottante incorporant différents types de matières, de motifs et d'éléments. Dans le premier cas, la conception du t-shirt bien ajusté peut être assurée à l'instar de celle des chaussures : il suffit d'utiliser l'image en miroir du côté déjà conçu en 3-D pour créer le côté manquant. Par essence, qu'il s'agisse de concevoir une chaussure ou un t-shirt bien ajusté, le produit final

n'est fondamentalement rien d'autre qu'une extension de la surface extérieure du pied ou du buste généré par ordinateur. Cependant, les paramètres à prendre en considération sont d'autant plus nombreux qu'un vêtement s'éloigne de la surface extérieure du buste. Par conséquent, dans le cas de la robe, il faudrait disposer d'informations sur un si grand nombre de paramètres différents qu'à l'heure actuelle seul un gros ordinateur pourrait effectuer cette opération. Compte tenu du prix actuel de ces systèmes informatiques, il semble qu'ils ne seraient économiquement viables que pour les plus grandes sociétés. Cet obstacle ne pourra être levé que si l'infinité de caractéristiques des matières utilisées peuvent être correctement saisies et représentées, à mesure que les ordinateurs deviendront plus rapides et plus puissants.

### ***Confection des patrons***

*L'impact de la technologie dans ce domaine devrait être d'autant plus grand à l'avenir que chacune des étapes sera standardisée. Les petites entreprises pourront en bénéficier en externalisant leurs besoins en matière de confection de patrons.*

5. Dans l'industrie de l'habillement, la confection des patrons est l'art de transformer le modèle achevé d'un vêtement tridimensionnel en pièces à deux dimensions qui, une fois reproduites, pourront être assemblées dans le cadre du processus de production en autant de répliques que nécessaire du modèle unique initial. Deux conditions fondamentales doivent donc être satisfaites. La première, et la plus évidente, est que le patron ne doit pas s'écarter du modèle initial (contrainte de la mode). En second lieu, de par sa structure, le patron doit être adapté au processus de production compte tenu des contraintes de délais et de coûts. Pour respecter ces deux conditions, il faut disposer d'un personnel qualifié et bien rémunéré se servant d'ordinateurs et de logiciels interactifs puissants. Bien que ces deux conditions soient interdépendantes, il est plus facile de décrire et de comprendre les implications technologiques du processus de confection des patrons en examinant chacune d'elles séparément.

6. Décomposer un modèle en pièces qui une fois réunies formeront le vêtement souhaité exige de connaître les multiples caractéristiques du tissu lorsqu'il est cousu ou assemblé de quelque autre façon avec le même ou d'autres types de tissu pour envelopper un corps humain ou une partie de celui-ci, le draper ou s'y ajuster d'une façon bien définie. En outre, la structure de la matière, le genre de motifs qui y sont imprimés, tout comme les autres caractéristiques du modèle, telles que le type de poches, le nombre de boutons, etc., sont autant de sources de contraintes qu'un personnel qualifié est actuellement le mieux à même de respecter. Dans les grandes sociétés, un système de CAO aide les travailleurs qualifiés à accomplir cette tâche en leur permettant de décomposer plus efficacement – sur écran et au moyen de commandes simples – un vêtement en éléments adaptés. Les ordinateurs peuvent certes les aider à appliquer automatiquement des processus standards à certaines parties d'un vêtement, telles que les cols, poignets et coutures, si les produits ne doivent faire l'objet que de modifications mineures ou s'il s'agit de fabriquer des articles constitués d'une seule matière et aux lignes simples, comme peuvent l'être les jeans, mais ils ne leur en faut pas moins réaliser des tâches où les caractéristiques visuelles et sensorielles des produits doivent également être prises en considération.

7. Après qu'un patron a été créé pour un modèle donné satisfaisant aux impératifs de la mode, encore faut-il respecter les contraintes de production en aval. Autrement dit, les différentes étapes de production nécessaires pour assembler les divers éléments qui constitueront le produit final doivent être définies et des estimations des coûts de production qui en résultent doivent être effectuées. Compte tenu que les délais d'adaptation aux nouvelles modes sont assez courts, de strictes contraintes de temps doivent être respectées, si bien qu'il est hors de question d'investir dans de nouveaux équipements spécialement destinés à produire un article particulier. Dans la mesure où les capacités techniques d'un équipement donné sont connues à l'avance et où l'ordre des différentes étapes et les contraintes qu'elles imposent sont fonction de la nature du produit et/ou ont été établis en s'appuyant sur l'expérience passée (les informations correspondantes pouvant donc être extraites des bases de données informatiques), cette tâche peut se réduire (dans le cadre d'un système informatisé de planification de la production) à remplacer

les éléments manquants par des estimations empiriques. Là encore, seules les plus grandes sociétés ont mis en place de tels systèmes.

8. Tous ces calculs aboutissent à un ensemble de chiffres concernant les coûts de production en matières, en travail et en capital, ainsi que les délais nécessaires pour obtenir un volume de production donné. Ces chiffres permettent à leur tour d'établir les calendriers de production et de planifier les flux de matières depuis l'entrée des tissus dans l'usine jusqu'à leur sortie sous forme de produits finis emballés. L'impact de la technologie dans ce domaine devrait être d'autant plus grand à l'avenir que chacune des étapes sera standardisée. Les petites entreprises pourront en bénéficier en externalisant leurs besoins en matière de confection de patrons. Cependant, compte tenu que toutes les usines de vêtements mettent en œuvre des processus de production similaires, il est à l'évidence possible de créer des services interentreprises de planification de la production, à plus forte raison si une stratégie globale visant à améliorer la compétitivité de l'industrie nationale est adoptée.

### ***Gradation***

*Autrefois long et fastidieux, le processus de gradation de chaque nouvelle pièce est désormais assuré par un progiciel informatique.*

9. Après avoir appliqué les systèmes de CAO à la plupart des aspects de la confection des patrons, leur mise en œuvre dans le cadre du processus de pré-assemblage sera automatiquement tentée en ajoutant les marges de tissu nécessaires pour les coutures, les ourlets, etc. La gradation (c'est-à-dire la déclinaison du patron de départ dans toutes les tailles normalisées) constitue une opération similaire, aussi les systèmes de CAO les plus modernes permettent-ils de la réaliser presque instantanément, que ce soit selon les normes de taille européennes/américaines ou selon toute autre. Autrefois long et fastidieux, le processus de gradation de chaque nouvelle pièce est désormais assuré par un progiciel informatique intégrant des facteurs de gradation standards qui peuvent également être modifiés en fonction des paramètres propres à l'entreprise considérée ou de ceux imposés par la mode.

### ***Placement et traçage***

*Aujourd'hui, les systèmes de CAO les plus modernes assurent la structuration de tout un traceur sur un tissu de n'importe quelles dimensions.*

10. Que ce soit en ligne ou dans le cadre d'un système de CAO, le placement et le traçage constituent désormais la dernière étape du processus de pré-assemblage avant l'intégration effective du tissu. À ce stade, les patrons gradés formés de  $n$  pièces par taille pour  $m$  tailles doivent être disposés, c'est-à-dire placés, sur un gabarit, c'est-à-dire sur un traceur, de façon à couvrir une aussi grande partie du tissu que possible. Alors que par le passé, chacune des pièces d'un patron devait être disposée, placée et tracée à la main sur gabarit (traceur), les systèmes de CAO les plus modernes assurent la structuration de tout un traceur sur un tissu de n'importe quelles dimensions. Ces systèmes peuvent également permettre, selon le type de tissu, un taux d'utilisation de la matière bien supérieur à 90% dans des délais de plus de 50% inférieurs par rapport aux systèmes initiaux, ainsi qu'une réduction des chutes de 5%. Aujourd'hui, ces opérations peuvent être aisément externalisées, y compris l'obtention des tissus nécessaires.

11. Étant donné que le coût des matières représente une bonne part du prix du produit final et que les chutes de tissu n'ont pas grande valeur dans la mesure où elles ne sont guère réutilisables, cet aspect présente une importance non négligeable pour l'amélioration de l'avantage comparatif. Les systèmes informatiques existants ne se contentent pas d'aider l'opérateur à modifier la position de chacune des pièces du patron, à les placer et à créer des multiples de structures de placement données sur toute la largeur ou la longueur du traceur : ils assurent en outre le contrôle des tolérances concernant la distance entre les différentes pièces compte tenu des caractéristiques du système de découpe. Un tel contrôle évite de commettre de coûteuses erreurs en voulant tirer un maximum de pièces du tissu et en les rapprochant

donc davantage que ne le permettent les tolérances de découpe.

12. Ces systèmes ne peuvent par contre remplacer les travailleurs hautement qualifiés, qui ont développé au fil des ans un sens aigu du placement et de la structuration des traceurs, par des logiciels capables de prendre  $n \times m$  pièces de patron et d'optimiser leur placement sur un traceur donné, en largeur comme en longueur. Cette tâche est en voie de déqualification dans la mesure où elle peut être presque intégralement effectuée par un logiciel. Bientôt peut-être, tous ceux qui connaissent les secrets de cette profession auront disparu. Il ne suffira pas d'accroître la puissance et la vitesse absolues des PC/micros : elles devront en outre être associées dans une certaine mesure à l'intelligence humaine. Un taux d'utilisation supérieur à 95% pour les produits normaux et peut-être à 80% pour ceux faisant une large place au facteur mode ne sera possible que si la congruence des divers éléments du patron s'accroît, que leur taille augmente, que les dimensions du tissu peuvent être ajustées à des structures de placement particulières et, surtout, que des techniques de tissage/tricotage permettant de produire quasiment sans gaspillage les différentes pièces du vêtement finissent par être mises au point.

### *Découpe*

*La découpe requiert encore une main-d'œuvre qualifiée, d'autant plus que ce travail est à la base même de la production des vêtements.*

13. À partir de la découpe, le tissu est effectivement intégré dans le processus de pré-assemblage. Il se présente sous forme de rouleaux de largeurs discrètes allant de 36 à 88 pouces et de la longueur nécessaire pour produire le nombre d'exemplaires requis du vêtement considéré (pour un article donné, la longueur de la série de production est fonction de la place faite au facteur mode, ainsi que du prix). Le tissu est alors soigneusement déroulé, contrôlé à la recherche de défauts, découpé en bandes de longueur bien définie conformément aux indications fournies par le traceur (qui pour des raisons pratiques ne sont que rarement supérieures à 30 mètres), puis disposé et empilé avec précision pour constituer ce que l'on appelle un matelas. Pour obtenir une série de production donnée, le traceur tiré à part grâce aux systèmes de CAO et de FAO (fabrication assistée par ordinateur) est placé au-dessus d'un matelas dont le nombre d'épaisseurs de tissu dépend essentiellement du type de matériel de découpe et de la nature de la matière. Ou pour être plus exacts, les informations fournies par le traceur intégré dans le système de CAO/FAO sont directement transmises à l'outil de découpe.

14. Toutes les étapes décrites ci-dessus requièrent encore une main-d'œuvre qualifiée, d'autant plus que la qualité du travail accompli est à la base même de la production des vêtements. Les percées technologiques intervenues dans ce domaine ne visent pas exclusivement à garantir que les coupeurs n'abîment pas le tissu et que les pièces coupées dans un matelas épais soient parfaitement identiques. Les coupeurs figurent en effet parmi les travailleurs les mieux rémunérés d'une usine de vêtements, aussi l'automatisation de cette tâche, et donc sa déqualification, entraîne-t-elle une considérable diminution des coûts salariaux, que ce soit directement ou grâce au raccourcissement des délais de formation. Elle s'accompagne par ailleurs d'une augmentation de la productivité et d'une réduction notable des gaspillages.

15. Malgré l'importance intrinsèque que son automatisation peut revêtir à l'heure actuelle pour l'amélioration de la compétitivité d'une grande société, le processus de découpe fait figure d'exception par rapport aux opérations à forte intensité de main-d'œuvre situées en amont ou en aval. La mise en ballots et l'étiquetage des différentes pièces de patron tirées d'un matelas en vue de leur assemblage dans le cadre du processus de couture constituent en particulier des opérations dans lesquelles bien des progrès ont été accomplis grâce à l'introduction de la FAO. Toutefois, comme cela a déjà été indiqué, un certain nombre de problèmes se posent à ce stade du fait que nous avons affaire à des pièces souples et non à des éléments rigides (comme c'est le cas dans l'industrie automobile).

### *Couture*

*L'automatisation intégrale des processus n'a fait que des percées mineures dans la couture. L'accroissement de la productivité peut entre autres être attribué à l'amélioration des aiguilles.*

16. Comme cela a été mentionné d'emblée, la couture se situe au cœur du processus de production dans l'industrie de l'habillement. C'est précisément dans ce domaine que l'automatisation des processus n'a fait que des percées mineures. Compte tenu de ce fait et du parti pris de ne donner qu'une brève vue d'ensemble de ce processus, il n'est guère paru judicieux de vouloir passer en revue les différentes étapes où le plus de progrès ont été accomplis. Il suffit sans doute d'affirmer qu'abstraction faite de certaines parties du processus de couture, de certaines matières ou de certains vêtements très particuliers, toutes les idées développées au cours des deux dernières décennies en matière d'automatisation intégrale des opérations de couture ont seulement permis d'en arriver à la conclusion qu'elle n'est pas pour demain.

17. Deux approches fondamentales ont été adoptées pour tenter de surmonter les nombreuses difficultés rencontrées : (1) la stratégie globale retenue par les Japonais, avec pour ambition de mettre au point une usine de vêtements totalement automatisée ; et (2) l'approche graduelle adoptée par les États-Unis et l'Europe, dans l'objectif de commencer par automatiser un segment particulier (États-Unis) ou de se concentrer sur certains problèmes spécifiques (Union européenne).

18. Le projet japonais de système automatisé de couture, officiellement lancé en 1982 par le ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie et engagé en janvier 1983 dans le cadre d'une "association de recherche technologique sur le système automatisé de couture", est de loin le plus ambitieux. Ce projet visait à créer un système automatisé permettant de produire de façon efficiente des vêtements, même en petites séries, afin de répondre aux goûts variés des consommateurs. Le calendrier du projet prévoyait qu'une usine entre en activité en 1989. Malgré un financement assez généreux (les chiffres divergent, mais à cette date 100 millions d'USD lui avaient probablement été consacrés) et l'optimisme réitéré des déclarations officielles, l'idée que des textiles entrent à un bout d'une usine quasiment dépourvue de travailleurs pour en sortir à l'autre bout sous forme de vêtements n'a pu être concrétisée comme prévu. Ce sont principalement les difficultés insurmontables liées à la technologie de la couture en 3-D et à la manutention des tissus qui ont fait prendre au projet un tel retard par rapport aux délais prévus. Des résultats partiels ont certes pu être constatés lors de nombreuses IMB (foires mondiales pour la technologie de production de vêtements et de transformation des textiles), mais le projet n'est pas parvenu jusqu'au processus de découpe et il n'a plus fait la une des journaux.

19. Pendant ce temps, aux États-Unis, où l'on dénombrait plus de 21.000 établissements, dont 70% employaient moins de 50 salariés et 25% moins de cinq, la recherche sur l'automatisation du processus de fabrication de vêtements se concentrait sur une opération spécifique, où les progrès réalisés étaient censés avoir des répercussions sur de multiples aspects de la production de vêtements. Engagé en 1979, ce projet, mis en œuvre par la *Textile/Clothing Technology Corporation (TC<sup>2</sup>)*, visait à accroître la productivité de la main-d'œuvre après avoir établi qu'à qualité et prestations égales les fabricants de vêtements des États-Unis peuvent soutenir la concurrence des importations étrangères sur le plan des prix. Financée à parts égales par les entreprises du secteur et par le ministère du Commerce, TC<sup>2</sup> était soutenue par un groupement d'organisations et de syndicats de producteurs. Les efforts de recherche étaient axés sur l'activité qui, dans le processus d'assemblage, exige le plus de temps (75%) et qui est donc à l'origine des plus grands coûts de main-d'œuvre, à savoir la manutention. Cette conclusion paraissait d'autant plus justifiée que 130 années de recherche avaient été consacrées au perfectionnement des technologies de couture et qu'une vitesse de 10.000 points par minute avait pu être atteinte dès la fin des années 80.

20. L'opération choisie pour faire l'objet de recherches en vue de son automatisation a été l'assemblage des manches d'un costume d'homme. Cette sous-étape a été retenue parce qu'elle réunit l'ensemble des problèmes rencontrés tout au long du processus d'assemblage, à savoir le piquage des

coutures intérieures, le pliage des bas de manche, le battissage des fentes et le piquage des coutures extérieures. Elle impose également de strictes contraintes en matière d'alignement des coutures et d'ajustement des divers éléments constitutifs afin de permettre un bon assemblage du haut des manches.

21. Les problèmes de transport et de manutention du tissu ont été résolus en ayant recours à des courroies mobiles parallèles, doublées de mousse, enserrant toute la surface du tissu. Ainsi maintenu, le tissu était introduit dans la machine à coudre placée perpendiculairement et montée sur un plateau conçu pour pivoter autour de l'axe de l'aiguille. Les courroies mobiles parallèles et interdépendantes s'ouvraient juste avant l'emplacement souhaité du point. Grâce à une série d'autres courroies, la machine pouvait déplacer les épaisseurs de tissu l'une par rapport à l'autre. Après avoir assuré avec succès le transport commandé par ordinateur et le piquage des tissus en obtenant des points de grande qualité, il restait à franchir une nouvelle étape et à aligner les bords de la couture suivante.

22. Cette dernière opération a pu être réalisée grâce à un robot muni d'un système de reconnaissance visuelle capable de repérer les bords libres du tissu à assembler. Les pièces étaient ensuite introduites dans l'unité de couture précédemment décrite. Au lieu de réaliser ce processus étape par étape sur différentes unités, l'ensemble du dispositif ne formait qu'un seul bloc, la pièce de vêtement faisant des allers-retours entre le système de reconnaissance visuelle, le robot et la machine à coudre.

23. Le succès du projet dépendait de toute évidence des possibilités d'adaptation du système pour en étendre l'application à d'autres pièces de vêtements prédécoupées. Il était autrement dit nécessaire de mettre au point un logiciel permettant de faire exécuter au matériel le travail requis en passant par les mêmes étapes que s'il était accompli par des opérateurs de machines à coudre expérimentés. La société Singer a acquis cette technologie, qui lui a été cédée par le laboratoire Draper, l'institution chargée de la mettre au point pour TC<sup>2</sup>. Elle non plus n'est pas parvenue à en assurer l'indispensable viabilité commerciale.

24. Il ne faut pas oublier que, tout comme il y a un siècle, le processus de couture repose essentiellement sur la capacité des aiguilles à faire passer sans accroc un fil au travers de morceaux de tissu prédécoupés pour les assembler d'une manière préalablement définie pour obtenir le type de vêtement souhaité. Mais contrairement à ce qui était le cas il y a un siècle, la vitesse de pénétration des aiguilles dans un vêtement et l'extrême diversité du degré de résistance des tissus ne font qu'accroître le risque toujours présent que les aiguilles restent coincées dans le tissu (et l'endommagent) et que les fils cassent lors du repositionnement rapide des pièces. Il est de toute évidence de la plus grande importance de choisir la bonne aiguille, puisqu'il est établi qu'une réduction des temps d'immobilisation des machines permet de réaliser des économies considérables. Il convient également de remarquer que, dans le cas de la couture des jeans, les investissements réalisés dans la production d'aiguilles de meilleure qualité ont entraîné une augmentation de la productivité d'environ 10% à 20% au cours des 20 dernières années (d'après des entretiens avec des fabricants d'aiguilles).

25. Enfin, il existe une analogie entre la couture de morceaux de tissu pour fabriquer des vêtements et la transformation directe du fil en vêtements. Par le passé, les pulls en laine étaient faits en assemblant des pièces planes préalablement tricotées. Désormais, un pull complet (d'un modèle simple) peut être réalisé en 30 minutes, alors que deux heures seraient nécessaires avec une machine à tricoter manuelle. L'utilisation de ces machines restera cependant limitée au segment haut de gamme du marché du fait de leur coût élevé (environ 7 USD par pull), environ trois fois supérieur à celui d'une machine à tricoter manuelle.

### ***Contrôle, repassage et emballage***

*Le processus de repassage a connu d'importantes innovations technologiques.*

26. En aval du processus de production de vêtements, le repassage, et dans une certaine mesure les opérations liées à la “réparation” des articles rejetés lors du contrôle, ont bénéficié d’importantes innovations technologiques. Bien que le processus de finition (du nom donné à ces trois étapes) soit d’autant plus important que la valeur du produit final est élevée, il constitue la principale interface entre le processus de production et la réputation d’une société sur le marché. Toute économie dans ce domaine se traduit par une production de moindre qualité et finit par se retourner contre la société sous la forme d’une réduction des prix et donc des bénéfices. Il faut à l’évidence procéder à un arbitrage entre rigueur et rapidité à ce stade du processus de production. Le nombre d’articles rejetés sera toutefois d’autant plus faible que ce dernier fonctionnera correctement, évitant ainsi que la chaîne de production ne débouche sur un goulet d’étranglement. Toute augmentation du nombre d’articles rejetés est un signe révélateur de dysfonctionnements dans certains segments du processus de production auxquels il convient de remédier avant que davantage de temps et de matière ne soient gaspillés.

27. Des unités de repassage extrêmement automatisées et assurant une finition de haute qualité ont été conçues. Pour onéreuses que soient ces machines (elles utilisent des sacs gonflables ou des mannequins souples sur lesquels sont placés les vêtements), elles s’avèrent très intéressantes non seulement du fait qu’elles accélèrent le processus mais aussi parce qu’elles peuvent corriger certains types de défauts présentés par les vêtements. Bien qu’initialement réservé aux pays à revenu élevé, leur usage s’est entre-temps répandu, en particulier pour les vêtements haut de gamme.

#### *Ensemble du processus de production, de la conception jusqu’à l’emballage*

28. La mise au point de systèmes de CAO couplés à un réseau de télécommunications moderne a permis de dissocier les activités intensives en capital humain des lieux où peuvent être réalisées les tâches exclusivement caractérisées par leur forte intensité en main-d’œuvre, sans sacrifier pour autant l’indispensable circulation des informations. Des liens transpacifiques avaient ainsi déjà été établis voici près d’une vingtaine d’années entre les ateliers de conception de la côte ouest des États-Unis et les unités de production de Hong Kong (Chine). L’essentiel des activités à forte intensité de main-d’œuvre constitutives du processus de production de vêtements qui ont jusqu’à présent pu être maintenues dans les pays industrialisés sont désormais largement automatisées à la suite des percées de la microélectronique. Il est très probable que ce phénomène se poursuivra et qu’il s’ensuivra également une plus grande délocalisation de certains autres services, comme cela a été noté dans le rapport économique du Président des États-Unis de février 2004. Toutes choses égales par ailleurs, une telle délocalisation ne sera limitée que par le stock d’infrastructures appropriées disponible, quel que soit le continent. Elle ne pourra que prendre encore plus d’ampleur à mesure que le coût des télécommunications diminuera et que les logiciels nécessaires pour répondre aux besoins de l’industrie de la mode feront leur apparition sur le marché.

29. Outre les coûts de transport, qui demeurent un facteur limitant la délocalisation vers des lieux de production à moindre coût, à l’intérieur comme à l’extérieur des frontières nationales, l’accès à des intrants de qualité acceptable pourrait bien être un obstacle aux relocalisations, en particulier entre continents. Mais bien que l’existence de liens étroits et de longue date entre les industries du textile et de l’habillement soit considérée par certains comme particulièrement importante pour pouvoir donner satisfaction à la clientèle exigeante des marchés haut de gamme, cet obstacle peut s’avérer moins contraignant dans le cas du vaste segment des produits à prix moyen, où les producteurs textiles des nouveaux pays industrialisés s’approchent des normes de production du monde développé ou les ont déjà atteintes. Il est à l’évidence impossible d’en ignorer les conséquences pour les producteurs textiles des pays industrialisés. Les considérations relatives à l’incidence que peut exercer sur la compétitivité l’existence d’infrastructures de télécommunications et de transport appropriées, dont il a déjà été fait mention, sont examinées au chapitre V.

## CHAPITRE V : FACILITATION DU COMMERCE

### I. Introduction

1. Pour préparer la libéralisation des marchés découlant de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV), les pays participant à la filière textiles et vêtements devraient fixer leurs priorités en fonction d'une analyse de la force ou de la faiblesse de leur capacité concurrentielle.<sup>1</sup> Les nouvelles conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence peuvent être de nature à inciter les pays exportateurs à modifier leurs méthodes de production en se spécialisant dans certains sous-segments de la filière, c'est-à-dire en s'orientant vers les articles à plus forte valeur ajoutée et en diversifiant leurs activités dans d'autres secteurs. Bien que la responsabilité de cet ajustement incombe essentiellement aux entreprises elles-mêmes du fait qu'elles sont mieux à même de déterminer comment il convient de réagir à l'évolution des signaux du marché, les pouvoirs publics ont un rôle de soutien à jouer en créant un cadre réglementaire et de politique générale cohérent qui permette au secteur privé de mieux affronter la concurrence.

2. Après l'ATV, il n'y aura ni restrictions quantitatives ni accès garanti au marché lié à l'AMF pour dissimuler la vulnérabilité des fournisseurs nationaux face à la concurrence internationale. Ceux-ci sont en effet handicapés par l'inefficacité de leurs systèmes de réglementation, la vétusté des infrastructures nécessaires pour assurer des services essentiels aux entreprises, et d'autres structures causant des distorsions sur les marchés. Les pays exportateurs devront s'attaquer au problème que pose leur manque de compétitivité s'ils souhaitent s'en tenir à une stratégie de développement axée sur les exportations. Dans les pays importateurs nets, les fournisseurs seront exposés à une concurrence plus vive et les groupes du secteur de la distribution seront plus libres de s'approvisionner dans le monde entier. Ces pays devront donc également réévaluer leur point forts et leurs lacunes face à la concurrence en vue de prendre de mesures propres à améliorer l'environnement économique global, compte tenu des intérêts de leurs producteurs aussi bien que de ceux de leurs consommateurs.

3. Par définition, la facilitation du commerce a pour but d'assurer des synergies accrues entre les différents domaines d'intervention des pouvoirs publics qui influent sur la compétitivité des entreprises nationales. Ce chapitre souligne les aspects des politiques et des réglementations qui ont des effets sur leur compétitivité et il complète l'examen des questions déjà effectué dans les chapitres qui précèdent.

4. D'une manière générale, les décideurs sont conscients de la nécessité de mettre en oeuvre un programme de facilitation du commerce permettant de mettre à jour les règlements intérieurs et les programmes sectoriels en fonction de l'évolution technologique et de répondre aux attentes des entreprises dynamiques soucieuses de se développer. Aux fins de cette étude, le programme de facilitation du commerce englobe les questions réglementaires et de politique générale dans les domaines suivants : aspects logistiques du mouvement international des marchandises; services indispensables aux activités industrielles, par exemple électricité, télécommunications et eau; régime douanier ou facilitation des échanges; harmonisation des normes et enfin, certains aspects de l'activité des petites et moyennes entreprises (PME). Il s'ensuit que le programme de facilitation des affaires couvre un champ beaucoup plus large que la définition de la facilitation du commerce, centrée plus directement sur les questions douanières.<sup>2</sup> La facilitation du commerce est donc considérée ici comme un sous-ensemble de la facilitation des affaires.

5. Ce chapitre se présente comme suit : la Section II décrit le contexte économique général dans lequel s'inscrit le commerce des textiles et des vêtements. On y souligne l'importance d'un environnement macroéconomique sain et dynamique pour faciliter le processus d'ajustement structurel et le redéploiement des ressources vers d'autres secteurs productifs. La Section III traite des aspects logistiques du mouvement international des marchandises et la section IV, de la simplification du régime douanier. La Section V

insiste sur la contribution de services de télécommunications et d'électricité modernes et efficaces à la compétitivité des entreprises nationales de textiles et de vêtements. La Section VI examine les incidences qu'a sur les échanges l'hétérogénéité des normes applicables aux textiles et aux vêtements, en soulignant également combien il est important d'encourager l'esprit d'entreprise dans un secteur où prédominent les PME. On trouvera des conclusions dans la dernière section.

## II. Contexte général des secteurs des textiles et des vêtements

6. La suppression des pratiques commerciales restrictives s'inscrit dans le cadre d'une économie de plus en plus mondialisée dans laquelle les activités de production et de commercialisation dépendent de décisions prises par les entreprises en fonction de la concurrence dans le monde entier. Les mesures de politique commerciale ont fortement influé sur les décisions en matière de production et d'investissement dans le secteur des textiles et des vêtements, ainsi que sur les courants d'échanges (voir Chapitre II). Les restrictions imposées par l'AMF, en particulier, ont contribué à la fragmentation internationale de la chaîne d'approvisionnement en accélérant la diversification de l'offre au profit de fournisseurs peu compétitifs là où ceux qui étaient soumis à des contingents ont été incités à sous-traiter les opérations de confection dans des pays à faibles coûts de production. La suppression prévue des restrictions quantitatives, à la fin de décembre 2004, marquera la fin de la dépendance de ces secteurs vis-à-vis d'un régime commercial dérogatoire.

7. La libéralisation du commerce incite davantage les entreprises à adapter leur schéma de production à l'évolution constante des exigences des consommateurs en matière de style, de qualité et de prix, tout en adoptant des procédés de production efficaces qui réduisent au maximum les coûts de revient. Cet ajustement risque toutefois de se heurter à différents obstacles intérieurs, notamment à l'absence de liaisons en amont avec le secteur national des tissus de qualité; au manque de fiabilité et à l'obsolescence des services essentiels dans des domaines tels que les infrastructures portuaires, les transports, les réseaux de télécommunications et d'électricité; à l'inefficacité du régime douanier et enfin, à la distorsion des structures du marché.

8. Les secteurs des textiles et des vêtements sont caractérisés par une multiplicité de fournisseurs qui n'influent pratiquement pas sur les prix du marché. Dans ce contexte, ce sont les entreprises affectées qui devront en dernier ressort supporter le coût de l'inefficacité résultant de la déficience ou de l'obsolescence de services essentiels. Ces pressions réduisent les marges d'exploitation et peuvent dans certains cas empêcher un pays d'appuyer des stratégies de développement axées sur les exportations.

