



Le protectionnisme vert : le cas du secteur Textile-Habillement

Stéphane BECUWE

Radhouane HASNI

*Université de Bordeaux
GREThA UMR CNRS 5113*

*Cahiers du GREThA
n° 2010-10*

GRETHA UMR CNRS 5113
Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - www.gretha.fr

Le protectionnisme vert : le cas du secteur Textile-Habillement

Résumé

L'objectif de cet article est de dresser un état des lieux du secteur textile-habillement européen dans le nouveau contexte mondial, marqué, par l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001 et le démantèlement des quotas avec la fin de l'accord sur les textiles et les vêtements depuis le 1^{er} janvier 2005. En parallèle, depuis les années 90, on assiste à une prolifération des directives européennes concernant les normes environnementales véhiculées par une multiplication exponentielle des certifications liée à l'existence des écolabels dans le secteur. D'un point de vue méthodologique, L'AFC et la CAH ont permis de montrer l'impact croissant des normes ou des critères environnementaux, sur la structuration des importations des produits de la branche habillement. Un modèle de gravité nous a servi pour montrer l'effet négatif des écolabels sur les importations européennes en provenance des PVD pénalisés par les coûts de mise en conformité de leurs produits. Le succès de la généralisation des écolabels tient au fait qu'ils représentent un instrument de protection commerciale. Certes, il est difficile d'isoler l'effet des normes environnementales sur les échanges. Néanmoins, nos résultats confirment leur utilisation stratégique dans le secteur Textile-Habillement.

Mots-clés : Ecolabel, Textile-Habillement, Protectionnisme vert, Analyse Factorielle des Correspondances, Classification Ascendante Hiérarchique, Modèle de gravité

Green protectionism: the case of textile-clothing sector

Abstract

This paper analyses the evolution of the textile-clothing sector in Europe. This industry is characterised by China's accession to the WTO in 2001 and the dismantling of quotas with the end of the Agreement on Textiles and Clothing on 1 January 2005. Since the 90's, the European directives on environmental standards and ecolabels have been increased in this industry. Our methodology is based on Factorial Analysis of Correspondence and a Hierarchical Ascendant Classification, to demonstrate the role of environmental standards in the structuring of clothing imported products. A gravity model is used to examine the negative effect of eco-labels on European imports from developing countries which are penalized by the costs of compliance of their products. The success of the spread of eco-labels is that they are an instrument of trade protection. While it is difficult to isolate the impact of environmental standards on trade. Nevertheless, our results confirm their strategic use in the Textile-clothing sector.

Keywords: Ecolabel, Textile-Clothing, Green protectionism, Factorial analysis of correspondence, Hierarchical Ascendant Classification, Gravity model.

JEL : F14; L51; L67; Q56

<p>Reference to this paper: Stéphane BECUWE, Radhouane HASNI, 2010, “Le protectionnisme vert : le cas du secteur Textile-Habillement”, <i>Working Papers of GREThA</i>, n°2010-10, http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2010-10.html.</p>
--

Introduction

Le secteur T-H est un secteur stratégique dans l'UE (plus de 2 millions de salariés et 146000 entreprises en 2006). Au cours des dernières décennies, plusieurs mutations ont changé les règles du jeu dans cette industrie : L'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001 et la fin d'une ère de protection par des barrières non tarifaires (1974-1995) avec l'avènement de l'Accord sur le Textile et les Vêtements (ATV). Confrontés à ces défis, les acteurs du secteur dans l'UE ont du adopter de nouvelles stratégies pour relever le défi de la mondialisation et la concurrence très active des PED à bas coûts salariaux. Selon les enseignements de l'économie politique du protectionnisme (Olson M., 1971, Pincus J.J., 1975, Brock A. et Magee S.P., 1978), les mesures protectionnistes peuvent renforcer les groupes de pression et transformer une protection prétendument provisoire en protection définitive dans ce secteur historiquement protégé. En parallèle, depuis les années 90, on assiste à une prolifération des directives européennes concernant les normes environnementales véhiculées par une multiplication exponentielle des certifications liée à l'existence des écolabels dans le secteur (OCDE, 2005). Dans ce contexte, notre réflexion suppose que ces normes environnementales peuvent constituer des substituts aux politiques commerciales standards (Ulph (1996), Barrett (1994)). Adoptant une approche positive, l'objet de ce travail est l'étude des effets de ces normes sur les importations des articles d'habillement en provenance des PED. Le plan adopté se déroule comme suit : La première partie livre le panorama complexe de la protection commerciale et les défis actuels dans le secteur T-H dans l'UE. La seconde partie analyse les structures du commerce extérieur européen et l'effet des normes sur la reconfiguration des importations en provenance des PED à partir des applications de l'analyse factorielle des correspondances et de la classification ascendante hiérarchique. Dans la troisième partie, un modèle de gravité estimé calcule l'impact de la certification environnementale sur les importations en provenance des principaux fournisseurs de l'UE dans le secteur habillement.

