

300 jours après la levée des quotas, que devient l'industrie textile et habillement en Euroméditerranée ? Les analyses des économistes

Jean-Raphaël CHAPONNIERE, Spécialiste Textile-Habillement de l'Agence Française pour le Développement

En 1973, les NPI (Corée, Taiwan, Hong-Kong) assuraient 90 % des exportations des pays du Sud. 30 années de quotas et une multiplication de traités préférentiels ont suscité une prolifération de vocations textiles (Chine, Asie du Sud, Amérique centrale, Maghreb, PECO). Schématiquement, on peut distinguer deux types d'exportateurs : les exportateurs universels, qui sont présents aux Etats-Unis et en Europe (Inde et Chine essentiellement), et les exportateurs régionaux qui sont présents sur un marché mais pas sur l'autre. Pour les gros exportateurs, la part du textile dans les exportations est faible, alors que pour les exportateurs régionaux, elle est souvent importante. Ces exportateurs n'exportent pas tous les mêmes produits. La Chine exporte surtout du bas de gamme et le Maghreb du haut de gamme.

En 2005, il s'est passé à grande échelle ce qui s'était déjà passé en 2002, avec une percée fulgurante de la Chine sur les marchés européens et américains. Deux types de pays ont pâti de cette percée des exportations chinoises : les pays du Sud-Est asiatiques (Hong-Kong, Corée) et tous les exportateurs régionaux (Amérique centrale, Afrique subsaharienne, Maghreb). Comme en 2002, on a assisté à une baisse des prix unitaires. Les prix chinois ont chuté, parce que précédemment, les quotas avaient un prix. Cependant, pour un certain nombre de pays (par exemple, la Tunisie), on n'a pas assisté à une baisse des prix.

En conclusion, la décision prise en 2005 a donné à la filière deux années de répit, mais ce répit sera bref. Entre-temps, l'imposition des quotas va accélérer la tendance chinoise à exporter des articles de meilleure qualité. Il faut mettre à profit ces deux années pour renforcer la filière.

Karim LARAKI, Economiste en développement durable et formation, Président du cabinet El Jaweb, Rabat, Maroc

Le secteur du textile-habillement est important pour les pays de la rive sud de la Méditerranée. Même si la Chine est en train de réaliser des performances dans ses exportations de produits textiles, le secteur du textile-habillement ne représente pas une part importante de l'industrie de ce pays. A contrario, il représente une part significative de l'industrie des pays du sud de la Méditerranée.

Dans les pays du sud de la Méditerranée, le secteur du textile-habillement est constitué principalement de PME dynamiques mais fragiles. Les évolutions depuis début 2005 sont mitigées en ce qui concerne le Maroc et la Tunisie. Au Maroc, jusqu'au printemps 2005, le discours était plus alarmiste qu'aujourd'hui. Jusqu'à fin 2004, il se disait que, si rien n'était fait pour contrer l'agressivité des exportateurs chinois, la production diminuerait de 18 % et 40 000 emplois seraient perdus. Entre janvier et septembre 2005, les exportations marocaines ont chuté de 10 à 15 %. Les importations de l'Union européenne n'ont guère augmenté entre 2004 et 2005. En revanche, les exportations de la Chine vers l'Union européenne ont progressé de 40 %. Depuis l'été 2005, il y a

un regain d'optimisme pour plusieurs raisons. D'abord, un plan triennal 2005-2007 a été lancé en Tunisie au printemps 2005 et un plan de relance a été signé au Maroc en octobre 2005. La Tunisie a réagi un peu plus tôt que le Maroc, avec des mesures plus agressives. Cependant, le problème du coût de l'énergie reste en suspens. Il importe de souligner que les pays sud ont des intérêts communs, mais aussi des différences importantes. Ainsi, les coûts de l'énergie varient du simple au double entre la Tunisie et le Maroc. Naturellement, il existe des pistes qui permettraient de sortir de cette crise. Je n'en citerai qu'une : la niche des produits respectueux de l'environnement. En Turquie, les entreprises certifiées ISO 14 000 représentent près de 10 % des entreprises. Ce pourcentage est beaucoup plus faible en Tunisie et au Maroc (4 %) : faut-il y voir une relation de cause à effet avec le fait que la Turquie résiste beaucoup mieux à la concurrence chinoise sur le marché européen que la Tunisie et le Maroc, malgré des coûts de main d'œuvre plus élevés ? En Chine, sachez que plus de 8 000 entreprises sont certifiées ISO 14 000.