9. De nombreuses études ont récemment évalué les avantages des mesures de facilitation du commerce, parmi lesquels on peut citer la rationalisation du cadre réglementaire, l'harmonisation plus poussée des normes et le respect des réglementations internationales.<sup>3</sup> Wilson *et al.* (2002) ont estimé l'impact qu'ont, sur le commerce des membres de l'APEC, les réductions des indicateurs des efforts de facilitation portant sur la logistique portuaire, le régime douanier, le cadre réglementaire interne, l'harmonisation des normes, la mobilité des entreprises, le commerce électronique et la transparence de l'administration. Ils ont estimé qu'en comblant de moitié le retard des membres de l'APEC par rapport aux indicateurs moyens de l'APEC, on augmenterait les échanges au sein de cette zone d'environ 280 milliards de dollars, la moitié de ce gain provenant de l'amélioration de la logistique portuaire.<sup>4</sup> Ce scénario prévoyant une intensification des efforts qui permettraient d'atteindre un niveau correspondant à la moitié des performances moyennes a été étendu au-delà de la zone APEC dans une étude de Wilson, Bagai et Fink (2003). Il y est dit que cette amélioration de l'efficacité des infrastructures portuaires, des services des douanes, du cadre réglementaire et des infrastructures du secteur des services se traduirait par une augmentation de 377 milliards de dollars de la valeur des échanges entre 75 pays concernés, soit l'équivalent de 9,7 % de leurs échanges. Ces études impliquent que les mesures de facilitation du

commerce complètent les initiatives prises pour libéraliser les échanges et améliorent la compétitivité des fournisseurs nationaux.

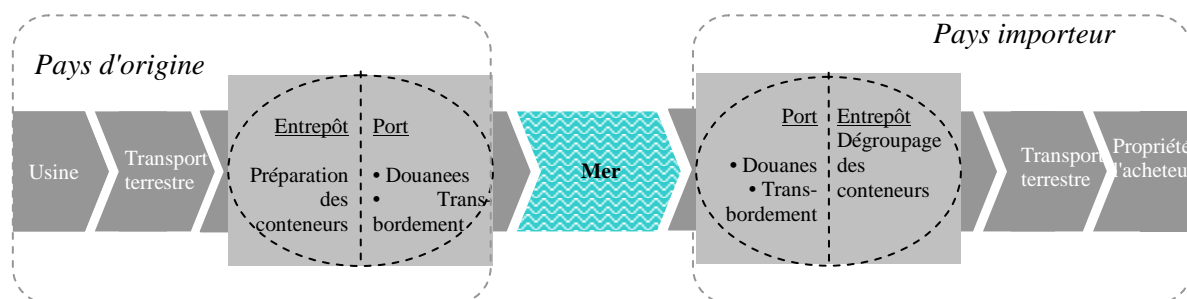
10. Le rapport récemment diffusé par la Commission du commerce international (2004) souligne également l'importance des infrastructures et de la proximité des marchés, principaux déterminants de la concurrence pour les fournisseurs de textiles et de vêtements. Il souligne en particulier les facteurs de compétitivité suivants: brefs délais d'expédition et fréquence des services de transport maritime ; fiabilité des infrastructures des services de télécommunications et d'approvisionnement en électricité et en eau; enfin, accès à des tissus de haute qualité. Etant donné que plusieurs pays exportateurs dépendent de tissus importés, l'accès à des tissus de haute qualité dépend lui-même de la fiabilité et de l'efficacité des infrastructures de transport et des régimes douaniers.

11. L'environnement macroéconomique global dans lequel s'inscrivent les initiatives d'ajustement du marché constitue probablement le principal domaine d'intervention pour promouvoir l'ajustement structurel, et il ne saurait être ignoré des décideurs. Un environnement macroéconomique sain et dynamique visant à favoriser une croissance économique non inflationniste rend possibles une faible inflation et de faibles taux d'intérêt nominaux, et il facilite ainsi le financement du capital d'exploitation des entreprises et stimule l'investissement dans des équipements modernes. L'obtention de crédits financiers assortis de taux raisonnables est un souci constant des PME, qui jouent un rôle prédominant dans les secteurs des textiles et des vêtements, et cela montre combien il est important que les pouvoirs publics suivent de saines politiques macroéconomiques et encouragent la concurrence entre les institutions financières.

12. De plus, comme on l'a vu au Chapitre III consacré aux politiques d'adaptation de la main-d'œuvre, l'existence d'un environnement macroéconomique sain et dynamique constitue le facteur le plus important face aux pressions du marché du travail. Les programmes et politiques de redéploiement des effectifs ne sont efficaces que s'ils permettent aux travailleurs de trouver de nouveaux emplois. Tout indique que la croissance économique réelle et partant, la création nette d'emplois, sont stimulées par un environnement caractérisé par une faible inflation. L'application de saines politiques macroéconomiques aide le marché à s'adapter au changement face à la concurrence et facilite le redéploiement des ressources en cause à d'autres secteurs productifs sans qu'il soit nécessaire d'en revenir à des mesures de protection commerciale coûteuses pour les contribuables et les consommateurs. Dans ce contexte, la poursuite d'un programme de facilitation du commerce complète d'autres mesures prises par les pouvoirs publics au niveau macroéconomique et microéconomique, à savoir au niveau des échanges, de l'adaptation de la main-d'œuvre et de l'innovation, et elle procure des avantages qui sont loin de se limiter aux secteurs des textiles et des vêtements.

### **III. Aspects logistiques du mouvement international des marchandises**

13. On ne dispose que de données limitées sur la répartition du commerce mondial par mode de transport, ce qui tient en partie à la nature intégrée des chaînes de transport qui utilisent plus d'un seul mode pour acheminer des marchandises de porte à porte. Un trajet type porte à porte pour les transports internationaux par conteneur met en jeu quelque 25 intervenants différents, génère 30 à 40 documents, utilise deux ou trois modes de transport différents et implique des opérations de manutention dans 12 à 15 endroits (OCDE, 2003a). Par ailleurs, les chargeurs hésitent beaucoup à fournir, sur les prix et les parcours, des informations qui pourraient être utilisées par des concurrents. Le diagramme 5.1 indique de façon simplifiée la chaîne de transport pour les marchandises acheminées par conteneurs.

**Diagramme 5.1 Chaîne de transport pour les marchandises transportées par conteneurs**

14. Les coûts du fret et les modes de transport pour les expéditions internationales de produits textiles et de vêtements ne sont généralement pas connus, bien que dans plusieurs pays, les coûts du fret international et les frais d'assurance soient inclus dans la valeur des importations passible de droits. Toutefois, les données détaillées sur les échanges par mode de transport pour les importations aux Etats-Unis de produits textiles et de vêtements en 2003 (Tableau 5.1) indiquent que les transports maritimes viennent au premier rang avec 83 % des importations totales des Etats-Unis, suivis par le rail avec 12,4 %, les transports aériens (3,2 %) et les camions (1,4 %). Le Tableau 5.1 indique également les parts moyennes du coût du fret en pourcentage de la valeur des importations en question pour chaque mode de transport. Il révèle qu'en moyenne, le transport ferroviaire est le plus économique, avec un coût de fret de 0,7 % de la valeur des importations, contre 11,1 % en moyenne pour les transports aériens, 4,7 % pour le camionnage et 4,5 % pour les transports maritimes.

**Tableau 5.1 Importations aux Etats-Unis de textiles et de vêtements, par mode de transport, 2003**

	Air	Rail	Voie maritime	Camion	Total
<b>% des importations par mode <sup>1</sup></b>					
Amérique du Nord et Amérique centrale	0.1%	53.0%	41.0%	5.9%	
Autres pays <sup>2</sup>	4.1%		95.9%		
Total	3.2%	12.4%	83.0%	1.4%	
<b>% du coût du fret / valeur des importations</b>					
Amérique du Nord et Amérique centrale	6.9%	0.7%	2.1%	4.7%	1.5%
Autres pays	11.1%		4.5%		5.9%

Note 1 : le mode de transport est celui par lequel la marchandise importée parvient à son port d'arrivée des Etats-Unis depuis le dernier pays étranger. Les pays d'Amérique du Nord et d'Amérique centrale sont le Canada, le Costa Rica, El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Mexique.

Note 2 : les transports initialement censés avoir été effectués par le rail et par camion pour les importations en provenance d'Amérique du Nord et d'Amérique centrale ont été réattribués, selon un système de pro rata, aux transports aériens pour 20 % et aux transports maritimes pour 80 %.

Source : Calculs du Secrétariat fondés sur des données du ministère du Commerce des Etats-Unis (Bureau of the Census).

15. Le coût moyen du fret selon le mode de transport est très variable d'un pays à l'autre, ce qui tient à divers facteurs, notamment à la distance, à la géographie, à la régularité des services de fret, à la concurrence sur les itinéraires respectifs et à la nature des produits importés (articles courants ou de luxe). Le tableau 5A.1 en annexe indique les coûts de fret détaillés selon le pays d'origine et le mode de transport. Il montre que les coûts du fret maritime varient de 1,7 % pour les expéditions en provenance de la République dominicaine à 6,4 % au départ du Pakistan. Pour les transports aériens, l'éventail est beaucoup

plus large puisqu'il va de 3,7 % pour la République dominicaine à 14,5 % pour la Chine, 24,8 % pour le Pakistan et jusqu'à 41 % pour le Cambodge.

16. Les données des États-Unis par mode de transport font ressortir l'importance des transports maritimes et ferroviaires pour le commerce des textiles et des vêtements, qui ont assuré ensemble 95,4 % du total des importations des États-Unis en 2003. Qui plus est, ces données soulignent l'importance d'infrastructures de transport efficaces et de la concurrence entre les modes de transport pour assurer la compétitivité des fournisseurs de textiles et de vêtements. Ayant accès à peu de frais, par le rail, au marché des textiles et des vêtements des États-Unis, les fournisseurs mexicains et canadiens ont un avantage sur leurs homologues asiatiques, qui doivent recourir aux transports maritimes ou aériens. Grâce à la seule différence de coût entre les pays (indépendamment des différences de délai de transit et de droits de douane), les expéditions de produits mexicains acheminés par le rail jusqu'au marché des États-Unis ont un avantage de coût de 5,2 % sur des produits similaires importés de Chine par voie maritime (Tableau 5A.1 en annexe).

17. La documentation économique concernant l'incidence des coûts de transport sur le commerce des produits manufacturés révèle à quel point les facteurs temps et distance sont contraignants pour les pays qui aspirent à suivre une stratégie fondée sur les exportations. Hummels (2001) estime que chaque journée gagnée en temps de transport maritime équivaut à une réduction de 0,5 % des tarifs d'importation : de longs délais de transport entraînent, pour les chargeurs, des coûts liés au stockage ainsi qu'à l'altération des produits. Verma (2002) a estimé que les entreprises indiennes supportent un surcoût de l'ordre de 23 % en transportant par conteneurs des vêtements depuis Mumbai ou Chennai jusqu'à la côte est des États-Unis, par rapport à ce qu'auraient coûté ces mêmes expéditions partant de Bangkok (Thaïlande), et cela en raison de retards et d'un manque d'efficacité dans les ports indiens. Ce surcoût est de 37 % par rapport au coût d'expéditions effectuées depuis Shanghai (Chine).

18. Le rapport de la CCI (2004) cite des données obtenues auprès de détaillants américains, qui montrent que le délai de transport jusqu'à la côte ouest de ce pays est en moyenne de 12 à 18 jours depuis Taipei (Chine), Hong Kong (Chine) et la Chine. Il peut atteindre 45 jours à partir de certains pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), et de 2 à 7 jours (pour les livraisons sur la côte est) depuis les pays couverts par la Loi relative au redressement économique du Bassin des Caraïbes (CBERA). La CCI estime que le temps de transport et la fréquence des services maritimes peuvent rendre compétitifs des emplacements géographiquement éloignés. Dans la partie de ce rapport consacrée à l'évaluation par pays, il est dit à propos de la compétitivité des Philippines que certaines restrictions au cabotage intérieur, par exemple l'obligation de transporter des marchandises sur des navires philippins, ont pour effet d'accroître les coûts de transport et de décourager les investisseurs d'entreprendre des projets sur des îles éloignées de l'archipel qui, autrement, auraient de bonnes chances de pouvoir réaliser des projets axés sur l'exportation. Il est également dit dans ce rapport qu'aux Philippines, les frais de manutention élevés et la capacité limitée de manutention des conteneurs contribuent à l'allongement de la rotation des navires, c'est-à-dire qu'un navire passe davantage de temps dans un port entre le moment de son entrée et celui de sa sortie.

19. Radelet et Sachs (1998) ont comparé les coûts de transport pour 97 pays en développement et estimé que le coût du fret et de l'assurance pour les pays en développement enclavés était en moyenne supérieur de 50 % à celui des autres pays. Le niveau plus élevé des coûts de transport maritime est dû à plusieurs facteurs, en particulier : la proportion accrue du transit assuré par voie terrestre, opération qui tend à être plus coûteuse que le transport maritime;<sup>5</sup> le coût supplémentaire des transbordements d'un mode de transport à un autre; le coût des formalités liées au passage d'au moins une frontière supplémentaire; et l'absence d'infrastructures routières et de services douaniers coordonnés entre les pays concernés.<sup>6</sup> Leurs travaux tendent à prouver que le coût élevé du transport maritime peut dans une très large mesure empêcher les pays plus éloignés d'être compétitifs sur le plan international et que l'on devrait

essentiellement avoir pour politique de réduire la paperasse dans les opérations portuaires et d'accélérer les opérations de dédouanement.

20. Limão et Venables (2001) ont étudié la mesure dans laquelle les coûts de transport dépendent de la géographie et des infrastructures dans plus de 100 pays, aussi bien développés qu'en développement, et ils ont estimé qu'une augmentation de dix points de pourcentage des coûts de transport réduit généralement d'environ 20 % le volume des échanges. Ils ont calculé qu'en 1995, dans les pays enclavés, les importations représentaient 11 % du PIB, contre 28 % dans les autres pays. Ils ont également estimé que 40 % des coûts de transport prévus pour les pays côtiers étaient attribuables à l'insuffisance des infrastructures, ce pourcentage pouvant atteindre 60 % dans le cas des pays enclavés. Leur travail montre l'importance relative des infrastructures pour déterminer les coûts de transport et il insiste sur le fait que l'on devrait accorder la priorité à des politiques encourageant les investissements dans les infrastructures de transport.

21. Pour évaluer les coûts liés au mouvement international des produits textiles et des vêtements, le tableau 5.2 compare le total des coûts logistiques et des droits à payer pour l'acheminement des produits textiles et des vêtements aux Etats-Unis à partir de divers pays exportateurs dans le cadre de différents accords commerciaux. Le coût total correspond à la somme : (1) du coût de transit évalué au taux de 0,5 % de la valeur des importations pour chaque jour de transit (Hummels, 2000) ; (2) des frais de transport correspondant aux différents itinéraires (Tableau 5A.1 en annexe) ; et (3) des droits de douane qui varient selon les accords d'échanges préférentiels en vigueur. La dernière colonne donne une indication des avantages ou désavantages de coût des pays respectifs par rapport aux importations concurrentes de Chine soumises au taux de droit normal en vigueur au titre de la clause NPF.

22. C'est ainsi que le coût total d'une transaction commerciale qui implique une expédition d'une durée d'un jour de vêtements en provenance du Mexique pouvant bénéficier d'une entrée hors taxes au titre de l'ALENA représente 1,6 % de la valeur des marchandises importées, c'est-à-dire 1 % pour deux jours de transit, plus 0,6 % pour les frais de transport ferroviaire. Si les mêmes vêtements étaient importés de Chine par voie maritime, le coût total serait de 24,1 % (6 % pour le temps de transit, plus 5,8 % pour les frais de transport et 12,3 % pour les droits de douane). Le Mexique jouit dans ce cas d'un avantage de coût de 22,5 % sur des articles comparables importés de Chine. Cet avantage de coût est dû pour plus de moitié à l'accès préférentiel du Mexique lié à l'ALENA, pour environ un quart à l'avantage de coût de transport et pour le quart restant, au facteur temps, c'est-à-dire à un temps de transit plus court. L'avantage de coût global du Mexique sur la Chine serait plus grand encore pour les vêtements soumis à des droits de douane plus élevés : le taux de droit maximum aux Etats-Unis est de 32,5 % pour les vêtements (voir Tableau 5.5).

23. Le temps de transit des marchandises chinoises acheminées par voie maritime n'est supérieur que de quelques jours à celui du fret provenant de pays proches des Etats-Unis comme la Colombie. Cela montre bien que la fiabilité des infrastructures de transport et l'efficacité du régime douanier se complètent pour réduire le temps de transit total et peuvent rendre des pays géographiquement éloignés plus compétitifs d'un point de vue logistique.

**Tableau 5.2 Transit, frais de transport et droits de douane sur les importations de textiles et de vêtements aux Etats-Unis**

(en % de la valeur des importations)	Transit en jours <sup>1</sup>			Délais, frais de transport et droits de douane				Avantage
	Depuis les	Vers les	Jours	Facteur	Frais de	Droits de	Coût	Par rapport à
	Pays d'origine	Etats-Unis	Etats-Unis	temps	transport	douanes <sup>2</sup>	Total	la Chine
<b>Mexique</b>								
Expéditions dans les deux sens	2	2	4	2.0%	1.2%	0.0%	3.2%	20.9%
Expéditions à sens unique		2	2	1.0%	0.6%	0.0%	1.6%	22.5%
<b>Canada</b>								
Expéditions dans les deux sens	2	2	4	2.0%	1.8%	0.0%	3.8%	20.3%
Expéditions à sens unique		2	2	1.0%	0.9%	0.0%	1.9%	22.2%
<b>République dominicaine (Puerto Plata-Port Everglade)</b>								
Expéditions dans les deux sens <sup>2</sup>	5	5	10	5.0%	3.4%	0.0%	8.4%	15.7%
Expéditions soumise à la clause NPF		5	5	2.5%	1.7%	12.3%	16.5%	7.6%
<b>Colombie (Cartagena-Miami)</b>								
Expéditions dans les deux sens <sup>2</sup>	9	10	19	9.5%	3.4%	0.0%	12.9%	11.2%
Expéditions soumise à la clause NPF		10	10	5.0%	1.7%	12.3%	19.0%	5.1%
<b>Chine</b>								
Expédition par voie maritime soumise à la clause NPF		12	12	6.0%	5.8%	12.3%	24.1%	-
par voie aérienne soumise à la clause NPF		2	2	1.0%	14.5%	12.3%	27.8%	-
<b>Hong Kong, Chine (vers Long Beach)</b>								
Expéditions dans les deux sens	18	12	30	15.0%	6.2%	12.3%	33.5%	-9.4%
Expéditions soumise à la clause NPF		12	12	6.0%	3.1%	12.3%	21.4%	2.7%
<b>Afrique du sud (Le Cape-New York)</b>								
Expéditions dans les deux sens <sup>2</sup>	34	25	59	29.5%	10.0%	0.0%	39.5%	-15.4%
Expéditions soumise à la clause NPF		25	25	12.5%	5.0%	12.3%	29.8%	-5.7%
<b>Kenya (Nairobi-New York)</b>								
Expéditions dans les deux sens <sup>2</sup>	62	61	123	61.5%	9.8%	0.0%	71.3%	-47.2%
Expéditions à sens unique <sup>3</sup>		61	61	30.5%	4.9%	0.0%	35.4%	-11.3%
Expédition soumise à la clause NPF		61	61	30.5%	4.9%	12.3%	47.7%	-23.6%

Note 1. Les délais au départ et à l'arrivée correspondent aux délais moyens de transport maritime et de formalités de dédouanement calculés par ShipGuide.com. Pour le Mexique et le Canada, les temps de transit sont estimés par le Secrétariat pour les transports ferroviaires et les formalités de dédouanement. Pour la Chine, le temps de transit pour les expéditions par voie aérienne correspond à une estimation du Secrétariat.

Note 2 : Aux Etats-Unis, le droit de douane moyen sur les importations de vêtements était de 12,3 % au titre de la clause NPF en 2002 (voir Tableau 5.5). Dans le cadre de divers programmes de type PPP, les Etats-Unis dispensent de droits d'entrée les importations de vêtements fabriqués à l'étranger avec des produits provenant des Etats-Unis.

Note 3 : Jusqu'à la fin de septembre 2004, l'entrée en franchise est accordée aux importations de vêtements provenant des pays les moins développés signataires de l'accord, fabriqués avec des tissus provenant de pays tiers. Dans ce cas, le temps de transit signalé est sous-estimé car aucune durée n'est prise en compte pour l'importation de tissus de pays tiers.

Source : USAID (2003) pour les données sur le transit basées sur ShipGuide.com ; les calculs du Secrétariat de l'OCDE pour les frais de transport sont fondées sur les données du ministère du Commerce des Etats-Unis, le Bureau fédéral des recensements et Hummels (2000) pour le facteur temps par jour.

24. Le Tableau 5.2 indique le coût total des transactions commerciales calculé sur la base des programmes de perfectionnement passif (PPP) qui nécessitent des expéditions dans les deux sens, les tissus pré-coupés étant expédiés vers des centres extraterritoriaux pour l'assemblage final, puis réimportés en franchise aux Etats-Unis comme produits vestimentaires finis. Ce tableau indique également l'avantage ou le désavantage de coût net des opérations de type PPP par rapport aux importations concurrentes de Chine

soumises au taux de droit normal lié à la clause NPF. Sur la base de ces comparaisons, les opérations de type PPP assurent un avantage de coût net de 15,7 % à la République dominicaine, de 11,2 % à la Colombie, de - 15,4 % à l'Afrique du Sud et de - 47,2 % au Kenya par rapport aux importations concurrentes en provenance de Chine. La distance et le facteur temps constituant des obstacles aux échanges, les opérations de type PPP conçues pour encourager l'assemblage final d'articles de confection avec des tissus importés dans des centres extraterritoriaux à bas salaires ne restent commercialement avantageuses que si la marge de droit préférentiel est supérieure à la différence entre le coût lié au PPP et le coût logistique à supporter par les fournisseurs compétitifs.

25. Les opérations en franchise de type PPP permettent aux fournisseurs dominicains de profiter de leur proximité géographique et de mieux affronter la concurrence de leurs homologues mexicains sur le marché américain. Toutefois, les opérations de type PPP en franchise n'offrent aucun avantage de coût net aux fournisseurs géographiquement éloignés comme l'Afrique du Sud et le Kenya. En fait, ces opérations sont les moins avantageuses de toutes les opérations commerciales possibles. Même aux fournisseurs kenyans qui peuvent utiliser provisoirement des tissus d'un pays tiers pour des opérations de type PPP en franchise, ces transactions n'offrent aucun avantage de coût net.<sup>7</sup> Ces résultats démontrent que le rapport coût-efficacité de ces opérations diminue à mesure qu'augmente le temps de transit, avec des conséquences manifestement négatives pour les fournisseurs situés à des endroits éloignés. Les incidences de ces comparaisons de coût sur la politique commerciale durant la période consécutive à l'ATV sont examinées au Chapitre II.

26. Le montant total des coûts logistiques et des droits à payer varie si l'on utilise d'autres modes de transport à des fins de comparaison. Pour les expéditions par avion, même si le fret aérien est plus coûteux que le fret maritime (voir Tableau 5A.1 en annexe), le raccourcissement du temps de transit sera compensé partiellement ou totalement par le coût supérieur du fret, ce qui modifiera la compétitivité-coûts entre les fournisseurs. Cependant, les coûts du fret aérien dans certains pays comme le Pakistan et le Cambodge sont très élevés et les expéditions par voie aérienne peuvent nuire à leur compétitivité. Faute de données plus détaillées sur le temps de transit des expéditions par voie aérienne, il est impossible de faire des comparaisons valables entre les pays. Dans le cas de la Chine, en supposant un temps de transit de deux jours, des expéditions par voie aérienne plutôt que maritime n'augmenteraient le coût total que de 3,7 points de pourcentage (27,8 % au lieu de 24,1 %). Compte tenu de cette faible différence de coût, les fournisseurs chinois devraient être plus ou moins indifférents au mode de transport (voie aérienne ou maritime) à utiliser pour exporter vers les Etats-Unis. Il est donc tout à fait probable que les services de transport aérien pourront s'emparer d'une part croissante de l'ensemble des échanges de produits textiles et de vêtements à mesure que des gains de compétitivité seront réalisés au niveau du fret aérien.

27. Les données qui précèdent sur le coût logistique à supporter dans le commerce international de produits textiles et de vêtements montre toute l'importance d'infrastructures portuaires efficaces, de modes de transport fiables et compétitifs et de régimes douaniers efficaces pour conserver un avantage concurrentiel sur les marchés très compétitifs, sensibles au facteur temps et à la mode que sont les marchés des textiles et des vêtements. Bien que le débat qui précède ait porté sur les importations de ces produits aux Etats-Unis du fait que l'on dispose de données commerciales détaillées par mode de transport, on peut supposer que les considérations connexes de politique générale et de réglementation valent également pour d'autres pays. Dans les sous-sections qui suivent, on examinera les questions de politique générale liées à la promotion d'une plus grande efficacité des infrastructures portuaires et du contexte de la concurrence dans le secteur des transports maritimes et ferroviaires.<sup>8</sup> De plus, après les attentats commis le 11 septembre 2001 contre le World Trade Centre, les craintes d'une perturbation des transports causée par des actes de terrorisme ont pris de l'ampleur et sont également examinées ci-après. Les régimes douaniers sont examinés dans la section suivante, consacrée à la simplification des formalités douanières.

**A. Nécessité d'améliorer l'efficacité des installations portuaires**

28. Étant donné l'importance des transports maritimes pour le commerce des textiles et des vêtements, l'efficacité (ou l'inefficacité) des infrastructures portuaires peut influencer profondément sur la compétitivité internationale des entreprises nationales. Diverses études à ce sujet signalent les différentes formes de soutien que les autorités peuvent apporter pour promouvoir des investissements judicieux dans les infrastructures portuaires.<sup>9</sup> Les objectifs de la politique gouvernementale peuvent notamment consister : (1) à accorder une certaine autonomie et des responsabilités financières aux autorités portuaires proprement dites;<sup>10</sup> (2) à encourager la participation du secteur privé; et (3) à favoriser la concurrence au niveau de la prestation des différents services portuaires, à savoir le pilotage, le remorquage, la manutention et d'autres services auxiliaires susceptibles d'être assurés en situation de monopole ou quasi-monopole dans les limites des installations portuaires.

29. Un autre domaine dans lequel le gouvernement peut agir est celui des différentes tâches administratives et d'inspection accomplies directement par les autorités douanières et directement ou indirectement, par d'autres services pour faire respecter les règlements nationaux dans les domaines de l'environnement, de l'inspection sanitaire, de la perception des taxes et des impératifs de sécurité. Le manque de coordination entre tous les prestataires de services dans les ports peut causer des retards inutiles dans le mouvement des chargements, mesurés par le temps de rotation des navires. La rotation des navires est un indicateur de l'efficacité des ports, et elle devrait être suivie régulièrement par les parties intéressées.<sup>11</sup> Une meilleure coordination entre les prestataires de services concernés doit être considérée comme un domaine prioritaire pour les autorités portuaires en vue de réduire au maximum les retards inutiles pour les navires, sans négliger pour autant l'application des lois et des règlements. Les pénuries d'énergie que connaît actuellement la Chine et dont il est question dans l'encadré 5.2, et qui sont en partie aggravées par des goulots d'étranglement dans les transports et les infrastructures portuaires, montrent combien il est important de disposer d'infrastructures portuaires efficaces pour les secteurs manufacturiers opérant en flux tendus.

30. Le programme gouvernemental visant à assurer une plus grande efficacité des infrastructures portuaires est d'assez grande portée et procure des avantages qui vont bien au-delà des secteurs des textiles et des vêtements. En dernier ressort, chaque gouvernement devrait évaluer son cadre d'intervention et l'infrastructure portuaire afin de renforcer le rôle de soutien joué par les mesures et les règlements qu'il applique : (1) en encourageant des investissements judicieux dans les projets de modernisation des infrastructures; (2) en créant des conditions favorables à la concurrence dans les différents services portuaires ; et (3) en coordonnant mieux l'application des lois et règlements nationaux, à savoir les régimes douaniers, la fiscalité, la protection sanitaire et environnementale avec les autres prestataires de services dans les ports.

**B. Conditions de la concurrence dans les transports maritimes**

31. L'apparition des transports par conteneurs au milieu des années 60 a profondément modifié les transports internationaux de marchandises. Le transbordement entre les divers modes de transport a été largement facilité, les navires sont devenus plus grands et plus spécialisés et des investissements considérables ont été consacrés aux infrastructures portuaires. Toutes ces innovations se sont accompagnées de gains de productivité importants et ont entraîné une baisse des frais de transport. Parallèlement à cette évolution, la mondialisation des activités industrielles, stimulée par un plus large accès au marché et la diminution des coûts des télécommunications, a eu pour effet de multiplier les débouchés et accru la demande de services de transports internationaux.

32. Les transports maritimes utilisant des conteneurs de 13 mètres sont le mode de transport prédominant pour les échanges mondiaux en pleine expansion de produits textiles et de vêtements à partir

de sites d'assemblage éloignés des régions où se trouvent les consommateurs. Pendant plusieurs décennies, des craintes ont été exprimées concernant les pratiques anticoncurrentielles des compagnies de transport maritime et des exploitants de terminaux portuaires. Sur le plan de l'organisation, la principale caractéristique des services maritimes réguliers était la possibilité pour les exploitants de conclure toutes sortes d'arrangements et d'accords de coopération qui, dans la plupart des autres secteurs, auraient été contraires au droit de la concurrence. Ces accords organisationnels ont traditionnellement pris la forme de conférences d'armateurs, par exemple d'accords de coopération limitant la capacité et uniformisant les tarifs. Plus récemment, de nouvelles formes de coopération telles que des consortiums et des alliances stratégiques sont nées avec l'apparition de la conteneurisation et de nouveaux opérateurs indépendants, ce qui a eu pour effet de réduire le contrôle exercé par ces conférences sur le secteur.