1. Le secteur textile européen : état des lieux d'un secteur en déclin

1.1. L'importance du secteur

Au sein de l'UE-25, l'industrie textile habillement représente 4% de la production manufacturière totale et 7 % de l'emploi manufacturier en 2006. Plus de 2 millions de personnes travaillent dans 146 000 entreprises. Le déficit commercial s'est élevé à 42,4 milliards d'euros avec un excédent de 1,2 milliards pour le textile et un déficit de 43,7 milliards pour l'habillement. Sur un total de 21,2 milliards d'euros, 55% des importations du secteur textile proviennent des pays en développement ; La Chine, la Turquie, l'Inde et le

Pakistan sont les quatre premiers fournisseurs de l'UE. Les importations du secteur habillement s'élèvent à 59,8 milliards d'euros aggravant ainsi le déficit commercial du secteur. Les principaux fournisseurs sont : La Chine, la Turquie, le Bangladesh et l'Inde.

Les exportations du textile sont destinées principalement aux Etats-Unis, premier client, suivis par des PED. La Roumanie, la Turquie, la Tunisie et le Maroc reçoivent à eux seuls 38% des exportations européennes. Les principaux clients des produits de l'habillement européen sont des pays développés qui représentent 40% de l'ensemble. Les entreprises européennes exploitent des marques dont l'implantation commerciale est mondiale. La mode européenne joue un rôle déterminant (D. Jacomet, 2007).

Bien que les activités de l'industrie T-H soient présentes partout en Europe, elles sont principalement concentrées sur quelques Etats de l'UE. Selon l'Euratex, en 2000, l'Italie est le premier producteur européen, loin devant l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni. Ces quatre pays réunis représentent 70 % du chiffre d'affaires de l'industrie textile habillement de l'UE (15). Ils totalisent la moitié des firmes : l'Italie (21%) l'Allemagne (13%) la France (10%) et le Royaume-Uni (4%).

1.2. Concentration industrielle et concentration géographique

Le secteur T-H est caractérisé par une concentration industrielle et une forte concentration géographique dans ces quatre principaux pays. En France, le secteur habillement est plus concentré que le secteur textile. Les quatre premiers groupes représentent 20% de la valeur ajoutée totale du secteur pour l'habillement et 10% pour le textile en 2004. Géographiquement, le secteur textile est fortement concentré en Rhône-Alpes et dans le Nord-Pas-de-Calais. Ces deux régions représentent 45% du nombre d'établissements et 42 % du total des salariés, en 2006. TECHTERA est la première concentration européenne d'entreprises spécialisées dans le textile technique, implantée depuis décembre 2005 dans la région Rhône-Alpes. Ce pôle d'excellence réunit tous les métiers de la filière, de la fibre à la confection avec une concentration unique de compétences en Europe : 40 laboratoires et écoles, 10 000 emplois et 140 entreprises. La Région Rhône-Alpes se place parmi les cinq premiers leaders mondiaux des textiles fonctionnels avec 70% de l'offre française et 18% de la production européenne. Pour l'habillement, trois régions (Ile-de-France, Pays de la Loire et Rhône-Alpes) représentent 56% du nombre d'établissements et 47,7 % du total des salariés pour la même année 2006. En Allemagne, les 10 plus importantes entreprises du secteur textile habillement réalisaient 62,2% du chiffre d'affaires en 1999. Le secteur est fortement concentré géographiquement, surtout en Allemagne de l'Ouest : trois lands employaient 71% du total des salariés en 1997. Six entreprises dans le secteur habillement figurent parmi les vingt premières entreprises de l'UE en 2002. Les quatre premières réalisent 22% du chiffre d'affaires de la branche. Au Royaume-Uni, le groupe Coats Viyella se positionne en cinquième position parmi les vingt premières entreprises de l'UE avec un chiffre d'affaires de 1845 millions d'euros ce qui représente 6,58 % du chiffre d'affaires total en 2002. Les firmes anglaises ont choisi la concentration pour permettre aux grandes entreprises de textile de conserver leur part de marché intérieur. Les géants du secteur : William Baird, Claremont Garments, sont spécialisés dans la sous-traitance pour le compte de grandes chaînes traditionnelles telles que Mark and Spencer qui détient une part de marché d'environ 12%. En Italie, le développement de l'organisation industrielle en district a permis une forte concentration géographique qui favorise une concertation entre les différents acteurs et un rapprochement d'entreprises qui se traduit par la constitution de petits groupes donnant des firmes leaders. A titre d'exemple, dans le val Vibrata près de l'Adriatique (travail des peaux et habillement) existent 1600 PME qui emploient 12000 personnes sur un espace de 30 km² ; la