Fabrice HATEM, Responsable des études ANIMA, Agence Française pour les Investissements Internationaux

Jusqu'ici, à travers le développement des investissements internationaux, s'était ébauché un début de complémentarité industrielle entre les pays de l'Europe de l'Ouest et les pays de la zone MEDA. Toutefois, on observe depuis quelque temps un très fort ralentissement des flux d'investissement entre ces deux zones.

Le textile-confection est l'un des seuls exemples de complémentarité industrielle qui a commencé à fonctionner dans la zone. Aujourd'hui, le quart des exportations textiles de l'Union européenne se fait à destination des pays MEDA. Malheureusement, cette complémentarité est fragile, parce que le tissu industriel local est faiblement intégré, parce que le marché local des pays MEDA est fragmenté et parce que l'effort d'investissement des pays de la zone semble inférieur à celui de l'Asie.

A l'automne 2005, les résultats sont en demi-teintes : on assiste à un fléchissement, mais pas à un effondrement. Le pays le plus touché est le Maroc. La Turquie est épargnée. La crise que l'on redoutait n'a pas encore pris les dimensions que l'on pouvait craindre. Par contre, sur les 11 premiers mois de l'année 2005, on observe une baisse sensible des investissements étrangers dans les pays MEDA, particulièrement au Maroc et en Tunisie. Concomitamment, on note une augmentation, modérée, des projets d'investissements étrangers en Egypte. Les projets qui s'effondrent sont les projets originaires d'Europe ; par contre les projets originaires d'Amérique du Nord sont en croissance.

Sur la franchise, l'année 2005 s'annonce médiocre : les flux ont été pratiquement divisés par 3.

S'agissant des actions envisageables, je n'y reviens pas car elles ont déjà été évoquées. Nous sommes convaincus que l'une des grandes faiblesses des pays MEDA est la fragmentation du marché local. En effet, un industriel investit d'abord à l'étranger pour avoir accès à un large marché local.

Christian APOTHELOZ

L'amplification médiatique du phénomène n'a-t-elle pas aggravé la catastrophe ?

Guillaume SARKOZY

La catastrophe annoncée a bien eu lieu ! Depuis le début de l'année, l'industrie de la filature française a baissé sa production de 30 % et l'industrie du tissage de 20 % !

L'opinion a été trompée par les médias. Nous avons obtenu du commissaire Mandelson la restauration de quotas pour les importations en provenance de Chine. Après cet accord, les produits sous quotas verront leur volume multiplié par 2 à 4. En France ou en Europe, les importations chinoises ont augmenté de 4 %, c'est exact, mais on oublie de dire que les prix ont chuté de 40 %.

Karim TAZI

La levée des quotas a eu pour effet un effondrement quasi-immédiat des exportations et de la production. Il ne faut pas se leurrer. Le regain d'optimisme est davantage dû aux négociations menées par la Commission Européenne autour des quotas qu'à un miraculeux gain de compétitivité de l'industrie marocaine ou à une prise de conscience géostratégique des donneurs d'ordres. Ce qui peut paraître révoltant dans la mondialisation, c'est le nivellement par le bas. Le seul critère qui compte est le prix. Si on s'en tient à la seule logique du prix, nous sommes perdants.

Jean-Raphaël CHAPONNIERE

Depuis 1994, tout le monde annonce que la Chine va gagner. De fait, les industriels chinois investissent davantage collectivement en machines.

Guillaume SARKOZY

Ils investissent d'autant plus facilement que les banques chinoises accordent des prêts qui ne sont pas remboursés ! Il n'est pas vrai que nous ne nous sommes pas préparés. Quand la fin des quotas a été négociée, nous ne savions pas que la Chine tricherait à ce point.

Martine ROLLIN, Directrice Générale de l'Espace Textile, Lyon

Nous avons réalisé une étude pour bien cerner les attentes de nos clients, l'aval de la filière (les distributeurs, les marques, les confectionneurs), par rapport à l'amont européen. Cette étude a débouché sur des pistes d'actions opérationnelles qui ont été validées par les industriels.

