

LA MONDIALISATION CONTRE LA CONCURRENCE DANS LE TEXTILE ET L'HABILLEMENT

Benoît Boussemart

Maître de Conférences à l'Université de Paris X-Nanterre

Alain Roncin

Chargé de Recherche au CNRS

Ce travail étudie le mouvement continu et conflictuel de mondialisation du textile-habillement. Loin de se soumettre aux forces du marché, les acteurs de la filière ont constamment lutté pour garder ou prendre le contrôle des conditions de production et de valorisation; contrôle qui a fluctué alternativement en fonction des innovations produits, technologiques et organisationnelles, dans un contexte protectionniste initié par les pays industrialisés. L'épuisement des champs d'innovations, la fin des protections et l'adhésion de la Chine à l'OMC modifient profondément les conflits. En revisitant l'économie internationale et l'économie industrielle, l'article montre la constitution de rentes au profit des firmes multinationales de la distribution et l'absence de bénéfices partagés issus d'une mondialisation concurrentielle. Au contraire, la filière connaît réduction de la concurrence, pertes d'activités dans la plupart des pays et absence de bénéfices pour les consommateurs. Et des conflits en perspective.

benoit.boussemart@u-paris10.fr
alain.roncin@wanadoo.fr

Octobre 2007

Revue de l'OFCE 103

Depuis les années 1960, le mouvement continu de mondialisation du textile-habillement se développe de manière conflictuelle. Bien loin de se soumettre aux forces des marchés concurrentiels dépassant le pouvoir de chacun d'eux, les acteurs de la filière n'ont cessé de lutter pour garder ou pour prendre le contrôle des conditions de production et de valorisation de cette production. D'autres activités ont connu de grands bouleversements dans les méthodes de production, dans la technologie, dans les modes de commercialisation, et dans leurs localisations. Mais seul le textile-habillement n'a jamais connu de pose dans cette succession de bouleversements.

Une nouvelle évolution est en cours avec la très forte croissance des exportations de vêtements par la Chine sur les marchés des pays de l'Atlantique-Nord. L'entrée d'un nouvel acteur de taille sur les marchés mondialisés du textile-habillement devrait, en principe, se traduire rapidement par un accroissement de la concurrence et des baisses de prix bénéfiques pour les consommateurs et pour les nations. Dans un tel contexte, les coûts des restructurations liées à cette nouvelle étape de la mondialisation de la filière pourraient être acceptables.

Pourtant le processus actuel de mondialisation de l'habillement ne semble pas suivre cette voie, à la fois difficile et bénéfique de la mondialisation concurrentielle, pour tout au contraire s'engager sur la voie de la réduction de la concurrence et du cumul des pertes d'activités et de l'absence de bénéfices pour les consommateurs de l'Union européenne. Le processus actuel de mondialisation a permis, dans le secteur de l'habillement, la constitution d'une situation de rente. C'est ce paradoxe qui est ici analysé, ainsi que ses conséquences, car cette situation est elle-même la source de nouveaux problèmes et de nouveaux conflits.

Il n'y a pas eu, en 2005, d'irruption de la mondialisation dans le textile-habillement avec la fin des protections. Il n'y a pas eu d'effet de surprise pour les acteurs européens dominant les marchés concernés. Il n'y a pas eu impréparation à la « déferlante » des importations chinoises. Les acteurs européens dominant les marchés de l'habillement se sont bien préparés, en organisant les importations, et donc en créant cette « déferlante ». La globalisation actuelle du textile européen est d'un type nouveau, elle est la résultante de trois phénomènes dont la conjonction peut avoir des effets redoutables :

— L'évolution de la mondialisation du textile-habillement européen avec le glissement des pouvoirs de marché des producteurs aux grands distributeurs.

— La prédominance des avantages absolus dans la détermination des localisations, qui découle des formes antérieures de la segmentation internationale des processus productifs.

— La montée de la Chine, qui cumule les facteurs majeurs de la compétitivité : les faibles coûts du travail, le haut niveau de formation, le haut niveau de recherche-développement, ainsi qu'une infrastructure évoluée.

Ce qui est en cause c'est moins la stratégie de la Chine, qui joue les cartes économiques qui sont à sa disposition, que les incohérences des politiques des firmes et des États des pays industrialisés, qui respectivement bénéficient de position de rentes à court terme d'un côté, et abandonnent leur pouvoir de régulation d'un autre côté.

Les donneurs d'ordre européens se sont adressés à la Chine car elle produit relativement bien, vite et bénéficie de rémunérations du travail et de conditions de travail particulièrement compétitives pour les employeurs. Mais la Chine ne peut être mise sur le même plan que les pays sous-traitants habituels tels que la Tunisie, le Maroc ou la Turquie. La Chine possède la capacité de transformer cette phase de sous-traitance internationale en capacité de production autonome, y compris au niveau de la création et au niveau de l'extension, par la multinationalisation, de ses entreprises sur les marchés européens. Et la rente dont profitent actuellement les entreprises européennes peut changer de main. La Chine a besoin d'un fort excédent dans cette filière. La Chine a les moyens de l'accroître et de le pérenniser.

I. Les rapports de forces dans la filière textile : innovations et transformations de la division internationale du travail

Tout au long de ces quarante dernières années, la filière textile s'est profondément transformée par des modernisations fortes et continues, dans le cadre d'une internationalisation croissante de ses activités.

Les modernisations concernent à la fois les produits, les technologies et l'organisation des diverses composantes de la filière. Ces modernisations ont eu comme objectif premier de répondre à la concurrence des pays à bas coûts salariaux, mais de manière différenciée (Boussemart, 1984). La mise en œuvre de la modernisation n'a jamais été uniforme, ni aux différents stades de la filière textile-habillement, ni entre les pays participant à sa mise en œuvre. Les résultats de la protection par l'innovation ont été très inégaux. Surtout, la relative protection qu'engendre la modernisation est aujourd'hui remise en question, car les pays émergents (notamment la Chine) accèdent à leur tour aux diverses dimensions de cette modernisation et cumulent les avantages des faibles coûts salariaux aux progrès de productivité et à la différenciation des produits liés aux innovations.

Il est donc particulièrement utile de revisiter les interactions entre les formes de la modernisation et l'internationalisation de la filière. On peut analyser cette évolution en trois périodes au cours desquelles les stratégies et les pouvoirs des acteurs se transforment fortement.

I.1. La première période: l'internationalisation sous contrôle

Dans les années 1960, les pays industrialisés sont confrontés à un premier flux d'importations venant des pays en développement (PVD), et notamment d'Inde et des pays du Commonwealth. Face à ce flux, la réponse consiste à mettre en place des protections (les accords à long terme sur le coton), de manière à garantir l'activité industrielle des industries textiles des pays industrialisés.

Ces protections (droits de douane, et surtout quotas et protections non-tarifaires) conduisent rapidement les PVD à diversifier leur approche internationale de la filière: d'abord en diversifiant les fibres utilisées, ensuite en spécialisant leurs activités industrielles sur les composantes à fort contenu de main-d'œuvre (confection) de la filière. Ainsi, les décennies 1960 et 1970 voient apparaître ce qu'il est convenu d'appeler les Nouveaux pays industriels (NPI), proposant toute une gamme de produits textiles à partir de positions industrielles conquises à partir de la confection, puis complétées en remontant progressivement la filière vers son amont. Pays emblèmes de cette stratégie, les tigres du Sud-Est asiatique, notamment la Corée du Sud.

Les échanges mondiaux sont rapidement bouleversés, principalement sur la partie habillement de la filière. Le tableau 1 montre la pénétration rapide des pays en voie de développement dans la partie habillement de la filière dès le début des années 1960. Et la bonne résistance des pays industrialisés dans la partie textile de la filière: leurs importations de produits textiles proviennent alors, très majoritairement (67,4 % en 1978), d'autres pays industrialisés.

Deux points sont à souligner. Les importations des pays industrialisés en provenance des pays en développement représentent au début de la période une partie minoritaire des échanges mondiaux de la filière; elles vont devenir année après année la principale composante des échanges mondiaux de produits du textile et de l'habillement (hors matières premières). En outre, la progression des flux sur les produits de la filière s'accroît rapidement: ainsi, les pays industriels comptent pour moins de 44 % des 4,48 milliards de dollars échangés dans le monde en 1955, puis pour 55,3 % des 10,11 milliards de dollars échangés en 1968, 61,7 % des 24,91 milliards de dollars échangés en 1973, et 58,3 % des 50,27 milliards de dollars échangés en 1978 (voir annexe).

1. Origine des importations des pays industrialisés (1955-1978)

Zones de provenance	Importations faites par les pays industrialisés (en % des zones d'importation)											
	1955	1963	1968	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978		
<i>Pays industrialisés</i>												
Produits textiles	84,1	74,1	74,1	74,2	66,1	67,9	68,7	66,1	69,4	67,4		
Habillement	85,3	73,1	61,3	56,7	42,6	41,3	40,0	34,6	35,8	35,6		
Toute filière	84,4	73,8	69,4	67,3	56,3	56,5	55,1	50,1	51,8	50,9		
<i>Pays en développement</i>												
Produits textiles	12,8	21,5	20,8	20,3	27,0	25,4	23,8	27,1	23,3	24,8		
Habillement	11,8	22,6	34,8	37,9	50,2	50,7	53,6	60,1	57,2	57,2		
Toute filière	12,6	21,8	25,9	27,3	36,8	36,3	38,0	43,8	41,0	41,6		
<i>Pays économie planifiée</i>												
Produits textiles	3,1	4,4	5,1	5,5	6,9	6,7	7,5	6,8	7,3	7,8		
Habillement	2,9	4,3	3,9	5,4	7,0	8,0	6,4	5,3	7,0	7,2		
Toute filière	3,0	4,4	4,7	5,4	6,9	7,2	6,9	6,1	7,2	7,5		

Source : Comitextil.