ville de Carpi (60000 habitants) près de Modène concentre sur 30 km² 2000 entreprises dans le textile habillement. Bien que l'industrie T-H italienne soit l'une des moins concentrées au monde avec un tissu industriel qui est constitué d'une majorité de petites et moyennes entreprises, elle compte, par contre, des groupes qui ont un poids considérable même à l'échelle internationale tels que Benetton, Valentino Fashion, Armani. L'activité du textile chimique est concentrée en raison de sa forte intensité en capital : deux firmes, Montefibre et Nylstar réalisent près de 60% du chiffre d'affaires des fibres chimiques qui comptent quinze entreprises.

1.3. Un secteur en difficulté

Le tableau suivant atteste le déclin de ce secteur.

Tableau 1: Variation de quelques indicateurs dans le secteur T-H dans l'UE (15)

UE (15)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Variation 2004/1999
Chiffre d'affaires (milliards €)	189.2	197.6	194.7	186.4	174.3	170.3	-9,9 %
Emploi (milliers de personne)	2280	2198.6	2.114.4	2.012.5	1852.4	1.747.6	-23,3 %
Entreprise	118964	115752	112832	108 435	96967	92087	-22,6 %
Investissement (milliards €)	6.6	7.4	6.54	5.9	5.1	4.9	-25,7 %
exportations (milliards €)	32.9	38.2	40.8	40.7	40.1	40.4	22,8 %
Importations (milliards €)	58	67.8	70.5	70.2	71.9	74.6	28,6 %
Balance commerciale (milliards €)	-25.07	-29.55	-29.69	-29.5	-31.8	-34.1	-36,4 %

Source : Euratex

L'UE (15) a subi de plein fouet les effets de la libéralisation du secteur T-H au niveau international après la fin des accords multifibres (AMF). Le secteur enregistre une diminution de la production et la disparition de plus de 26000 entreprises. Conséquence directe, la baisse des effectifs de plus d'un demi million d'employés entre 1999 et 2004. La balance commerciale des vêtements était positive jusqu'à la fin des années 1960 et est devenue déficitaire au début des années 1970. Après l'Uruguay Round et l'application de l'accord sur les textiles et les vêtements (ATV), les importations s'accroissent fortement pour atteindre 74 milliards d'euros en 2004. Le taux de couverture tombe à 54% et le déficit commercial se creuse et s'élève à 34 milliards d'euros pour cette même année.

1.4. Un désavantage comparatif vis-à-vis des pays à bas coûts salariaux

Dans le secteur T-H, les niveaux des salaires sont fréquemment avancés comme sources de l'avantage comparatif. Toutefois, l'examen des coûts salariaux nécessite de distinguer les deux activités. En effet, dans l'habillement, secteur intensif en main d'œuvre, le travail représente en moyenne de 25% à 40% du coût total de production. En analysant ce facteur, les pays européens sont largement pénalisés par rapport aux pays à bas salaires (Inde, Indonésie, Chine....etc.) qui disposent d'un incontestable avantage comparatif. Dans le textile, la part de

la main d'œuvre dans le coût total ne dépasse pas les 13%, cette filière est plus intensive en capital. La Chine a investi massivement dans la modernisation de son tissu industriel, lequel accapare à lui seul plus de 70 % des investissements mondiaux en machines de filature, et dépasse largement l'Europe avec 16% dans la même filière (cf. annexe 1).

Tableau 2 : Coût de production par minute standard de travail dans l'habillement (dollars US, 1999)¹

Europe de l'Ouest & Région Méditerranée		Europe de l'est	
Allemagne	0.444	Slovénie	0.209
France	0.326	Pologne	0.159
Royaume Uni	0.269	Rép. Tchèque	0.150
Portugal	0.165	Hongrie	0.144
Turquie	0.146	Estonie	0.140
Tunisie	0.123	Slovaquie	0.129
Maroc	0.117	Fédération russe	0.106
Egypte	0.093	Moldavie	0.096
Asie et Océan indien		Amérique	
HongKong	0.219	États-Unis	0.284
Pakistan	0.129	Costa Rica	0.153
Sri Lanka	0.098	Salvador	0.130
Thaïlande	0.098	Rép. Dom	0.128
Chine	0.098	Jamaïque	0.124
Indonésie	0.097	Nicaragua	0.114
Inde	0.095	Mexique	0.112
Vietnam	0.094		