Nous avons identifié 6 facteurs clés de succès :

- la souplesse : gérer la priorité de ses clients ;
- la qualité constante de livraison de produits industriels par rapport à un cahier des charges correspondant à un type d'utilisation du produit ;
- la réactivité : réagir rapidement à une demande mais aussi anticiper, prioriser, faire des choix ;
- la proximité géographique, mais aussi culturelle ;
- la créativité ciblée par segment de marché ;
- le prix de revient/coût logistique (rapport qualité/prix/délai par segment de marché)

Quelle est l'appréciation de l'aval par rapport à ces facteurs ? Sur les trois premiers facteurs, l'amont européen a des marges de progrès et, sur les trois derniers, il doit s'améliorer nettement sur car il est distancé par l'amont chinois.

Les deux phénomènes les plus marquants qui existent aujourd'hui dans la relation acheteur/vendeur sont les suivants.

Les actualisations en cycles courts sont en croissance : la tendance est au développement des nouveautés dans les magasins. Le délai moyen de livraison oscille entre 4 et 6 semaines. La zone paneuroméditerranéenne a une carte formidable à jouer dans ce domaine.

La cotraitance peut être définie en ces termes : un acheteur maîtrise le style et le modèle et le cotraitant assure la production, est garant de la conformité, du délai et de la qualité du produit confectionné. La cotraitance peut revêtir trois aspects :

- l'acheteur impose le tissu et le fournisseur au cotraitant ;
- le tissu est choisi par le cotraitant ;
- un autre fournisseur est proposé par le cotraitant.

Les tisseurs de la zone paneuroméditerranéenne ont tout intérêt à s'allier avec les confectionneurs de la zone paneuroméditerranéenne compte tenu du développement de l'actualisation. Les confectionneurs-tisseurs ont des intérêts mutuels car ils subissent le même type de pression. Il faut établir une coordination géographique et logistique pour respecter le délai de livraison qui conditionnera le paiement.

Dans la table ronde suivante, je vous expliquerai les actions concrètes que l'on peut mettre en place sur la zone paneuroméditerranéenne.

Nathalie ROUX, Ingénieur de recherche, CEFI (Centre d'Economie et de Finance Internationale - Université de la Méditerranée – Aix Marseille II)

L'industrie textile est marquée par la libéralisation chinoise et par une forme d'ancrage à l'Union européenne. La libéralisation chinoise met les pays devant la réalité des facteurs de leur compétitivité. Les accords préférentiels avec l'Union européenne, qui sont les piliers de la constitution du réseau méditerranéen, orientent les pays méditerranéens sur des schémas de spécialisation de plus en plus orientés sur la sous-traitance et sur le textile, cette spécialisation n'étant pas créatrice de flux d'investissements directs à l'étranger. Cette spécialisation dans le textile a poussé les méditerranéens dans une sous-traitance passive et ils n'ont pas trouvé les moyens d'en sortir. Toute leur croissance est tirée par le textile. Je crains que l'on ne tombe dans un schéma de régression industrielle. Outre le phénomène chinois, le cas de la Turquie nous incite à réfléchir sur l'intérêt de développer des marques propres et d'investir dans des machines ou des procédés.

Philippe CUISSON, Chef d'Unité en charge du Textile, DG Commerce, Union Européenne

Guillaume Sarkozy a raison sur un point : la Chine doit jouer le jeu. La Chine est membre de l'OMC depuis 4 ans seulement : on peut espérer qu'elle jouera le jeu à terme.

Une chemise importée de Chine est taxée (droits de douane) à hauteur de 12 %, une chemise importée d'Inde à hauteur de 9,6 % et une chemise importée du Maghreb n'est pas du tout taxée. Il y a donc une hiérarchie : l'Union européenne accorde clairement la priorité à ses partenaires euroméditerranéens.

Le commissaire Mandelson a mis en place une politique négociée avec la Chine. Une période transitoire a été instaurée avec des quotas. Je remarque que, le 8 novembre, les Etats-Unis ont emboîté le pas à l'Europe et ont mis en place eux aussi un accord global avec des quotas.

L'élargissement de l'Union européenne en 2004 a eu des effets très positifs. Si le commissaire Mandelson a été soutenu par les Etats membres pour négocier un accord avec la Chine, c'est parce qu'il a reçu un appui très fort à la France et à l'Italie de la part de la Pologne, de la République tchèque, de la Slovaquie, bref des nouveaux Etats membres.