La bonne résistance des pays industrialisés, surtout dans la partie textile de la filière tient à deux éléments qui se combinent étroitement pour préserver les groupes industriels originaires des pays industrialisés.

D'un côté, une stratégie défensive: des Accords Multifibres totalement dérogoratoires aux règles du GATT succèdent à l'ALT sur le coton, et généralisent les quotas à de nombreuses parties de la filière. Ces accords constituent une menace permanente pour les PVD (mais aussi pour les pays industrialisés) et agissent comme une épée de Damoclès par rapport à leurs velléités de conquérir des parts de marché trop importantes, ou de confisquer à leur profit les flux d'échanges.

De l'autre côté, une stratégie d'innovations, qui associe étroitement les innovations sur les produits (nouvelles fibres, et mélanges fibres naturelles et fibres chimiques; nouvelles textures pour les fils, les tissus ou le tricotage; non-tissés et tissus techniques...), et les innovations sur les techniques de production (filature *open-end*, métiers sans navettes, découpe au laser, CAO et CFAO à de nombreux stades de production). Ces innovations améliorent massivement les rendements, et inversent les avantages comparatifs¹ entre pays industrialisés et PVD sur la partie textile de la filière (Boussemart et Rabier, 1988). À l'époque, la réduction des effectifs dans l'industrie textile *stricto sensu* est moins liée aux délocalisations qu'à l'introduction de technologies assurant une seconde révolution industrielle dans la filière. La filière, sur sa partie textile et sur une partie de la filière confection, présente les caractéristiques d'une industrie à intensité de capital croissante, employant donc de moins en moins de main-d'œuvre. Font exception à cette tendance les opérations de couture en confection, toujours aussi exigeantes en main-d'œuvre peu qualifiée, malgré de nombreuses recherches menées pour leur modernisation, recherches qui n'ont pas alors atteint leurs objectifs.

Les groupes industriels occidentaux, avec l'aide de leurs États respectifs, maintiennent leur puissance; ils contrôlent la filière, mais avec des mouvements importants entre les divers stades de celle-ci, au gré des avancées sur les produits ou les techniques de production. Ainsi, tour à tour, les profits de la filière sont surtout prélevés par les groupes de l'industrie chimique, à la belle époque de l'envolée des demandes en fibres synthétiques; ou par les firmes de tissage ou de filature, lors des périodes de forte modernisation de leurs outils industriels; ou par les ennoblisseurs (tissus imprimés, apprêts sur les tissus), lorsqu'il s'est agi de répondre à des demandes plus versatiles en fonction des modes; ou par les créateurs de produits nouveaux (textiles techniques destinés à l'agriculture, à la santé, à l'aérospatiale...). En même temps, les besoins financiers des entreprises

1. Il s'agit d'avantages comparatifs au sens d'Ohlin donc d'avantages en valeur dans lesquels interviennent notamment les prix des facteurs de production.

augmentent; ils conduisent à la disparition des firmes qui ne participent pas au vaste mouvement de concentration (structuration oligopolistique de la filière) ou à la conquête de niches.

1.2. La seconde période: l'internationalisation organisée

Les firmes industrielles des pays industrialisés ont compris assez rapidement qu'elles ne pourraient pas résister au mouvement puissant de libéralisation des échanges. Les divers accords dits AMF sont en effet conclus dans le cadre du GATT avec des échéances destinées à permettre la levée totale des obstacles non tarifaires aux échanges. L'OMC, qui succède au GATT, aboutit en 1995 aux Accords sur le Textile et les Vêtements (ATV), avec pour date butoir définitive le 1^{er} janvier 2005. Les années 1980 et 1990 sont donc celles d'une lutte pour le contrôle de la filière, mettant aux prises les industriels d'une part, les distributeurs de l'autre. En s'invitant au jeu du libre échange, la Chine va modifier les rapports de forces.

Les industriels vont s'appuyer sur les innovations engagées en fin de première période; ils accentuent la différenciation par l'innovation, et se positionnent sur des produits à plus forte valeur ajoutée. En même temps, ils organisent la délocalisation de proximité pour les produits basiques de l'habillement; les années 1980 et 1990 voient le développement des opérations de sous-traitance internationale et de trafic de perfectionnement passif (TPP). Sans qu'il soit utile d'insister ici, la figure type du TPP consiste par exemple à acquérir des tissus écrus de coton à bas prix en provenance d'Inde, du Pakistan, ou de Chine, puis à réaliser les opérations à forte valeur ajoutée dans l'Union européenne (impression par exemple), avant de sous-traiter en confection la fabrication des chemises au Maroc ou en Tunisie (de préférence dans une zone franche), et de rapatrier le produit en lui ajoutant une étiquette en France, pour l'écouler enfin dans les circuits de distribution.

L'industriel se spécialise ainsi sur deux plans. D'une part, il réduit ses propres interventions industrielles aux parties de la filière qui ont été modernisées, et qui peuvent encore faire l'objet d'une valorisation sur certaines gammes de produits, ou sur certains stades de fabrication d'un produit (l'amont en création, une partie de la production à fort contenu technologique ou en savoir-faire); d'autre part, il élargit son spectre d'intervention à des opérations d'organisation de la filière, en « récupérant » par la sous-traitance ou la filialisation les parties de la filière qu'il ne peut plus effectuer dans des conditions satisfaisantes de rentabilité. Ainsi, en bonneterie, l'industriel français poursuit-il ses activités de bonneterie sur les parties création des modèles, tricotage et finition des pulls de moyenne et haute gamme; mais l'opération post-tricotage d'assemblage des panneaux est confiée à une filiale ou un sous-traitant marocain ou tunisien. Pour deux raisons: le temps de

confection est la partie la plus longue (en minutes) du processus de fabrication d'un pull; le coût minute au Maroc ou en Tunisie est cinq fois inférieur au coût français.

Ce qui est vrai du bonnetier français avec ses sous-traitants ou filiales marocaines ou tunisiennes se retrouve pour les pays de l'Union européenne dans leurs relations avec les pays d'Europe de l'Est (notamment pour l'Allemagne), ou du Maghreb; pour les États-Unis avec le Mexique (*maquilladoras*). Les groupes régionaux tels que l'Alena et la zone Euromed se consolident.

L'autre modèle d'organisation industrielle, plus marginal, est celui des réseaux de PMI, notamment en Italie (région du Prato), la compétitivité nationale bénéficiant de temps à autre des pratiques de dévaluations dites compétitives.

Dans les deux cas, des transformations profondes modifient l'organisation interne des firmes, avec la mise en place des dispositifs (juste à temps, zéro stock, zéro défaut, cercles de production autonomes) inspirés des thèses d'Aoki (1991); elles ont pour objet de consolider la différenciation créée par l'innovation produit et l'innovation de procédé, notamment dans l'habillement (recherche de réactivité, de qualité et de créativité dans l'espace de la mode); et ainsi d'accentuer les handicaps réels ou supposés de la grande importation.

Le tableau 2 montre l'impact de la stratégie des industriels européens. Sont présents parmi les pays exportant des produits textiles vers l'UE, des PVD cotonniers (Turquie, Inde, Pakistan); et parmi les exportateurs de vêtements, la Turquie, le Maroc et la Tunisie, mais aussi la Roumanie ou la Pologne. L'accélération des échanges commence au début des années 1980, et la progression s'achève pour ces pays (à l'exception de la confection en Turquie) en 2001. Pour la Roumanie et le Bangladesh, le retournement se produira en 2003. C'est la Chine qui va s'imposer comme le producteur incontournable de la confection mondiale.

Au niveau mondial, le renforcement du poids relatif de la Chine apparaît très nettement dans le tableau 3. Hors échanges intra-européens, la Chine devient le premier fournisseur mondial de produits textiles en 2004. Les NPI s'effacent sur la fin de période: la Corée du Sud et Taïwan retrouvent en 2004 des parts dans les exportations mondiales inférieures à celles de 1990.

Le tableau 4 précise quant à lui le rôle de la proximité au sein des zones: la Turquie et la Roumanie jouent un rôle de plus en plus important dans la zone Euromed; et le Mexique bénéficie de son intégration à la zone Alena jusqu'en 2000.