33. Ces arrangements organisationnels ont provoqué des réactions aussi vives qu'opposées de la part des transporteurs et des chargeurs. D'une part, les transporteurs faisaient valoir que ces pratiques étaient nécessaires pour empêcher une concurrence nuisible dans le domaine des services maritimes, tandis que les chargeurs, peu convaincus des bienfaits des ententes sur les prix, estimaient que celles-ci aboutissaient à des abus de pouvoir et à des tarifs du fret supérieurs à ce qu'ils auraient été sur un marché où la concurrence aurait joué pleinement. Malgré des disputes interminables, "les autorités de toutes les grandes nations commerçantes ont continué à dispenser les transporteurs des dispositions des législations antitrust nationales relatives aux ententes sur les prix et les capacités."<sup>12</sup>

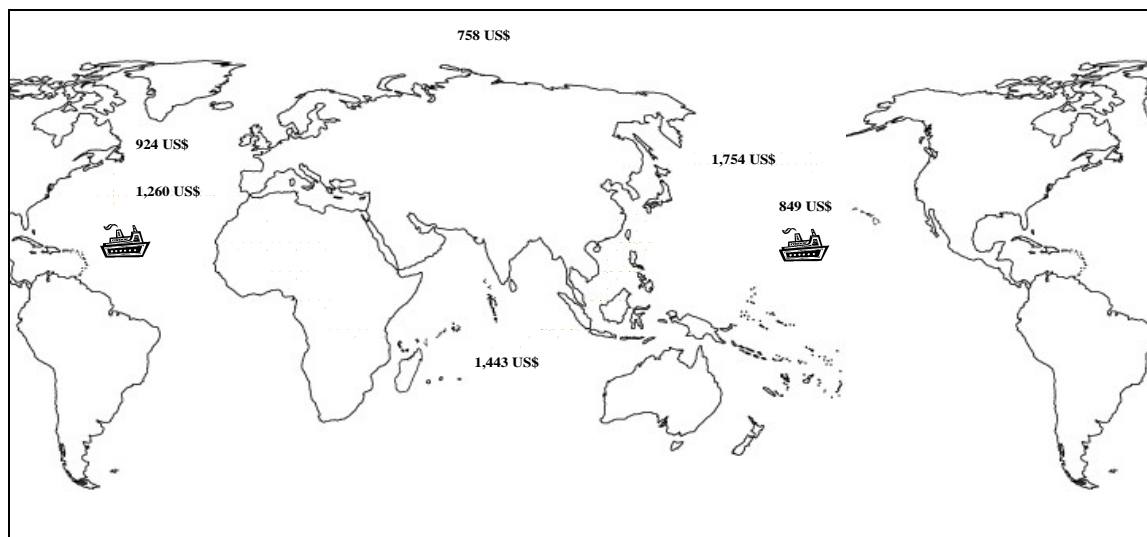
34. Dans une étude récente (OCDE 2002a), l'OCDE a examiné les motifs et les effets des divers accords de coopération et recommandé que "les dispenses limitées de la réglementation antitrust ne soient pas étendues aux discussions sur les ententes sur les prix et sur les tarifs". Elle a proposé en outre trois principes dont les pays pourraient s'inspirer pour réexaminer à l'avenir la validité des dispenses des dispositions de la législation antitrust pour les ententes sur les prix, les discussions sur les tarifs et les accords sur les capacités conclus entre concurrents dans le secteur des services maritimes réguliers. Ces trois principes sont les suivants : (1) les chargeurs et les transporteurs devraient toujours avoir la possibilité de négocier librement et de manière individuelle et confidentielle les tarifs, les surtaxes et les autres conditions de transport; (2) les chargeurs et les transporteurs devraient toujours avoir la possibilité de protéger statutairement les clauses fondamentales des contrats de services négociés, notamment les informations concernant les tarifs, cette confidentialité devant absolument être sauvegardée ; et (3) les transporteurs devraient être en mesure de conclure avec d'autres transporteurs des accords sur l'exploitation ou la capacité, ou les deux, à condition que ces accords ne confèrent pas un avantage commercial indu aux parties concernées.

35. Les taux de fret moyens par équivalent vingt pieds (TEU) en 2001 pour les chargements maritimes à destination de l'est ou de l'ouest sur les trois axes principaux, à savoir Asie-Europe, Asie-Amérique du Nord et Europe-Amérique du Nord, sont indiqués dans le diagramme 5.2 ; on peut supposer que les taux de fret appliqués aux chargements de textiles et de vêtements sont du même ordre. Ce graphique a ceci de frappant qu'il fait apparaître sur tous les axes maritimes des déséquilibres entre les tarifs respectifs vers l'est et l'ouest, qui se traduisent par un excédent de capacité dans le sens à faible trafic pour assurer des services suffisants dans le sens prédominant. Ces différences de coût s'expliquent par : (1) l'industrialisation rapide de la région Asie-Pacifique; (2) la nature différente des produits transportés (par exemple, les marchandises provenant d'Asie sont de plus grande valeur); et (3) les conditions différentes dans lesquelles joue la concurrence selon la route de navigation empruntée.

36. Le déséquilibre des taux sur l'axe Europe-Amérique du Nord est sensiblement plus faible que sur les deux axes asiatiques. Cela est dû en partie à l'adoption par les États-Unis de la Loi sur les transports maritimes et à la réforme de 1998, qui accorde aux chargeurs et aux transporteurs le droit de conclure des contrats confidentiels sans préavis, ce qui a mis fin à la prédominance des taux appliqués par les

conférences. On estime que moins de 10 % du trafic États-Unis-Europe sont assurés aujourd'hui dans des conditions fixées directement par des conférences d'armateurs.<sup>13</sup>

**Diagramme 5.2. Taux de fret par TEU, 2001**



Notes : Les informations proviennent de six grandes compagnies de transports maritimes réguliers. Tous les taux sont globaux et couvrent, le cas échéant, le segment intermodal terrestre. Il s'agit dans tous les cas de taux moyens pour tous les produits acheminés par les principaux transporteurs. Les taux à destination et en provenance des États-Unis sont des moyennes pour les trois régions côtières. En direction et en provenance d'Europe, il s'agit de moyennes pour l'Europe septentrionale et méditerranéenne. Les taux à destination et en provenance de l'Asie se rapportent à toute la zone Asie du Sud-Est, Asie de l'Est et Japon/Corée du Sud.

Source : Indicateurs des taux de fret de Containerisation International.

### C. *Les conditions de la concurrence pour le transport ferroviaire de marchandises*

37. Comme l'indique le Tableau 5.1, le chemin de fer constitue le deuxième mode de transport pour les textiles et les vêtements importés aux États-Unis en 2003, dépassant nettement le fret aérien (12,4 % contre 3,2 %). On attribue généralement à la re-réglementation de la fixation des tarifs de fret ferroviaire en vertu de la Loi Staggers Rail de 1980, le renouveau du transport ferroviaire aux États-Unis et les avantages tangibles dont ont bénéficié les chargeurs entre 1981 et 2002 : les tarifs de transport ferroviaire compte tenu de l'inflation ont diminué de 60 %, la productivité a augmenté de près de 200 %, le nombre d'accidents a diminué de près de 70 % et les compagnies de chemin de fer ont investi plus de 320 milliards de dollars dans les infrastructures ferroviaires (AAR, 2004). Cette loi a levé la plupart des obstacles à la gestion commerciale des chemins de fer mais a habilité le Conseil des transports de surface à fixer des tarifs maximum et à prendre des mesures en cas de comportement anti-concurrentiel ou d'abus de position dominante.

38. A mesure que les compagnies de chemins de fer américaines réagissaient à la nouvelle réglementation de la fixation des tarifs, les gains de productivité par employé entre 1983 et 1992 ont permis aux chemins de fer d'être compétitifs avec les camions et les péniches pour la première fois depuis des dizaines d'années. Les chemins de fer ont également repris aux camions le transport de marchandises en vrac et ont créé des itinéraires à longue distance pour remorques et conteneurs sur wagon plat (OCDE, 1997). En vertu du nouveau cadre réglementaire en vigueur aux États-Unis, les chemins de fer ont maintenu à environ 41 % leur part du marché total du fret entre 1970 et 2000 (Tableau 5.3), progressant ainsi au même rythme que l'expansion globale de ce marché, supérieure à 90 %. Dans le même temps, la part du fret total acheminé par le rail dans l'Union européenne est tombée de 20 % à 8 %, puis à 7,8 % en 2001. Le Tableau 5.4 indique la ventilation du fret par mode de transport pour cinq régions en 2000 et fait

apparaître les parts très considérables du rail en Russie et en Chine, deux anciennes économies planifiées, et son importance secondaire au Japon.

**Tableau 5.3 Transport ferroviaire dans l'UE et aux Etats-Unis, 1970-2001**

Milliards de tonne-km	1970	1980	1990	2000	2001	2000 / 1990
Union européenne (15)	282	290	255	250	242	-2.0%
Etats-Unis	1,117	1,342	1,510	2,140		41.7%
<b>% du fret total</b>						
Union européenne (15)	20.0%	14.6%	11.0%	8.0%	7.8%	
Etats-Unis	41.5%	39.1%	38.2%	41.3%		

Note : chemins de fer des Etats-Unis, catégorie 1 (environ 90 % du trafic ferroviaire total de marchandises).

Le fret total comprend les transports par voie ferrée, route, batellerie, pipeline et voie maritime.

Source : EUROPA, Energy & Transport, Figures and Main Facts (annuel), sur la base de données fournies par le ministère des transports des Etats-Unis et Eurostat.

**Tableau 5.4 Transport de marchandises dans cinq régions, 2000**

Milliards de tonne-km	UE-15	Etats-Unis	Japon	Chine	Russie
Rail	250	2,140	22	1,362	1,373
Route	1,378	1,667	313	597	23
Mer (domestique/intra-UE)	1,270	414	242		165
Batellerie	125	527	-		65
Oléoducs	85	843			1,916

Note : chemins de fer des Etats-Unis, catégorie 1 (environ 90 % du trafic ferroviaire de marchandises)

Source : EUROPA, Energy & Transport, Figures and Main facts (annuel), sur la base de données fournies par le ministère des Transports des Etats-Unis, Eurostat, le Bureau de statistique du Japon, Goskom STAT (Russie) et le Bureau national de statistique de Chine.

37. Au sein de l'Union européenne, la création du marché unique a contraint les pays membres à réduire l'intervention de l'Etat et à renforcer la capacité concurrentielle des compagnies de chemin de fer en instituant une gestion financière commerciale, en séparant les comptes d'infrastructure des comptes d'exploitation et en donnant à des tiers accès aux infrastructures. En dehors des paiements pour des services publics et de financements spécifiques pour la fourniture d'infrastructures, les chemins de fer étaient tenus de financer leurs activités d'exploitation sans subventions de l'Etat. Bien que certaines réformes aient été engagées en Suède, en Allemagne et au Royaume-Uni, il est apparu que ces initiatives n'avaient pas intensifié la concurrence au niveau des services ferroviaires internationaux au milieu des années 90 (OCDE, 1997).

38. Pour revitaliser les chemins de fer de l'UE, la Commission européenne a adopté un premier programme de réformes en 2001 afin d'éliminer les barrières nationales et de faire jouer plus rapidement les forces du marché dans le secteur des transport ferroviaires internationaux.<sup>14</sup> Début 2002, un deuxième programme a été annoncé en vue d'accélérer la mise en œuvre du premier et a étendu le processus de réforme aux services nationaux de fret. Ce programme assure une plus grande sécurité et une interopérabilité accrue, et il crée l'Agence européenne pour la sécurité ferroviaire et l'interopérabilité. En mars 2004, le Conseil de l'Europe et le Parlement européen ont conclu un accord qui prévoit l'ouverture totale du marché des transports internationaux de marchandises au 1<sup>er</sup> janvier 2006, et au 1<sup>er</sup> janvier 2007 pour l'ensemble des services de fret.

39. Campos et Cantos (1999) ont évalué les expériences de déréglementation et de privatisation des chemins de fer dans huit pays et ils ont conclu que la réglementation de ce secteur devrait rester simple et flexible pour protéger sa part des marchés des transports.<sup>15</sup> Les transports ferroviaires du monde entier sont

passés par un processus de restructuration radicale, allant de simples mesures de réorganisation à une restructuration plus poussée, faisant appel à la participation du secteur privé et à une séparation verticale de l'infrastructure et des services lorsque la propriété des installations est totalement séparée des autres fonctions ferroviaires. Campos et Cantos estiment que le cadre réglementaire devrait être régi par des principes favorisant autant que possible la concurrence et les mécanismes du marché. De plus, leur examen révèle que d'importants gains de productivité sont possibles sans qu'il soit nécessaire de privatiser totalement le secteur.

40. Sur les vastes marchés américains des textiles et des vêtements, les fournisseurs nationaux aussi bien que mexicains et canadiens bénéficient d'avantages de coût considérables sur les fournisseurs étrangers parce qu'ils font appel essentiellement aux chemins de fer. Cet exemple laisse à penser que des avantages de coût similaires liés au rail peuvent être assurés sur le vaste marché des produits textiles et des vêtements de l'UE aux fournisseurs nationaux et à ceux des pays voisins. De plus, le fait d'encourager la concurrence et les mécanismes du marché dans le cadre réglementaire applicable au rail dans les pays moins avancés sur la voie d'une re-réglementation de leurs chemins de fer procurerait probablement des avantages concurrentiels tangibles au niveau des coûts à leurs fournisseurs nationaux de produits textiles et de vêtements.

#### ***D. Vulnérabilité des réseaux de transport***

41. Le commerce mondial dépend de réseaux de transport efficaces et sûrs, et des progrès considérables ont été accomplis ces dernières années pour rendre ces systèmes aussi ouverts et fluides que possible pour stimuler encore davantage la croissance économique. De nouvelles règles de sécurité pèsent sur le coût des transports transfrontaliers de marchandises en imposant à la fois des coûts directs plus importants et des délais de livraison plus longs. L'ouverture elle-même des systèmes, qui a permis d'accroître l'efficacité des transports maritimes, les rend aussi plus vulnérables aux attentats terroristes qui risquent de perturber ou d'immobiliser divers réseaux de transport. Des attaques ciblées pourraient provoquer la fermeture de ports et d'importantes perturbations dans l'acheminement de produits essentiels, avec toutes sortes d'effets négatifs indirects.

42. À la suite des attentats du 11 septembre 2001 contre le World Trade Center, le système de transports aériens des Etats-Unis a été fermé pendant plusieurs jours et le trafic aux frontières terrestres entre les Etats-Unis et le Canada a été sérieusement perturbé. Le ralentissement des formalités de dédouanement et d'immigration a eu des effets sensibles sur les secteurs manufacturiers opérant en flux tendus et a entraîné la fermeture de plusieurs usines des deux côtés de la frontière, en particulier dans l'industrie automobile (Andrea et Smith, 2002) Ces événements dramatiques ont amené les gouvernements à réévaluer la vulnérabilité de leurs systèmes de transport et les risques auxquels ils sont exposés, et à renforcer les mesures de sécurité pour tous les modes de transport. Les gouvernements ont pris diverses initiatives en matière douanière et renforcé la coopération entre les services des douanes en vue de normaliser le plus possible les formalités à accomplir à la frontière.

43. Sous les auspices de l'Organisation maritime internationale (OMI) –organe des Nations Unies chargé de mettre au point un cadre réglementaire uniforme pour les transports maritimes internationaux – de nouvelles mesures de sécurité ont été négociées, qui ont permis l'adoption du Code international pour la sûreté des navires et des installations portuaires (Code ISPS). Celui-ci apporte des modifications à la Convention internationale pour la sauvegarde de la vie humaine en mer (SOLAS), devant entrer en vigueur en juillet 2004. Par ailleurs, les États-Unis ont adopté l'American Maritime Transportation Security Act de 2002 qui reprend essentiellement les dispositions en matière de sécurité de la convention SOLAS et du code ISPS. Cette loi prévoit aussi plusieurs mesures nouvelles, telles que l'obligation pour le personnel des ports d'être en possession de cartes de sécurité, de nouveaux documents d'identification infalsifiables pour le personnel navigant et la mise au point d'un système d'évaluation de la sécurité des ports étrangers.

44. L'adoption de nouvelles mesures pour assurer la sécurité des transports maritimes impose aux transporteurs des coûts supplémentaires liés à différentes procédures d'évaluation de la sécurité, à la formation du personnel et aux dépenses en rapport avec le matériel de sécurité. Des vérifications d'origine plus minutieuses sont nécessaires de la part des transporteurs acheminant des produits importés, le transport des produits dangereux est soumis à une réglementation plus stricte, les tarifs d'assurance ont été relevés et des surtaxes de sécurité ont été ajoutées. Ces mesures de sécurité entraînent des coûts et rendent plus imprévisibles les délais de transit.<sup>17</sup> Comme l'indiquent les données du Tableau 5.2 sur le transit, de faibles variations du temps de transit pour les expéditions de produits textiles et de vêtements causées par les nouvelles mesures de sécurité prises par les services des douanes peuvent modifier la compétitivité relative des fournisseurs au niveau des coûts. En particulier, ces nouvelles mesures peuvent avoir un effet disproportionné sur les petits pays en développement qui ne sont pas nécessairement couverts par les accords de coopération frontalière signés récemment entre les grands partenaires commerciaux.

45. Une étude de l'OCDE a estimé que la charge initiale imposée aux armateurs serait d'au moins 1, 279 milliards de dollars des États-Unis et de 730 millions par an par la suite.<sup>18</sup> Bien que cette étude signale qu'il est difficile d'estimer certains coûts relatifs à la sécurité des ports, elle souligne que ceux-ci sont nettement inférieurs à ce que coûterait un attentat de grande envergure. En outre, de nombreuses mesures de sécurité procurent des avantages qui vont au-delà de la protection contre des actes de terrorisme, grâce aux progrès accomplis dans la mise en place de systèmes intégrés de technologie de l'information. Ces avantages tiennent aux délais réduits, à l'accélération des opérations de traitement, à un meilleur contrôle des actifs, à la réduction des dépenses salariales, des pertes dues aux vols et des frais d'assurance.<sup>19</sup> Par ailleurs, il est prévu que ces améliorations pourront modifier des pratiques établies de longue date et se traduire par des rotations plus courtes pour les navires et par une accélération des formalités de dédouanement.

46. Bien qu'un compromis entre la sécurité et l'efficacité soit inévitable pour le franchissement des frontières, il sera probablement plus facile à moyen terme. En prenant de nouvelles mesures de sécurité, les autorités ne devraient pas perdre de vue les effets positifs de systèmes de transports au fonctionnement harmonieux. Les nouvelles mesures de sécurité pourraient être soumises à une analyse de gestion du risque pour permettre de faire face aux risques les plus critiques. On peut réduire les coûts additionnels en jeu en favorisant une coopération entre les intéressés au stade de la conception comme à celui de l'exécution. On pourrait s'efforcer d'élargir la couverture nationale des accords frontaliers signés récemment entre les grands partenaires commerciaux en vue d'éviter des effets potentiellement négatifs sur les courants d'échanges provenant des pays en développement et des pays les moins avancés.

#### **IV. Aspects de la simplification des régimes douaniers**

47. Au cours de la période consécutive à l'ATV, le commerce des produits textiles et des vêtements bénéficiera de la suppression d'un ensemble de mesures de contrôle découlant de l'AMF, mais les échanges eux-mêmes resteront vulnérables aux facteurs d'inefficacité des régimes douaniers étant donné la façon dont la chaîne de l'offre est fragmentée sur le plan international. Après les attentats du 11 septembre contre le World Trade Center, de nombreux pays exportateurs se sont déclarés préoccupés par le coût que leur imposera l'application de mesures de sécurité plus rigoureuses. Il existe en outre des disparités considérables entre les pays du point de vue du nombre de lignes tarifaires qui servent à classer les produits textiles et les vêtements à des fins commerciales selon le Système harmonisé, et certains pays ont une structure tarifaire plus simple que d'autres.

##### ***A. Traitement simplifié aux frontières pour les textiles et les vêtements***

48. Après l'ATV, le commerce des produits textiles et des vêtements bénéficiera de la simplification des formalités aux frontières. Les négociants seront dispensés de certaines mesures administratives

précédemment nécessaires à la délivrance par le pays exportateur de permis d'exportation ou de visas découlant de l'AMF. Ces dispositions administratives diffèrent selon les pays exportateurs. Certains d'entre eux ont adopté une procédure de délivrance fortement automatisée et transparente, et la plupart des négociants ont appris à l'appliquer sans coût excessif. En revanche, d'autres pays exportateurs ont des procédures moins transparentes et se caractérisent par exemple par un pouvoir discrétionnaire, et leurs négociants ont tout à gagner à la suppression de ces formalités administratives. L'ampleur des coûts qui leur seront ainsi épargnés devrait être proportionnelle au degré de tracasseries administratives qu'implique actuellement l'obtention de permis d'exportation au titre de l'AMF.

49. Au niveau des importations, les fonctionnaires des douanes des pays importateurs précédemment soumis à des mesures contraignantes ne seront plus obligés d'examiner les permis d'exportation pour s'assurer qu'ils sont valables et complets. Cette mesure comprend normalement la vérification des éléments suivants : (1) le numéro de la catégorie spécifique de contingent; (2) la quantité; (3) la signature du négociant; (4) l'exactitude du numéro du permis; (5) la période de validité du permis; et (6) la déclaration des marchandises pour s'assurer qu'elles correspondent bien aux chargements, notamment en ce qui concerne leur origine. Ce n'est qu'après que ces vérifications ont été faites et rapportées au contingent approprié (catégorie et pays) que le chargement est remis par les douanes à l'importateur. On peut donc s'attendre à ce que la suppression des mesures de contrôle relevant de l'AMF comporte les avantages suivants : (1) formalités administratives moins nombreuses pour les négociants; (2) dédouanement plus rapide des chargements; et (3) opérations de vérification douanière moins nombreuses à la fois pour les pays exportateurs et importateurs précédemment concernés.

### ***B. L'inefficacité des formalités douanières compromet les stratégies axées sur l'exportation***

50. Il se peut que certains pays appliquent encore des formalités douanières complexes et dépassées qui n'ont rien à voir avec les procédures de l'AMF et constituent en fait des obstacles non tarifaires. De plus, après les attentats du 11 septembre, les nouvelles mesures de sécurité peuvent retarder fortement les opérations de dédouanement si elles ne sont pas prises promptement. Des dépassements de coûts importants et des retards considérables dans le calendrier de production se produisent lorsque les chargements sont retenus dans des entrepôts sous douane à cause de la complexité des formalités ou du manque de coordination entre les prestataires de services frontaliers. La chaîne de l'offre fragmentée au niveau international dans le secteur des textiles et des vêtements est d'autant plus affectée par cette inefficacité des services des douanes que ce processus suppose le franchissement d'au moins deux frontières : premièrement, lorsque les facteurs de production importés entrent dans le pays où s'effectue l'assemblage définitif et, deuxièmement, lorsque le produit fini est importé dans le pays de consommation finale.

51. On notera en particulier que l'inefficacité des formalités douanières et l'opacité des réglementations aux frontières peuvent compromettre sérieusement les stratégies d'exportation qui dépendent d'intrants importés pour une grande part de leur production. De même, dans les grandes régions consommatrices nettes, la complexité des formalités d'importation entrave les opérations des producteurs et détaillants nationaux qui ont besoin de produits importés. Malgré les progrès sensibles accomplis dans les pays de l'OCDE pour moderniser les régimes douaniers grâce à l'application des principes de la gestion des risques, aux partenariats industriels et à l'utilisation des technologies de pointe, il faudra continuer à moderniser les services des douanes pour renforcer la compétitivité des entreprises nationales. De nombreux pays en développement devront probablement accorder un rang de priorité plus élevé à cette modernisation étant donné les effets néfastes de régimes douaniers inefficaces sur les entreprises nationales de textiles et de vêtements. Les trois exemples figurant dans l'encadré 5.1 illustrent cette question.

**Encadré 5.1 Effets défavorables de la lenteur des formalités douanières sur la production de textiles et de vêtements**

**Sri Lanka**

En examinant l'interaction entre les formalités douanières et le commerce électronique, Mann, Eckert et Knight (2000) citent le cas d'une entreprise de vêtements sri-lankaise qui n'a pas réussi à décrocher un contrat de longue durée parce que les intrants dont elle avait besoin étaient retenus dans le port local. Cette entreprise avait obtenu d'une grande chaîne européenne de vente au détail un contrat d'essai de performance qui devait être exécuté dans les 72 heures. Bien qu'elle soit parvenue à télécharger électroniquement les spécifications à respecter et à réaliser l'assemblage du chargement avant la date limite, les marchandises ont été retenues dans le port local par la paperasserie. Le non-respect du délai a fait perdre à cette entreprise un contrat de longue durée pour des vêtements d'une valeur ajoutée supérieure à celle de commandes précédentes exécutées par des entreprises sri-lankaises.

**Madagascar**

L'étude diagnostique réalisée en 2001 pour Madagascar dans le contexte du Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce (Cadre intégré 2001) souligne les contraintes qu'impose la complexité des formalités douanières aux activités manufacturières à faibles coûts de main-d'œuvre, telles que le secteur du vêtement. Cette étude signale que les formalités de dédouanement font l'objet de nombreuses plaintes, car l'entrée et la sortie de conteneurs de produits textiles ou de vêtements prennent en moyenne quatre ou cinq jours. Un des principaux exportateurs de vêtements a estimé qu'en ramenant à un jour la durée de ces formalités, on ferait baisser les coûts de 3 à 5 %.

**Réforme des douanes au Bangladesh**

Le Bangladesh, pays où les vêtements ont représenté 75 % des exportations totales en 2001, souhaite vivement poursuivre un programme global de réforme de son système douanier avec l'aide de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale des douanes. Dans un rapport d'activité intérimaire, Draper (2001) attire l'attention sur certains progrès accomplis dans la modernisation des régimes douaniers et cite certains facteurs de risque auxquels sont encore confrontés les réformateurs bangladais. Ses recommandations visent notamment à : 1) créer une coalition de réformateurs et de bénéficiaires potentiels des réformes pour faire avancer le processus de réforme; 2) offrir une formation et des incitations financières appropriées pour l'exécution de travaux spécialisés; 3) réaliser des programmes supplémentaires de simplification tarifaire et 4) poursuivre la modernisation et l'automatisation du matériel afin de réduire le risque d'interventions discrétionnaires.

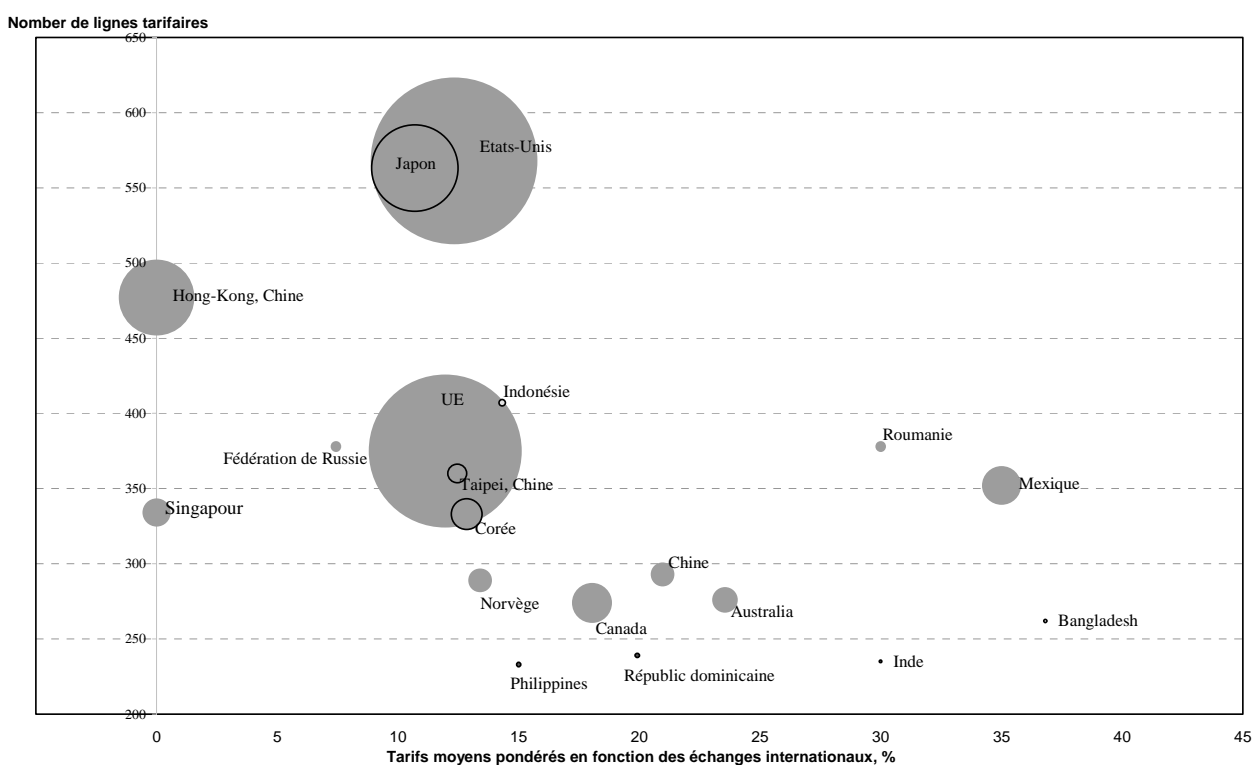
52. Dans une étude récente de l'OCDE (OCDE 2003b), la réforme des douanes dans divers pays en développement a été examinée en vue de mieux faire ressortir les coûts et les avantages des mesures de facilitation du commerce. Bien que cette étude ne porte pas sur un secteur particulier, elle a le mérite de rappeler aux pays en développement dépendant du commerce des textiles qu'ils doivent poursuivre la modernisation et la réforme de leur régime douanier. Elle souligne combien il est important de bien identifier les aspects du régime douanier qui posent des problèmes auxquels il faut s'attaquer en premier lieu, puisqu'une cause fréquente de l'échec des réformes est l'insuffisance ou l'inadaptation des analyses ou diagnostics initiaux. En outre, la complexité des échanges transfrontières est souvent attribuable moins au cadre réglementaire en place qu'aux méthodes d'application élaborées au fil des ans. De nombreux problèmes de procédure pourraient ainsi être atténués si l'on se concentrait sur la question des ressources humaines dans les services des douanes.

53. Les problèmes d'exploitation peuvent aussi avoir différentes causes interdépendantes qu'il faut étudier de façon approfondie pour assurer le succès et la durabilité des programmes de réforme. Pour être couronné de succès, chaque projet de réforme doit être détaillé et cohérent, bien qu'il soit soumis à des contraintes de capacité qui peuvent l'empêcher d'être aussi complet qu'il le devrait. Par exemple, les investissements consacrés aux infrastructures et au matériel ne réduiront le coût des transactions commerciales que si les opérations liées au commerce extérieur échappent aux ingérences inutiles, institutionnelles ou matérielles. Enfin, cette même étude de l'OCDE (2003b) reconnaît que l'adoption de mesures visant à rendre les régimes douaniers plus efficaces peut procurer des avantages tangibles aux milieux d'affaires en réduisant les délais de dédouanement et les coûts de transaction excessifs.