Source : KSA cité dans IFM (2004)

1.5. La menace chinoise

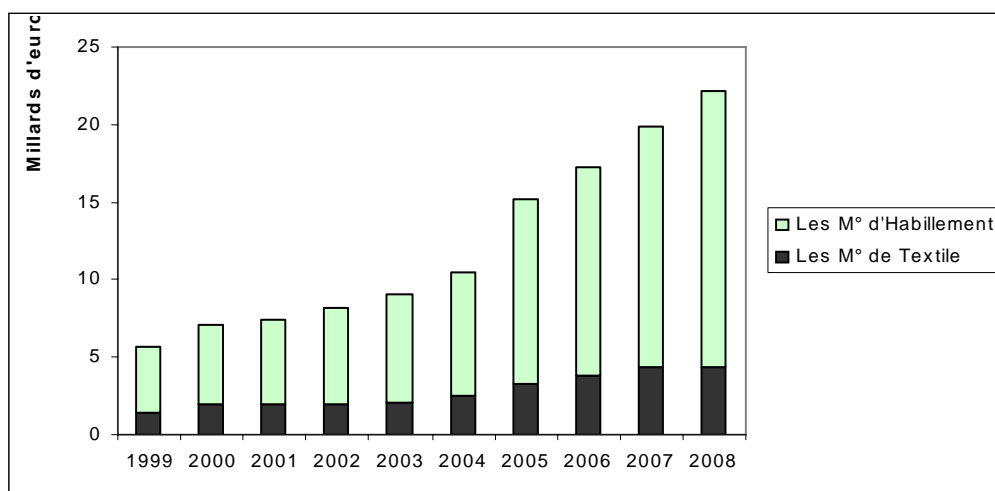
Le processus de mondialisation de l'industrie T-H a connu au début des années 1960 une redistribution de la production au profit des PED. Cette tendance à été marquée au début par la réussite des « quatre dragons » d'Asie². Pendant la décennie 1980, la Turquie a doublé sa part de marché des exportations mondiales de textile et a décuplé celle de l'habillement. De même, l'Indonésie et la Thaïlande font leur entrée dans les quinze premiers exportateurs mondiaux pour les textiles et l'habillement. La décennie 1990 est celle de l'essor chinois³. En effet, la Chine est le grand gagnant de la libéralisation du secteur (D. Jacomet, 2007).

Le 11 décembre 2001, la Chine est devenue membre de l'OMC. Ce pays dispose de la première industrie du textile habillement dans le monde avec une filière complète de 20 millions d'employés en 2004. Leader mondial dans les exportations (40 %) devançant l'UE (29 %) et les États-Unis (15 %), la Chine est désormais à l'origine de 23.8 % et de 31,4% des importations communautaires (UE 25) respectivement de produits textiles et d'articles d'habillement en 2006. Ce géant, dispose d'un avantage coût dans le secteur habillement et d'un avantage technologique dans le secteur textile.

¹ L'étude prend en compte l'ensemble des coûts (y compris les coûts de supervision et de direction)

² Hong Kong, Taiwan, la Corée du Sud et Singapour

³ L'expansion de la Chine est sans commune mesure avec celle de L'Inde qui, entre 1980 et 2003, est parvenue à doubler sa part dans les exportations mondiales de T-H mais pour représenter 3% du total

Graphique 1 : Les importations de l'UE (15) en provenance de la Chine (en Milliards d'euros)

Source : Eurostat

1.6. Le protectionnisme dans le secteur textile habillement

L'histoire du protectionnisme dans le secteur du textile et de l'habillement est ancienne et très profondément enracinée. En effet, la filière du textile habillement est de longue date affectée par des restructurations importantes, qui tiennent tant aux évolutions technologiques surtout au niveau des pays exportateurs qu'aux impacts de la mondialisation. Cette dernière a toutefois été encadrée par une série d'accords multifibres (AMF), puis par l'accord sur les textiles et vêtements (ATV), jusqu'au 1er janvier 2005. Depuis lors, les produits de la filière sont entrés dans le droit commun des règles de l'OMC, bien que de nouvelles restrictions «provisoires» aient été prises par les économies américaines et européennes afin de se protéger contre un afflux massif de produits chinois. (A. Peeters et al, 2007). Ainsi, on assiste à un protectionnisme défensif qui consiste à protéger de vieilles industries en déclin et les emplois qui en dépendent.