2. Principaux fournisseurs de l'Union européenne en produits du textile et de l'habillement

Produits importés	Union européenne									
	à 10 (1980 et 1985), à 12 (1986 et 1990) et à 15 (à partir de 1995)									
	1980	1985	1986	1990	1995	2000	2001	2002	2003	
Textiles, venant de										
Chine	252	577	588	797	1 038	1 980	2 046	2 220	2 425	
Turquie	192	509	499	777	1 013	2 035	2 236	2 127	2 197	
Inde	370	438	388	728	1 331	1 931	1 967	1 708	1 658	
Pakistan	201	280	295	504	750	1 049	1 110	1 175	1 192	
Tchéquie 1	85	164	168	179	398	846	983	997	1 009	
Suisse	613	1 168	1 259	1 405	1 330	1 165	1 148	1 013	947	
États-Unis	847	580	621	990	1 148	1 460	1 350	1 109	855	
Corée du Sud	147	232	247	360	396	933	896	831	709	
Pologne	54	49	48	85	252	583	658	660	653	
Japon	273	528	687	702	578	733	655	561	453	
Vêtements, venant de										
Chine	98	449	601	2 055	3 706	7 759	8 315	9 186	10 807	
Turquie	74	762	1 005	2 263	3 189	5 274	5 733	6 699	7 333	
Roumanie	195	373	350	337	973	2 547	3 257	3 593	3 657	
Bangladesh	n.d.	n.d.	n.d.	236	968	2 527	2 766	2 682	3 054	
Tunisie	258	434	501	961	1 732	2 548	2 847	2 873	2 695	
Inde	282	441	465	1 113	1 590	2 003	2 159	2 263	2 622	
Maroc	95	326	406	1 052	1 633	2 357	2 612	2 579	2 473	
Hong Kong	1 329	1 953	2 032	2 395	2 560	3 094	2 534	2 273	2 062	
Pologne	136	217	246	498	1 610	1 807	1 908	1 706	1 472	
Indonésie	25	48	57	448	910	1 809	1 768	1 467	1 338	

1. Tchécoslovaquie de 1980 à 1990.

Source : Euratex.

3. Les principaux exportateurs textiles dans le monde

En % des exportations mondiales textiles

	1980	1990	2000	2004
Chine	4,6	6,9	10,4	17,2
Hong Kong	1,7	2,1	0,8	0,4
Union européenne (25) : extra-UE	n.d.	n.d.	11,2	12,5
Union européenne (25) : intra-UE	n.d.	n.d.	25,3	24,1
États-Unis	6,8	4,8	7,1	6,2
Corée du Sud	4,0	5,8	8,2	5,6
Taiwan	3,2	5,9	7,7	5,2
Japon	9,3	5,6	4,5	3,7
Inde	2,4	2,1	3,9	4,0
Turquie	0,6	1,4	2,4	3,3
Pakistan	1,6	2,6	2,9	3,1
Exportations totales, en millions de dollars US	n.d.	104 270	154 571	194 732

Source : OMC.

4. Les principaux exportateurs d'habillement dans le monde

En % des exportations mondiales vêtements

	1980	1990	2000	2004
Chine	4,0	9,0	18,3	24,0
Hong Kong	11,5	8,6	5,1	3,0
Union européenne (25) : extra-UE	n.d.	n.d.	6,9	7,4
Union européenne (25) : intra-UE	n.d.	n.d.	20,1	21,6
Turquie	0,3	3,1	3,3	4,3
Mexique	...	0,5	4,4	2,8
Inde	1,7	2,3	3,1	2,8
États-Unis	3,1	2,4	4,4	2,0
Roumanie	...	0,3	1,2	1,8
Indonésie	0,2	1,5	2,4	1,7
Bangladesh	...	0,6	2,0	1,7
Total, en millions de dollars US	n.d.	108 129	197 413	258 097

Source : OMC.

Cependant, au niveau des firmes, les parties sous-traitance ou filialisées de la filière sont difficiles à gérer: elles exigent des moyens humains et financiers *ad hoc*, au moment où la modernisation des équipements mobilise également des moyens sur le versant strictement industriel de la stratégie. La tendance à la structuration oligopolistique de la filière des pays industrialisés va se renforcer sous la contrainte de ces exigences.

Par ailleurs, les résultats de cette seconde période de l'internationalisation sont au mieux une tendance à la diminution des coûts moyens, à partir de mixage d'opérations associant production locale dans les pays industrialisés et production en provenance des pays à bas coûts de main-d'œuvre. En conséquence les industriels vont de plus en plus délaissier la production pour se tourner vers l'international.

Ceci va permettre à la distribution organisée, jusque-là cliente de l'industrie, de s'adresser directement aux producteurs effectifs, les sous-traitants, et ainsi à bénéficier sans intermédiaire des bas coûts de production. Ces sous-traitants disposent en effet de courbes d'apprentissage rapides, et peuvent proposer des outils et des compétences humaines de plus en plus comparables à ceux des pays industrialisés. L'entrée de la Chine dans l'OMC va changer la dimension du phénomène et ainsi changer la nature de la mondialisation.

1.3. La troisième période: l'internationalisation dérégulée

Cette période est caractérisée fondamentalement par l'absence de régulateurs internationaux. En l'absence de régulation mondiale, l'OMC se contente de se référer aux règles du marché, dans le cadre de l'internationalisation des échanges et des activités. Les acteurs ne sont liés que par des obligations symboliques (bonne gouvernance, normes sociales et environnementales), car c'est le jeu du libre marché qui doit apporter le bien-être².

A cet égard, la fin des Accords Textile Vêtements (ATV) début 2005 ne fait qu'accroître la tendance de la fin des années 1990, et s'avère de ce point de vue exemplaire. Les flux d'importations en provenance de Chine ont augmenté fortement et rapidement, aussi bien vers l'Union européenne que vers les États-Unis. Une telle évolution était largement prévisible; elle correspondait à une nouvelle étape de l'ouverture des échanges internationaux dans la filière textile, totalement admise, car négociée de longue date, par les différents acteurs.

L'année 2005 a sonné le retour à la norme du libre échange pour la filière textile-habillement, après plus de quarante années de mesures protectionnistes tarifaires (droits de douane) et non tarifaires (quantitatives et qualitatives).

Sur un autre plan, l'adhésion de la Chine à l'OMC, et l'institutionnalisation des accords de libre échange (GATT) lors de la création de cet organisme — avec des négociations qui ont également duré —

2. Le rapport annuel 2005 de l'OMC indique ainsi (page 5) : « L'expiration de l'ATV et l'achèvement de la période transitoire d'application de 10 ans pourraient non seulement se traduire par un accroissement de bien-être et de l'efficacité au niveau mondial, mais aussi améliorer la stabilité et la prévisibilité institutionnelles et juridiques du système commercial multilatéral. Il s'agit là d'une réalisation historique ».

n'étaient ignorées de personne. Tous les acteurs de la filière connaissaient les conséquences d'une ouverture des frontières, et ils pouvaient d'autant mieux anticiper l'irruption à venir des produits chinois que l'expérience historique des années 1980-1990 avec les « tigres » de l'Asie du Sud-Est (Corée du Sud) avait déjà montré l'impact sur les échanges de la filière de la montée en puissance de producteurs disposant de l'avantage d'un coût de main-d'œuvre très bas. Et la Chine de ce point de vue est particulièrement en pointe puisque le coût de sa main-d'œuvre est l'un des plus bas du monde.

Les chiffres parlaient déjà bien avant le début 2005, comme le montre le tableau 2. La Chine était déjà le premier fournisseur de produits textiles dès 2002 pour l'UE, avec un poids relatif croissant dans les importations européennes. Pour l'habillement la Chine était, dès 1995, le principal fournisseur de l'Union européenne à 15 (tableau 2). Pour l'Union européenne à 25 (hors Pologne), les importations de vêtements en provenance de Chine font plus que doubler de 2000 à 2005, alors que, pour les autres grands fournisseurs de l'UE (Turquie, Inde, Roumanie et Bangladesh), les importations croissent, au mieux, de 50 %, tandis qu'elles stagnent pour la Tunisie et le Maroc (tableau 5).

Ceci se vérifie aussi bien pour l'UE que pour les autres grands pays importateurs : États-Unis, Japon et Canada (tableau 6). Ainsi, pour les États-Unis, sur un total de 75,7 milliards de dollars d'importations en vêtements en 1999, le Mexique comptait encore pour 7 milliards de dollars, soit à un niveau très proche de la Chine. En 2005, le Mexique compte pour 6,4 milliards de dollars, sur un total de 80 milliards de dollars, et la Chine pour 21 milliards de dollars.

La rupture est brutale entre 2004 et 2005. Mis à part le Japon, les hausses d'exportations de vêtements en provenance de Chine augmentent considérablement : 47 % pour les États-Unis, environ 44 % pour l'UE (tableau 6). La progression au Japon est plus limitée : mais la Chine représente 81 % des importations japonaises en 2005. Au Canada, la Chine et Hong Kong comptent pour 48,3 % de la totalité des importations en vêtements ; et aux États-Unis, pour 31,4 %. L'UE semble moins pénétrée ; mais parce qu'elle intègre dans ses statistiques d'échanges le commerce intra-UE. Hors cette partie du commerce, la Chine et Hong Kong représentent en 2005 environ 35,5 % de la totalité des importations extra-UE.

L'autre caractéristique essentielle de cette rupture, c'est qu'elle atteint fortement les PVD ou NPI. L'exemple du Mexique est assez clair : NPI privilégié dans ses relations avec les États-Unis, le Mexique passe de 9,2 % des importations de vêtements de 1999 à moins de 8 % en 2005. À partir de 2002, le Maroc et la Tunisie cèdent du terrain dans leurs relations commerciales avec l'UE (tableau 5). La

LA MONDIALISATION CONTRE LA CONCURRENCE DANS LE TEXTILE ET L'HABILLEMENT ■

Turquie et l'Inde tirent leur épingle du jeu ; mais les autres PVD (Bangladesh) ou NPI (Roumanie) supportent également un recul entre 2004 et 2005.

5. Principaux fournisseurs de l'Union européenne à 25 *

En millions d'euros

Importations de vêtements en provenance de :	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Chine	8 476	9 094	10 063	11 053	12 869	18 586
Turquie	6 083	6 620	7 649	8 277	8 702	9 105
Inde	2 596	2 776	2 825	2 916	3 143	3 948
Roumanie	2 700	3 472	3 865	3 947	3 991	3 752
Bangladesh	2 654	2 897	2 821	3 184	3 851	3 657
Tunisie	2 629	2 959	2 985	2 819	2 702	2 547
Maroc	2 387	2 660	2 647	2 508	2 447	2 272
Hong Kong	3 158	2 604	2 348	2 114	1 979	1 729
Bulgarie	805	1 036	923	1 020	1 107	1 119
Vietnam	797	813	733	570	712	754

* Pologne non incluse.