### C. Simplification des tarifs douaniers

54. Un autre aspect de l'assouplissement des formalités douanières concerne la classification des produits textiles et des vêtements à des fins commerciales. Le Système harmonisé (SH) de classification est largement appliqué par les membres de l'OMC et offre un système harmonisé de rubriques par produit à deux, quatre et six chiffres. Les lignes tarifaires effectives comprennent huit et dix chiffres, et chaque membre de l'OMC dispose d'une certaine latitude pour définir la teneur des lignes tarifaires applicables. Les taux de droit correspondants sont fixés conformément aux engagements pris par chaque pays. Il en résulte que certains pays définissent moins de lignes tarifaires que d'autres et mettent également en place une structure tarifaire plus simple, ce qui rend leur régime plus transparent et relativement plus facile à administrer. En outre, la multiplicité des lignes tarifaires assorties de taux de droit différents expose le système à des déclarations en douane incorrectes ou frauduleuses de la part des négociants, et elle offre en outre davantage de possibilités d'interprétations discrétionnaires de la part des fonctionnaires des douanes dans les pays où des problèmes d'intégrité se posent.

**Diagramme 5.3 Droits de douane moyens appliqués et nombre de lignes tarifaires relatives aux vêtements**



Notes : tarifs moyens pondérés en fonction des échanges internationaux pour l'année la plus récente sur laquelle on dispose de données. Les cercles correspondant à chaque pays sont proportionnels à la part respective des pays dans les importations mondiales de vêtements. Pour des questions de présentation, il n'a pas été possible d'inclure les cercles correspondant à la Turquie et à la Thaïlande.

55. Les Tableaux 4 et 5 comparent, pour les vêtements et les textiles respectivement, la structure des lignes tarifaires et les taux appliqués dans plusieurs pays l'année la plus récente pour laquelle on dispose de données. Les économies sont classées par ordre croissant de dispersion des taux mesurée par l'écart type. Pour les vêtements (Tableau 5.5 et Diagramme 5.3), des disparités considérables existent dans le nombre de lignes tarifaires, avec 990 pour la Turquie et 233 seulement pour les Philippines pour les mêmes rubriques 61 et 62 du SH. Pour les textiles (Tableau 5.6 et Diagramme 5.4), le nombre de lignes tarifaires est nettement plus élevé que pour les vêtements, allant de 613 pour Singapour à 2,834 pour le Mexique. Dans la plupart des pays, l'écart type est généralement plus élevé pour les textiles que pour les vêtements, à

l'exception de la Fédération de Russie, des Etats-Unis, de la Thaïlande et de l'Australie. Cela semble indiquer que les crêtes tarifaires sont plus marquées pour les textiles que pour les vêtements. Le Chapitre II traite de la question de l'escalade et des crêtes tarifaires.

**Tableau 5.5. Structure des tarifs douaniers appliqués aux vêtements**

	Dernière année sur laquelle des données sont disponibles	Tarif moyen	Tarif maximum	Nombre de lignes tarifaires	Ecart type
Philippines	2002	15.0	15.0	233	0.0
Singapour	2002	0.0	0.0	235	0.0
Pakistan	2002	25.0	25.0	243	0.0
Mexique	2002	35.0	35.0	353	0.0
Pologne	2002	18.0	18.0	375	0.0
Roumanie	2001	30.0	30.0	375	0.0
Républic de Corée	2002	12.9	13.0	333	1.0
Turquie	2001	11.9	12.6	990	1.3
Union européenne	2002	12.0	12.4	471	1.4
République dominicaine	2002	19.9	20.0	238	1.6
Chinese Taipei	2001	23.5	25.0	292	1.7
Japon	2002	10.8	14.2	563	2.0
Indonésie	2002	14.3	15.0	407	2.3
Maroc	2002	49.8	50.0	561	2.4
Taipei (Chine)	2002	12.6	19.0	360	2.6
Norvège	2002	13.4	16.0	289	3.3
Canada	2002	18.0	20.0	272	4.6
Fédération de Russie	2002	7.5	20.0	392	5.6
Bangladesh	2002	36.9	37.5	260	6.4
Etats-Unis	2002	12.3	32.5	568	7.9
Australie	2002	23.6	25.0	278	8.7
Thaïlande	2001	38.3	60.0	305	12.0
Suisse	2002	-	-	329	-

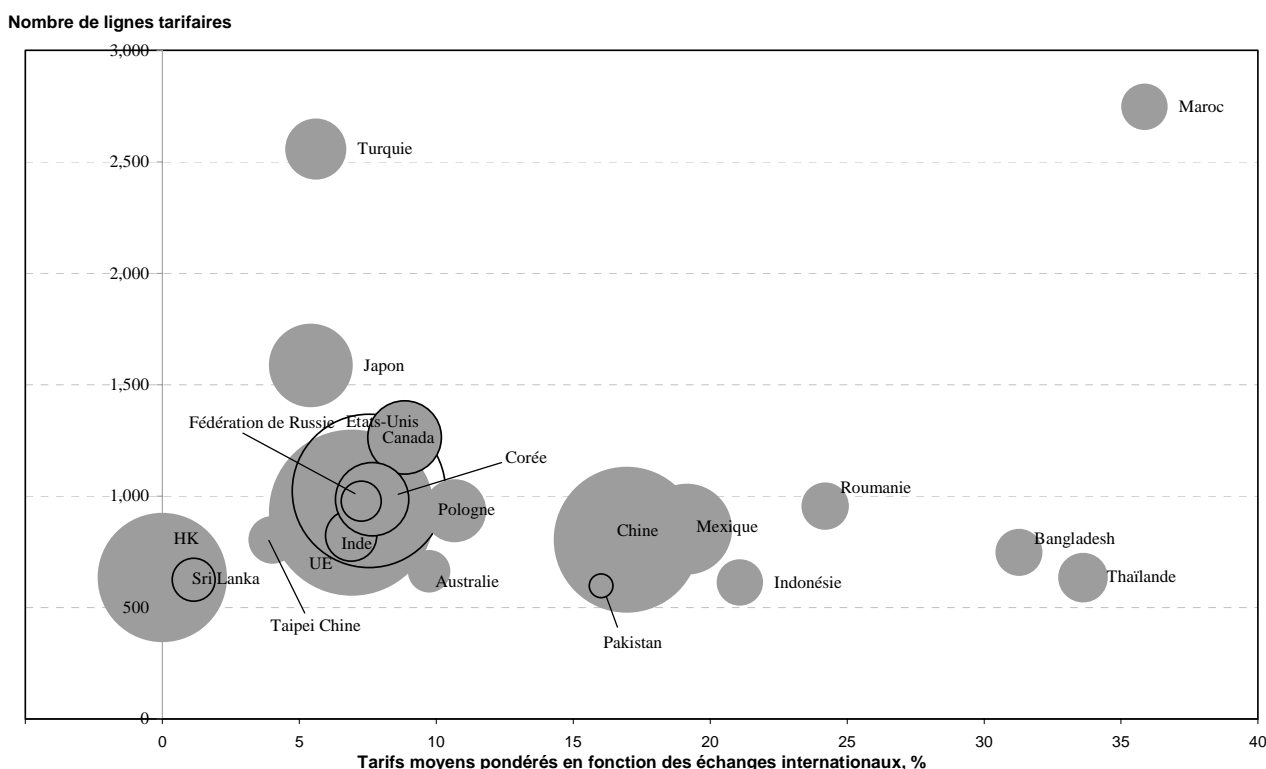
Note : tarifs moyens pondérés appliqués l'année la plus récente sur laquelle on dispose de données. Comme la Suisse applique des droits spécifiques par opposition aux droits *ad valorem*, aucun tarif moyen n'est mentionné pour ce pays. La Norvège applique elle aussi un assez grand nombre de tarifs spécifiques *ad valorem*, ses tarifs moyens sont sujets à caution.

Source : World Integrated Trade Solution (WITS).

56. Il n'y a pas de corrélation directe entre le nombre de lignes tarifaires et le degré de protection fourni. C'est ainsi que les Philippines ont à peu près le même nombre de lignes tarifaires que Singapour, mais appliquaient un taux uniforme de 15 % à toutes les lignes tarifaires concernant les vêtements en 2002 tandis que Singapour accordait une entrée en franchise pour toutes les lignes tarifaires. En dehors des aspects économiques des taux, les régimes tarifaires des Philippines et de Singapour sont relativement faciles à administrer du strict point de vue de la facilitation des échanges, étant donné leur structure à taux forfaitaire et le petit nombre de lignes tarifaires.

57. Pour plusieurs pays en développement engagés dans une réforme de leurs services des douanes sans disposer des ressources financières qui leur permettraient de les informatiser, la simplicité des définitions tarifaires et la simplification de la structure tarifaire constituent souvent un moyen économique de protéger des sources de recettes publiques et de répondre aux préoccupations concernant la fraude et l'intégrité. Dans la plupart des pays avancés où les services des douanes utilisent efficacement les TI, on peut administrer un régime tarifaire plus complexe sans négliger la transparence et faire respecter rigoureusement les normes. Quoi qu'il en soit, des structures tarifaires plus complexes créent davantage de risques d'erreurs de classification tarifaire, délibérées ou accidentelles.

**Diagramme 5.4 Tarifs moyens appliqués et nombre de lignes tarifaires relatives aux textiles**



Notes : tarifs moyens pondérés en fonction des échanges internationaux pour l'année la plus récente sur laquelle on dispose de données. Les cercles correspondant aux pays sont proportionnels à la part respective de ceux-ci dans les importations mondiales de textiles.

Source : World Integrated Trade Solution, WITS.

58. L'adoption d'un grand nombre de lignes tarifaires assure parfois une plus grande flexibilité pour faire coïncider le niveau de protection et le degré de sensibilité des produits concernés aux échanges. Elle répond parfois à un objectif statistique consistant à recueillir des données commerciales détaillées sur les produits importés. Par exemple, un article donné peut être inclus dans plusieurs lignes tarifaires selon la composition du tissu servant à le fabriquer, ce qui veut dire qu'un article en coton, en rayonne ou en polyester peut relever de trois lignes tarifaires distinctes. Cette multiplicité des lignes tarifaires liée à un objectif statistique est reconnue par le Japon et les Etats-Unis. Concilier la simplification des régimes douaniers avec la flexibilité de l'étalonnage ou avec des objectifs statistiques n'est pas nécessairement contradictoire à condition que les pays concernés appliquent des normes strictes de transparence et d'intégrité dans l'ensemble de leurs régimes douaniers. Dans le contexte des négociations commerciales multilatérales de Doha, les membres de l'OMC ont une occasion de collaborer en vue de simplifier encore davantage les tarifs douaniers et d'en réduire ultérieurement les taux.

Tableau 5.6 Structure des tarifs douaniers applicables aux textiles

ECONOMIE	TEXTILE (HS 50-60, 63)				
	Dernière année sur laquelle des données sont disponibles	Tarif moyen	Tarif maximum	Nombre de lignes tarifaires	Ecart type
Singapour	2002	0.0	0.0	613	0.0
Suisse	2002	-	-	800	-
Japon	2002	5.1	15.8	1,587	2.8
Union européenne	2002	6.9	12.4	1,251	2.8
Turquie	2001	5.6	12.6	2,557	2.9
Indonésie	2002	6.8	15.0	822	3.9
République de Corée	2002	7.9	52.9	985	4.0
Philippines	2002	6.0	15.0	607	4.0
Taipei (Chine)	2002	4.2	19.0	806	4.6
Fédération de Russie	2002	7.6	20.0	952	4.9
Pologne	2002	10.6	38.0	936	5.0
Etats-Unis	2002	7.6	27.2	1,026	5.2
Thaïlande	2001	12.4	30.0	1,496	5.9
Mexique	2002	19.9	35.0	856	6.1
Norvège	2002	7.3	16.0	698	6.2
Australie	2002	9.8	25.0	687	6.4
Canada	2002	9.1	19.0	1,155	6.9
Chine	2001	20.1	90.0	775	7.5
République dominicaine	2002	5.7	38.0	639	7.8
Sri Lanka	2001	1.1	25.0	624	8.0
Pakistan	2002	13.5	25.0	670	8.1
Roumanie	2001	22.8	76.0	917	8.3
Maroc	2002	35.9	50.0	2,834	10.2
Bangladesh	2002	28.4	37.5	680	12.8

Note : Tarifs moyens pondérés en fonction des échanges internationaux pour l'année la plus récente sur laquelle on dispose de données. Comme la Suisse applique des droits spécifiques par opposition aux tarifs *ad valorem*, aucun tarif moyen n'est indiqué pour ce pays. La Norvège appliquant elle aussi un certain nombre de tarifs *ad valorem*, ses tarifs moyens sont sujets à caution.

Source : World Integrated Trade Solution, WITS..

## V. Services essentiels fournis aux entreprises

59. Les services de télécommunications et d'approvisionnement en électricité figurent parmi les principaux facteurs de production pour les entreprises de textiles et de vêtements, après les matières premières et la main d'œuvre. Des services d'approvisionnement en électricité modernes et fiables jouent un rôle crucial dans le processus de fabrication des textiles, qui nécessite de plus en plus d'investissements. Des équipements spécialisés sont nécessaires pour le tissage, le tricotage, le lavage, la teinture et le finissage des textiles, et chaque stade de fabrication nécessite de l'électricité, principale source d'énergie. Comme chaque processus implique l'utilisation d'équipements consommant plus ou moins d'énergie, il est difficile de quantifier la part des coûts de production totaux imputable à l'électricité.

58. De même, l'existence de services de télécommunications modernes et fiables représente un facteur déterminant pour une gestion efficace et en flux tendus des différentes opérations de confection de vêtements lorsque celles-ci sont réparties entre plusieurs pays. Ces services permettent de réduire les erreurs de spécification et facilitent les contacts d'entreprise à entreprise (B2B). Par conséquent, sans télécommunications fiables, les risques d'erreurs de production et de dépassement des délais sont

nettement accrus, ce qui entrave la fragmentation de la production, sur laquelle repose l'avantage comparatif. D'après une enquête sur les principaux producteurs de textiles et de vêtements de Hong Kong (Chine), la qualité de l'infrastructure de télécommunications est reconnue comme l'un des principaux facteurs d'investissement, plus important que les politiques influant sur les échanges et l'investissement, les coûts de main-d'œuvre et le niveau d'instruction et de formation des salariés (Spinanger, 2001). Fink, Matteo et Neagu (2002) ont évalué les effets des coûts de communication sur le commerce international et ils ont constaté que les variations de ces coûts d'un pays à l'autre influaient considérablement sur la structure des échanges. Leur étude révèle en particulier que l'impact des coûts de communication sur le commerce des produits différenciés est plus sensible que pour les produits homogènes, l'écart pouvant atteindre un tiers. Ils ont estimé à -1,112 l'élasticité des flux commerciaux de vêtements liée aux tarifs des appels bilatéraux, ce qui veut dire qu'une augmentation de 1 % du coût des communications bilatérales entraînerait une diminution de 1,112 % des flux commerciaux.<sup>20</sup>

59. Le rapport de la CCI (2004) souligne que l'infrastructure de télécommunications est devenue un élément d'une importance capitale pour les entreprises américaines de confection et de distribution de vêtements, qui en ont besoin pour leurs échanges avec les fournisseurs afin de réduire les délais de production et de mieux contrôler tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement. Ce rapport souligne également l'importance d'un approvisionnement efficace en électricité pour tous les segments du secteur, ainsi que d'un accès à des réserves fiables d'eau, notamment pour le lavage, la teinture et le finissage des fils et des tissus dits « denim ». Pour rendre plus efficace leur politique de gestion de leurs ressources en eau, les pays peuvent avoir intérêt à utiliser des instruments comme des compteurs d'eau, à faire payer les pollueurs, à fixer les tarifs de l'eau de manière à assurer le recouvrement des coûts et à faire payer des amendes et des indemnités pour les dommages causés aux nappes d'eau. Les pays où l'eau douce est rare, comme les petites îles et les pays au climat chaud, devraient être vigilants en ce qui concerne les procédés de production nécessitant de grandes quantités d'eau, et promouvoir activement des programmes de conservation des eaux.

60. Des coûts de télécommunications et d'électricité élevés pèsent comme un impôt sur les entreprises de textiles et de vêtements et surtout, ils les empêchent de privilégier les segments à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de l'offre, qui dépendent de façon critique de la fiabilité des équipements pour réagir rapidement aux signaux du marché. Les dépassements de coûts peuvent être considérables en cas de retard dans la production ou dans la livraison dû à l'inefficacité des systèmes de transmission de l'information. De plus, Mann, Eckert et Knight (2000) estiment que lorsque la production, la distribution et la livraison ne sont pas coordonnées, les entreprises privées ne sont plus incitées à innover et à investir dans les technologies nouvelles. Ces auteurs recommandent que les responsables politiques ajustent leur action à une économie mondiale plus structurée en réseaux, et qu'ils adaptent par conséquent les cadres réglementaires nationaux à l'évolution rapide des technologies afin de permettre aux parties prenantes de se positionner de manière à tirer parti des opportunités de marché offertes par les équipements et les services de télécommunications innovants.

#### **A. Coûts des services téléphoniques pour les entreprises**

61. Les coûts des services téléphoniques supportés par les entreprises varient considérablement d'un pays de l'OCDE à l'autre. Certains des grands pays producteurs de textiles et de vêtements de l'OCDE (Mexique, République tchèque, Pologne, Hongrie et Turquie) sont relativement mal lotis par rapport à d'autres. En 2000, les coûts moyens des services téléphoniques supportés par les entreprises de ces pays étaient supérieurs d'au moins 50 % aux coûts moyens des pays de l'OCDE (Tableau 5.7). Ces dix dernières années, dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE, le cadre réglementaire du secteur des télécommunications a radicalement changé. A mesure que l'innovation technologique favorisait de plus en plus la concurrence sur les marchés des communications téléphoniques interurbaines et internationales, les pouvoirs publics ont cherché à libéraliser l'accès du marché aux nouveaux entrants.

62. S'agissant des pays en développement, on ne dispose pas de données fiables permettant de comparer l'avantage ou le désavantage de coût des services téléphoniques entre ces pays et par rapport aux pays de l'OCDE. D'après les informations fragmentaires dont on dispose, le coût des appels téléphoniques internationaux pour les entreprises et celui des services Internet sont plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développés, à quelques exceptions près comme Hong Kong (Chine) et Singapour, dotés d'infrastructures modernes.

63. Dans les pays de l'OCDE, on a créé de nouveaux organismes de réglementation indépendants chargés d'ouvrir les marchés à la concurrence, d'empêcher les opérateurs déjà en place d'abuser de leur position et d'éviter les collusions entre opérateurs. La concurrence s'est donc développée et les consommateurs ont pu bénéficier d'un choix plus large, de tarifs plus bas et de services de meilleure qualité. Cela étant, l'intensité de la concurrence n'est pas la même pour tous les services de télécommunications, et certains pays ont ouvert leurs marchés plus tôt que d'autres. Sur les nouveaux marchés qui sont ceux de la téléphonie mobile et des services Internet par accès commuté (à faible débit), l'absence de positions préétablies sur le marché a facilité le jeu de la concurrence (OCDE 2003c).

64. Les acteurs du marché des télécommunications, financièrement mis à mal lorsque la bulle des télécommunications a crevé, ont dû mettre en œuvre des programmes de restructuration afin de diminuer leurs coûts et de redresser leurs bilans. Dans ce contexte de concentrations et de restructurations parfois douloureuses, les gouvernements et les instances de régulation doivent résister à la tentation du laxisme face aux impératifs de la concurrence. Dans la période consécutive à l'ATV, les pays qui s'emploient à préserver les mécanismes de la concurrence verront se renforcer la compétitivité internationale de leurs entreprises de produits textiles et de vêtements, ce qui encouragera de nouveaux investissements dans les équipements et services de télécommunications innovants et permettra de réduire les coûts supportés par les consommateurs.

Tableau 5.7 Coûts des services téléphoniques pour les entreprises dans les pays de l'OCDE

OCDE	Redevance fixe	Usage	Total	Total % de la moyenne OCDE
En dollars E.U. (sur la base de la PPA)				
Australie	237.1	1192.0	1429.1	102.5%
Autriche	228.7	949.5	1178.2	84.5%
Belgique	178.4	1298.3	1476.8	106.0%
Canada	415.7	329.8	745.5	53.5%
République tchèque	179.7	2828.6	3008.3	215.9%
Danemark	139.1	565.6	704.8	50.6%
Finlande	128.4	736.3	864.7	62.0%
France	184.5	891.6	1076.1	77.2%
Allemagne	135.7	1041.3	1177.0	84.5%
Grèce	116.3	1300.5	1416.8	101.7%
Hongrie	357.6	2100.1	2457.7	176.4%
Islande	119.8	349.4	469.2	33.7%
Irlande	190.2	945.6	1135.8	81.5%
Italie	205.2	1238.3	1443.4	103.6%
Japon	399.8	1166.1	1565.9	112.4%
Corée	45.7	1473.5	1519.3	109.0%
Luxembourg	152.7	639.1	791.8	56.8%
Mexique	449.2	2728.8	3178.0	228.0%
Pays-Bas	172.6	679.3	851.9	61.1%
Nouvelle-Zélande	437.2	894.4	1331.6	95.6%
Norvège	151.7	526.4	678.1	48.7%
Pologne	172.0	2459.0	2630.9	188.8%
Portugal	206.7	1355.3	1562.0	112.1%
Espagne	160.6	1426.9	1587.4	113.9%
Suède	151.7	570.2	721.9	51.8%
Suisse	166.0	835.5	1001.6	71.9%
Turquie	71.6	2057.0	2128.6	152.7%
Royaume-Uni	247.1	820.0	1067.1	76.6%
Etats-Unis	298.8	916.1	1214.9	87.2%
Moyenne OCDE	210.3	1183.3	1393.6	100.0%

Note: Coûts composites annuels mesurés en août 2000, hors TVA.

Source : OCDE et Teligen.

### B. Tarifs de l'électricité applicables à l'industrie

65. Comme le montre le tableau 5.8, les tarifs du kilowatt heure (kWh) pratiqués pour l'industrie et mesurés en dollars des États-Unis (calculés sur la base de la parité des pouvoirs d'achat) varient fortement d'un pays de l'OCDE à un autre. Dans certains des principaux pays producteurs de textiles et de vêtements, les coûts relativement élevés de l'électricité nuisent à la compétitivité des entreprises. C'est ainsi que l'électricité est particulièrement chère en Turquie, en Slovaquie, en Hongrie, en Italie, en République tchèque, au Portugal et en Corée, puisque les tarifs y sont plus de deux fois supérieurs à la moyenne de l'OCDE. Inversement, les pays nordiques, le Canada et les États-Unis bénéficient d'une électricité moins chère que la moyenne de l'OCDE. Le tableau 5.8 indique également les tarifs nominaux de l'électricité dans certains pays non membres de l'OCDE, mais ils ne sont pas calculés sur la base de la parité des

pouvoirs d'achat et ne sont donc pas véritablement comparables avec les tarifs indiqués pour les pays de l'OCDE. Parmi ces pays, on constate également des disparités considérables en ce qui concerne les tarifs de l'électricité pour l'industrie. En Inde, par exemple, les tarifs de l'électricité étaient, en 2000, plus de quatre fois supérieurs à ceux en vigueur en Afrique du Sud et deux fois plus élevés qu'en Indonésie. De plus, les tarifs cités pour certains pays ne sont plus valables, en particulier dans le cas de la Chine, qui connaît maintenant des pénuries chroniques d'énergie ainsi que des coupures d'électricité. L'encadré 5.2 montre l'importance de réseaux électriques fiables pour favoriser la compétitivité des fournisseurs nationaux de produits textiles et de vêtements dans plusieurs pays en développement.

**Encadré 5.2 Effets négatifs du niveau élevé des tarifs de l'électricité et du manque de fiabilité des réseaux électriques sur la production de produits textiles et de vêtements dans plusieurs pays en développement**

***Bangladesh***

Le fait que le Bangladesh attire peu les investisseurs étrangers tient en partie au sous-développement du réseau électrique, qui se traduit par un taux d'électrification national de 30 %, et également à l'insuffisance des installations portuaires (CCI, 2004).

***Chine***

La croissance spectaculaire de l'économie chinoise a été plus rapide que celle de l'approvisionnement en électricité, d'où des pénuries d'énergie en 2003. Des coupures d'électricité ont été imposées pour limiter la consommation dans de nombreuses régions, en particulier dans l'est et le sud du pays. La Commission officielle de réglementation de l'électricité prévoit un déficit de plus de 20 millions de kilowatts en 2004. La demande d'électricité a en effet augmenté de 15 % en 2003 et elle devrait progresser de 12 %, pour atteindre 2.100 milliards de mégawatts en 2004. On ne s'attend pas à ce que le déficit énergétique de la Chine s'atténue sensiblement avant 2006, date à laquelle une nouvelle capacité de production sera en place et le réseau de distribution amélioré. La pénurie d'énergie est encore aggravée par les goulets d'étranglement dans les infrastructures de transport qui retardent la distribution du charbon et des oléagineux importés. Les pénuries d'énergie contraignent des usines à réduire temporairement de moitié leur production dans plusieurs régions et accentuent la pression à la hausse des coûts de l'énergie et des transports. Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer l'effet des risques d'inflation sur la compétitivité des exportateurs chinois, l'apparition de goulets d'étranglement au niveau des infrastructures soulève des questions quant à la capacité des fournisseurs chinois à respecter des délais de livraison stricts dans les secteurs manufacturiers opérant en flux tendus.

***République dominicaine***

Du fait de la rareté relative de l'électricité bon marché et de l'eau non polluée, la République dominicaine est une destination moins attractive pour les investissements durant la période consécutive à l'ATV pour les procédés de production nécessitant de grandes quantités d'eau et d'énergie, par exemple pour les filatures, le tissage et la finition des tissus (USAID, 2003).

***Inde***

Les tarifs élevés de l'énergie industrielle en Inde, dus aux subventions croisées entre les différents Etats du pays et à d'énormes pertes au niveau du transport et de la distribution sont considérés comme un obstacle considérable nuisant à la compétitivité des secteurs du textile et du vêtement (Verma, 2002).

***Philippines***

Du fait des tarifs élevés de l'électricité aux Philippines, les textiles dont la production nécessite de grandes quantités d'énergie, par exemple pour la production des tissus utilisés pour la plupart des chemises et des chemisiers, sont trop coûteux à produire sur place et doivent être importés (CCI, 2004).

Tableau 5.8 Coûts de l'électricité pour l'industrie dans les pays de l'OCDE et dans certains pays non membres

OCDE	Dollars E.U./kWh (sur la base de la PPA)				% de la moyenne de l'OCDE		
	1990	1995	2000	2002	1990	1995	2000
Australie	0.042	0.048	0.044	0.048	67.7%	78.7%	97.8%
Autriche	0.053	0.06	0.046		85.5%	98.4%	102.2%
Belgique	0.059	0.061	0.057		95.2%	100.0%	126.7%
Canada	0.032	0.042			51.6%	66.7%	
République tchèque	0.101	0.149	0.119	0.113	162.9%	244.3%	264.4%
Danemark	0.041	0.046	0.056	0.065	66.1%	75.4%	124.4%
Finlande	0.038	0.045	0.042	0.048	61.3%	73.8%	93.3%
France	0.046	0.048	0.041	0.042	74.2%	78.7%	91.1%
Allemagne	0.071	0.071	0.047	0.051	114.5%	116.4%	104.4%
Grèce	0.073	0.071	0.064	0.065	117.7%	116.4%	142.2%
Hongrie	0.18	0.093	0.13	0.132	290.3%	152.5%	288.9%
Irlande	0.059	0.064	0.055	0.078	95.2%	104.9%	122.2%
Italie	0.082	0.097	0.12		132.3%	159.0%	266.7%
Japon	0.091	0.103	0.1		146.8%	168.9%	178.6%
Corée	0.088	0.078	0.096	0.101	141.9%	127.9%	213.3%
Mexique	0.074	0.059	0.078	0.078	119.4%	96.7%	173.3%
Pays-Bas	0.044	0.059	0.067	0.072	71.0%	96.7%	148.9%
Nouvelle-Zélande	0.036	0.04	0.046	0.049	58.1%	65.6%	102.2%
Norvège	0.023			0.033	37.1%		
Pologne	0.08	0.084	0.086	0.105	129.0%	137.7%	191.1%
Portugal	0.135	0.148	0.108	0.104	217.7%	242.6%	240.0%
Slovaquie		0.122	0.131	0.138	0.0%	200.0%	291.1%
Espagne	0.091	0.077	0.061	0.061	146.8%	126.2%	135.6%
Suède	0.032	0.029			51.6%	47.5%	
Suisse	0.056	0.074	0.061	0.059	90.3%	121.3%	135.6%
Turquie	0.144	0.156	0.168	0.215	232.3%	255.7%	373.3%
Royaume-Uni	0.066	0.066	0.057	0.053	106.5%	108.2%	126.7%
Etats-Unis	0.048	0.047	0.04	0.049	77.4%	77.0%	88.9%
Europe OCDE	0.067	0.07	0.064		108.1%	114.8%	142.2%
Total OCDE	0.062	0.061	0.045		100.0%	100.0%	100.0%
<b>Pays non membres de</b>	<b>Dollars E.U./kWh (nominaux)</b>						
	1990	1995	2000	2002			
Brésil	0.093	0.057					
Chine	0.025	0.028					
Chine (Taïpei)	0.077	0.076	0.061	0.053			
Inde		0.068	0.080				
Indonésie	0.049	0.066	0.040				
Kazakhstan		0.021	0.013	0.014			
Roumanie		0.040	0.044	0.053			
Russie		0.000	0.000	0.024			
Afrique du Sud	0.028	0.029	0.017	0.012			
Thaïlande	0.061	0.066	0.057				
Venezuela	0.019	0.054	0.055				

Notes : Données 1995 pour le Canada, données 2000 pour le Japon et le Venezuela. Les données 2002 pour l'Allemagne, la Corée, le Mexique, les Pays-Bas, la Norvège, l'Espagne et le Kazakhstan renvoient à l'année précédente. Les données 1995 pour le Kazakhstan correspondent à l'année suivante. Les prix indiqués pour l'Australie et les États-Unis sont hors taxes.