1.6.1. Le protectionnisme tarifaire

Dans le cadre des premières négociations commerciales sous l'égide du GATT (Dillon Round (1960-1961), Kennedy Round (1962-1973) et Tokyo Round (1973-1979)), le secteur T-H est resté à l'écart du mouvement général de baisse des tarifs douaniers appliqués sur les importations de produits industriels (D. Jacomet, 2007). L'Uruguay round (1986-1994) a marqué un changement et a impliqué une libéralisation significative du secteur T-H notamment au niveau européen⁴. Selon une étude d'A. Bouët (2003) de ce secteur, à l'occasion des négociations de l'Uruguay round, le taux de protection dans l'UE pour le T-H est faible et inférieur à celui de la plupart des pays développés. La protection douanière dans le secteur T-H est relativement plus transparente en Europe. En effet, l'UE ne pratique aucun pic tarifaire⁵, n'impose pas des droits spécifiques⁶ et les droits appliqués sont proches des droits consolidés ce qui diminue l'incertitude sur la protection future pour ses partenaires.

⁴ Selon l'OCDE (2004), le niveau moyen de protection tarifaire appliqué sur les importations de textiles et de vêtements reste élevé en comparaison des droits de douane moyens frappant les produits manufacturés pour l'immense majorité des pays développés

⁵ On parle d'un pic tarifaire si le droit de douane est supérieur à 15%

1.6.2 Les mesures non tarifaires

Les quotas sont l'instrument commercial qui a marqué l'histoire de ce secteur⁷. En effet, de nombreuses restrictions unilatérales ou bilatérales ont été introduites par les pays importateurs violant les règles du GATT. Les parties contractantes (essentiellement l'UE et les États-Unis) ont choisi de faire du commerce des textiles une dérogation provisoire aux normes de l'accord général. Pour ce faire, ils ont introduit en novembre 1960 dans un rapport établi par un groupe de travail au GATT : la notion de désorganisation du marché⁸ (market disruption) afin de justifier la régulation des échanges dans le secteur, et marquant ainsi la naissance d'un système durable de contingents pour les textiles et les vêtements. La chronologie des quotas dans le secteur T-H est la suivante :

1955, décembre	Autolimitation des exportations de vêtements et de tissus de coton du Japon vers les États-Unis.
1957, janvier	Conclusion entre le Japon et les États-Unis d'un accord de cinq ans limitant le niveau global des exportations de textiles du Japon vers les États-Unis.
1958, novembre	Signature entre Hong Kong et le Royaume-Uni d'un accord d'autolimitation des exportations de textiles et de vêtements.
1959, septembre	Signature d'accords similaires entre le Royaume-Uni et l'Inde et le Pakistan.
1960, novembre	Décision du GATT sur les problèmes de désorganisation du marché
1961, juillet	Accord à court terme (ACT) sur le coton
1962, février	Accord à long terme (ALT) sur le coton
1967, avril	Première propagation de l'ALT
1970, avril	Deuxième propagation de l'ALT
1974, janvier	Accord multifibres (AMF)
1977, décembre	AMF II
1981, décembre	AMFIII
1986, juillet	AMFIV
1991, août	Première propagation de l'AMF IV
1993, janvier	Deuxième propagation de l'AMF IV
1995, janvier	Accord sur les textiles et les vêtements(ATV)
2005, janvier	Accord de Shanghai fixe des quotas pour 10 catégories textiles chinois avec l'UE (fin 2007 pour l'UE)

⁶ Unités monétaires par unité physique

⁷ IFM-MAIA (2004) récence plusieurs obstacles non tarifaires dans le secteur T-H :

- 1) Des mesures administratives et techniques : procédures douanières lourdes et lentes, assorties de pénalités en cas d'erreur (Mexique) ; transport obligatoire sur les bateaux des pays importateurs ; obstacles techniques en matière de preuve ou de certification d'origine....etc.
- 2) Des coûts et taxes additionnels aux droits de douane : taxation diverses supplémentaires ; dépôt de caution, mise à disposition insuffisante de devises et accord obligatoire de la Banque Centrale.