Source : Eurostat, Comext, Édition de juillet 2006.

6. Principaux clients de la Chine et de Hong Kong en vêtements

En millions de dollars US

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Chine vers :							
Etats-Unis	7 735	8 758	9 275	10 082	12 015	14 394	21 138
UE	7 460	8 096	8 427	9 764	12 364	16 052	23 010
Canada	745	917	1 018	1 242	1 451	1 850	2 797
Japon	11 434	14 713	14 761	13 755	15 579	17 544	18 243
Hong Kong vers :							
Etats-Unis	4 552	4 736	4 498	4 163	3 967	4 128	3 738
UE	4 546	4 745	2 320	2 204	2 341	2 515	2 191
Canada	329	345	333	252	238	230	91
Japon	97	105	74	63	56	64	58

Source : OMC.

En 2005, c'est un palier qui a été franchi dans la progression des exportations de la Chine dans la filière textile-habillement. Des mesures de protection temporaires ont été prises au printemps 2005 aussi bien aux États-Unis que dans l'Union européenne, qui ont freiné le processus en cours, mais ne l'ont pas stoppé. Contrairement à ce que soutient notamment l'IFM³ (IFM, 2006), les premiers résultats de l'année 2006, sur la période janvier-septembre pour l'Union européenne, et janvier-octobre pour les États-Unis confirment que la progression des importations de Chine continue et ceci de manière nette :

Pour l'Union européenne :

- Sur la période janvier-septembre, selon les données COMEXT d'EUROSTAT, la progression des importations d'habillement est de 14,3 % (tableau 7) entre 2005 et 2006, en considérant l'ensemble Chine/Hong Kong (qui sert manifestement de relais commercial depuis le début 2006).
- Selon les données des douanes de Chine, les exportations de vêtements à destination de l'Union européenne croissent de 15,0 % sur la période janvier-octobre. Plus encore, le taux de progression est de 66,2 % pour les vêtements de laine tricoté, de 59,8 % pour les vêtements de tissus de laine, de 25,8 % pour les vêtements en tissus de coton, de 35,7 % pour les vêtements en fourrures.
- Toujours selon les douanes de Chine, les exportations d'accessoires du vêtement croissent de 23,2 % sur la même période, et les exportations de « bonnets-chapeaux » croissent de 28,1 %.

Pour les États-Unis, sur la période janvier-octobre, la progression des importations de l'ensemble de la filière textile-habillement de 2005 à 2006 s'élève à 10,4 % (soit 2,4 milliards de dollars), et de 9,6 % pour l'habillement seul (soit 1,5 milliards de dollars) (source: US Census, Foreign Trade Statistics, 12 décembre 2006).

Pour l'Union européenne et les États-Unis les protections quantitatives ont certes freiné la progression sur les quantités importées directement de Chine, mais les effets de ces protections sont partiels :

- On constate une montée des valeurs unitaires de certains produits exportés par la Chine (notamment pour les vêtements de laine tricotés : + 57 %, Douanes Chine, CCPIT TEX, 14 décembre 2006), la montée en qualité compensant pour une part les pertes imputables aux restrictions sur les quantités.

3. Voir aussi séminaire « Perspectives internationales mode et textile 2007 », Paris, 28 novembre 2006. L'Observatoire Economique de l'IFM avance que pour les États-Unis et la France les importations d'habillement en provenance de la Chine stagnent ou même régressent légèrement sur les six ou sept premiers mois de 2006. Or si cela est vrai pour la France en ce qui concerne les importations directes, la France est dans l'UE, et certains grands distributeurs ont établi leurs bases d'importations en Belgique ou aux Pays-Bas, donc cette donnée ne peut être significative. Quant aux États-Unis, une pause a probablement eu lieu au cours du premier semestre, mais sur les dix premiers mois de 2006 la progression dépasse 10 %.

7. Échanges Union européenne Chine et Hong Kong dans le textile et l'habillement (9 premiers mois de chaque année)

	2004	2005	2006
Imports			
Textile Chine et Hong Kong	3 613	5 461	6 016
Habillement Chine et Hong Kong	10 107	13 041	14 908
Solde commercial avec			
La Chine textile	- 2 828	- 4 669	- 4 702
La Chine habillement	- 8 831	- 12 337	- 13 371
Hong Kong textile	372	399	- 51
Hong Kong habillement	- 781	- 131	- 914

Source : Eurostat, Comext, édition du 16/11/2006.

— D'importants changements apparaissent en 2006 dans le réseau d'exportation de vêtements par la Chine. Ainsi les exportations d'habillement à destination de grands fournisseurs de l'Union européenne croissent massivement: 817 % pour la Roumanie, 1 026 % pour la Bulgarie, 1 407 % pour la Turquie, (période janvier-septembre 2006, Douanes Chine, TEX CCCT, 22 novembre 2006). Ces flux s'élèvent à 5,6 milliards de dollars, et on doit s'interroger sur leur destination finale. Pour la Bulgarie et la Roumanie, il s'agit d'une opération de contournement des contingentements par l'Union européenne des importations en provenance de Chine (*Fibre2fashion*, 18-12-2006, et *Sinocast*, 09-01-2007) ; c'est du moins ainsi que les médias spécialisés l'analysent. Il s'agit aussi d'obtenir la prise en compte de ces nouveaux flux dans les contingents européens. Il reste ensuite à trouver par quel cheminement ces produits sont entrés dans l'Union européenne, car ils ne sont manifestement pas destinés aux marchés locaux des pays importateurs⁴.

Ces faits se situent dans un contexte d'accélération de la pénétration du marché mondial de l'habillement par l'industrie chinoise. De janvier à novembre 2006, les exportations chinoises de la filière atteignent 130,6 milliards de dollars US, soit une progression de 24,7 % relativement à la même période de l'année 2005. L'habillement compte à lui seul pour 86,2 milliards de dollars US, soit une progression de 28,3 % (contre 19 % en 2004) (tableau 8).

4. Si les sites économiques nationaux de la Bulgarie et de la Roumanie ne permettent aucune analyse, par contre EUROSTAT va permettre, en mettant à disposition les données détaillées des échanges internationaux de ces deux pays depuis 1999, de voir ce qu'il en est.

8. Taux de croissance des exportations de textile-habillement de la Chine vers le Monde

En %

	Taux de croissance des exportations de la Chine vers le Monde		
	2004/2003	2005/2004	2006/2005 *
Textile & Habillement	21,00	20,69	24,66
Textile	25,21	22,92	18,17
Habillement	18,68	19,39	28,28

1. le taux de croissance des exportations de Chine vers le monde est calculé, pour 2006/2005 sur les 11 premiers mois des années.

Source : China Customs, CCPIT TEX, 14/12/2006.

Sur la période janvier-octobre 2006, le premier client de la Chine est l'UE, avec 18,7 milliards de dollars US (+ 15,3 %), suivi par Hong Kong avec 18,4 milliards de dollars US (+20,8 %) et les États-Unis, avec 17 milliards de dollars US (+ 12,6 %).

Les soldes des balances commerciales se creusent entre la Chine et l'UE; si le rythme de dégradation semble légèrement faiblir entre 2005 et 2006, il reste significatif, et Hong Kong ne pouvant consommer autant que l'UE il est nécessairement un des relais de l'industrie chinoise sur les marchés extérieurs.

Ainsi, en quelques années un bouleversement des rapports de force au sein de la filière industrielle textile-habillement s'est produit: le couple « distribution organisée »-Chine a pris le contrôle de son évolution. La compétition engagée relève de la logique de l'avantage concurrentiel (Porter, 1990).

En substituant des produits importés à ceux qu'ils fabriquaient, les industriels des pays industrialisés ont ouvert une boîte de Pandore. Non seulement les activités ont été délocalisées, mais aussi et de plus en plus les dernières technologies; les PVD — et surtout la Chine — ont investi massivement dans toute la filière, y compris dans sa partie textile. Ils ont acquis la capacité d'offrir une gamme large de produits, y compris vers le moyen et le haut de gamme. L'Institut Français de la Mode remarquait — dans sa lettre de décembre 2005 — que la Chine a investi en tissage « sur les dix dernières années 10 fois plus que les quatre plus gros investisseurs mondiaux sur la même période, à savoir: Taïwan, l'Italie, la Turquie et la Corée »; et ceci, avec des matériels très modernes. En 2004, la Chine s'est fait livrer 48 231 métiers à tisser sans navette, sur un total mondial de 65 534 métiers exportés. En outre, la Chine a dépassé en 2004 l'Inde en équipement de filature classique cotonnière. À nouveau, les industriels des pays industrialisés ont oublié les leçons de la première vague de délocalisations, la Corée du Sud

ayant finalement remonté la filière jusqu'à proposer ses créations en haute couture. En devenant des « organisateurs » de la délocalisation mondiale, ils ont montré le chemin à suivre à la distribution organisée. Ils ont eux-mêmes démontré que, dans un tel système, ils étaient devenus le chaînon en trop.