Source: Agence internationale de l'énergie (2003), Tarification et fiscalité de l'énergie, Statistiques trimestrielles

66. L'électricité est l'un des nombreux facteurs qui influent sur les coûts de production et la compétitivité internationale, mais son importance relative ne saurait être sous-estimée pour certaines activités de production nécessitant davantage d'énergie. Durant la période consécutive à l'ATV, la compétitivité internationale des entreprises de textiles et de vêtements sera renforcée dans les pays qui disposent de réseaux électriques fiables et laissent jouer la concurrence au niveau de la production et de la distribution de l'électricité.

## **VI. Autres aspects**

### **A. Hétérogénéité des normes et étiquetage**

67. Avec l'arrivée de nouveaux tissus et la sensibilisation du public à l'intégration du développement durable dans tout le cycle de vie des produits textiles et des vêtements, producteurs et consommateurs se trouvent confrontés à une variété de normes et de systèmes d'étiquetage. On est de plus en plus conscient de la nécessité de protéger la santé du consommateur contre les substances potentiellement nocives (allergènes, cancérigènes ou toxiques) que contiennent les tissus, et de protéger l'environnement contre d'éventuels effets négatifs tels que la pollution atmosphérique, la production de déchets et la contamination des eaux et des sols.

68. Le processus de production des textiles nécessite une assez grande quantité de produits chimiques et est soumis à différentes règles de sécurité. Au niveau des fibres naturelles, pour certaines cultures particulièrement sensibles aux parasites, comme celle du coton, différents pesticides sont pulvérisés. Le filage des fibres artificielles nécessite de nombreux additifs destinés à conférer certaines qualités au produit, à savoir des propriétés ignifuges, hydrophiles ou antistatiques. Les stades auxquels les textiles sont le plus contaminés sont ceux de la teinture et du finissage, car certaines teintures contiennent des particules de métaux lourds, ainsi que des produits chlorés et des détachants. Dans le processus de confection, l'utilisation de détachants contenant des produits chlorés et de certains produits vaporisés contenant des chlorofluorocarbones et des fluorures fait l'objet de diverses règles de sécurité.

69. Le respect de normes et réglementations différentes appliquées à des produits équivalents dans différents pays peut entraîner des coûts considérables, voire prohibitifs pour les entreprises qui souhaitent commercer avec l'étranger. Pour les producteurs de textiles, les différences de normes d'un pays à l'autre peuvent entraîner des coûts techniques et impliquer l'acquisition de matériel spécialisé ou de produits chimiques nécessaires uniquement pour satisfaire un petit nombre de clients étrangers. Lorsque les différences de normes d'un pays à l'autre imposent de produire en séries plus petites, cela empêche de réaliser des économies d'échelle et entraîne des coûts de production plus élevés. Le temps de réaction à l'évolution de la demande des consommateurs peut aussi être allongé. Les PME sont généralement plus vulnérables que les grandes entreprises à l'hétérogénéité des réglementations, car ce sont elles qui sont le moins à même d'investir dans des équipements et des traitement chimiques coûteux.

70. En fin de compte, le surcoût qu'entraîne le respect de différents régimes réglementaire est supporté par les consommateurs. Dans une certaine mesure, ceux-ci sont prêts à payer pour des produits de qualité respectant l'environnement, mais ils auraient intérêt à ce que l'on réduise les facteurs d'inefficacité de la production qui tiennent à l'hétérogénéité des réglementations. Les consommateurs doivent en outre être protégés de systèmes d'étiquetage volontaires qui ne comportent aucun avantage réel et vérifiable du point de vue de la qualité ou du respect de l'environnement.

71. Dans la période consécutive à l'ATV, certains pays redoutent que des réglementations à base de normes contraignantes ne soient adoptées pour protéger la production intérieure contre la concurrence étrangère. Par ailleurs, les systèmes d'éco-étiquetage et les réglementations reposant sur des normes peuvent être exploitées par des intérêts nationaux particuliers, producteurs ou distributeurs, pour

promouvoir leurs produits, ajoutant ainsi à l'hétérogénéité des réglementations et aux obstacles aux communications. Il faut considérer ces préoccupations en tenant compte des cadres multilatéraux et régionaux mis en place pour lutter contre les obstacles inutiles au commerce dans la préparation, l'adoption et l'application de systèmes reposant sur des normes.

72. La préparation, l'adoption et l'application de systèmes reposant sur des normes dans les secteurs des textiles et des vêtements sont visées dans l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC). Cet accord prévoit l'application des principes de l'OMC, comme la transparence et le traitement national, et encourage l'utilisation de normes et de systèmes reconnus internationalement. Le Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC supervise l'application de l'Accord et établit régulièrement un rapport sur son fonctionnement et sa mise en œuvre. Le troisième examen triennal récemment achevé en novembre 2003 met en évidence un certain nombre de problèmes généraux (pas nécessairement en rapport avec les textiles et les vêtements) concernant le manque de transparence de certaines prescriptions en matière d'étiquetage, qui est source de problèmes (non notification, délai insuffisant pour les commentaires, traitement insuffisant des commentaires) (OMC 2003).<sup>21</sup> S'agissant du Code de pratiques pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes (« le Code »), le Comité a également noté que dans certains cas, en ce qui concerne les obligations volontairement consenties en matière d'étiquetage, les normes correspondantes étaient élaborées par des instances qui ne sont pas considérées habituellement comme des organismes de normalisation et qui n'ont pas accepté le Code (OMC 2003).<sup>22</sup> Ces observations soulignent le caractère particulièrement sensible, pour les membres de l'OMC, de la question des normes élaborées dans le cadre des obligations d'étiquetage volontairement consenties.

73. On s'efforce dans le même temps d'adopter des dispositions d'harmonisation et /ou de reconnaissance mutuelle dans le cadre de groupements régionaux, comme l'Union européenne, l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA) et la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), ces dispositions contribuant à réduire l'hétérogénéité des réglementations et la fréquence des litiges commerciaux liés aux normes dans les régions en question.

74. L'hétérogénéité des normes applicables aux produits textiles et aux vêtements ne constitue donc pas en elle-même un facteur d'inefficacité réglementaire et de restrictions aux échanges, à condition que ces normes soient adoptées d'une manière compatible avec les impératifs internationaux pertinents. Pour les pouvoirs publics, il s'agit ainsi de promouvoir une large participation des parties prenantes à la création, à l'adoption et à l'application des réglementations liées aux normes, afin d'assurer la transparence de l'ensemble du processus et de promouvoir l'adoption de normes et de systèmes reconnus internationalement. Sur les marchés compartimentés des vêtements, où il existe des systèmes d'étiquetage privés censés procurer des avantages qualitatifs ou écologiques, les pouvoirs publics devront faire preuve de vigilance et s'assurer que les normes pertinentes sont élaborées en conformité avec le Code OMC et que les consommateurs sont protégés contre des étiquettes dont le message est impossible à vérifier.

75. L'importance de la participation des pays en développement à l'élaboration des normes ressort d'un rapport de la CNUCED (1996) concernant les impératifs d'éco-étiquetage dans le secteur des textiles et des vêtements. Vu le rôle croissant des pays en développement dans la production de textiles et de vêtements,<sup>23</sup> la coopération entre les organismes de normalisation des pays développés et en développement doit être encouragée et intensifiée. En leur apportant une assistance technique, on peut sensibiliser les pays en développement à l'Accord OTC de l'OMC et les aider à renforcer leurs capacités techniques.

## **B. Aspects concernant les PME**

76. Étant donné le rôle des PME dans l'économie, la plupart des gouvernements mettent en œuvre une série de programmes visant à atténuer les difficultés rencontrées par les PME dans différents domaines tels que le financement, la technologie et l'innovation, le commerce électronique, la gestion et la promotion des exportations, et ils cherchent à dégager et à appliquer des pratiques exemplaires. S'agissant des politiques concernant les PME, l'OCDE a pour mission de contribuer d'une façon générale à la mise en œuvre de la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME (adoptée en juin 2000) en approfondissant encore l'analyse de certains des grands thèmes abordés dans la Charte (mondialisation, innovation, groupements et partenariats, commerce électronique, partenariats pour le développement, entrepreneuriat, etc.). Dans le cadre du Processus de Bologne, une deuxième Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME est prévue à Istanbul les 4 et 5 juin 2004, sur le thème « Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée ».<sup>24</sup> L'ordre du jour concernant la politique à l'égard des PME est par nature large et pluridisciplinaire, incluant différents secteurs dont les textiles et les vêtements. Ce rapport, qui n'a pas pour but d'examiner tous les aspects des PME susceptibles d'avoir une incidence sur ces secteurs, met plutôt l'accent sur les aspects de l'entrepreneuriat qui concernent les secteurs des textiles et des vêtements étant donné le rôle prédominant qu'y jouent les PME (Tableau 5.9).

77. La viabilité commerciale (ou l'échec) des PME dans les secteurs des textiles et des vêtements dépend dans une large mesure des compétences entrepreneuriales de milliers de personnes qui doivent affronter chaque jour une très vive concurrence. C'est peut-être dans le secteur des vêtements que la concurrence est la plus proche de celle posée en hypothèse par la théorie économique, et la plupart des entreprises n'ont qu'une influence limitée (voire nulle) sur les prix de vente. Une culture de l'entreprise dynamique reposant sur un environnement économique lui-même dynamique est ainsi considérée de plus en plus comme un facteur crucial de croissance économique et de compétitivité internationale dans une économie mondialisée.

78. Par rapport à d'autres secteurs, les barrières à l'entrée (et à la sortie) sont limitées dans le secteur des vêtements, qui se caractérise donc par un grand nombre de producteurs et généralement par de très nombreuses PME concentrant leur production sur quelques types de produits seulement. Ce secteur comprend également des entreprises polyvalentes produisant toutes sortes de produits, souvent en grandes quantités. Le tableau 5.9 indique que 80 % des entreprises de confection des Etats-Unis et 80 % de celles de l'Union européenne comptent moins de 49 salariés. Les grandes entreprises comptant plus de 250 salariés représentent néanmoins 37,5 % du nombre total des emplois du secteur des vêtements aux Etats-Unis, et 19,2 % dans l'Union européenne. Dans le secteur textile, bien que les procédés de fabrication nécessitent plus de capitaux que dans le secteur des vêtements, la ventilation des entreprises selon le nombre de salariés est plus ou moins la même.

**Tableau 5.9 Répartition des établissements par effectifs aux États-Unis et dans l'Union européenne**

Établissements	Textiles			Habillement		
	Nombre d'établissements	Part du total des établissements	Part du total des emplois	Nombre d'établissements	Part du total des établissements	Part du total des emplois
<b>Etats-Unis(1997)</b>						
1-9 salariés	6,917	54.9%		7,896	46.5%	
10-49 salariés	3,235	25.7%		5,933	34.9%	
50-249 salariés	1,812	14.4%		2,618	15.4%	
250-2499 salariés	629	5.0%	49.7%	542	3.2%	36.3%
2500 ou plus	3	0.024%		3	0.018%	1.2%
Total	12,593		627,340	16,989		710,796
<b>Union européenne(2000)</b>						
1-9 salariés	48,262	66.5%	13.3%	84,738	78.7%	20.9%
10-49 salariés	15,079	20.8%	26.7%	18,765	17.4%	35.4%
50-249 salariés	6,103	8.4%	33.1%	2,942	2.7%	24.2%
250 ou plus	3,082	4.2%	26.9%	1,162	1.1%	19.2%
Total	72,575		1,044,756	107,663		1,022,304

Note : Certaines valeurs ayant été arrondies, le total n'est pas nécessairement exactement égal à 100 %.

Sources : Pour les Etats-Unis : Bureau des recensements, Recensement économique de 1997, juin 2001; pour les données de l'Union européenne : EUROSTAT, calculs EURATEX.

79. Bien que l'esprit d'entreprise soit communément reconnu comme le moteur des PME, il n'existe pas de définition universellement acceptée. Il apparaît que les chefs d'entreprise ont certaines caractéristiques communes, qu'il aient été incités à le devenir par nécessité (pour échapper au salariat) ou pour saisir une opportunité. Sur les marchés des vêtements très sensibles à la mode, les chefs d'entreprise sont censés avoir des compétences multiples (créativité, capacité de gestion et sens des affaires). Dans le domaine de plus en plus spécialisé des applications des textiles, ils ont également besoin de connaissances scientifiques pour réussir.

80. S'il est important de favoriser l'esprit d'entreprise au sein des PME, il faut aussi éviter les excès consistant à leur accorder trop d'avantages fiscaux et de régimes particuliers en matière de droit du travail, ce qui risque de dissuader les entrepreneurs d'investir dans des installations de taille optimale et de susciter des résistances aux réformes. En Inde, les secteurs des textiles et des vêtements reposent sur un système de production décentralisé intitulé « reservation of garment manufacture for small-scale industry (SSI) » qui accorde une série d'avantages économiques aux petites entreprises utilisant beaucoup de main-d'oeuvre. Ces mesures nationales ont eu pour effet de provoquer dans ce pays une atomisation des secteurs des textiles et des vêtements, qui n'ont réussi ni à réaliser des économies d'échelle optimales, ni à produire des vêtements de qualité (Verma 2002). De même, Kathuria et Bhardwaj (1998) ont montré que, du fait de cette politique SSI et de certains autres facteurs d'inefficacité des infrastructures nationales, l'Inde se heurte à de formidables obstacles pour se conformer aux normes internationales et affronter la concurrence mondiale. De même, le rapport de la CCI (2004) soutient que la politique SSI a empêché les entreprises indiennes de réaliser des économies d'échelle et d'investir dans de nouvelles technologies de pointe.

81. Pour promouvoir la culture d'entreprise et favoriser les valeurs et l'esprit d'entreprise afin de dynamiser la société, la plupart des gouvernements ont mis en place des programmes à l'intention des PME en vue de faciliter l'émergence d'un maximum d'entrepreneurs. L'éducation et la formation ont été considérées dans ce contexte comme le meilleur moyen de favoriser l'entrepreneuriat au sein des sociétés (OCDE 2003d). L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat peuvent avoir deux types d'effets. Tout

d'abord, elles peuvent avoir un impact considérable sur la performance des entrepreneurs, surtout dans la mesure où elles les aident à accroître les chances de survie de l'entreprise, et, dans une moindre mesure, à la rendre plus rentable. Le second effet, extrêmement difficile à mesurer, est censé s'exercer à plus long terme sur l'esprit d'entreprise et les comportements individuels, caractéristiques indispensables d'une population et d'une société dynamiques.

82. Les avantages de l'éducation et de la formation à l'entrepreneuriat sont indéniables et la quasi-totalité des pays de l'OCDE ont pris des initiatives dans ce domaine. Le rapport de l'OCDE (OCDE 2003d) compare les expériences de différents pays en la matière et souligne que trois éléments sont nécessaires pour améliorer l'efficacité des programmes nationaux : (1) utiliser des méthodes pédagogiques pratiques pour développer l'esprit d'entreprise dès l'enfance; (2) enseigner à l'école les valeurs qui sont celles des chefs d'entreprise; et (3) intégrer l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur.

## VII. Conclusions

83. Durant la période consécutive à l'ATV, il ne faudra plus compter sur des restrictions quantitatives ni sur un accès au marché garanti par l'AMF pour dissimuler la vulnérabilité des entreprises nationales de textiles et de vêtements face à la concurrence, due à l'inefficacité des régimes réglementaires, à l'obsolescence des infrastructures nécessaires pour assurer certains services essentiels aux entreprises, à la complexité des procédures douanières et à d'autres distorsions des structures du marché. Le cadre de politique générale et le régime réglementaire mis en place par les autorités influent sur tous ces aspects. Du point de vue de la politique commerciale, l'efficacité des transports, des télécommunications, de l'approvisionnement en électricité ou des services des douanes, détermine dans une large mesure la capacité d'un pays à s'intégrer pleinement à l'économie mondiale.

84. La responsabilité de l'ajustement dans les secteurs des textiles et des vêtements incombe au premier chef aux entreprises proprement dites, qui sont mieux à même de déterminer comment organiser les méthodes de production, acheter des tissus de haute qualité, investir et modifier la gamme de produits en fonction de l'évolution des signaux du marché. Le rôle des pouvoirs publics consiste à soutenir l'ensemble de l'économie dans lequel le cadre de politique générale et le régime réglementaires appuient l'initiative privée sans imposer de coûts inutiles. Par définition, la facilitation du commerce a pour but d'assurer davantage de synergies entre les différents domaines d'intervention et aspects de la réglementation qui influent sur la compétitivité des entreprises nationales.

85. Le rôle des pouvoirs publics consiste avant tout à mettre en place un environnement macroéconomique sain et dynamique visant à assurer une croissance économique durable et non inflationniste. De nombreux éléments indiquent qu'un environnement non inflationniste favorise la croissance économique réelle, qui stimule elle-même la création d'emplois. La mise en œuvre de politiques macroéconomiques saines aide le marché à s'ajuster à l'évolution des conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence et facilite le redéploiement des ressources concernées vers les autres secteurs productifs sans qu'il faille en revenir à des mesures protectionnistes coûteuses pour les contribuables et les consommateurs. L'exécution du programme de facilitation du commerce complète d'autres mesures prises par les pouvoirs publics au niveau macroéconomique et microéconomique et concernant les échanges, le redéploiement des effectifs et l'innovation, et elle procure des avantages qui dépassent largement les secteurs des textiles et des vêtements.

86. Ce rapport souligne l'importance d'infrastructures portuaires efficaces, de modes de transport fiables et compétitifs et de procédures douanières rationnelles pour conserver un avantage concurrentiel sur les marchés des produits textiles et des vêtements, qui sont très compétitifs et sensibles au facteur temps et à la mode. La fiabilité des infrastructures de transport et l'efficacité des procédures douanières jouent un rôle complémentaire pour réduire les délais de transit des expéditions effectuées dans le cadre du

commerce international, et elles peuvent améliorer la compétitivité internationale d'emplacements géographiquement éloignés. Inversement, de longs délais de transit peuvent pratiquement exclure de la concurrence internationale les centres d'activité qui sont soit éloignés, soit proches mais mal dotés en infrastructures. Même si de longs délais de transit peuvent être compensés partiellement par des facilités d'accès au marché, on constate que les programmes de perfectionnement passif impliquant des expéditions dans les deux sens n'assurent aucun avantage de coût net aux fournisseurs géographiquement éloignés.

87. Sachant que chaque pays occupe une position géographique différente par rapport aux fortes concentrations de consommateurs et dispose d'options différentes en matière de transport, les pays devraient évaluer le coût logistique lié à leurs marchés d'exportation en vue : (1) de créer un environnement propre à améliorer l'efficacité de leurs infrastructures portuaires; (2) de renforcer les conditions de la concurrence pour chacun des modes de transport et entre eux, particulièrement dans le cas des transports maritimes; (3) de créer un environnement favorable à la concurrence dans les différents services portuaires; (4) de faire face aux risques liés au terrorisme sans perdre de vue les effets bénéfiques de systèmes de transport harmonieux; et (5) de mieux intégrer l'application des lois et réglementations nationales (ex : procédures douanières, fiscalité, protection sanitaire et environnementale) avec les autres prestataires de services dans les ports.

88. Pour ce qui est de la facilitation du commerce international, les négociants en textiles et en vêtements ne peuvent que bénéficier de la simplification des formalités aux frontières liée à la suppression des permis d'exportation de l'AMF et des contrôles en découlant dans les pays exportateurs et importateurs auparavant soumis à des contraintes. Toutefois, du fait de sa fragmentation internationale, la chaîne de l'approvisionnement reste vulnérable à des procédures douanières complexes et dépassées dans les pays qui n'ont pas encore véritablement modernisé leur système douanier. L'étude souligne que lorsque des chargements sont retenus dans des entrepôts de douane en raison de l'inefficacité des formalités douanières, cela nuit aux stratégies axées sur l'exportation, en particulier dans les pays dont la production est largement tributaire d'intrants importés.

89. Au lendemain des attentats du 11 septembre contre le World Trade Center, les mesures de sécurité et de sûreté ont été renforcées, mais de nombreux pays exportateurs s'inquiètent des coûts qui en résultent. Bien qu'un compromis entre les considérations de sécurité et d'efficacité soit inévitable à court terme, les gouvernements ne devraient pas perdre de vue les effets positifs de réseaux de transport et de systèmes de dédouanement efficaces. On peut atténuer la pression des coûts sur les négociants en encourageant la coopération entre les parties prenantes. À terme, cette évolution pourrait permettre une interaction plus rapide entre les négociants et les services des douanes.

90. Le rapport signale l'existence de disparités considérables d'un pays à l'autre dans le nombre de lignes tarifaires définies pour classer les produits de textile et d'habillement, ainsi que des différences marquées au niveau de la protection tarifaire. Il souligne que la simplification conjointe des définitions tarifaires et de la structure tarifaire constitue un moyen économique de protéger les recettes publiques et de répondre aux préoccupations concernant la fraude et l'intégrité. Dans le cadre du Cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha, les membres de l'OMC ont la possibilité de tendre vers une simplification encore plus poussée des régimes tarifaires et finalement, de réduire les taux de droit.

91. Le rapport souligne que des infrastructures de télécommunications et d'électricité fiables et modernisées déterminent dans une large mesure la compétitivité des fournisseurs de textiles et de vêtements. On constate que les courants d'échanges de produits différenciés comme les textiles et les vêtements sont sensibles aux variations internationales des frais de communication. De plus, la qualité des infrastructures de télécommunications est considérée comme un des principaux facteurs pris en compte par les chefs d'entreprise de Hong Kong (Chine) dans leurs décisions relatives aux projets d'investissement. Les cadres réglementaires obsolètes régissant les services d'électricité et de télécommunications agissent

comme un impôt frappant les entreprises du secteur du textile et du vêtement et plus grave encore, ils les empêchent dans une certaine mesure d'orienter leur production vers les segments à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de l'offre qui dépendent de façon critique d'infrastructures fiables pour assurer une réaction rapide du marché. Durant la période consécutive à l'ATV, la compétitivité internationale des entreprises de textiles et de vêtements progressera dans les pays qui auront su préserver le libre jeu de la concurrence, propice à l'investissement dans des équipements novateurs de télécommunications et de production et de distribution d'électricité.

92. Certains pays craignent que des réglementations à base de normes contraignantes et des dispositifs d'éco-étiquetage soient élaborés dans le seul but de protéger la production nationale, ou qu'ils soient utilisés par des groupes d'intérêts nationaux pour promouvoir leurs produits, ajoutant ainsi à l'hétérogénéité des réglementations et aux obstacles aux échanges. Ce rapport souligne que des normes différenciées applicables aux produits textiles et aux vêtements peuvent contribuer à l'inefficacité des réglementations ou à des pratiques commerciales restrictives. Des normes adoptées d'une manière conforme aux obligations internationales peuvent atténuer ces deux problèmes. Le rapport laisse à penser que les responsables pourraient encourager la plus large participation des intéressés à la préparation, à l'adoption et à l'application de règlements normatifs, afin d'assurer la transparence de l'ensemble du processus et de promouvoir l'adoption de normes et de systèmes internationalement reconnus. Ce rapport note également que l'on pourrait s'efforcer de développer encore davantage la coopération entre les organismes des pays développés et des pays en développement chargés de fixer des normes.

93. Compte tenu du rôle économique joué par les PME, la plupart des gouvernements appliquent une série de programmes visant à atténuer les difficultés rencontrées par les PME dans différents domaines (financement, technologie et innovation, commerce électronique, gestion et promotion des exportations), et ils cherchent à identifier des pratiques exemplaires et à les appliquer. Ce rapport reconnaît aussi la nécessité d'encourager l'esprit d'entreprise et les PME, tout en mettant en garde contre le risque de fausser les incitations à investir dans une capacité de production non optimale lorsque les petites entreprises bénéficient excessivement d'avantages fiscaux et d'exceptions au droit du travail. Des travaux récemment entrepris par l'OCDE dans le cadre de la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME ont révélé que l'éducation et la formation apparaissaient comme le meilleur moyen de stimuler l'esprit d'entreprise au sein des sociétés, orientation fondamentale à laquelle il conviendrait de rester fidèle.

## NOTES

1. L'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) a remplacé l'Arrangement multifibre (AMF) prévoyant des restrictions commerciales quantitatives lorsqu'il est entré en vigueur en janvier 1995, et il a fourni le cadre commercial multilatéral applicable aux échanges de textiles et de vêtements pour tous les membres de l'OMC. L'ATV prévoit l'élimination d'ici au 31 décembre 2004 de toutes les formes de restrictions quantitatives appliquées au commerce des textiles et des vêtements, notamment de celles qui découlent du régime AMF. L'ATV cessera progressivement d'être appliqué d'ici la fin de 2004. Tout au long de la présente étude, l'expression « période consécutive à l'ATV » désigne la période durant laquelle le commerce des produits textiles et des vêtements cessera de faire l'objet de restrictions quantitatives.
2. La facilitation du commerce est définie dans les documents de référence de l'OMC comme « la simplification et l'harmonisation des procédures commerciales internationales, les procédures commerciales étant les activités, pratiques et formalités qu'impliquent la collecte, la soumission, la communication et le traitement des données nécessaires aux mouvements des marchandises dans le cadre du commerce international ».
3. Voir Batra, Kaufmann et Stone (2002) ; OCDE (2003g) ; SWEPRO (2002) ; Wilson, Mann et Otsuli (2003) ; Wilson, *et al.*(2002) ; et Woo, Wilson et la Banque mondiale (2000).
4. Ils ont estimé à 5,2 l'élasticité du commerce par rapport à la logistique portuaire, ce qui implique qu'une augmentation de 1 % de l'indicateur moyen de la logistique portuaire de l'APEC ferait progresser de 5,2 % les échanges de produits manufacturés entre les pays de l'APEC. Dans une étude quantitative assez similaire sur le commerce de l'APEC, Wilson, Mann et Otsuki (2003) ont estimé que les effets positifs sur les échanges des efforts spécifiques de facilitation du commerce représentent 254 milliards de dollars pour les échanges au sein de l'APEC, soit l'équivalent d'une augmentation de 4,3 % du PIB moyen par habitant de l'APEC.
5. La règle générale pour les coûts totaux de livraison par voie maritime, c'est-à-dire pour l'acheminement des marchandises porte à porte (du vendeur à l'acheteur) est que le trajet maritime représente entre un tiers et la moitié des coûts de livraison totaux.
6. La CNUCED (2002a) signale que les importations des pays africains enclavés sont pénalisées par des coûts de fret élevés qui représentaient de 16,2 % à 27,6 % de la valeur des marchandises importées en 2000. Elle estime en outre que la situation de ces pays « est due à l'inefficacité de l'organisation et des installations de transport, à la mauvaise utilisation des équipements et aux lacunes des systèmes gestionnels, procéduraux, réglementaires et institutionnels, en dehors de l'insuffisance générale des infrastructures ».
7. Les PMA signataires de l'AGOA sont provisoirement autorisés à utiliser des tissus non américains et bénéficient encore d'un droit d'accès hors taxe, mais cette disposition spéciale cessera d'être appliquée en septembre 2004.
8. Il est admis que les nations commerçantes devraient continuer à avoir pour objectif de rendre les transports aériens plus compétitifs, mais l'importance relative des transports maritimes et ferroviaires dans le commerce des produits textiles et des vêtements explique que l'accent soit mis sur ces deux modes de transport dans les sous-sections qui suivent.
9. Pour des examens détaillés des réformes entreprises dans le secteur des ports maritimes, voir Trujillo et Nombela (1999) ; Trujillo et Estache (2001) ; Hoffman (1998) ; Juhel (1997) et la CNUCED (2002b).
10. C'est d'autant plus important qu'au fil des ans, les activités portuaires ont nécessité de plus en plus d'investissements pour l'accueil de navires de plus gros tonnage et plus spécialisés.
11. D'une façon générale, les autorités portuaires ne divulguent pas d'informations sur la rotation des navires de peur de favoriser des concurrents. Un autre indicateur de performance permettant d'évaluer l'efficacité des ports est la redevance de manutention des conteneurs par TEU, qui représente généralement de 70 à 90 % du montant total des redevances portuaires. En temps normal, les autorités portuaires répercutent sur les usagers leurs coûts d'exploitation et de modernisation des infrastructures, et la redevance de manutention des conteneurs reflète en

fin de compte ces coûts. La redevance de manutention des conteneurs par TEU constitue un autre indicateur pour comparer et les ports et en évaluer les performances, bien qu'il soit reconnu que la situation locale puisse être très variable.

12. OCDE (2002a), p. 19.
13. OCDE (2002a), p. 22.
14. On a adopté trois directives devant entrer en vigueur le 15 mars 2003. La Directive 2001/12/EC stipule la séparation juridique (et non seulement comptable) entre la gestion des infrastructures et celle des opérations ferroviaires. En vertu de la Directive 2001/14/EC, les responsables des infrastructures sont tenus d'assurer un certain nombre de services d'accès obligatoires sur une base non discriminatoire. Enfin, la Directive 2001/14 prévoit la création d'une organisation chargée de coordonner la répartition internationale de la capacité sur les différents réseaux, pour permettre la création de sillons horaires internationaux.
15. Les huit pays examinés sont les Etats-Unis, le Royaume-Uni, l'Argentine, la Suède, le Brésil, le Chili, la Nouvelle-Zélande et le Japon.
16. Par exemple, les Etats-Unis et le Canada ont signé en décembre 2001 l'« Accord frontalier intelligent » visant à faciliter les échanges en améliorant la coordination et l'échange d'informations, et une initiative similaire a été annoncée entre les Etats-Unis et le Mexique en mars 2002. Plus récemment, le Partenariat douanier et commercial contre le terrorisme (C-TPAT) a été inauguré aux Etats-Unis pour renforcer l'intégrité et la sécurité de la chaîne d'approvisionnement en offrant la possibilité de formalités de dédouanement accélérées aux transporteurs et aux importateurs participant à ce programme. Au Canada, le programme « Partenaires pour la protection » poursuit des objectifs semblables à ceux du programme C-TPAT. Dans l'Union européenne, la Commission a récemment proposé une série de mesures face aux problèmes de sécurité, notamment des modifications au « Code douanier communautaire » pour harmoniser les systèmes d'évaluation du risque, et le lancement d'une « Initiative pour la sécurité des conteneurs » qui prévoit un renforcement de la coopération en vue d'assurer la sécurité des transports.
17. L'élasticité des courants d'échanges par rapport aux coûts de transaction étant estimée à environ -2 (Limão et Venables, 2001), une augmentation de 1 % du coût des échanges internationaux aurait pour effet de réduire les flux commerciaux de 2 %.
18. OCDE (2003a), p. 56.
19. OCDE (2003a), p. 57.
20. Ils estiment l'élasticité des flux commerciaux par rapport aux tarifs des appels bilatéraux à - 0,764 pour les fibres textiles (CTCI2, code 26), à - 1,112 pour les vêtements (CTCI2, code 84) et à - 1,15 pour les fils, les tissus et les articles de confection.
21. OMC (2003), paragraphe 19.
22. OMC (2003), paragraphe 25.
23. Entre 1985 et 2001, la part des pays en développement dans la production mondiale de textiles est passée de 23 à 33 %. Dans le même temps, leur part pour les vêtements, le cuir et les chaussures est passée de 22,7 à 27,8 % (Chapitre II).
24. Les aspects suivants concernant les PME sont proposés comme thèmes de débat au cours de cette deuxième Conférence sur les PME (voir DSTI/IND/PME(2003)3 : 1) encourager l'esprit d'entreprise, notamment chez les femmes ; 2) favoriser l'accès des PME à l'innovation et à la technologie en leur accordant des financements et par le biais de groupements, de réseaux et de partenariats ; 3) accorder une aide financière aux PME innovantes dans une économie mondialisée ; 4) créer des groupements, des réseaux et des partenariats, avec les opportunités

et les défis que cela implique pour les PME dans une économie mondialisée ; 5) promouvoir l'utilisation des TI et le commerce électronique au sein des PME ; 6) mettre en ligne de nouveaux mécanismes de règlement des différends pour les PME ; 7) encourager le développement des PME ; 8) aborder des thèmes recoupant plusieurs domaines ; 9) présenter des statistiques relatives aux PME, et 10) évaluer les politiques et les programmes concernant les PME.