⁸ Un accroissement potentiel et non réel des importations est suffisant pour justifier des restrictions additionnelles

1.6.2.1 Les accords multifibres

A la fin de 1973, le texte des accords multifibres (AMF) est établi, en complète contradiction avec tous les principes du GATT, afin de réglementer les échanges commerciaux entre les pays signataires : Les pays développés, d'un côté, et les pays en développement de l'autre côté. L'AMF I est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1974 pour une période de 4 ans et fut tour à tour reconduit⁹ jusqu'en 1995. Les quotas sont définis bilatéralement et d'une façon sélective lorsque des poussées des importations portaient ou menaçaient de porter, un préjudice grave aux pays importateurs. En effet, l'AMF est considéré comme l'armature du commerce nord-sud des textiles couvrant ainsi la moitié du total du commerce international. La part du commerce des textiles qui n'est pas réglementée par l'AMF représente les échanges entre pays industrialisés ou entre pays membres de la Communauté Européenne, celle-ci compte en effet comme une seule partie contractante de l'AMF¹⁰.

1.6.2.2 L'accord sur le textile et les vêtements (ATV)

Lors de la conférence ministérielle de Punta del Este (1986), les parties contractantes ont défini les objectifs de l'Uruguay Round sur le commerce du textile : « *intégrer ce secteur dans le cadre du GATT sur la base des règles et de disciplines du GATT renforcées* ». Le 1^{er} janvier 1995, l'accord sur le textile et les vêtements (ATV) de l'OMC a remplacé l'AMF et prévu la suppression progressive des restrictions quantitatives sur une période de 10 ans (1995-2005). Les méthodes à employer pour intégrer le commerce des textiles et des vêtements dans les règles du GATT s'appuient sur la liste des produits textiles qui est annexée à l'ATV. Cette liste vise tous les produits - filés et tissus, articles confectionnés et vêtements - qu'ils fassent ou non l'objet de restrictions. Le processus d'intégration doit être conduit en quatre étapes. A chaque étape, des produits représentant un certain pourcentage du volume des importations du pays en 1990 doivent être inclus dans le processus d'intégration, c'est-à-dire qu'ils doivent sortir du champ d'application de l'ATV et être assujettis aux règles générales de l'OMC. Ces pourcentages sont les suivants :

- 16% du volume des importations de produits figurant sur la liste au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord (1er janvier 1995) ;
- 17 % de plus à la fin de la troisième année (1er janvier 1998) ;
- 18 % de plus au bout de sept ans (1er janvier 2002) ;
- Le solde, soit 49 %, à la fin de la dixième année (1er janvier 2005).

Donc en 2005, le secteur devrait pleinement être intégré au GATT et tous les contingents auront disparu.

⁹ Depuis sa création en 1974, l'AMF a été reconduit par périodes de quatre à cinq ans. A chaque renouvellement, les termes des accords bilatéraux ont été modifiés. Chaque nouvel AMF a étendu la couverture en termes de produits et en termes de restrictions.

¹⁰ Le 24 novembre 1986, la CEE a signé 26 accords bilatéraux avec : Argentine, Bangladesh, Brésil, Bulgarie, Chine, Colombie, Guatemala, Haïti, Hong Kong, Hongrie, Inde, Indonésie, Corée, Macao, Malaisie, Mexique, Pakistan, Pérou, Philippines, Pologne, Roumanie, Singapour, Sri Lanka, Tchécoslovaquie, Thaïlande, Uruguay, Yougoslavie.

1.6.2.3 L'accord de Shanghai

En juin 2005, la Commission européenne et le gouvernement chinois ont négocié un accord réintroduisant les quotas à l'encontre de la Chine pour une dizaine de catégories de produits parmi 35 catégories de produits dont le commerce venait d'être libéralisé le premier janvier 2005. En application de cet accord, l'augmentation des importations est maintenue dans une fourchette comprise entre 8 et 12,5% par an en 2005, 2006 et 2007. Ces restrictions ont expiré le 1er janvier 2008. De leur côté, les Etats-Unis ont signé en janvier 2006 un accord bilatéral avec la Chine, remettant également en vigueur les quotas sur quelques 34 types de produits textiles. Cet accord, limitant la hausse des livraisons chinoises aux Etats-Unis, était valable jusqu'à fin 2008.

2. Analyse de l'évolution du commerce extérieur européen des produits de l'industrie de l'habillement.

2.1. Méthodologie

La méthode repose sur l'application de l'analyse factorielle des correspondances sur les données d'importations et d'exportations de 56 produits de l'industrie d'habillement pour la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Italie pour les années 1995, 1999 et 2007. Les données statistiques sont issues de la base de données EUROSTAT (cf. annexe 2).