La distribution organisée a donc pris la route de la Chine, ouverte par les industriels. Avec des armes bien plus importantes. Par définition, le métier de distributeur s'appuie sur des compétences en logistique et des réseaux de magasins; en adossant ensuite ces deux avantages à des capacités de création propres (bureaux de style propres ou en sous-traitance), les chaînes ont pu rapidement se passer des industriels, devenus inutiles. Le piochage international peut alors se déployer, avec une quête sans fin du fournisseur qui accepte de baisser ses prix; le distributeur n'a pas à s'encombrer d'outils de production, il se contente de mettre en compétition les zones possibles d'approvisionnement. La concurrence est devenue « sauvage » pour les producteurs industriels de la filière, quelle que soit leur localisation.

Les industriels des pays industrialisés n'ont plus comme alternative que de chercher des niches de plus en plus étroites, ou de s'engager eux-mêmes dans la distribution (Valentino...); et les multinationales n'hésitent plus à se désengager de la filière industrielle: Sara Lee, longtemps classée première firme mondiale de la filière, a mis en vente ses diverses activités textiles; les « dommages collatéraux » ne sont pas minces, comme le montre la restructuration de Dim, en Europe.

Tout au long de ces trois périodes, la filière fait apparaître ses spécificités, y compris au regard des formes que revêt l'internationalisation. D'une part, la filière, d'abord catégorisée dans les industries de main-d'œuvre peu qualifiée, se transforme progressivement en filière complexe, où coexistent des formes de main-d'œuvre diverses quant aux qualifications, rémunérations, savoirs-faire; d'autre part, la filière présente des champs d'innovations importants, non seulement sur les produits, mais aussi sur les techniques à tous les stades de fabrication et quant aux formes d'organisation entre ces stades; elle capitalise sur une segmentation ancienne et s'adapte (sous-traitance, trafic de perfectionnement passif, innovation organisationnelle interne...) par des recompositions productives inédites. Ses formes d'internationalisation, dans un premier temps très « classiques », cèdent du terrain à un couple « création-commercialisation »; l'internationalisation devient une affaire de logistique et de coordination des activités. Ce couple est confisqué par la distribution organisée; en relation avec un acteur privilégié: la Chine. Cet acteur mérite qu'on s'y attarde, car il peut être rapidement en mesure, à son tour, de pouvoir se passer de la distribution organisée de l'UE et des États-Unis.

2. La montée de la Chine: l'anti-spécialisation

La Chine, qui apparaît pour les entreprises délocalisant leur production ou la choisissant comme sous-traitant, comme un lieu de multiplication miraculeuse des profits, est en fait un redoutable concurrent pour les nations industrialisées et pour leur périphérie. La Chine acquiert progressivement le savoir-faire et les technologies des grandes nations industrielles mondialisées tout en conservant les atouts des pays à bas salaires. Quelques indicateurs de base montrent que ce pays dispose d'ores et déjà de capacités humaines, technologiques et financières significatives, même si ces dernières ne sont pas encore à la hauteur de sa puissance potentielle (plus de la moitié de sa population — qui est rurale — est encore à l'écart du puissant mouvement de transformation que la Chine a entrepris).

La Chine se caractérise par un niveau d'éducation élevé, des salaires très faibles, une forte infrastructure et une bonne logistique de transport. Ces avantages sont décisifs pour expliquer la montée en puissance de la Chine dans l'économie mondiale; notamment quant à la stratégie qu'elle développe dans les échanges internationaux. La principale conséquence est une concentration progressive de la production vers la Chine, qui est demandeuse d'implantations et demandée comme pays d'accueil. La Chine devient progressivement le grand atelier du monde.

2.1. L'avantage coût

Avec un rapport de plus de 11 entre les salaires français et chinois, il est impossible de concurrencer les firmes chinoises, notamment dans les activités à forte intensité de main-d'œuvre, y compris qualifiée.

Les firmes chinoises disposent de moyens humains de plus en plus proches de ceux qui sont disponibles dans les pays occidentaux. Dans l'industrie de l'habillement, qui est à forte intensité de travail, l'avantage de la Chine est décisif.

2.2. La technologie

En matière de compétitivité, l'avantage prix est le plus fréquemment nécessaire; il l'est de manière certaine dès qu'un processus de production ou une innovation produit sont diffusés. Mais l'avantage prix ne peut à lui seul assurer une compétitivité large et autonome, et ceci est vrai pour la filière textile-habillement comme pour les activités dites de haute technologie. La Chine l'a depuis longtemps compris. Si la Chine n'a pas encore atteint les niveaux des États-Unis, du Japon ou de l'Union

9. Comparatif des rémunérations Chine-France dans les industries manufacturières

En euros

Rémunérations mensuelles	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Entreprises d'État	98,80	123,36	136,02	129,11	133,94	115,98
Entreprises collectives zone urbaine	64,87	75,78	81,04	76,86	78,57	68,84
Autres firmes (y compris privées)	113,61	133,98	139,64	129,08	130,17	116,64
Toutes firmes chinoises = A	96,93	119,96	131,29	124,35	128,29	112,35
SMIC brut France (au 1 ^{er} juillet année) = B	1 083,29	1 127,23	1 154,27	1 215,11	1 286,09	1 286,09
B/A	11,2	9,4	8,8	9,8	10,0	11,4

Source : Union européenne : Eurostat newcronos. Chine : China Statistical Yearbook 2005 : rémunérations moyennes (toutes catégories de salariés).

européenne, le tableau 10 montre à partir des effectifs engagés dans la recherche et le développement au sens large que son potentiel atteint plus de la moitié du potentiel de l'Union européenne. Et ce potentiel semble croître à un taux d'environ 5 % par an, ce qui est loin d'être le cas de celui de l'Union européenne. Ce niveau et cette tendance se retrouvent d'ailleurs dans la publication récente de l'OCDE (2006).

Le processus de rattrapage de la Chine est net. En poids relatif de la population, l'effort est considérable, par suite des retards accumulés. Mais l'effet de masse joue à plein, pour ce qui est des activités pouvant être tournées vers l'exportation.

10. Personnel de R&D – Union européenne et Chine

En effectifs

Effectifs	2002	2003	2004
<i>Union européenne</i>			
Total R&D — UE	2 874 222	2 892 092	2 905 422
Dont en effectifs équivalent temps plein (ETP)	1 990 505	2 003 057	2 040 667
Chercheurs dans l'UE	1 721 790	1 758 762	1 786 971
Dont en effectif équivalent temps plein	1 148 617	1 176 212	1 217 524
<i>Chine</i>			
Personnel engagés dans les activités de :			
Sciences et techniques — Chine	3 222 000	3 284 000	3 482 120
Sciences et techniques — Chine en ETP	1 035 000	1 094 800	1 152 617

Sources : Union européenne : Eurostat newcronos. Chine : China Statistical Yearbook 2005.

2.3. L'échange extérieur de la Chine avec l'Union européenne

La Chine a de forts besoins en produits de base, qui ont engendré ces dernières années de multiples tensions sur les cours internationaux des matières premières. Ces besoins sont également le signe clair du processus de transformation rapide de l'économie chinoise, matérialisée par ses taux de croissance.

Les échanges de la Chine avec l'Union européenne indiquent un phénomène assez particulier: les échanges industriels de la Chine sont presque sans spécialisation réciproque. Le tableau 11 des échanges de la Chine avec l'UE (à 25) montre en effet que l'UE cumule des déficits dans une forte majorité de groupes d'activités, d'ailleurs de plus en plus lourds, et de faibles excédents, mais de plus en plus réduits.

En 2000, le déficit commercial de l'UE à 25 était d'un peu plus de 48 milliards d'euros; en 2005, il atteint près de 107 milliards d'euros. Il n'est donc pas étonnant de voir la Chine modifier sa politique de change, et prendre en partie pour réserve l'euro à côté du dollar US; ce qui d'ailleurs a accentué la baisse de ce dernier fin 2006.

On pourrait chercher dans ce tableau une logique d'avantages comparatifs. On pourrait poser que les petits excédents et les moindres déficits sont des avantages comparatifs, selon la logique de l'indice de contribution au solde du CEPII. Mais ce serait pour éviter de voir que la Chine utilise ses avantages absolus, et que de surcroît elle bénéficie d'alliés de chocs dans les pays occidentaux, et notamment dans l'Union européenne.