## BIBLIOGRAPHIE

- Andrea, D. et B. Smith (2002), The Canada-US Border: an Automotive Case Study, Center for Automation Research Altarum Institute, Ann Arbor, Michigan, janvier 2002.
- AAR (Association of American Railroads) (2004), Why the Rail Reregulation Debate is Important, Position paper, Washington D.C., janvier 2004.
- Agence internationale de l'énergie (2003), Tarifs et taxation de l'énergie, Statistiques trimestrielles, Deuxième trimestre 2003, AIE, Paris.
- Banque mondiale (2003), Perspectives de l'économie mondiale 2002, Chapitre 4, Services de transport: Réduction des obstacles au commerce, Washington D.C.
- Batra, Geeta, D. Kaufmann et A. H. W. Stone (2002), Voices of the Firms 2000: Investment Climate and Governance Findings of the World Business Environment Survey (WBES), Groupe de la Banque mondiale, Washington D.C.
- Cadre intégré (2001), Madagascar – Renforcer l'intégration dans le marché mondial comme stratégie de réduction de la pauvreté, novembre 2001, [www.integratedframework.org/countries/madagascar.htm](http://www.integratedframework.org/countries/madagascar.htm).
- Campos J. et P. Cantos (1999), Regulating Privatised Rail Transport, Document de travail 2064, Groupe de la Banque mondiale, Washington D.C., février 1999.
- CCI (Commission internationale du commerce) (2004), Textiles and Apparels : Assessments of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the US Market, Investigation No. 332-448, Washington, février 2004.
- CNUCED (1996), Eco-Labeling and Other Environmental Quality Requirements in Textiles and Clothing, Implications for Developing Countries, Nations, New York et Genève.
- CNUCED (2000), Etude sur les transports maritimes, 2000, Organisation des Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2002a), Etude sur les transports maritimes, 2002, Organisation des Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2002b), Perspectives de l'économie mondiale 2002, Chapitre 4, Services de transport: réduction des obstacles aux échanges, Organisation des Nations Unies, New York et Genève.
- Draper, C. (2001), Reforming Customs Administration: The Unlikely case of Bangladesh? Banque mondiale, Washington D.C.
- Fink C., A. Mattoo et I. C. Neagu (2002), Assessing the Impacts of Communication Costs on International Trade, Banque mondiale (Policy Research), Document de travail 2929, novembre 2002.
- Hoffman, J. (1998), What are the Obstacles, Advantages, and Disadvantages of Port Privatisations? It all Depends!, photocopié, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Organisation des Nations Unies, Santiago du Chili.

Hummels, David (2001), Time as a Trade Barrier, Purdue University.

Juhel, M. (1997), Government Regulation of Port Activities: What Balance Between Public and Private Sectors? International Course on Privatisation and Regulation of Transport Services, Banque mondiale, Washington DC.

Kathuria, Sanjay et Anjali Bhardwaj (1998), Export Quotas and Policy Constraints in the Indian Textile and Garment Industries, Document de travail no. WPS 2012, Banque mondiale, Bureau de New Delhi.

Limão, N. et A. J. Venables (2001), Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade, Etude économique de la Banque mondiale, Vol. 15, No. 3, p. 451-479, Washington D.C.

Mann, C.L., S. Eckert et S.C. Knight (2000), Global Electronic Commerce, A Policy Primer, Institute for International Economics, Washington D.C.

OCDE (1997), Marchandises et environnement: Les effets de la libéralisation des échanges et des réformes dans le secteur des transports, OCDE/DG(97)213.

OCDE (2002a), La politique de la concurrence dans les transports maritimes réguliers, DSTI/DOT(2002)2.

OCDE (2002b), Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral, Paris.

OCDE (2003a), La sûreté dans les transports maritimes – Facteurs de risque et répercussions économiques, DSTI/DOT/MTC(2003)47/FINAL.

OCDE (2003b), Trade Facilitation Reforms in the Service of Development, TD/TC/WP(2003)11/FINAL.

OCDE (2003c), Perspectives des télécommunications, 2003, Paris.

OCDE (2003d), Le Processus de Bologne – Deuxième conférence des ministres en charge des PME. Thème 1 : Encourager l'entrepreneuriat et la création d'entreprises en tant que moteurs de la croissance dans une économie mondialisée, DSTI/IND/PME(2003)1 et Annexe.

OCDE Direction des échanges (2003), CD-ROM Tariffs and Trade, OECD Query and Simulation Package, Paris 2003.

Organisation mondiale du commerce (2002), Statistiques du commerce international 2002, Genève.

Organisation mondiale du commerce (2003), Rapport (2003) du Comité des obstacles techniques au commerce, Genève, G/L/657, Novembre.

Radelet, Stephen et Jeffrey Sachs (1998), Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth, Mimeo, Harvard Institute for International Development, Cambridge.

Spinanger, D. (2001), Beyond Eternity: What Will Happen When the ATC Gives Way to MFN Principles Beyond 2004 ? Document présenté à la Conférence UE-PMA sur le commerce et la réduction de la pauvreté, Rotterdam, mai 2001.

SWEPRO (2002), Trade Facilitation – Impact and Potential Gains, Swedish Trade Procedures Council, Stockholm.

- Trujillo, L. et A. Estache (2001), *Surfing a Wave of Fine Tuning Reform in Argentina's Ports*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Trujillo, L. et G. Nombela (1999), *Privatisation and Regulation of the Seaport Industry*, Document de travail No. 2181, Banque mondiale, Washington D.C.
- Verma, S. (2002), *Export Competitiveness of Indian Textile and Garment Industry*, Indian Council for Research on International Economic Relations, Document de travail no. 94, New Delhi.
- USAID (Agence des Etats-Unis pour le développement international) (2003), *Economic and Employment Impacts on the Dominican Republic or Changing Global Trade Rules for Textiles and Apparels*, établi par Nathan Associates Inc., Washington, juin 2003.
- Wilson, John, C. L. Mann et T. Otsuki, (2003), *Trade Facilitation and Economic Development: Measuring the Impact*, Document de travail consacré à la recherche sur les politiques, 2988, Banque mondiale, Washington D.C.
- Wilson, J., C. L. Mann et T. Otsuki (2003), *Trade Facilitation and Economic Development : Measuring the Impact*: Banque mondiale, Document de travail No. 2988, Washington D.C.
- Woo, Y. J. Wilson et Banque mondiale (2000), *Cutting Through the Red tape: new Directions for APEC's trade Facilitation Agenda*, Coopération économique Asie-Pacifique, Singapour.

## ANNEXE A: TABLEAU

Tableau 5A.1 Les coûts du fret selon le mode de transport pour les importations de produits textiles et de vêtements aux Etats-Unis, 2003

Mode de transport	Air	Rail	Voie maritime	Camion	Total
<b>Amérique du Nord et Amérique centrale (ANAC)</b>					
Mexique	7.0%	0.6%	2.0%	2.8%	0.9%
Canada	5.5%	0.9%	3.3%	6.0%	1.1%
Honduras	13.8%	1.1%	1.9%	7.8%	2.1%
Costa Rica	-	0.2%	2.0%	5.3%	2.2%
El Salvador	4.3%	1.9%	2.0%	6.4%	2.3%
Guatemala	7.0%	11.8%	2.4%	8.8%	3.0%
Nicaragua	10.4%	3.0%	2.7%	5.9%	3.0%
<b>Total ANAC</b>	<b>6.9%</b>	<b>0.7%</b>	<b>2.1%</b>	<b>4.7%</b>	<b>1.5%</b>
<b>Autres pays</b>					
République dominicaine	3.7%		1.7%		1.9%
Colombie	5.6%		1.7%		3.2%
Pérou	5.5%		2.4%		3.8%
Italie	4.5%		3.1%		4.1%
Israël	7.8%		3.5%		4.1%
Japon	16.9%		3.0%		4.2%
Royaume-Uni	5.9%		3.3%		4.6%
Hong Kong (Chine)	8.7%		3.1%		4.8%
France	5.9%		3.4%		4.9%
Jordanie	9.3%		3.8%		5.1%
Macau	11.6%		3.5%		5.3%
Malaisie	21.2%		4.0%		5.6%
Philippines	9.7%		4.2%		5.6%
Cambodge	41.0%		4.3%		5.8%
Turquie	14.1%		4.4%		5.8%
Egypte	16.6%		4.3%		5.8%
Thaïlande	9.8%		4.7%		6.1%
Taipei (Chine)	12.8%		4.6%		6.2%
Indonésie	16.3%		4.5%		6.2%
Sri Lanka (Ceylan)	13.4%		4.4%		6.3%
Russie	9.0%		5.7%		6.6%
Corée du Sud	11.0%		4.8%		6.7%
Bangladesh	14.1%		5.6%		6.8%
Chine	14.5%		5.8%		6.9%
Brésil	13.9%		5.1%		7.1%
Afrique du Sud	13.9%		5.0%		7.2%
Vietnam	10.6%		5.0%		7.3%
Inde	14.4%		5.0%		7.3%
Pakistan	24.8%		6.4%		8.0%
Reste du monde	9.3%		4.3%		5.7%
<b>Total des pays autres que les pays A</b>	<b>11.1%</b>		<b>4.5%</b>		<b>5.9%</b>

Note 1 : le mode de transport est celui par lequel la marchandise importée est entrée dans le port d'arrivée aux Etats-Unis depuis le dernier pays étranger.

Source : calculs du Secrétariat basés sur les données fournies par le ministère du Commerce des Etats-Unis, Bureau des recensements.

## CHAPITRE VI : EXAMEN DES ÉTUDES QUANTITATIVES

### I. Introduction

1. D'abondantes analyses visent à quantifier les effets économiques et commerciaux de la libéralisation du marché du textile et de l'habillement. De nombreux experts d'organismes nationaux et internationaux ont fait part de leurs évaluations sur ce point. Des approches et des outils divers ont été utilisés pour évaluer les répercussions de la réforme du commerce des textiles, à l'échelle régionale ou mondiale. Étant donné l'importance économique des secteurs du textile et de l'habillement dans certains pays développés et en développement, ainsi que les répercussions qu'entraînerait, pour les économies de ces pays, tout changement de volume ou d'organisation de la production textile, ce sont les analyses effectuées à partir de modèles d'équilibre général qui sont les plus nombreuses, même si, dans certains cas, l'approche retenue a plutôt été celle de l'équilibre partiel. La plus grande partie de ces recherches a été publiée au cours des années 1990, et l'examen ci-après résume, en les comparant, les conclusions d'études quantitatives pertinentes. On trouvera par ailleurs des références à des analyses effectuées antérieurement pour évaluer les conséquences d'une libéralisation du commerce dans les secteurs du textile et de l'habillement, par exemple celles de Pelzman (1983), de Goto (1989) et de Spinanger (1991).

2. Le reste du document se compose de quatre parties. La section II fournit des informations de nature à étayer les travaux ultérieurs, en examinant certaines des répercussions majeures qui devraient découler de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV), ainsi que les implications des différentes approches et hypothèses retenues aux fins de modélisation. Ce tableau d'ensemble a pour ambition d'aider le lecteur à comprendre les facteurs déterminants pour les résultats des simulations. La section III porte sur les études quantitatives concernant les effets de la réforme ATV au plan mondial ; quant à la section IV, elle complète l'enquête en s'intéressant à des études réalisées à l'échelle d'un pays ou d'une région. Enfin, la section V présente une brève synthèse des principales conclusions.

### II. Aspects quantitatifs de la libéralisation des échanges dans les secteurs du textile et de l'habillement

3. Lorsque l'Arrangement multifibres (AMF) était en vigueur, pays développés et pays en développement ont négocié des quotas définis bilatéralement afin de régler les échanges de produits textiles et de vêtements<sup>1</sup>. Afin de mettre en œuvre dans la pratique ces restrictions quantitatives, il fut décidé que les pays en développement exportant des marchandises limiteraient volontairement les quantités exportées. S'étant raréfiés, les droits d'exportation ont pris de la valeur, devenant une importante source de revenus pour les fournisseurs compétitifs sur la scène internationale. Les gouvernements attribuaient généralement les quotas à des firmes nationales, sans contrepartie, en s'appuyant sur des critères tels que les performances passées en matière d'exportations (cf. Hamilton, 1990). Dans la plupart des pays, les contingents n'étaient pas négociables. Ces systèmes d'attribution, favorables aux exportateurs partisans du *statu quo*, ainsi que certaines mesures, comme la corrélation entre le renouvellement annuel des quotas et les performances en matière d'exportation pour les marchés non soumis à restrictions, se sont révélés, avec le temps, très préjudiciables en termes d'efficacité dans les pays en développement (voir Trela et Whalley, 1995). Dans certains cas, les exportateurs de pays en développement se sont vus contraints de partager une partie des revenus qu'ils tiraient des quotas avec des firmes importatrices capables d'influencer le marché pour un produit donné (Krishna, Erzan et Tan, 1994). La plupart des revenus découlant de l'AMF revenaient cependant aux exportateurs des pays en développement. Le tableau 6.1 fournit des estimations concernant les revenus contingentaires pour plusieurs pays (Harrison, Rutherford et Tarr, 1997).

**Tableau 6.1 Revenus et primes liés aux quotas pour les textiles et l'habillement au titre de l'AMF – Estimations pour 1994**

	Textiles				Habillement			
	Rentes liées aux quotas (USD mill.)	Restrictions sur les exportations (en %)	Primes liées aux quotas (en %)		Rentes liées aux quotas (USD mill.)	Restrictions sur les exportations (en %)	Primes liées aux quotas (en %)	
			UE	EU			UE	EU
Corée	119	16	10	10	555	55	19	23
Indonésie	97	24	17	12	512	52	48	47
Malaisie	65	100	12	10	330	100	32	37
Philippines	7	50	10	9	363	81	28	34
Singapour	7	11	10	8	365	100	28	31
Thaïlande	53	40	13	9	396	42	36	35
Chine	378	19	27	18	2 223	31	36	40
Hong Kong, Chine	48	13	8	8	1 249	100	16	18
Taipei chinois	95	13	12	8	515	81	22	19
Brésil	65	100	14	9	43	77	18	20
Mexique	41	60	14	9	181	99	18	20
Amérique Latine	46	45	14	9	619	86	18	20
Proche-Orient et Afrique du N.	84	78	7	5	390	97	9	10
Europe orientale	87	78	9	6	430	97	12	13
Asie méridionale	566	46	27	18	1 375	85	36	40

Source : Harrison, Rutherford et Tarr (1997)

4. Les contingents fixés bilatéralement sont souvent assortis de tarifs douaniers élevés sur les importations de textiles et de vêtements. Les pays se sont engagés à réduire ces tarifs lors du Cycle d'Uruguay, mais ils restent souvent élevés dans ce secteur, malgré les réductions ; le tableau 6.2 montre, en ce qui concerne l'Union européenne, que ces tarifs sont en moyenne beaucoup plus forts que pour l'ensemble des produits manufacturés. On constate par ailleurs que les tarifs douaniers sont systématiquement élevés sur de nombreux produits de ce secteur (textiles et vêtements) et évoluent moins que la moyenne. Il apparaît également que les pays de l'OCDE ne sont pas les seuls à appliquer des tarifs importants sur les importations de textiles et de vêtements. De grands pays en développement exportant de tels produits, comme les membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et l'Asie méridionale, pratiquent des tarifs allant de 20 à 33 % sur les textiles et de 30 à 35 % sur les vêtements, ce qui constitue un handicap pour des échanges en pleine expansion entre les pays en développement (Lankes, 2002).

**Tableau 6.2 Structure des tarifs douaniers appliqués dans l'UE avant et après le Cycle d'Uruguay dans les secteurs du textile et de l'habillement**

Avant le Cycle d'Uruguay (1994)				Répartition des tarifs douaniers (en %)										
	SH	Moy.	CoV*	0-2	2-4	4-6	6-8	8-10	10-12	12-14	14-16	16-18	18-20	20-22
Textiles	3943	10.1	0.26	0.8	0.3	2.7	11.2	6.6	64.9	6.1	4.6	2.8	0.0	0.0
Vêtements	447	12.3	0.26	0.4	1.1	5.6	4.7	5.4	2.7	13.6	66.4	0.0	0.0	0.0
Tous sect. de prod.	17760	6.5	0.53	6.8	5.2	29.7	22.3	11.3	17.0	3.6	3.2	0.7	0.0	0.2
Après le Cycle d'Uruguay (2004)				Répartition des tarifs douaniers (en %)										
	SH	Moy.	CoV*	0-2	2-4	4-6	6-8	8-10	10-12	12-14	14-16	16-18	18-20	20-22
Textiles	3941	7.3	0.25	0.9	0.4	16.2	2.5	68.0	8.1	2.7	0.5	0.8	0.0	0.0
Vêtements	447	10.6	0.29	2.0	6.3	1.1	3.1	5.6	1.8	72.7	7.4	0.0	0.0	0.0
Tous sect. de prod.	17324	4.0	0.96	14.6	27.4	24.6	11.4	17.7	2.8	3.1	0.6	0.4	0.0	0.0

\*) Coefficient de variation.

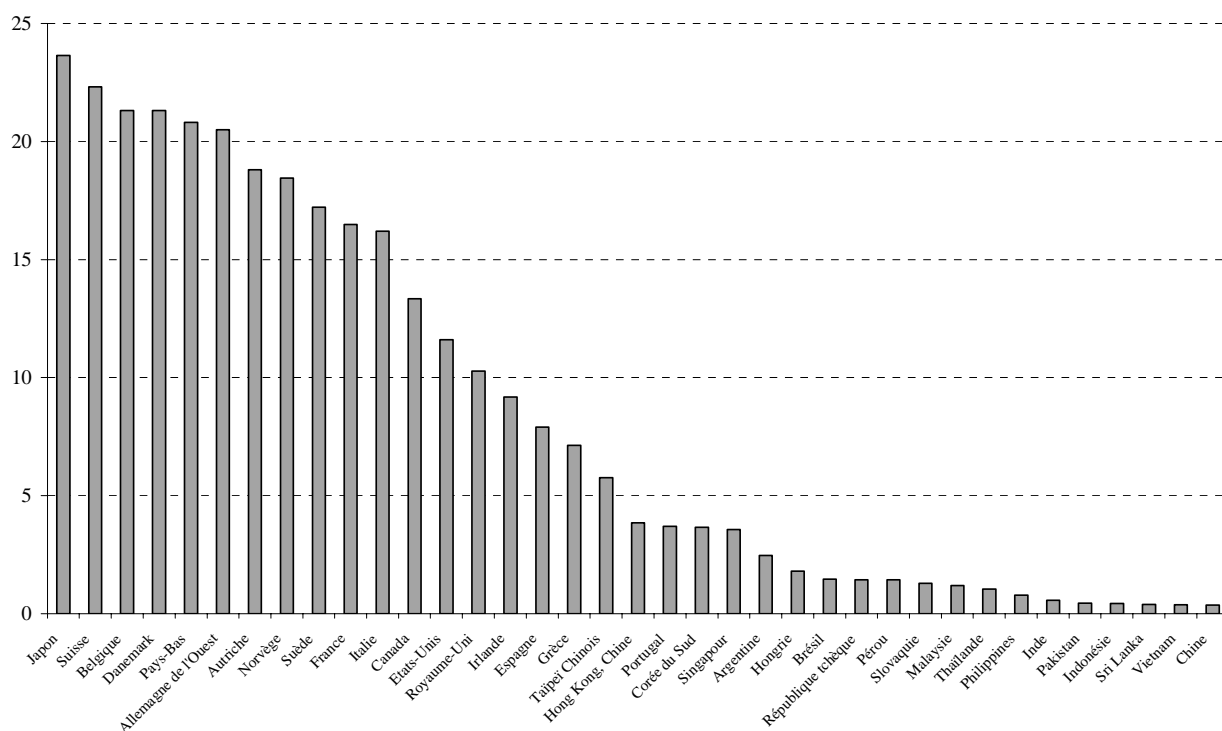
Source : Spinanger (1999b)

5. La complexité du système des contingents, l'interaction entre contingents et tarifs douaniers, et les modifications entraînées simultanément par le Cycle d'Uruguay dans d'autres secteurs de l'économie, sont autant de facteurs qui rendent malaisée l'évaluation de la réforme ATV et justifient une analyse empirique pour quantifier l'importance relative des répercussions de cette réforme. Certains des aspects à prendre en compte quant aux effets des réductions tarifaires et de la suppression progressive des contingents en termes de bien-être sont présentés ci-après dans leurs grandes lignes :

- La suppression des restrictions quantitatives élimine le fondement même des rentes liées aux contingents. Les avantages correspondants sont transférés des exportateurs aux consommateurs, sous forme de baisse des prix, pour des produits dont l'importation était auparavant limitée. On constate également un gain d'efficacité dû à une plus grande spécialisation en fonction des avantages comparatifs ; dans le cas des États-Unis, de l'Union européenne et d'autres pays où existe le système des contingents, cette évolution devrait se traduire par une hausse de la consommation intérieure et une réduction de la production. Les dispositions de l'AMF ayant été instaurées pour faire face aux problèmes d'ajustement que pouvait poser, dans les pays développés, l'arrivée massive de produits importés à bas prix, le transfert des ressources en main-d'œuvre et en capital hors des secteurs du textile et de l'habillements entraînera probablement des coûts d'adaptation non négligeables. La réforme ATV présente donc, pour les pays développés importateurs, des avantages et des inconvénients.
- Les importateurs de textiles et de vêtements qui, comme le Japon, n'étaient auparavant confrontés à aucune restriction, pourraient pâtir de la suppression des contingents sur les textiles. Les exportateurs auront tendance à orienter leurs ventes sur des marchés précédemment soumis à contraintes, ce qui pourra se traduire par des hausses de prix à l'importation et par une détérioration des termes de l'échange dans les pays importateurs jusque là libres de toute contrainte en la matière.
- La diminution des tarifs douaniers appliqués aux importations de textiles et de vêtements se répercutera sur le volume des recettes tarifaires perçues par les gouvernements. Si la demande de produits importés est très sensible à l'évolution des prix, une réduction des droits de douane (mais non leur suppression) entraînera une forte augmentation des importations, et les recettes tarifaires pourraient s'accroître. Dans le cas contraire, elles diminueront.

- Pour les pays exportateurs antérieurement soumis à la règle des quotas, l'impact est mitigé (Yang, Martin et Yanagishima, 1997) : d'une part, ils perdent les recettes liées aux quotas sur les exportations jusqu'alors concernées par ces restrictions, d'autre part, ils pourraient gagner en efficacité dans la mesure où ils transfèrent des ressources au textile et à l'habillement, pour autant qu'ils disposent *a posteriori*, dans ces secteurs, d'un avantage comparatif, lequel sera le plus souvent lié au faible coût de la main-d'œuvre (schéma 6.1). Il convient en outre de prendre en compte l'amélioration potentielle des termes de l'échange pour les ventes de textiles et de vêtements à des pays dont les importations n'étaient auparavant pas limitées, comme le Japon. L'ampleur des répercussions sur les termes de l'échange dépendra largement de la proportion des ventes destinées à des marchés naguère soumis à restrictions par rapport à ceux qui ne l'étaient pas.
- L'ATV aura également une influence sur la gamme de pays exportateurs, très probablement dans le sens d'une concentration du nombre des fournisseurs. Chaque fois que les contingents appliqués aux textiles et aux vêtements au titre de l'AMF sont devenus obligatoires pour un pays donné, les investissements se sont orientés vers des pays initialement libres d'exporter à leur convenance ; lorsque ces derniers se sont trouvés à leur tour soumis à la règle des contingents, les investissements ont encore pris une autre direction. La suppression des restrictions discriminatoires devrait permettre un retour à des schémas d'exportation faisant intervenir un nombre plus limité de pays, avec pour résultat que de nombreux pays en voie de développement, dans lesquels la production de textiles et de vêtements aurait pu constituer la première étape de leur industrialisation, mais où les prix de revient sont plus élevés, pourraient se trouver pénalisés (Whalley, 1999).

Figure 6.1 Coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie textile de première transformation – 1993 (USD)



Source: Werner International, reproduit à partir de l'ouvrage de Brugnoli et Resmini (1996).

6. L'une des principales difficultés de la modélisation économique appliquée à la libéralisation du commerce des textiles et des vêtements consiste à représenter fidèlement les limitations quantitatives en vigueur. Le caractère restrictif des contingents fixés au titre de l'AMF varie selon les produits et les fournisseurs, et toute mesure globale doit être interprétée avec précaution. Certains chercheurs ont représenté la disparition progressive des contingents par une augmentation de l'efficacité des exportations, afin de bien illustrer l'impact d'un retrait des restrictions appliquées dans ce domaine (Diao et Somwaru, 2001), alors que la plupart des analystes comparent les effets des contingents liés à l'AMF à une distorsion des prix et utilisent pour leurs simulations des équivalents d'estimations de taxes sur les exportations, comme ceux appliqués par Francois et Spinanger (2000) et généralisés dans la base de données du GTAP (Global Trade Analysis project).

7. Il existe plusieurs autres divergences entre les études empiriques disponibles. Mettant l'accent sur des types de relations économiques différents en ce qui concerne le textile et l'habillement, les auteurs choisissent leurs méthodes et leurs hypothèses simplificatrices en conséquence. Il n'est donc guère surprenant, vu l'écart qui sépare les méthodes de modélisation et les ensembles d'hypothèses comportementales et structurelles, que les résultats soient tellement différents. On trouvera ci-après une description succincte des approches analytiques les plus fréquentes à propos de la réforme ATV. L'examen de ces aspects fournira le point de départ à l'examen des différentes études.

- Équilibre général - équilibre partiel : les modèles informatisés d'équilibre général (CGE) permettent d'étudier les évolutions simultanément dans différents secteurs de l'économie, les liens entre secteurs, ainsi que les contraintes qui pèsent sur l'économie en termes de ressources, au niveau national et international (Francois et Reinert, 1998). Toutefois, ces outils s'appuient sur un certain nombre d'hypothèses simplificatrices, comme la pleine exploitation des ressources, et font appel à de très nombreuses données empiriques. Lorsque le secteur à analyser n'est pas très vaste, et n'a pas de liens trop étroits avec d'autres volets de l'économie, une analyse fondée sur l'équilibre partiel tendra à donner des résultats similaires, tout en nécessitant moins de données. La plupart des études portant sur la réforme de l'ATV privilégient cependant les modèles d'équilibre général.
- Année de référence : son influence sur les résultats de la modélisation est multiple. Prix et quantités varient avec le temps, si bien que les modèles calibrés sur des données relatives à des périodes différentes ne sont pas tout à fait comparables. En outre, les connaissances évoluent quant aux paramètres liés à la politique générale. Par exemple, les estimations disponibles concernant les équivalents de taxes sur les exportations liés aux quotas imposés par l'AMF ont été considérablement modifiées au cours des années 1990. Qui plus est, il importe de tenir compte de l'inflation pour comparer, en termes absolus, l'impact sur le bien-être dans des études portant sur des périodes de référence différentes.
- Niveau d'agrégation : le regroupement sectoriel et régional d'un modèle varie en fonction de l'objectif de l'étude et des données disponibles. Un certain degré d'agrégation semble inévitable, car il est quasiment impossible de modéliser les centaines de lignes de produits concernées par les quotas AMF appliqués suivant le type de produit. Une agrégation relativement poussée présente l'avantage de simplifier les algorithmes, tout en réduisant la nécessité de procéder à des estimations sur des paramètres de modélisation inconnus. Elle atténue cependant la dispersion des distorsions : les estimations sur l'impact que pourrait avoir la suppression de ces distorsions en matière de bien-être seront donc inférieures à la réalité. Par exemple, lorsque Harrison, Rutherford et Tarr (1997) utilisent un modèle englobant douze régions, leur estimation des gains de prospérité dus au Cycle Uruguay à l'échelle mondiale est de 5 à 10 % inférieure à celle qui aurait découlé d'un modèle identique en tous points mais portant sur 24 régions.

- Importations homogènes - importations hétérogènes : un aspect important de la modélisation concerne l'interchangeabilité des produits fabriqués dans le pays et des importations d'origines diverses. Si les produits importés de pays différents sont considérés comme des substituts imparfaits (« hypothèse d'Armington »), les échanges intrasectoriels peuvent être représentés. La plupart des études consacrées à la réforme ATV différencient les textiles et les vêtements en fonction de leur lieu d'origine, tenant compte ainsi des échanges intrasectoriels. Cette hypothèse d'hétérogénéité tend à se traduire par une évolution quantitative plus limitée dans les simulations qu'elle ne le serait dans le cas de produits homogènes ; en effet, les consommateurs sont supposés privilégier les biens produits dans leur pays plutôt que les marchandises importées de l'étranger.
- Rendements d'échelle constants - croissants : plusieurs études relatives à l'ATV s'écartent du cadre habituel, fondé sur la notion de concurrence parfaite et de retours d'échelle constants, en partant du principe que la production, notamment de textiles et de vêtements, se caractérise par des rendements d'échelle croissants. Cette hypothèse implique un certain pouvoir sur les marchés et suppose que les entreprises se trouvent en situation de concurrence monopolistique. Les produits fabriqués par le pays comme les produits importés étant hétérogènes, il ne peut y avoir de préjugé en faveur des produits « nationaux » et l'évolution des prix à l'importation se répercute systématiquement sur le marché intérieur. Par conséquent, les simulations concernant la réforme ATV révèlent généralement un impact plus prononcé que dans le cas de rendements d'échelle constants et des « préférences d'Armington ».
- Analyse statique - dynamique : l'analyse fondée sur des modèles statiques comparatifs porte généralement sur le moyen terme, ce qui rend possible certains ajustements, comme des transferts d'emplois, tout en conservant un stock de capital fixe. Les modèles dynamiques établis à plus long terme prévoient l'apparition de liens nouveaux avec le temps, par exemple entre réforme politique, économies et investissement. L'évolution des investissements entraîne à son tour des répercussions sur la production et les revenus. Par conséquent, les effets économiques censés découler d'un changement de politique sont généralement plus marqués dans les modèles dynamiques que dans les modèles statiques.