Les pays fournisseurs sont les suivants : Le Bangladesh, La Bulgarie, La République Tchèque, La Chine, Hong Kong, La Hongrie, L'Indonésie, L'Inde, Le Sri Lanka, La Lituanie, Le Maroc, Les Iles Maurice, Le Pakistan, La Pologne, La Roumanie, La Thaïlande, La Tunisie, La Turquie, Le Vietnam. Ces pays ont été sélectionnés car ils représentent près de 90% des importations de produits de l'industrie de l'habillement des quatre pays considérés, hors Union Européenne.

Nous considérons les pays constituant l'Europe des quinze pour l'étude des exportations. Il s'agit de : L'Allemagne, L'Autriche, La Belgique, Le Luxembourg, Le Danemark, L'Espagne, La Finlande, La France, Le Royaume-Uni, La Grèce, L'Irlande, L'Italie, Les Pays-Bas, Le Portugal, La Suède.

Nous compléterons ensuite cette analyse avec celle de la classification ascendante hiérarchique.

2.2. Analyse des importations

2.2.1. Par pays

Le tableau suivant présente la somme des contributions des pays à la formation des trois premiers axes pour les trois années considérées.

Tableau 3 : Somme des contributions relatives des pays fournisseurs aux trois premiers axes (en valeurs absolues)

	France	ALL	Italie	RU	Total	UE
Bangladesh	78,58	28,05	132,46	57,35	296,44	68,48
Bulgarie	0	10,39	0	0	10,39	0
Chine	61,77	112,54	110,36	144,11	428,78	76,77
Tchèque	0	6,82	0	28,69	35,51	10,49
Hong-Kong	5,72	11,9	0	80,91	98,53	0
Hongrie	0	0	7,55	101,51	109,06	0
Indonésie	0	25,62	15,23	10,12	50,97	7,13
Inde	33,33	183,97	56,76	84,73	358,79	112,64
Sri Lanka	0	0	80,62	0	80,62	0
Lituanie	0	0	0	0	0	0
Maroc	34,97	10,56	14,32	8,41	68,26	0
Maurice	72,86	0	53,35	20,42	146,63	15,69
Pakistan	187,03	25,77	135,22	85,44	433,46	107,01
Pologne	0	46,39	0	0	46,39	12,53
Roumanie	113,36	50,4	28,41	74,64	266,81	6,26
Thaïlande	0	5,3	0	0	5,3	0
Tunisie	142,33	28,41	76,04	0	246,78	27,87
Turquie	61,91	133,63	61,18	26,1	282,82	47,4
Vietnam	0	43,32	0	0	43,32	13,76

Contribution relative moyenne des pays à la construction des trois premiers axes¹¹

	France	ALL	Italie	RU	UE
Bangladesh	15,72	14,03	44,15	19,12	17,12
Bulgarie	0	10,39	0	0	0
Chine	15,44	28,14	15,77	28,82	38,39
Tcheque	0	6,82	0	28,69	10,49
HongKong	5,72	11,9	0	20,23	0
Hongrie	0	0	7,55	33,84	0
Indonésie	0	12,81	15,23	10,12	7,13
Inde	8,33	30,66	18,92	21,18	28,16
Sri Lanka	0	0	40,31	0	0
Lituanie	0	0	0	0	0
Maroc	11,66	10,56	7,16	8,41	0
Maurice	14,57	0	26,68	10,21	7,85
Pakistan	26,72	12,88	22,54	21,36	26,75
Pologne	0	9,28	0	0	12,53
Roumanie	22,67	10,08	9,47	18,66	6,26
Thaïlande	0	5,3	0	0	0
Tunisie	28,47	9,47	12,67	0	9,29
Turquie	15,48	19,09	12,24	8,7	15,8
Vietnam	0	14,44	0	0	6,88

¹¹ La contribution relative moyenne de chaque pays correspond à la somme des contributions relatives (haut du tableau) divisée par le nombre de fois où le pays contribue à la formation des différents axes.

Les pays participant le plus à la construction des neuf axes considérés pour l'ensemble des quatre pays européens pris en compte sont respectivement (colonne « Total ») : Le Pakistan, La Chine, L'Inde, Le Bangladesh, La Turquie, La Roumanie, La Tunisie.

Selon le pays européen considéré, on notera des différences notables des contributions des pays fournisseurs. Ainsi, par exemple, la Tunisie est le deuxième pays contributeur à la formation des axes pour la France alors qu'elle ne participe à la formation d'aucun axe du Royaume-Uni. De même, l'Inde est le premier pays contributeur aux axes de l'Allemagne et sa participation apparaît négligeable à la formation de ceux de la France.

Pour confirmer les particularités des origines géographiques des importations des produits de l'habillement, nous avons effectué la régression des structures de contributions des pays fournisseurs. Les résultats sont les suivants.