Dans l'Union européenne, les firmes de la distribution organisée et de la grande distribution ont organisé la sous-traitance de la production européenne et péri-européenne vers la Chine. Mais le phénomène ne s'arrête pas là: en France, l'Institut Français Textile-habillement (IFTH) normalement au service des producteurs et clients (industriels, commerçants et consommateurs) favorise désormais le transfert des productions françaises en Chine et la pénétration des firmes chinoises indépendantes sur le marché européen. L'IFTH a créé une joint-venture avec le chinois *CMA Testing and Certification Laboratories*; cette joint-venture *IFTH-CMA Limited*, basée à Hong Kong, a une mission très claire:

« IFTH-CMA s'impose comme un partenaire indispensable pour contrôler vos productions en provenance d'Asie. Que vous ayez besoin d'une inspection sur les lieux de production de vos fournisseurs, que vous souhaitiez qualifier vos produits avant transport et commercialisation, IFTH-CMA vous assurera sur vos productions asiatiques le niveau de qualité habituel de l'IFTH en France. Véritable appui pour résoudre vos problèmes de production associés à votre stratégie marketing et au développement de vos différents marchés, IFTH-CMA sera également le bon interlocuteur pour les entreprises asiatiques qui

11. Solde des échanges Union européenne Chine dans l'industrie

Milliers d'euros

Secteurs Nace rev1	2000	2001	2002	2003	2004	2005
DA - Agro-alimentaire	- 1 051 957	- 1 238 374	- 868 524	- 947 936	- 886 710	- 1 278 452
DB - Textile-Habillement	- 10 652 007	- 11 280 887	- 12 421 493	- 13 366 716	- 15 190 132	- 21 442 529
DC - Cuir-Chaussure	- 4 713 803	- 4 995 675	- 5 004 013	- 5 224 991	- 5 901 357	- 8 149 881
DD - Bois, articles en bois	- 464 324	- 586 590	- 702 190	- 851 973	- 1 119 066	- 1 470 118
DE - Papier, carton, édition, imprimerie	- 89 623	- 82 824	63 518	57 621	104 753	6 995
DF - Cokéfaction, raffinage, nucléaire	- 253 726	- 322 669	- 241 888	- 433 250	- 946 891	- 562 329
DG - Chimie	- 677 614	- 642 756	- 366 175	- 602 225	- 319 596	- 601 434
DH - Caoutchouc et plastiques	- 2 528 114	- 2 516 423	- 2 498 156	- 2 524 736	- 2 816 168	- 3 496 431
DI - Autres produits minéraux non métalliques	- 828 805	- 830 942	- 859 156	- 1 070 207	- 1 450 223	- 2 438 320
DJ - Métallurgie et travail des métaux	- 2 316 497	- 2 147 507	- 1 844 582	- 1 079 132	- 2 099 629	- 2 484 880
DK - Machines et équipements	845 361	2 188 404	3 608 911	3 703 274	4 295 386	2 085 670
DL - Équipements électriques et électroniques	- 17 083 998	- 19 573 955	- 25 583 670	- 33 265 080	- 43 423 778	- 52 830 779
DM - Matériel de transport	1 064 865	1 563 574	3 142 640	4 605 005	4 573 149	4 178 251
DN - Autres industries manufacturières	- 9 395 180	- 9 738 152	- 10 740 191	- 12 063 433	- 13 037 593	- 16 265 334

Union européenne à 25 Pologne non comprise (Pologne non disponible avant 2004)

Source : EUROSTAT, Comext, édition du 16/11/2006. Calculs effectués en mettant en correspondance les données Comext NC 8 chiffres avec la Nace Rev1 4 chiffres, puis par agrégation. La correspondance NC Nace ne pouvant être effectuée qu'au niveau le plus fin, et les données en Nace n'étant pas publiées par EUROSTAT.

souhaiteraient pénétrer le marché européen en s'assurant de respecter la réglementation sur la santé, la sécurité et le confort du consommateur. En se réunissant, IFTH et CMA *Testing* créent une capacité d'intervention au niveau mondial »⁵.

La structure de soutien de l'industrie française est ainsi mise à la disposition de l'industrie chinoise, lui permettant de résoudre nombre de problèmes qualitatifs liés à l'exportation et à accéder sans investissements au savoir-faire sans lequel l'avantage prix ne se concrétise pas en avantage compétitif. Pour l'industrie chinoise du Textile-habillement, la courbe d'apprentissage est massivement raccourcie.

3. Baisse du degré de concurrence dans l'habillement

L'offre européenne en habillement est de moins en moins le fait des industriels de la filière. Comme nous l'avons vu, les distributeurs se chargent eux-mêmes de négocier leurs achats directement à la grande importation. Le poids des chaînes de distribution dans l'offre de vêtements s'est renforcé et s'accélère depuis les années 2000. Leur domination est assez nette, et ne se traduit pas — contrairement à ce que prédit la théorie libérale — par une baisse des prix. Par suite, la contrepartie de la montée en puissance de la Chine dans les échanges mondiaux consiste en l'émergence de situations de rentes pour les distributeurs, ceux-ci confisquant une grande partie de la baisse des coûts d'achat à l'international. Les intérêts entre la Chine (élimination des pays concurrents) et la grande distribution (constitution de rentes) sont pour le moment communs. Jusqu'au moment où la Chine sera en telle position de force sur la filière qu'elle pourra à son tour imposer ses conditions.

3.1. La concentration de l'offre commerciale dans la grande distribution

La grande distribution (y compris la distribution organisée, comme les chaînes...) joue fondamentalement sur les sources d'approvisionnement à bas prix, et exerce un rôle de plus en plus actif dans la filière. Sa puissance est devenue considérable. En quelques années, les groupes de distribution textile prennent une place centrale dans la filière, pour leur plus grand profit.

Ainsi, qu'il s'agisse des chiffres d'affaires, des résultats nets accumulés sur les années 1999 à 2005 et de l'évolution des fonds propres, la

5. <http://www.ifth.org/> et www.ifth-cma.com.

LA MONDIALISATION CONTRE LA CONCURRENCE DANS LE TEXTILE ET L'HABILLEMENT ■

prégnance des firmes multinationales sur la filière est manifeste. Sans reprendre le détail des comptes de ces firmes, il suffit encore de savoir que leurs achats comptent en 2005 entre 42 et 45 % de leurs chiffres d'affaires. La valeur des achats des 6 groupes européens listés dans le tableau 12 (hors Camaïeu) représentent à eux seuls un montant équivalent à 40 % des importations chinoises de l'UE à 25. Autre caractéristique de ces achats, la diminution de leur poids relatif dans le chiffre d'affaires des firmes (les achats comptaient entre 45 et 50 % début 2000) explique à la fois les fortes hausses de profits, et surtout la faible répercussion de la baisse des prix à l'importation sur les prix aux consommateurs. Les firmes soulignent d'ailleurs dans leurs rapports d'activité que leur approvisionnement se tourne vers l'Asie. Camaïeu indique pour l'année 2005 que 62 % de ses achats viennent d'Asie, 33 % du Maghreb et d'Europe, et 5 % de France; Esprit, qui réalise 85 % de son chiffre d'affaires en Europe, achète les deux tiers de ses produits en Asie.

12. Les groupes de la grande distribution en produits d'habillement

Milliards d'euros ou de dollars US

Principaux groupes de distribution de l'habillement	Chiffres d'affaires						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gap (USA) M\$	11,6	13,7	13,8	14,4	15,8	16,3	16,0
Kohl's (USA) M\$	4,5	6,1	7,5	9,1	10,3	11,7	13,4
Limited Brands (USA) M\$	9,8	9,1	8,4	8,4	8,9	9,4	9,7
Dillard's (USA) M\$	8,7	8,6	8,1	7,9	7,6	7,5	7,6
Neiman Marcus (USA) M\$	2,9	3,0	2,9	3,1	3,5	3,8	4,1
Liz Claiborne (USA) M\$	2,8	3,1	3,4	3,7	4,2	4,6	4,8
H&M (Suède)	3,2	3,6	4,3	5,0	5,3	5,9	6,6
Inditex Zara (Espagne)	2,3	2,6	3,2	4,0	4,6	5,7	6,7
Takashymaya (Japon)	9,5	11,6	10,7	9,7	8,2	7,3	7,2
Esprit (Hong-Kong)	0,9	1,0	1,3	1,8	2,0	2,2	2,4
Etam (France)	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	0,9	0,9
Marzotto (Italie) ¹	1,4	1,6	1,7	1,8	1,7	1,8	1,7
Benetton (Italie)	2,0	2,0	2,1	2,0	1,8	1,7	1,7
Kibe (France) ²	—	—	—	—	1,1	1,1	1,1

1. devenu Valentino en 2005, après scission de la partie textile « Marzotto » ; Marzotto a réalisé 392 M€ de CA consolidé en 2005.

2. regroupe les enseignes Pimkie, Xanaka et Orsay (15 mois en 2003/04).

Sources : Données publiées par les groupes et nos calculs.

L'exemple français peut aider à comprendre la puissance de la grande distribution organisée. En effet, la structure de la distribution des vêtements (tableau 12) met en évidence le poids de la distribution organisée. Les chaînes spécialisées (comme Zara, Camaïeu, Promod...),

les chaînes de grande distribution (comme Kiabi, ou la Halle aux vêtements...), les chaînes de sport (comme Décathlon ou Go Sport, dont près de la moitié du chiffre d'affaires consiste en vêtements), et les grandes surfaces à dominantes alimentaires (essentiellement les hypermarchés, plus marginalement les supermarchés) comptent pour 59,2 % des ventes d'habillement en France. Cette puissance s'accroît d'année en année; elle se nourrit notamment du recul constant du canal des « magasins indépendants ». Au total, en intégrant à cette distribution organisée la Vente à Distance (La Redoute, 3 Suisses, Damart...), son poids dépasse les deux tiers du marché (66,3 % en 2002; 67,6 % en 2005).

13. France. Répartition des canaux de distribution des vêtements

En % du total	2002	2003	2004	2005
Grands magasins	5,2	5,2	5,3	5,3
Magasins populaires	1,6	1,6	1,8	1,7
Magasins indépendants	19,2	18,5	18,2	17,8
Chaînes spécialisées	24,7	24,9	24,7	25,0
Chaînes de grande distribution	11,0	10,9	11,2	11,7
Chaînes de sport	6,9	7,6	7,7	7,9
Hypers-Supers	15,3	15,2	14,9	14,6
VAD	8,4	8,6	8,7	8,4
Autres	7,7	7,5	7,6	7,6
Total (en millions d'euros)	26 086	25 876	26 307	26 313

Source : Institut Français de la Mode.