8. Un certain nombre d'analystes se sont employés à quantifier l'impact des modifications complexes que les accords du Cycle d'Uruguay entraîneront en matière de politique commerciale. Cela nécessite un volume considérable d'informations et il faut généralement trouver un compromis entre l'analyse exhaustive d'un secteur et d'un pays, et une représentation détaillée de la politique structurelle et commerciale. Par exemple, Haaland et Tollefsen en 1994, et Brown *et al.* en 1997 ont axé leurs analyses, effectuées à partir de modèles CGE, sur la libéralisation des taxes douanières et des services, et n'ont pas modélisé le retrait des quotas imposés par l'AMF. Les résultats de leurs travaux comportent une estimation de l'impact du Cycle d'Uruguay sur le secteur du textile et de l'habillement mais, étant donné que le volet essentiel de la libéralisation n'a pas été pris en compte, il convient de se montrer prudent pour en interpréter les conclusions. La discussion ci-après porte principalement sur l'analyse quantitative des répercussions qu'entraînera la suppression des contingents AMF. Certains aspects structurels, ainsi que les principaux résultats de quelques unes des études essentielles, sont résumés dans les tableaux 6.1 et 6.2 de l'annexe.

### III. Études de portée mondiale

9. Les incidences d'une libéralisation du commerce des textiles et de l'habillement au niveau mondial ont été étudiées et quantifiées avant même que l'ATV ait vu le jour. Par exemple, Trela et Whalley ont analysé en 1990 les conséquences de la suppression des contingents et des tarifs douaniers entre le Canada, l'UE, les États-Unis et 34 pays en développement fournisseurs de biens, sur la base d'un modèle CGE statique, en supposant une concurrence parfaite et des rendements d'échelle constants<sup>2</sup>. Par ailleurs, les

échanges sont censés porter sur des produits homogènes. L'analyse est clairement axée sur le secteur des textiles (le modèle établi définit quatorze catégories de textiles et vêtements), ainsi que sur un autre secteur composite. Les chercheurs estiment que la suppression des contingents et des tarifs douaniers devrait se traduire par un gain en bien-être de USD 23 milliards par an au niveau mondial, les trois pays développés importateurs totalisant ensemble les deux tiers des bénéficiaires, contre un tiers pour les pays en développement. Un certain nombre de pays en développement devraient être en mesure d'accroître leurs exportations de plusieurs centaines de pour cent, au détriment de la production dans les pays industrialisés. Quelques pays en développement devraient néanmoins se trouver confrontés à un déficit de prospérité en raison de cette libéralisation ; dans leur cas, en effet, un meilleur accès au marché représenté par les pays développés ne compensera pas les pertes causées par la suppression des recettes issues des quotas. Ces pertes seraient plus générales et plus massives si la libéralisation du marché des textiles consistait simplement à éliminer les contingents tout en conservant les droits de douane, suivant l'hypothèse retenue par les analystes dans un deuxième scénario.

10. Dans une étude complémentaire réalisée en 1995, Trela et Whalley élargissent leur modèle CGE afin d'évaluer les effets liés aux systèmes internes d'attribution de quotas dans les pays exportateurs<sup>3</sup>. Ils distinguent pour ce faire deux types de fournisseurs dans les pays en développement exportateurs : les producteurs établis, dont les coûts de production sont élevés, qui alimentent les marchés d'exportation soumis à des limitations, et de nouveaux venus plus efficaces, qui se limitent à l'approvisionnement du marché national. La suppression des restrictions imposées par l'AMF et des procédures d'attribution de quotas permettrait d'orienter la production de textiles et de vêtements vers la deuxième catégorie de fournisseurs, tant à l'échelle internationale que nationale. Jugeant que les pertes causées par des plans inefficaces d'attribution de quotas dépassent celles que représentent les quotas proprement dits, Trela et Whalley estiment à quelque USD 49.7 milliards les bénéfices globaux qui devraient être générés chaque année par la suppression des quotas et des tarifs douaniers. Le retrait d'un système inefficace d'allocation de quotas bénéficierait en premier lieu aux exportateurs des pays en développement, même si certaines améliorations au plan de l'efficacité se révèlent profitables pour les importateurs des pays développés, pour qui les prix seront moins élevés.

11. Tout comme Trela et Whalley, Yang (1994) est parvenu à la conclusion que le démantèlement de l'AMF serait dans l'intérêt de la plupart des pays et se traduirait par des gains de prospérité sensibles au plan mondial<sup>4</sup>. Toutefois, son étude – fondée sur un modèle d'équilibre partiel portant sur deux secteurs (textiles et vêtements) dans huit groupes de pays – conclut à une amélioration globale du bien-être nettement inférieure aux prévisions de Trela et Whalley. De plus, les pays développés ne sont pas les principaux bénéficiaires, les améliorations étant réparties de façon à peu près équivalente entre pays développés et pays en développement, même sans prendre spécifiquement en considération les inefficacités internes liées au système d'attribution des quotas chez les exportateurs des pays en développement. Les différences de résultats semblent provenir principalement de ce que des équivalents tarifaires moins élevés sont appliqués pour représenter la protection par des quotas des marchés des pays développés, et de ce que Yang traite séparément les produits restreints et non restreints aux États-Unis et dans l'UE ainsi que d'autres marchés restreints dans son étude.

12. Les premières évaluations quantitatives de l'accord du Cycle d'Uruguay prévoyaient que l'ouverture des marchés des textiles et des vêtements auraient des conséquences très importantes. Nguyen, Perroni et Wigle (1993) ont évalué les implications du Projet d'Acte final du Cycle d'Uruguay pour neuf secteurs et dix groupes de pays, sur la base d'un modèle CGE statique<sup>4</sup>. Ils sont parvenus à la conclusion qu'une extension des quotas pour les textiles permettrait un gain de prospérité global supérieur à celui que devrait entraîner la libéralisation programmée des marchés de l'agriculture et des services : on atteindrait USD 84.5 milliards par an, soit presque 40 % du total découlant du Cycle d'Uruguay<sup>5</sup>. Les bénéficiaires se répartiraient de manière à peu près égale entre pays développés et pays en développement et le volume des échanges dans le domaine des textiles devrait augmenter de 6 % au niveau mondial. Des ajustements de

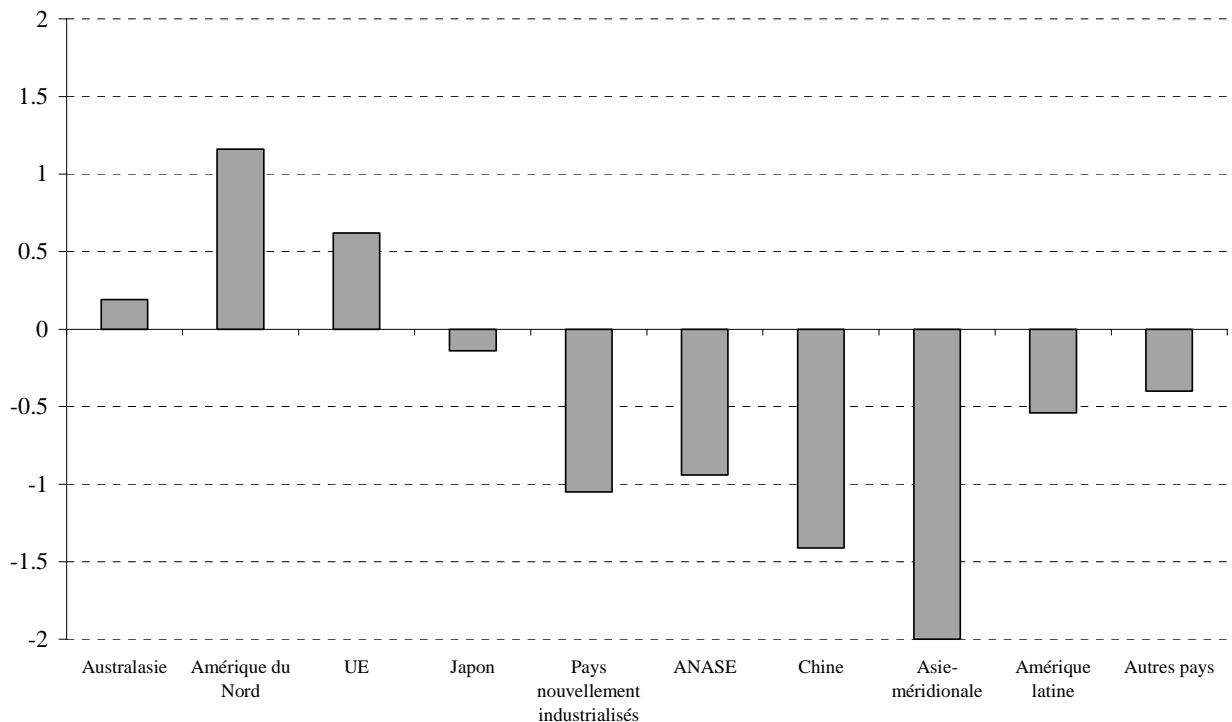
grande ampleur sont prévus en ce qui concerne le marché de l'emploi : la main-d'œuvre employée à la fabrication de textiles et de vêtements devrait en effet augmenter de plus de 80 % dans le groupe de pays composé de la Corée du Sud, du Taipei chinois, de Hong Kong/Chine et de Singapour, tandis qu'une réduction de 22 à 36 % est annoncée en Australie, en Nouvelle-Zélande, au Canada, aux États-Unis et en Europe occidentale<sup>6</sup>.

13. D'autres analystes prévoient également que la libéralisation du commerce des textiles comptera pour une large part dans les gains de prospérité qui découleront du Cycle d'Uruguay. A partir d'un modèle CGE dynamique reposant sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite et de retours d'échelle constants, Francois, McDonald et Nordström (1994) estiment le montant global des gains liés à la suppression des contingents pour les textiles et les vêtements à USD 47 milliards par an, soit 42 % du total des bénéfices escomptés du Cycle d'Uruguay<sup>7</sup>. Dans un second scénario, fondé sur l'hypothèse d'une concurrence monopolistique et de retours d'échelle croissants, les prévisions aboutissent à un chiffre de USD 189 milliards, plus de quatre fois supérieur à celui du premier scénario, et représentant plus des deux tiers de l'ensemble des bénéfices espérés du Cycle d'Uruguay. Par ailleurs, dans le second scénario, tous les pays -- y compris les pays en développement -- voient leur prospérité augmenter du fait de la suppression des contingents sur les textiles, alors que les pays en développement sont perdants dans le premier cas de figure (concurrence parfaite et retours d'échelle constants). Ce résultat s'explique par une plus grande élasticité de la demande en produits importés en cas de concurrence monopolistique et de rendements d'échelle croissants, de sorte que les bénéfices générés par un meilleur accès des pays en développement aux marchés des pays développés compensent davantage la perte de recettes liées aux quotas<sup>8</sup>.

14. Dans une étude réalisée en 1996, Francois, McDonald et Nordström utilisent un modèle similaire pour une période de référence différente, ainsi qu'une ventilation sectorielle et régionale plus détaillée. Ils examinent en outre d'autres interactions possibles entre échanges commerciaux, revenus et accumulation de capitaux. En particulier, différentes hypothèses sont envisagées concernant les stocks de capitaux et le taux d'épargne (fixes ou endogènes), afin d'étudier les effets à long terme de l'accumulation de capitaux susceptibles d'amplifier les gains ou les pertes. Les résultats font apparaître que l'hypothèse « dynamique » (fonds et taux d'épargne endogènes) permet d'envisager des gains de prospérité globaux correspondant quasiment au double de ce qu'ils seraient avec des stocks de capitaux et un taux d'épargne fixes.

15. Yang, Martin et Yanagishima ont analysé en 1997 la libéralisation du marché du textile et de l'habillement au moyen du modèle CGE du GTAP, étalonné à partir de données relatives à l'année 1992. Ils ont étudié dix secteurs (dont deux pour le textile et l'habillement) et dix régions. D'après leurs conclusions, l'ATV permettrait un gain global en bien-être de USD 28.6 milliards, soit 38 % du total escompté du Cycle d'Uruguay à l'échelle mondiale. Les auteurs prévoient également une évolution des termes des échanges suite au retrait des quotas imposés par l'AMF, avec une amélioration du rapport prix des importations/prix des exportations pour l'Australie, l'Amérique du Nord et l'UE, tandis que la situation devrait plutôt se détériorer, à cet égard, pour le Japon et les pays en voie de développement (schéma 6.2).

**Figure 6.2 Évolution prévue des termes de l'échange après la suppression des quotas imposés par l'AMF\* (en %)**



Note: \*) Les obstacles tarifaires en place avant le Cycle d'Uruguay ne sont pas modifiés.

Source: Yang, Martin et Yanagishima (1997).

16. Hertel *et al.* (1996) ont également utilisé une version du modèle GTAP pour analyser les effets de la libéralisation du commerce des produits manufacturés. Toutefois, leurs estimations reposent sur une réforme de l'ATV dans le contexte d'une économie mondiale projetée en 2005. Selon eux, les contingents liés à l'AMF deviendront, avec le temps, plus contraignants pour la quasi-totalité des exportateurs compte tenu des projections concernant la croissance économique, les changements structurels et la hausse des quotas ATV. Les restrictions s'intensifieront de manière particulièrement prononcée pour les exportations de vêtements en provenance de Chine, d'Indonésie, de Malaisie et des Philippines. Dans ces conditions, la suppression des contingents sur le textile et l'habillement se traduira par des gains d'un montant global de USD 37.3 milliards par an.

17. Bach *et al.* (2000) ont comparé différents scénarios de libéralisation, en tenant compte dans certains cas – et, dans d'autres, en la passant sous silence – de l'évolution économique prévue durant la phase de mise en œuvre de l'accord du Cycle d'Uruguay. Les simulations réalisées pour 2005 concernant le démantèlement de l'AMF sur la base des équivalents des fortes taxes sur les exportations débouchent sur des gains en bien-être à l'échelle mondiale supérieurs de plus de 140 % (en USD de 1992) à ceux qu'offraient les taxes à l'exportation de 1992. Les différences entre les résultats de la simulation pour d'autres volets de l'accord du Cycle d'Uruguay, comme la réforme des tarifs douaniers, sont nettement moins marquées, ce qui laisse à penser que la croissance économique et les changements structurels dans les secteurs du textile et de l'habillement méritent une attention particulière de la part des analystes.

18. Yang (1996) a lui aussi analysé les incidences du retrait de l'AMF dans une économie projetée en 2005. Il a d'abord évalué l'impact d'une intensification des quotas pendant la période de transition de l'ATV, avant de s'intéresser aux conséquences de leur suppression. Il en conclut que les répercussions sur

la production et la prospérité, au cours des trois phases de la transition ATV, sont limitées. L'une des raisons pourrait être à chercher dans le fait que les impératifs d'intégration correspondent à des volumes de marchandises, ce qui permet aux pays importateurs de minimiser les ajustements nécessaires en intégrant d'abord les produits dont le volume est important mais la valeur peu élevée (Bagchi, 1994). L'abolition totale des contingents AMF devrait représenter chaque année, au plan mondial, un gain en bien-être de USD 52.9 milliards. Dans un autre scénario, l'auteur, évaluant les implications des évolutions technologiques induites sur les résultats de la libéralisation, estime que les avantages de la réforme seraient considérablement amplifiés et conduiraient, selon ses hypothèses, à une prospérité accrue pour tous les groupes de pays concernés.

19. L'ampleur des gains annoncés dans certaines des premières études réalisées sur la réforme ATV peut s'expliquer en partie par une surestimation des équivalents tarifaires des quotas dans les secteurs du textile et de l'habillement, et, partant, des avantages que procurerait l'abolition des systèmes de protection en place. S'appuyant sur des chiffres actualisés pour ce qui concerne les équivalents tarifaires et sur un modèle CGE statique caractérisé par des rendements d'échelle constants, Harrison, Rutherford et Tarr (1997) estiment que la réforme ATV se traduirait pas des gains d'un montant annuel de USD 16 milliards, ce qui représente 27 % du total espéré du Cycle d'Uruguay.<sup>9</sup> Dans une autre version de leur modèle, tablant sur des retours d'échelle croissants, la libéralisation du commerce du textile et de l'habillement offre des gains de prospérité légèrement plus importants (USD 16.4 milliards) et, en prenant simultanément en compte les effets de l'accumulation dynamique de capitaux, ce chiffre atteint USD 20.3 milliards. Comme dans l'analyse de Francois *et al.*(1996), l'inclusion de liens dynamiques dans le modèle permet des estimations plus optimistes concernant l'impact de la réforme ATV sur les pays en développement. Harrison *et al.* (1997) ont également effectué une analyse de sensibilité axée sur l'élasticité de la demande, et ont conclu que les pays en développement enregistreraient des gains supérieurs et plus largement répartis dans l'hypothèse d'une demande relativement moins élastique : en effet, la baisse des prix à l'importation susciterait une demande accrue dans les pays développés importateurs ainsi qu'une amélioration plus forte des termes de l'échange dans les marchés non contingentés. Par ailleurs, une plus grande facilité de substitution entre différents marchés d'exportation serait dans l'ensemble profitable aux pays en développement, mais les producteurs efficaces, comme la Chine, l'Asie du Sud, l'Indonésie, la Thaïlande et la Malaisie seraient gagnants s'ils avaient la possibilité de pénétrer les marchés naguère protégés, aux dépens des producteurs confrontés à des coûts de production élevés en Amérique latine, au Proche-Orient, en Afrique du Nord, en Europe orientale et dans l'ex-Union soviétique.

20. Diao et Somwaru (2001) soulignent, dans leur analyse, les effets de la libéralisation au fil du temps. Leur représentation modélisée interprète la réforme ATV comme une réduction de 30 à 40 % des tarifs douaniers, assortie d'une hausse annuelle des exportations de l'ordre de 0.5 % sur 20 ans. Selon eux, la réforme de la politique commerciale induirait, dans le secteur du textile et de l'habillement, une augmentation des échanges de 5 à 16 % supérieure à ce qu'elle serait sans la libéralisation, la hausse étant d'ailleurs deux fois plus rapide pour les vêtements que pour le textile. Les exportations des pays en développement évolueraient à la hausse dans ces secteurs, mais il en irait de même, dans une certaine mesure, des exportations de textiles des pays industrialisés. Cette constatation est révélatrice de la corrélation qui existe au plan international entre les schémas de production : la baisse des prix dans le secteur de l'habillement stimule la demande dans les pays développés et les exportations des pays en développement, lesquels intensifient à leur tour leurs importations de biens d'équipement lourds pour l'industrie textile, qui contribueront à la production de vêtements à fort coefficient de main-d'œuvre. En Asie et au Proche-Orient, les exportateurs devraient gagner des parts du marché mondial, au détriment des producteurs d'Europe orientale, d'Amérique latine et des pays industrialisés. Les auteurs de l'analyse ayant tablé sur l'absence de recettes dérivées des quotas, la meilleure répartition des ressources induite par la libéralisation des échanges se traduit par un gain de prospérité dans tous les pays. Le total des bénéfices devrait s'élever à USD 88 milliards par an à court terme (année 5), pour atteindre USD 203 milliards à long terme (année 20), plus des deux tiers des gains de prospérité profitant aux pays en développement.

21. Le FMI a mené récemment, à partir du modèle GTAP, une étude des répercussions de la libéralisation sur le marché de l'emploi et les secteurs en amont (Lankes 2002). Il en ressort que chaque emploi sauvé au moyen des taxes douanières et des contingents dans un pays développé coûte l'équivalent de 35 emplois dans les pays en développement. L'élimination des contingents et des obstacles tarifaires pour les secteurs du textile et de l'habillement dans les pays développés permettrait de faire travailler pas moins de 27 millions de personnes dans les pays en développement. Les gains en bien-être à l'échelle mondiale devraient s'élever à USD 34.7 milliards par an, dont plus des deux tiers iraient aux pays en développement. Une partie de ces gains profiterait aux producteurs de plantes textiles. Par exemple, il est prévu que la libéralisation du commerce du textile et de l'habillement fasse augmenter de 9 % les exportations de coton de l'Afrique sub-saharienne, ce qui représente un montant de USD 132 millions. L'étude s'intéresse également à l'impact d'une libéralisation plus poussée dans ces deux secteurs, notamment de la réduction des tarifs douaniers dans les pays en développement, et conclut que ces pays pourraient bénéficier de la presque totalité des gains de prospérité qui en découleraient.

22. Les accords commerciaux régionaux, comme les Accords européens et l'ALENA, ainsi que la mise en place d'une législation sur les opérations effectuées à l'étranger -- permettant aux entreprises de contourner les quotas imposés par l'AMF (Brugnoli et Resmini, 1996, et Spinanger, 1999a) -- ont eu des incidences très importantes sur les échanges commerciaux dans les secteurs du textile et de l'habillement. Fouquin *et al.* (2002), outre l'analyse des effets d'une élimination des quotas, ont procédé à l'évaluation quantitative des répercussions d'une intégration régionale plus poussée. En particulier, ils ont simulé l'impact de zones de libre échange hypothétiques entre l'Union européenne et les pays méditerranéens, et entre les pays d'Amérique du Nord et d'Amérique latine. Leur conclusion est la suivante : la suppression des obstacles tarifaires qui subsistent au sein de l'UE sur les importations de textiles et de vêtements en provenance de pays méditerranéens donnerait un coup de fouet à la production, qui progresserait de 20 % dans le cas des textiles et de plus de 50 % dans celui de l'habillement. Les exportations de vêtements à destination de l'UE feraient plus que doubler. En termes de prospérité, les gains s'élèveraient à USD 3 milliards par an dans les pays méditerranéens, mais il faudrait s'attendre à un bilan négatif si l'abolition des quotas ne s'accompagnait pas de préférences régionales. En raison de la réorientation des flux commerciaux, les exportateurs asiatiques, et notamment la Chine, seraient perdants sur le chapitre des exportations et du bien-être économique. L'instauration d'une zone de libre échange aux Amériques devrait avoir des effets qualitatifs similaires, même si l'on s'attend à ce qu'ils soient de moindre ampleur sur le plan quantitatif.

#### IV. Études de portée régionale

23. Parallèlement aux analyses visant à évaluer l'impact de la réforme ATV à l'échelle mondiale, un certain nombre d'études s'attachent à déterminer les conséquences que peut avoir, pour des régions données, la libéralisation des échanges dans les secteurs du textile et de l'habillement. Francois, Glismann, et Spinanger (2000) se sont intéressés aux effets de cette réforme pour l'UE, utilisant pour ce faire un modèle CGE. Ils ont calculé en particulier les effets relatifs de l'élimination progressive des quotas AMF et de la réduction des tarifs douaniers dans le cadre du Cycle d'Uruguay. Selon leurs conclusions, l'UE engrangerait chaque année un total de EUR 25.3 milliards, dont 97 % proviendraient de la suppression des contingents et 3 % de la réforme des tarifs douaniers. Ils ont par ailleurs effectué une estimation de la répartition des dividendes entre les pays membres (voir tableau 6.3). Si l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni apparaissent comme les principaux bénéficiaires de la réforme en termes absolus, ce sont le Danemark, l'Allemagne et l'Autriche qui occupent les premières places dès lors que l'on rapporte ces gains à la population. L'impact sectoriel, assez largement négatif pour les pays du Sud de l'Europe, serait toutefois plus que compensé par les retombées dont bénéficierait le consommateur. Il faut souligner cependant qu'une famille grecque profiterait en moyenne cinq fois moins de la réforme qu'une famille danoise. Les auteurs de l'étude ont également évalué le coût annuel des mesures de protection pour chaque emploi sauvé : il se monte à quelque EUR 28 500 par personne dans le textile, et à EUR 41 100 dans le secteur de l'habillement.

**Tableau 6.3 Gains annuels de prospérité liés à la réforme ATV dans l'UE (1997 – EUR)**

	Démantèlement AMF	Réduction tarifs douaniers UE	Total réforme ATV	
	Millions d'EUR	Millions d'EUR	Millions d'EUR	EUR par foyer de quatre
Autriche	639	18	661	327
Belgique/Lux.	789	22	815	307
Danemark	494	14	511	386
Finlande	350	10	362	281
France	4 428	124	4 581	312
Allemagne	6 752	196	6 999	341
Grèce	211	5	217	83
Irlande	175	5	181	196
Italie	3 356	83	3 453	240
Pays-Bas	1 101	32	1 140	291
Portugal	230	5	235	94
Espagne	1 580	43	1 633	166
Suède	517	15	536	242
Royaume-Uni	3 824	106	3 956	268
<b>Total UE</b>	<b>24 446</b>	<b>677</b>	<b>25 282</b>	<b>270</b>

Source: Francois, Glismann et Spinanger (2000).

24. Les effets de la réforme d'ATV sur la production et l'emploi dans le secteur allemand du textile et de l'habillement ont été étudiés et mesurés par Schöppenaus *et al.* (2002). Ils simulent d'abord l'impact de l'élargissement à l'est de l'UE sur les marchés du textile et de l'habillement, car l'étape finale de la réforme d'ATV est programmée pour avoir lieu après l'adhésion à l'UE de 10 nouveaux membres. On s'attend à ce que l'élargissement ait un effet modérément positif sur la production de textiles (plus 2.9 %) et un impact modérément négatif sur la production de l'habillement (moins 1.5 %) en Allemagne. Les effets de la suppression des quotas AMF seront plus prononcés, bien qu'encore limités, avec des réductions prévues de production et d'emploi dans le secteur de textiles d'environ 4.4 % et une baisse de production et d'emploi dans le secteur de l'habillement par environ 6.4 %. Dans une autre simulation, les auteurs évaluent l'impact d'une baisse des tarifs douaniers à l'échelle mondiale de 20 % pour le textile et l'habillement et constatent qu'une étape si additionnelle de libéralisation aurait seulement des effets minimaux en l'Allemagne et au UE. L'analyse d'équilibre générale est complétée par des évaluations d'équilibre partielles des effets sur des industries liées, telles que la filature, le tissage, et les machines. Les impacts prévus varient entre les industries, car les derniers sont affectés d'un degré différent par l'élimination des quotas AMF et par les ajustements dans le secteur de textiles et de l'habillement. On attend que le rendement du secteur de filature en Allemagne baisse par 3.4 %, alors que la production dans le tissage et l'industrie de machines est prévue à tomber plus que proportionnellement (10.4 % et 9.2 %, respectivement). L'étude n'a indiqué aucune évaluation des impacts sur le bien-être, mais, comme indiqué par Francois, Glismann et Spinanger (2000), l'Allemagne peut être prévue être parmi les bénéficiaires principaux de la réforme d'ATV dans l'UE, dus aux réductions de prix à la consommation et à l'utilisation plus efficace de ressource.

25. Les États-Unis devraient eux aussi retirer des bénéfices substantiels de la libéralisation du commerce dans les secteurs du textile et de l'habillement. Optant pour l'approche de l'équilibre partiel, Cline (1987) avait estimé qu'une libéralisation totale se traduirait par des gains en bien-être d'un montant net de USD 7.3 milliards par an pour l'habillement et de USD 0.8 milliards pour les textiles<sup>10</sup>. Il s'était en outre penché sur les incidences de la protection des échanges sur la répartition des revenus. Compte tenu des effets sur l'emploi, des schémas de consommation et des bénéfices des entreprises, il avait conclu que la protection tendait à profiter d'abord aux groupes de revenus élevés, qui engrangeaient la majeure partie des bénéfices sectoriels gonflés par ces mesures de protection.

26. De Melo et Tarr (1990) ont utilisé une représentation modélisée CGE de l'économie américaine pour étudier les effets de l'abolition des quotas. Ils ont estimé qu'une efficacité accrue entraînerait des bénéfices annuels de USD 5.9 milliards, qui se traduiraient par un gain de prospérité d'un montant global de

USD 11.9 milliards par an. Ils ont en outre tenté d'évaluer les coûts des mesures d'ajustement nécessaires dans les secteurs de l'industrie nationale protégés par les contingents. S'agissant des problèmes d'ordre social, comme les pertes de revenus des travailleurs déplacés sur une période de six ans, ils ont considéré que les avantages d'une élimination des quotas dépasseraient largement les coûts d'ajustement : pour un dollar de revenu sauvé, l'économie enregistrerait une perte de USD 65<sup>11</sup>.

27. En 1993, Reinert choisit une approche similaire à celle de De Melo et Tarr, tout en différenciant le secteur du textile de celui de l'habillement et en distinguant clairement cinq secteurs en amont : le coton, les fibres cellulosiques synthétiques, les fibres végétales non cellulosiques, les machines textiles, et les aiguilles, épingles et fermetures. D'après ses calculs, la suppression des quotas AMF apporterait aux États-Unis un gain de prospérité de USD 7.3 milliards, dont 90 % proviendraient de l'abolition des quotas dans l'habillement et 10 % de la libéralisation du secteur du textile. L'emploi devrait quant à lui régresser : respectivement de l'équivalent de 16 100 et 21 300 employés plein temps dans le textile et l'habillement, et d'un total de 2 560 travailleurs pour les cinq secteurs en amont<sup>12</sup>.

28. Dans une étude apparentée, Hanson et Reinert (1997) se sont efforcés de cerner les aspects concernant la répartition des revenus qui découlent de la protection des échanges pour le textile et l'habillement aux États-Unis. S'appuyant sur le modèle CGE utilisé par Reinert en 1993, ils ont établi une classification des ménages en onze groupes de revenus, évaluant les incidences d'une abolition des contingents AMF sur chacun de ces groupes. Contrairement à Cline (1987), ils parviennent à la conclusion que la protection des échanges dans ces deux secteurs est légèrement bénéfique. En particulier, la diminution des possibilités d'emploi pour les petits salariés après suppression des quotas n'est pas totalement compensée par les baisses de prix à la consommation. Il s'ensuit que la disparition des quotas devrait se traduire par un léger infléchissement dans la répartition des revenus aux États-Unis, dans le sens d'une plus grande inégalité.