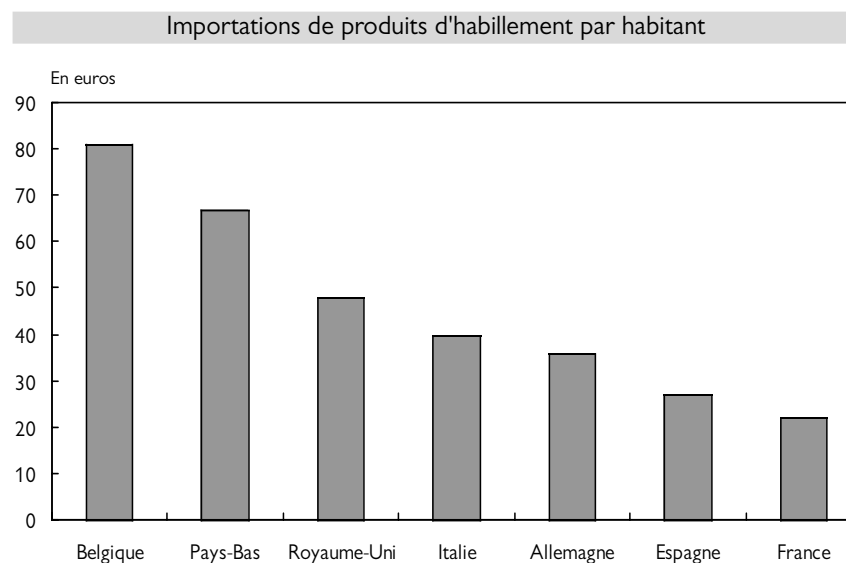
D'une part, la progression des importations est générale pour les grands pays européens, mais plus importante que la moyenne pour l'Allemagne (le plus gros importateur) et le Royaume-Uni. La France, et dorénavant l'Espagne et l'Italie, contribuent également très fortement à l'afflux de produits chinois.

Ainsi, sur 21 milliards d'euros de produits textile-habillement importés de Chine en 2005, 4,5 milliards sont à destination de l'Allemagne, 4,1 du Royaume-Uni, 3,1 de l'Italie, 2,7 du Benelux, 2,2 de la France et 1,7 de l'Espagne (Comext, Eurostat, novembre 2006).

D'autre part, il existe des lieux de passage obligés (Belgique, Pays-Bas) où les grandes chaînes spécialisées bénéficient de conditions fiscales intéressantes et de zones portuaires accueillantes pour les containers de vêtements. Ainsi, le groupe Kibé (famille Mulliez) est installé en Belgique; de même que la chaîne Kiabi (groupe Mulliez), *via* sa filiale Kiabi Stock Central Belgique. Il en va de même du groupe américain Liz Claiborne (enseigne Mexx), qui a pris ses quartiers européens aux Pays-Bas.

Ceci explique que les importations par tête en produits d'habillement des Belges et des Hollandais sont les plus importantes de l'UE (graphique).

De fait, les Belges doivent avoir des besoins particuliers, ceux des groupes de la grande distribution qui utilisent comme base arrière logistique leurs ports. Même l'Italie, seul pays offrant encore une structure industrielle significative pour le textile et l'habillement, est affectée par les importations chinoises.



Sources : Comext, Eurostat, novembre 2006

3.2. Les marges et les profits de la grande distribution explosent

Les résultats des multinationales de la distribution s'envolent ces dernières années, qu'elles soient américaines, japonaises ou européennes; il en va de même pour leur accumulation de capital (et ceci, après de fortes distributions de dividendes).

Cette amélioration est largement conditionnée par l'accroissement des marges des firmes de la distribution organisée, liée aux importations à bas prix, qui se répercute jusqu'au résultat final.

L'amélioration des marges peut être illustrée par l'exemple français. Celui-ci montre que le taux de marge commerciale du commerce d'habillement est non seulement bien plus élevé que la moyenne des autres activités commerciales, mais qu'il s'améliore à un rythme beaucoup plus rapide que les autres commerces (tableau 14).

14. Taux de marge commerciale en France

En % du chiffre d'affaires

Nature des commerces	1999	2000	2001	2002	2003
Grandes surfaces alimentaires	16,4	15,9	16,5	16,0	16,2
Magasins non alimentaires spécialisés	36,8	36,5	36,6	37,0	37,5
Habillement et chaussures	42,1	42,7	43,3	43,9	44,6

Source : INSEE – Les comptes des secteurs commerciaux. 2006-12-03.

Entre 1999 et 2003, le commerce d'habillement et chaussures a gagné 1,5 point, soit nettement plus que toutes les autres formes de commerce. Les résultats des grandes firmes multinationales confirment cette explosion des profits et de l'accumulation du capital (tableau 15).

15. Les profits et l'accumulation du capital des groupes de la grande distribution

En millions d'euros ou de dollars

Principaux groupes de distribution textile	Résultat net				Fonds Propres	
	1999	2000 à 2003	2004	2005	1999	2005
Gap (USA) M\$	1 127	2 376	1 150	1 113	2 233	5 425
Kohl's (USA) M\$	258	2 102	730	842	1 686	5 957
Limited Brands (USA) M\$	461	2 166	705	683	2 147	2 471
Dillard's (USA) M\$	155	- 323	118	121	n.d.	2 341
Neiman Marcus (USA) M\$	134	521	249	57	826	1 428 1
Liz Claiborne (USA) M\$	192	888	314	317	902	2 003
H & M (Suède) M€	349	2 036	798	997	1 169	2 794
Inditex Zara (Espagne) M€	205	1 483	628	811	907	2 921
Takashymaya (Japon) M€	53	- 439	104	155	1 725	1 661
Esprit (Hong Kong) M€	58	634	353	384	232	937 2
Camaïeu (France) M€	n.d.	112	41	55	95	232
Etam (France) M€	n.d.	- 19	- 57	22	188	301
Marzotto (Italie) M€	77	383	58	91	n.d.	380
Benetton (Italie) M€	170	497	123	114	1 127	1 275
Kibe (France) M€	n.d.	57 (2003)	28	69	n.d.	499

1. Fin juillet 2006.

2. Fin juin 2006.

Source : Rapports d'activités publiés par les groupes et nos calculs.

LA MONDIALISATION CONTRE LA CONCURRENCE DANS LE TEXTILE ET L'HABILLEMENT ■

En fait, la grande distribution présente en Europe une structure oligopolistique de plus en plus marquée. La concurrence par les prix ne joue guère; et les autres formes de concurrence (rôle de la mode; ouvertures de points de vente; segmentation très forte de chaque marché, y compris en multipliant les enseignes) déclinent le modèle oligopolistique des marchés. Deux exemples peuvent aider à le comprendre.

La stratégie de H&M, Inditex... consiste à conquérir des parts de marché par une stratégie d'ouverture de points de vente. H&M sur un modèle de boutiques de surface importante, la segmentation étant réalisée au sein du magasin (les univers de la mode, avec séparation homme/femme/enfant...); Inditex sur un modèle de diversification des enseignes (Zara, Bershka, Massimo Dutti, Kiddy's Class, Zara Home, Stradivarius, Pull and Bear); Esprit sur l'usage de magasins propres, de corners, d'affiliés, de licenciés...

16. Évolution du nombre de points de vente contrôlés par les principaux groupes

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Inditex – Zara	922	1 080	1 284	1 558	1 922	2 244	2 692
H&M	613	682	771	844	945	1 068	1 193
Gap USA	3 018	3 676	4 171	3 177 ¹	3 022	2 994	3 053
Esprit (yc corners)			1 863	2 135	5 786	7 402	9 101
Lizz Claiborne ²				329		1 176	1 305

1. Pour Gap, rupture des données statistiques en 2002, le groupe reprenant pour un seul magasin ce qui pouvait être considéré comme plusieurs points de vente s'il était segmenté par clientèle (femme, homme, enfant).

2. Les magasins de ce groupe sont pour l'essentiel situés en Europe, sous l'enseigne Mexx.

Source : Rapports publiés par les groupes.

En France, cette stratégie oligopolistique de la distribution organisée se matérialise par l'accroissement du nombre de magasins, laquelle s'accompagne d'une diminution des petites surfaces et d'un accroissement des magasins de plus grande taille (tableau 17).

17. Nombre et taille des points de vente en France

	2000	2002	2004
< 20 m ²	3 089	3 174	2 783
20 à 59 m ²	22 019	18 986	18 570
60 à 119 m ²	14 035	15 914	17 998
120 à 339 m ²	5 759	6 988	9 290
Plus de 400 m ²	2 099	2 084	2 226
Autres	450	401	592
Total	47 451	47 547	51 459

Source : Eurostat.

Cette structure oligopolistique permet l'appropriation des bénéfices dus aux baisses de prix obtenues des zones d'importations. Par suite, les niveaux de prix ne diminuent pas dans l'UE, alors que l'ensemble des publications de l'OMC attirent l'attention sur cet avantage décisif qu'apporte le libre échange international: l'amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs.

3.3. Les prix ne baissent pas dans l'UE, à l'exception du Royaume-Uni

De fait, l'énorme majorité des « consommateurs » européens n'a pas bénéficié jusqu'à présent véritablement d'une baisse des prix à la consommation (tableau 18).

18. Évolution des prix de l'habillement dans l'UE

Indice des prix Habillement 2005 = 100 (Eurostat)

	Mars						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Union européenne (Zone euro)	96,2	96,0	98,1	99,2	99,7	99,8	100,1
France	99,5	100,0	101,0	101,2	101,4	101,3	101,4
Allemagne	102,0	102,5	103,9	103,5	102,8	101,2	99,9
Italie	91,0	90,5	93,6	95,9	97,5	98,5	99,8
Espagne	88,8	87,0	89,5	93,0	94,1	95,6	96,8
Royaume-Uni	137,4	127,4	117,3	111,8	106,7	101,3	95,9

Source : Eurostat, indices des prix à la consommation, vêtements (indice CP0312), novembre 2006.

Il est ainsi très clair que la zone euro a vu ses prix de produits d'habillement plutôt augmenter entre 2000 et 2006, qu'en Italie et en Espagne les prix augmentent nettement, qu'en France les prix sont au mieux stables, et qu'en Allemagne les prix enregistrent une baisse homéopathique depuis mars 2003; le seul pays à bénéficier d'une forte baisse des prix est le Royaume-Uni.

Ceci, alors qu'entre les années 2000 et 2004 les prix moyens à l'importation des textiles chinois (composante vêtements) ont diminué de près de 20 %, que cette tendance s'est accélérée en 2005 avec une baisse de 14,5 %, qui se confirme en 2006 selon pour les premières informations disponibles.

Si les prix à l'achat des produits importés diminuent et que les prix de vente sont pour le moins stables, c'est au bénéfice de la distribution. C'est pourquoi l'accroissement des marges des distributeurs

et l'accumulation rapide du capital pour quelques grandes multinationales de la distribution de vêtements (H&M ; Inditex Zara, Gap...) ont été possibles.

Nous sommes donc dans une situation où la grande distribution organisée confisque les gains de l'échange international et devient rentière. La suite dépendra largement de la Chine et de la position de force qu'elle va acquérir au fil des années, en éliminant la concurrence non seulement des pays occidentaux mais aussi des pays fournisseurs de l'Union européenne et des États-Unis. Au rythme actuel de croissance des exportations d'habillement par la Chine (28 % en 2006), l'échéance ne peut être supérieure à quelques années. La rente habillement changera de main. La Chine, par l'intermédiaire du groupe Esprit basé à Hong Kong, a déjà réussi une implantation très significative (avec 4061 points de vente propres, et une présence dans 6146 points de vente en Europe au 30 juin 2006), et sera bientôt en mesure de commercialiser ses productions en faisant l'économie de l'intermédiation des grands distributeurs européens devenue inutile.

Conclusion

Alors qu'elle avait contribué, dans les années 1970 et 1980, à des acquis décisifs dans son domaine d'activité, la filière textile-habillement-cuir offre au début de ce millénaire le spectacle d'une triste mondialisation: la course à la rente et la fortune pour certains, au prix de ruines économiques. Les acquis fondamentaux étaient:

- Des innovations multiples sur les fibres, les produits et plus généralement la capacité à améliorer la satisfaction du besoin élémentaire de se vêtir d'un côté (sur les plans quantitatif et qualitatif), et à proposer de nouvelles solutions pour d'autres besoins (textiles de la maison, techniques).
- Des innovations techniques à tous les stades de production de la filière, permettant d'accroître fortement les rendements, tout en réduisant la pénibilité de nombreux postes de travail.
- Une redistribution mondiale des capacités de production vers les pays du Tiers-Monde, assurant à ces derniers un potentiel — plus ou moins bien utilisé — d'insertion aux flux d'échanges, et par là de développement.

Les cercles vicieux s'installent depuis la fin des années 1990:

- L'innovation « produit » cède le pas à la superficialité des modes comme moyen de renouveler une consommation saturée dans les pays riches; satisfaire ses besoins (y compris sur le plan du paraître) ne doit pas conduire à des gaspillages de ressources rares (terres agricoles, pétrole...).

- Le rythme et l'impact des innovations technologiques ont atteint un palier, et les gains de productivité deviennent faibles; la diffusion des innovations majeures à l'échelle mondiale a réduit considérablement les avantages des bas coûts de main-d'œuvre pour les filatures et les tissages. Si la localisation devient moins importante pour les coûts de production de la partie textile mature, compte tenu du degré d'intensité de capital atteint, c'est par contre une logique de « proximité géographique » avec l'aval de la filière, l'habillement, qui va permettre des gains. Et l'habillement, pour lequel l'effet des coûts salariaux sur la compétitivité demeure essentiel, entraîne le textile dans son mouvement de délocalisation vers la Chine.
- La redistribution internationale des tâches conduit à une véritable « confiscation » de la filière du textile-habillement-cuir par quelques pays (Chine, Turquie), avec des déséquilibres (sécurité des approvisionnements à terme; poches d'accumulation de capitaux à orientation de plus en plus financière...) pouvant mener à des crises graves, à impact mondial. Le modèle industriel (la Chine « atelier » du monde) peut conduire à des schémas identiques à ceux des matières premières de rente (pétrole), avec des effets de rareté et de spéculation.

Fondamentalement, ces cercles vicieux ont pour origine la stratégie des firmes (du textile-habillement-cuir et de distribution). Ces firmes ont pris le pouvoir sur une économie de marché de plus en plus libérée (à leur égard) de toute règle du jeu.

La mondialisation actuelle est menée par les firmes, sans que les organisations à « pouvoir mondial » (comme l'OMC, le FMI, la Banque mondiale) n'exercent de prérogatives qui aillent à l'encontre des intérêts des firmes lorsque leurs comportements portent atteinte à des intérêts généraux ou nationaux, et génèrent des déséquilibres. Ainsi, l'OMC dicte des règles micro-économiques sur « les bonnes manières » libérales de pratiquer la division internationale du travail, sans se préoccuper des impacts globaux sur l'utilisation des ressources, sur les modes de consommation, sur l'économie des pays. Les actions des firmes sont censées atteindre des résultats optimaux en tous domaines, dans le cadre de marchés supposés libres.

En assimilant abusivement les firmes et l'économie de marché, les interdépendances essentielles entre acteurs ont été évacuées. De manière plus précise, ces interdépendances sont le plus souvent réduites à leur exercice vu du côté des firmes, par exemple en termes de gouvernance et de bonnes pratiques. Ce faisant, les autres « pouvoirs » réduisent leurs diverses capacités à agir. Les pays, ou les unions de pays, dépouillés de réels pouvoirs ou volonté politique vont, dans cette filière comme dans d'autres, être les perdants. Les pays qui ont une vision de leur avenir et des objectifs en termes de structure sont capables de canaliser les événements actuels pour se créer des

avantages concurrentiels massifs et peut-être durables. Ainsi la Chine mobilise des ressources considérables pour le développement de sa filière textile-habillement-cuir, tandis que l'Union européenne attend que les « choses » s'arrangent, ne sachant que faire face à une situation qui heurte son dogme de l'ouverture.

C'est la possibilité d'un nouveau mode de production et d'organisation mondiale qui est à démontrer et à construire, avec les institutions qui l'accompagnent, comme le montrent Beck (2003) et de Senarclens (2000). On sait aussi que la mondialisation n'est pas en soi un progrès et qu'elle peut échouer (Berger, 2003).

Références bibliographiques

- AOKI M., 1991 : *Economie Japonaise*, édition française, Economica.
- BECK U., 2003 : *Pouvoir et contre-pouvoir à l'ère de la mondialisation*. Éditions Aubier-Flammarion.
- BERGER S., 2003 : *Notre première mondialisation — Leçons d'un échec oublié*, Seuil, La République des idées.
- BOUSSEMART B., 1984 : « *Industrie de main-d'œuvre et division internationale du travail: l'avenir de l'industrie textile de la région Nord-Pas-de-Calais* », thèse de doctorat d'État, Université de Paris X-Nanterre.
- BOUSSEMART B. et J. C. RABIER, 1988 : « Ariane, la navette et le laser », in *Les Tiers Nations en mal d'industrie*, p. 129 et sq., Paris, Economica.
- IFM, 2006 : *La Lettre Économique de l'Institut Français de la Mode*, n° 142, novembre.
- OCDE, *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, 2006-I.
- PORTER M. E., 1990 : *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Macmillan, New York.
- DE SENARCLENS P., 2000 : *Maîtriser la mondialisation. La régulation sociale internationale*, Paris, Presses de Sciences Po.

ANNEXE

Les volumes d'échanges et de production

L'évolution des échanges en valeur est évidemment soumise aux aléas des variations de change (le cours du dollar a beaucoup bougé sur la période — c'est d'ailleurs du fait de ces variations que les échanges des NPI du Sud-Est asiatique avec l'Europe et les États-Unis fluctuaient), et à une évaluation en valeurs constantes. Afin de donner une autre idée de l'importance de l'accroissement des échanges, les données en volume des diverses fibres employées dans la filière restent un bon indicateur de la croissance de la filière mondiale.

Production mondiale de coton, de laine et de fibres chimiques

En milliers de tonnes

	Coton	Laine	Synthétiques		Cellulosiques		Total
	brut	brute	Fils	Fibres	Fils	Fibres	
1960	10 113	1 463	417	285	1 131	1 525	14 934
1970	11 784	1 659	2 399	2 419	1 392	2 187	21 840
1975	11 723	1 578	3 769	3 670		3 201	23 941
1980	13 844	1 599	4 743	5 882		3 557	29 625
1985	17 383	1 744	5 811	7 307		3 218	35 463
1990	18 997	1 927	7 173	8 201		3 145	39 443
1995	19 962	1 486	10 169	9 021	667	2 347	43 652

Source : CIRFS – divers numéros.

À titre d'information supplémentaire indiquant la montée en puissance de la Chine dans la troisième période qui a été analysée, ce pays fabriquait 11 811 milliers de tonnes de textiles synthétiques et cellulosiques, soit le 1/5^e de la production mondiale en 2003 (source : Chine National Textile & Apparel Council).