29. L'impact de la réforme ATV sur certains grands pays exportateurs en développement, notamment les pays d'Asie, a également fait l'objet d'analyses quantitatives. Par exemple, Yang et Zhong (1998) ont utilisé le modèle informatique CGE-GTAP pour comparer les prévisions d'évolution annuelle de la production et des activités commerciales de certains grands exportateurs de textiles et de vêtements, avec et sans libéralisation des échanges. L'une de leurs conclusions est la suivante : bien que cette libéralisation accélère la croissance de la production en Chine, la production de textiles continue de progresser beaucoup moins vite que le PIB. Par contre, la production de vêtements connaît une croissance supérieure à la croissance économique globale. Le groupe des nouvelles économies industrielles (NEI) affiche un schéma de croissance inverse, soulignant une concurrence intense de la Chine pour la production de vêtements après la libéralisation des échanges, tandis qu'une demande plus importante en produits textiles, en Chine comme dans d'autres pays producteurs efficaces du secteur de l'habillement, contribue à doper la production de textiles dans les NEI. Une autre étude de Zhong et Yang, en 2000, prédit que le démantèlement de l'AMF apportera à la Chine des gains de bien-être représentant USD 8.6 milliards par an, soit quasiment les deux tiers du total des gains liés à la libéralisation instaurée par le Cycle d'Uruguay.

30. Ianchovichina, Martin et Fukase ont évalué en 2000 les conséquences de l'entrée de la Chine dans l'OMC, sur la base de l'« offre d'adhésion » de novembre 1999. Leur analyse GTAP a été effectuée à partir de projections économiques pour la période 1995-2005. Il ressort de ces travaux que l'impact sectoriel le plus important de cet événement se ferait ressentir dans l'industrie de l'habillement. La production de vêtements devrait s'accroître de 249 % au cours des dix années suivant l'adhésion, contre 54 % dans un scénario de non adhésion. Les auteurs de l'étude prévoient que le développement de la production de vêtements stimulera la demande en textiles d'importation, dont l'augmentation atteindrait 163 %.

31. Walmsley et Hertel (2000) utilisent une version dynamique du modèle GTAP pour analyser l'impact des différentes dates envisagées pour la suppression des quotas AMF en Chine après son adhésion. Ils comparent notamment deux scénarios : l'un dans lequel les quotas appliqués par les pays d'Amérique du Nord et d'Europe seraient éliminés au début de 2005, et l'autre prévoyant le recours aux clauses de sauvegarde pour reporter à 2010 l'abolition des quotas sur les textiles et les vêtements chinois. Au vu des résultats, la Chine, l'Amérique du Nord et l'Europe seraient perdantes dans l'hypothèse d'un tel report. De plus, les auteurs concluent de leurs analyses qu'un retrait plus progressif des quotas permettrait de retarder les pertes d'emplois dans les secteurs du textile et de l'habillement des pays industrialisés, mais pas de les éviter.

32. Francois et Spinanger ont également consacré une étude, en 2002, à l'adhésion de la Chine et du Taipei chinois à l'OMC. Comme d'autres analystes, ils considèrent que la Chine élargie, et plus spécialement la République populaire, a un potentiel de production et d'exportation très élevé pour ce qui concerne le textile et l'habillement. A elle seule, la réforme ATV devrait accroître de 1.1 % le PIB de la Chine, ce qui représente environ un cinquième des répercussions que l'adhésion de ce pays à l'OMC devrait avoir sur sa croissance économique globale. D'après les résultats du modèle GTAP utilisé par les auteurs, l'adhésion de la Chine et la réforme ATV stimuleront sensiblement les exportations de textiles, tant en Chine (+39 %) qu'au Taipei chinois (+14 %). S'agissant de l'habillement, il faut s'attendre à une explosion des exportations de la Chine (+168 %), celles du Taipei chinois devant au contraire régresser (-53 %). Plus généralement, les pays ayant bénéficié grâce à l'AMF d'un accès préférentiel aux marchés à destination des pays industrialisés devraient voir s'amenuiser considérablement leur présence sur les marchés internationaux. Ayant en outre évalué l'impact potentiel de l'adhésion de la Chine à l'OMC et de la réforme ATV sur Hong Kong (Chine), les auteurs estiment que Hong Kong restera un centre important de production dans les deux secteurs considérés, mais devra faire face à une concurrence plus rude sur les marchés mondiaux.

33. Un autre pays en développement devrait enregistrer une hausse importante de sa production, de ses exportations et de sa prospérité suite à la réforme ATV : il s'agit de l'Inde. Dans l'étude qu'ils ont consacrée aux effets de la politique commerciale mondiale, Chadha *et al.* (2000) estiment que l'Inde devrait enregistrer des gains de prospérité de l'ordre de USD 1.9 milliard en USD de 1995) grâce à la disparition des quotas AMF, ce qui équivalait à plus de la moitié du total des bénéfices que le Cycle d'Uruguay représentera pour ce pays<sup>13</sup>. Il est probable que ces montants aient encore augmenté ces dernières années, les équivalents des taxes à l'exportation des quotas AMF appliqués en Inde sur le textile et l'habillement ayant évolué à la hausse avec le temps (cf. Kathuria et Bhardwaj, 1998 ; Kathuria, Martin et Bhardwaj, 2001). Par ailleurs, dans une étude sur les incidences des réformes politiques décidées en Inde dans le contexte de la libéralisation des échanges commerciaux, Elbehri, Hertel et Martin (2003) estiment que, si la productivité du travail dans les secteurs du textile et de l'habillement en Inde augmente de 67 % pour atteindre un niveau comparable à celui de la Chine, les gains issus de la réforme ATV pour ce pays s'en trouveront plus que doublés.

## V. Résumé

34. De très nombreuses analyses quantitatives de la réforme ATV ont été passées en revue dans les sections précédentes. Les caractéristiques et résultats essentiels de 29 évaluations, émanant de 16 études différentes, sont résumés dans les tableaux 6A.1 et 6A.2 de l'annexe. Les simulations relatives à la réforme ATV s'appuient sur des méthodes de modélisations, des données de base et des hypothèses structurelles différentes qui -- comme nous l'avons souligné dans la section II -- influent sur les résultats. Il semble *a priori* impossible de donner raison ou tort aux différents analystes en fonction de leurs évaluations. En tout état de cause, la diversité des estimations établies à partir de scénarios différents peut rendre plus crédibles certains résultats récurrents, tout en contribuant à déterminer les questions susceptibles de mériter une analyse complémentaire.

35. Par exemple, les résultats des modélisations montrent très régulièrement que la mise en œuvre de l'ATV modifie notablement la production et le commerce des textiles et des vêtements. Les pressions sont nombreuses en faveur d'une réaffectation massive des ressources, notamment du fait que la production de textiles et de vêtements s'accroît, en Asie et dans d'autres pays en développement. Parallèlement, cette production devrait diminuer sensiblement dans les pays industrialisés, tandis qu'augmenteront leurs importations de textiles et de vêtements en provenance de pays en développement.

36. Toutes les études considérées prévoient une prospérité accrue au niveau mondial grâce à la libéralisation du commerce pour le textile et l'habillement. Toutefois, les estimations varient considérablement, les bénéfices annuels escomptés à l'échelle du globe allant de USD 6.5 milliards à USD 324 milliards. Selon certaines de ces études, les deux tiers des gains découlant du Cycle d'Uruguay seraient à porter au crédit de la réforme ATV, alors que d'autres n'évaluent pas à plus de 5 % la contribution de la libéralisation du commerce dans les secteurs du textile et de l'habillement. Les divergences d'appréciation sont tout aussi importantes en ce qui concerne la répartition des gains. Pour un certain nombre d'analystes, les pays en voie de développement sont les premiers bénéficiaires de la réforme, d'autres estimant au contraire que les nouvelles politiques commerciales finiront, dans l'ensemble, par leur être préjudiciables. Les opinions varient également concernant la nature et l'ampleur de l'impact à prévoir en termes de prospérité pour bon nombre de pays en développement.

37. Dans ce contexte d'incertitude quant aux résultats de la réforme, il est frappant de constater que les pays en développement ont toujours soutenu le retrait de l'AMF. Toutefois, comme l'attestent certaines études quantitatives, une telle position est compréhensible dans un monde en mouvement où les effets de l'accumulation de capitaux sont pris en compte et où l'attribution inefficace des quotas peut se traduire, avec le temps, par une dispersion des revenus qu'ils procurent. Dans ces conditions, la suppression de l'Arrangement multifibres pourrait permettre aux pays en développement de tirer parti de l'avantage comparatif dont ils disposent dans le secteur du textile et du vêtement et d'accroître ainsi les revenus et recettes provenant de leurs exportations.

Autre conclusion significative des études empiriques : elles prévoient très fréquemment des retombées positives de la réforme ATV pour le Canada, l'Union européenne et les États-Unis, qui ont pourtant été les premiers à encourager la mise en œuvre de l'AMF. Les conclusions optimistes des travaux de modélisation semblent reposer en partie sur l'hypothèse implicite que les ressources qui ne sont plus utilisées pour une activité donnée peuvent être affectées à une autre sans perturbation majeure. En d'autres termes, tout problème d'ajustement susceptible de se poser à court ou à moyen terme se trouve ainsi évacué. Cette hypothèse rend difficile la compréhension du fonctionnement des quotas. Parmi toutes les études passées en revue, seule celle de De Melo et Tarr (1990) s'efforce de tenir compte des coûts d'ajustement dans les évaluations, et ce de façon plutôt ponctuelle. S'il semble probable que la baisse des prix à la consommation et une répartition plus efficace des ressources entraînent, à long terme, un accroissement non négligeable du bien-être dans la plupart des pays de l'OCDE, les problèmes d'adaptation susceptibles de découler du retrait progressif de l'AMF constituent un aspect politique important.

## NOTES

- 1 Les quotas sur les exportations des pays en développement devaient augmenter de 6 % par an, mais le taux de croissance des quotas bilatéraux est souvent resté très en deçà de cet objectif. L'AMF prévoyait également une marge de manœuvre limitée permettant aux pays de transférer ("swing") d'une catégorie de produits à une autre une partie d'un quota non utilisé, de reporter des contingents non utilisés de l'année précédente ("carry-over") ou d'emprunter des quotas sur l'année suivante ("carry-forward").
- 2 Une version antérieure de l'analyse a été publiée sous forme de document de travail (Trela et Whalley, 1988).
- 3 Cette étude a été achevée avant que l'ATV ne soit entré en vigueur, de sorte qu'elle n'évalue pas l'ATV en tant que tel.
- 4 Cette analyse s'inspire d'une thèse de doctorat (Yang, 1992a) et d'un document de travail (Yang, 1992b).
- 5 Dans l'analyse de Nguyen et al., textiles et vêtements sont regroupés, avec l'ameublement, dans le secteur des "industries légères"; par conséquent, une partie des gains de prospérité découlant de la libéralisation des échanges doit être mise au crédit d'un meilleur accès au marché du meuble.
- 6 Mais les pertes d'emplois doivent être considérées dans le contexte de la restructuration en cours dans le secteur de textiles et de l'habillement, qui aux États-Unis par exemple, a entraîné une diminution de l'emploi se traduisant par 725 000 postes entre 1994 et 2002.
- 7 Les estimations s'appliquent à la suppression des contingents sectoriels; dans cette analyse, sont compris les contingents relatifs aux exportations de voitures japonaises, de même que les contingents sur les textiles et les vêtements.
- 8 En cas de retours d'échelle croissants et de concurrence imparfaite, il n'y a pas de dichotomie entre les produits nationaux homogènes et les produits importés hétérogènes. Produits nationaux et importés sont hétérogènes, alors qu'en cas de concurrence parfaite et de rendements d'échelle constants, l'hypothèse d'Armington -- selon laquelle les produits importés de régions différentes sont des substituts imparfaits -- conduit automatiquement à une attitude partielle en faveur des produits nationaux, l'évolution des prix des produits importés n'ayant alors que de faibles répercussions sur le marché intérieur.
- 9 Cette étude a également été publiée dans un livre de Harrison, Rutherford et Tarr (1996), dont elle constitue un chapitre.
- 10 Cette étude a été achevée avant que l'ATV n'entre en vigueur et ne constitue donc pas une évaluation directe de cet Accord.
- 11 S'agissant des répercussions des mesures d'ajustement sur les détenteurs de capital dans le secteur des textiles, les pertes devraient être relativement modestes dans la mesure où le secteur des textiles aux États-Unis accuse un retard constant par rapport à la rentabilité moyenne de cette branche d'activité. Cette étude a en outre été achevée avant que l'ATV n'entre en vigueur et ne constitue donc pas une évaluation directe de cet Accord.
- 12 Cette étude a été achevée avant que l'ATV n'entre en vigueur et ne constitue donc pas une évaluation directe de cet Accord. Toutefois, il convient également de noter que, rétrospectivement, ces estimations des répercussions sur l'emploi se situent largement en deçà des pertes d'emplois qui ont réellement touché les secteurs du textile et de l'habillement aux États-Unis, avec plus de 800 000 emplois perdus entre 1994 et 2002.
13. Cette étude est liée au document de travail établi antérieurement par Chadha, Pohit, Stern et Deardorff (1999).

**BIBLIOGRAPHIE**

- Bach, C.F., B. Dimaranan, T. Hertel et W. Martin (2000), "Market Growth, Structural Change, and the Gains from the Uruguay Round." *Review of International Economics* 8(2): 295-310.
- Bagchi, S. (1994), "The Integration of the Textile Trade in GATT." *Journal of World Trade* 28(6): 31-42.
- Brown, D.K., A.V. Deardorff, A.K. Foxet R.M. Stern (1996), "The Liberalization of Services Trade: Potential Impacts in the Aftermath of the Uruguay Round." Dans : Martin, W. et L.A. Winters (éditeurs), *The Uruguay Round and the Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press ; pp. 183-215.
- Brugnoli, A. et L. Resmini (1996), "Textiles and Clothing Trade: Trends and Development after the Europe Agreements and the Uruguay Round." Document présenté à la troisième Conférence de l'European Community Studies Association sur le thème 'L'Union européenne dans un monde en changement'. Bruxelles.
- Chadha, R., S. Pohit, R.M. Stern et A.V. Deardorff (1999), "Phasing out the Multi-fibre Arrangement: Implications for India." Document présenté à la seconde Conférence annuelle sur l'analyse économique mondiale. Copenhague.
- Chadha, R., D. Pratap, S. Bandyopadhyay, P. Sachdeva et B. Kurien (2000), *The Impact of Changing Global Trade Policies on India*. Sanei Project Report. New Delhi : National Council of Applied Economic Research.
- Cline, W.R. (1987), *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- De Melo, J. et D. Tarr (1990), "Welfare Costs of U.S. Quotas in Textiles, Steel and Autos." *Review of Economics and Statistics* 72: 489-497.
- Diao, X. et A. Somwaru (2001), "Impact of MFA Phase-Out on the World Economy: An Intertemporal, Global General Equilibrium Analysis." TMD Note de synthèse n° 79. Washington, D.C. : Institut international de recherche sur les politiques alimentaires.
- Elbehri, A., T. Hertel et W. Martin (2003), "Estimating the Impact of WTO and Domestic Reforms on the Indian Cotton and Textile Sectors: A General Equilibrium Approach." *Review of Development Economics* 7.
- Fouquin, M., P. Morand, R. Avisse, G. Minvielle et P. Dumont (2002), "Mondialisation et régionalisation : le cas des industries du textile et de l'habillement." Document de travail 2002-08. Paris : Centre d'études prospectives et d'informations internationales.
- Francois, J.F., H.H. Glismann et D. Spinanger (2000), "The Cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing." Document de travail n° 997. Kiel : Kiel Institute of World Economics.
- Francois, J.F., B. McDonald et H. Nordström (1994), "The Uruguay Round: A Global General Equilibrium Assessment." Document de travail n° 1067. Londres : Centre for Economic Policy Research.

- Francois, J.F., B. McDonald et H. Nordström (1996), "The Uruguay Round: A Numerically Based Qualitative Assessment." Dans : Martin, W. et L.A. Winters (éditeurs), *The Uruguay Round and the Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press ; pp. 183-215.
- Francois, J.F. et K.A. Reinert (éditeurs) (1998), *Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Francois, J.F. et D. Spinanger (2000), "Hong Kong's Textile and Clothing Industry: The Impact of Quotas, the UR and China's WTO Accession." Document de travail. Kiel : Kiel Institute of World Economics.
- Francois, J.F. et D. Spinanger (2002), "Greater China's Accession to the WTO: Implications for International Trade/Production and for Hong Kong." Document présenté à la sixième Conférence annuelle sur l'analyse économique mondiale. Taipei, Taiwan.
- Goto, J. (1989), "The Multifibre Arrangement and Its Effects on Developing Countries." *Research Observer* n° 4 : 203-227 de la Banque mondiale.
- Haaland, J.I. et T.C. Tollefsen (1994), "The Uruguay Round and Trade in Manufactures and Services: General Equilibrium Simulations of Production, Trade and Welfare Effects of Liberalization." Note de synthèse n° 1008. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Hamilton, C.B. (éditeur) (1990), *Textiles and Trade and the Developing Countries: Eliminating the Multi-Fibre Arrangement in the 1990s*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Hanson, K.A. et K.A. Reinert (1997), "The Distributional Effects of U.S. Textile and Apparel Protection." *International Economic Journal* 11(3): 1-12.
- Harrison, G.W., T.F. Rutherford et D.G. Tarr (1996), "Quantifying the Uruguay Round." Dans : Martin, W. et L.A. Winters (éditeurs), *The Uruguay Round and the Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press ; pp. 216-252.
- Harrison, G.W., T.F. Rutherford et D.G. Tarr (1997), "Quantifying the Uruguay Round." *Economic Journal* 107: 1405-1430.
- Hertel, T.W., W. Martin, K. Yanagishima et B. Dimaranan (1996), "Liberalising Manufactures Trade in a Changing World Economy." Dans : Martin, W. et L.A. Winters (éditeurs), *The Uruguay Round and the Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press ; pp. 183-215.
- Ianchovichina, E., W. Martin et E. Fukase (2000), "Assessing the Implications of Merchandise Trade Liberalization in China's Accession to WTO." Document présenté lors du table ronde sur l'accession de la Chine à l'OMC, parrainée par la Société économique chinoise et la Banque mondiale. Pudong/Shanghai.
- Kathuria, S. et A. Bhardwaj (1998), "Export Quotas and Policy Constraints in the Indian Textile and Garment Industries." Document de travail consacré à la recherche sur les politiques n° 2012. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Kathuria, S., W. Martin et A. Bhardwaj (2001), "Implications for South Asian Countries of Abolishing the Multifibre Arrangement." Document de travail consacré à la recherche sur les politiques n° 2721. Washington, D.C. : Banque mondiale.

- Krishna, K., R. Erzan et L. Tan (1994), "Rent Sharing in the Multi-Fibre Arrangement: Theory and Evidence from US Apparel Imports from Hong Kong." *Review of International Economics* 2(1): 62–73.
- Lankes, H.P. (2002), "Market Access for Developing Country Exports." *Finance & Development* (septembre 2002) : 8–13.
- Nguyen, T.T., C. Perroni et R.M. Wagle (1993), "An Evaluation of the Draft Final Act of the Uruguay Round." *Economic Journal* 103: 1540–1549.
- Pelzman, J. (1983), "Economic Costs of Tariffs and Quotas on Textile and Apparel Products Imported into the United States: A Survey of the Literature and Implications for Policies." *Weltwirtschaftliches Archiv* 119(3): 523–542.
- Reinert, K.A., (1993), "Textile and Apparel Protection in the United States: A General Equilibrium Analysis." *World Economy* 16: 359–376.
- Schöppenau P.v., J. Egerer, P. Brenton et C. Buelens (2002), *Die Auswirkungen der ATC-Liberalisierung auf die Deutsche Textilwirtschaft*. Project report, European Public Policy Advisers & Centre for European Policy Studies, Bruxelles.
- Spinanger, D. (1991), "Experiences with Liberalization Policies: The Case of Textiles." *European Economic Review* 35: 543–551.
- Spinanger, D. (1999a), "Textiles Beyond the MFA Phase-Out." *World Economy* 22(4): 455–476.
- Spinanger, D.(1999b), "Faking Liberalization and Finagling Protectionism: The ATC at Its Best." Paper presented at the ERF/IAI/World Bank Workshop on 'Preparing for the WTO 2000 Negotiations: Mediterranean Interests and Perspectives'. Le Caire.
- Trela, I. and J. Whalley (1988), "Do Developing Countries Lose from the MFA?" Document de travail n° 2618. Cambridge/Massachusetts : National Bureau of Economic Research.
- Trela, I. and J. Whalley (1990), "Global Effects of Developed Country Trade Restrictions on Textiles and Apparel." *Economic Journal* 100: 1190–1205.
- Trela, I. and J. Whalley (1995), "Internal Quota-Allocation Schemes and the Costs of the MFA." *Review of International Economics* 3(3): 284–306.
- Walmsley, T.L. et T.W. Hertel (2000), "China's Accession to the WTO: Timing is Everything." Document de travail GTAP n° 13. West Lafayette/Indiana : Center for Global Trade Analysis.
- Whalley, J. (1999), "Notes on Textiles and Apparel in the Next Trade Round." Document présenté à la Conférence de l'Université d'Harvard sur le thème : 'Developing Countries in the Next WTO Trade Round'. Cambridge/Massachusetts.
- Yang, Y. (1992a), "The Impact of the Multifibre Arrangement on World Clothing and Textile Markets with Special Reference to China." Ph.D. dissertation. Canberra : Université nationale australienne.
- Yang, Y. (1992b), "The MFA, World Markets and East Asian Exporters." Document de travail 92/3 de la Division Économie. Canberra : Université nationale australienne.

- Yang, Y. (1994), "The Impact of MFA Phasing Out on World Clothing and Textile Markets." *Journal of Development Studies* 30(3): 892–915.
- Yang, Y. (1996), *Prospects for the Textile and Clothing Sector of the ESCAP Region in the Post-Uruguay Round Context*. Studies in Trade and Investment n° 17. New York : Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique.
- Yang, Y., W. Martin et K. Yanagishima (1997), "Evaluating the Benefits of Abolishing the MFA in the Uruguay Round Package," in Hertel, T. (éditeur), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. Cambridge, New York et Melbourne : Cambridge University Press.
- Yang, Y. et C. Zhong (1998), "China's Textile and Clothing Exports in a Changing World Economy." *Developing Economies* 36(1): 3–23.
- Zhong, C. et Y. Yang (2000), "China's Textile and Clothing Exports in the Post Uruguay Round", dans : Drysdale, P. et L. Song (éditeurs), *China's Entry to the WTO: Strategic Issues and Quantitative Assessments*. Londres : Routledge ; pp.175–193.

## TABLEAUX DE L'ANNEXE

Tableau 6A.1 Caractéristiques structurelles des études relatives à la réforme ATV

Étude	Organisme d'attache de l'auteur	Approche	Année de réf.	Type d'analyse	Concurrence	Importations	Secteurs (text.&v.)	Régions	Réforme
Trela & Whalley (1990)	a	CGE	1986	Statique	Parfaite	Homogènes	15 (14)	37	Suppr.contingents & tar.douan.
	b	CGE	1986	Statique	Parfaite	Homogènes	15 (14)	37	Suppr. contingents
Trela & Whalley (1995)	a	CGE	1986	Statique	Parfaite	Homogènes	15 (14)	37	Suppr.contingents & tar.douan.
	b	CGE	1986	Statique	Parfaite	Homogènes	15 (14)	37	Suppr. contingents
Nguyen <i>et al.</i> (1993).	Univ.- CAN	CGE	1986	Statique	Parfaite	Hétérogènes	9 (1)	10	Exp. contingents par facteur 4
Yang (1994)	Univ.- AUS	PE	1986	Statique	Parfaite	Hétérogènes	2 (2)	8	Suppr. contingents
Francois <i>et al.</i> (1994)	a	CGE	1990	Dynamique	Parfaite	Hétérogènes	15 (2)	9	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	b	CGE	1990	Dynamique	Monop.	Hétérogènes	15 (2)	9	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	c	CGE	1990 & 2005	Dynamique	Parfaite	Hétérogènes	15 (2)	9	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	d	CGE	1990 & 2005	Dynamique	Monop.	Hétérogènes	15 (2)	9	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
Francois <i>et al.</i> (1996)	a	CGE	1992	Statique	Parfaite	Hétérogènes	19 (2)	13	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	b	CGE	1992	Semi-dyn.	Parfaite	Hétérogènes	19 (2)	13	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	c	CGE	1992	Dynamique	Parfaite	Hétérogènes	19 (2)	13	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	d	CGE	1992	Statique	Monop.	Hétérogènes	19 (2)	13	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	e	CGE	1992	Semi-dyn.	Monop.	Hétérogènes	19 (2)	13	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	f	CGE	1992	Dynamique	Monop.	Hétérogènes	19 (2)	13	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
Yang <i>et al.</i> (1997)	Univ.- AUS & BM	CGE	1992	Statique	Parfaite	Hétérogènes	10 (2)	10	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
Hertel <i>et al.</i> (1996)	Univ.- EU & BM	CGE	1992	Statique	Parfaite	Hétérogènes	10 (2)	15	Suppr. contingents
Bach <i>et al.</i> (2000)	a	CGE	1992	Statique	Parfaite	Hétérogènes	8 (2)	13	Suppr. contingents
	b	CGE	1992 & 2005	Statique	Parfaite	Hétérogènes	8 (2)	13	Suppr. contingents
Harrison <i>et al.</i> (1997)	a	CGE	1992 & 94	Statique	Parfaite	Hétérogènes	22 (2)	24	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	b	CGE	1992 & 94	Statique	Monop.	Hétérogènes	22 (2)	24	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
	c	CGE	1992 & 94	Dynamique	Monop.	Hétérogènes	22 (2)	24	Suppr.conting. & réd.tar.douan.
Yang (1996)	ONU	CGE	1992 & 2005	Statique	Parfaite	Hétérogènes	6 (2)	15	Suppr. contingents
Chadha <i>et al.</i> (2000)	R-Inst.-IND	CGE	1995	Statique	Monop.	Hétérogènes	23 (2)	7	Suppr. contingents
Diao & Somwaru (2001)	IFPRI & Gov.-EU	CGE	1997	Dynamique	Parfaite	Hétérogènes	7 (2)	13	Efficacité accrue & réd.tarifs d.
Fouquin <i>et al.</i> (2002)	R-Inst.-FRA	CGE	1997	Statique	Parfaite	Hétérogènes	7 (2)	13	Suppr. contingents
Lankes (2002)	FMI	CGE	1997	Statique	Parfaite	Hétérogènes	7 (3)	17	Suppr.cont.&tarifs pays ind.

Source: Secrétariat de l'OCDE.

Tableau 6A.2 Estimation des gains annuels de prospérité liés à la réforme ATV (en milliards d'USD de l'année de référence)

Étude	Total	CAN	UE	JAPON	EU	Chine	Inde	Pays en développement.	Part du Cycle d'Uruguay	Observations
Trela & Whalley (1990)	a	0.8	2.2		12.3	1.8	0.1	35%		
	b	0.9	3.0		15.0	0.9	-0.1	13%		
Trela & Whalley (1995)	a	1.1	3.7		16.4	1.9	0.5	57%		Effets attribution inefficace des quotas
	b	1.2	4.7		19.2	1.2	0.3	48%		Effets attribution inefficace des quotas
Nguyen <i>et al.</i> (1993).	84.5	1.6	17.2	-0.5	21.6			49%	40%	
Yang (1994)	7.3	1.0	-0.1	2.2		0.4		52%		
Francois <i>et al.</i> (1994)	a	1.7	26.4	-0.3	23.6	-1.0		-16%	42%	Dynamique par le biais de stocks de cap. endog.
	b	6.3	70.7	1.3	62.9	1.6		19%	65%	Dynamique par le biais de stocks de cap. endog.
	c	2.7	42.9	-0.4	38.4	-3.5		-24%	39%	Dynamique et économie projetée en 2005
	d	10.2	115.1	2.1	102.3	5.4		23%	64%	Dynamique et économie projetée en 2005
Francois <i>et al.</i> (1996)	a	0.3	5.9	-0.6	7.1	3.3		27%	46%	
	b	0.7	8.6	-0.8	10.8	5.4		28%	44%	Stock de capital endogène et taux d'épargne fixe
	c	1.0	9.4	-0.6	11.9	5.9		36%	35%	Taux d'épargne et stock de cap. endogènes
	d	-0.2	10.3	2.0	11.7	9.4		61%	59%	
	e	-0.1	17.3	3.3	19.2	19.0		68%	61%	Stock de capital endogène et taux d'épargne fixe
	f	0.4	18.5	4.2	22.6	11.2		59%	50%	Taux d'épargne et stock de cap. endogènes
Yang <i>et al.</i> (1997)	28.6	13.5	-1.7			5.6		-4%	38%	
Hertel <i>et al.</i> (1996)	37.3	24.9	0.8			5.9		-32%	14%	Sur la base d'une économie projetée en 2005
Bach <i>et al.</i> (2000)	a	16.2	8.1	0.2		1.9	1.4	-11%	30%	
	b	38.9	23.3	0.7		7.2	1.9	-20%	38%	Sur la base d'une économie projetée en 2005
Harrison <i>et al.</i> (1997)	a	16.0	7.6	-0.5	10.1	0.9		-14%	27%	
	b	16.4	7.6	-0.6	10.0	1.0		-9%	17%	
	c	20.3	7.8	-0.5	9.2	1.7		17%	12%	Dynamique par le biais de stocks de cap. endog.
Yang (1996)	52.9	30.7	3.7			5.1		-31%	49%	
Chadha <i>et al.</i> (2000)	6.5	0.8	-1.7	4.4		0.6	1.9	37%	5%	
Diao & Somwaru (2001)	203.0	19.4				23.7	10.8	72%		Impact sur le bien-être après l'année 20
Fouquin <i>et al.</i> (2002)	9.8	1.5	-0.8			6.0	4.1			
Lankes (2002)	34.7							69%		

Source : Secrétariat de l'OCDE.