Tableau 4 : Coefficients de corrélation des structures de contributions relatives des pays fournisseurs

	France	Allemagne	Italie	Royaume-Uni	UE
France	1	0,16	0,72*	0,32	0,57*
Allemagne		1	0,30	0,41	0,69*
Italie			1	0,43	0,76*
Royaume-Uni				1	0,56*
UE					1

* : significatif au seuil de 5%

La France et l'Italie sont les seuls pays qui présentent une corrélation de leurs structures de contributions relatives des pays fournisseurs significative. Cela confirme la spécificité de la structure géographique des importations de produits d'habillement des différents pays concernés. Notons cependant, mais cela n'est pas surprenant, que les coefficients de corrélation de chaque pays avec l'Union Européenne soient significatifs. Le poids respectif de chaque pays dans l'Union Européenne des quinze explique sans doute ce fait.

De part leurs coordonnées et leurs signes factoriels sur les différents axes, les pays fournisseurs s'opposent ou se rapprochent compte tenu de la spécificité de leurs exportations vers les quatre pays européens. Ainsi, les deux pays du Maghreb, la Tunisie et le Maroc sont toujours corrélés positivement. Il en est de même pour l'Inde et le Pakistan ; la Pologne et la Roumanie ; le Bangladesh et les Iles Maurice. Le peu de fois où le Vietnam et l'Indonésie contribuent à la formation d'un axe, ils présentent le même signe que celui de la Chine. Il semble donc se dégager une homogénéité spatiale qui peut correspondre à des spécialisations géographiquement bien déterminées.

A contrario, lorsque la Chine et le Bangladesh contribuent à la formation du même axe, ils présentent des signes opposés. Cette situation vaut aussi pour l'Inde et la Tunisie qui se trouvent corrélés négativement quatre fois sur cinq.

En 2007, pour la formation du premier axe, pour tous les pays à l'exception du Royaume-Uni, la Chine s'oppose seule à d'autres pays dont l'Inde, le Pakistan, le Bangladesh et la Turquie.

Ceci se vérifie pour la France, l'Allemagne, l'Italie et l'UE. Pour le Royaume-Uni, cet « isolement » de la Chine se révèle au deuxième axe. Cela traduit-il une spécialisation de la Chine dans des produits d'habillement spécifiques qui lui permet de se distinguer des autres pays fournisseurs ? Nous reviendrons sur cette question lors de l'étude des liens entre les produits et les pays.

2.2.2. Par produits

Comme précédemment, nous présentons la somme des contributions relatives des différents produits à la construction des trois axes pour chaque pays importateur et pour l'ensemble des trois années : 1995, 1999, 2007.

Tableau 5 : Somme des contributions relatives des produits à la construction des trois premiers axes (en valeurs absolues)

	France	Allemagne	Italie	RU	Σ 4 pays	UE
1	0	0	0	0	0	0
2	6,61	1,79	5,77	9,05	23,22	6,14
3	0	0	0	0	0	0
4	0	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0	0
6	3,3	0	0	1,88	5,18	0
7	0	0	0	0	0	0
8	0	0	1,78	0	1,78	0
9	0	0	3,51	2,81	6,32	0
10	0	2,34	0	0	2,34	0
11	0	0	0	0	0	0
12	3,4	6,17	3,49	2,43	15,49	0
13	101,34	61,94	52,58	25,21	241,07	36,65
14	0	1,75	0	36,59	38,34	4,9
15	0	16,57	2,5	15,46	34,53	3,79
16	14,11	29,75	26,33	0	70,19	16,56
17	14,34	7,42	58,25	3,7	83,71	8,73
18	0	6,55	0	0	6,55	1,77
19	2,73	4,55	12,3	9,8	29,38	1,87
20	1,71	2,05	30,29	14,05	48,1	0
21	88,24	77,23	42,53	44,8	252,8	66,84
22	55,97	78,79	32,36	90,46	257,58	40,77
23	115,12	3,07	2,47	10,16	130,82	2,55
24	2,23	0	2,4	0	4,63	2,12
25	28,19	0	100,41	41,08	169,68	11,66
26	0	9,86	6,67	52,09	68,62	5,58
27	0	0	17,97	0	17,97	0
28	4,71	0	2,03	0	6,74	0
29	22,96	13,95	49,98	11,1	97,99	7,06
30	2,99	10,61	3,12	7,67	24,39	11,97
31	0	6,45	2,87	0	9,32	4,43
32	165,88	74,95	93,41	77,82	412,06	99,25

	France	Allemagne	Italie	RU	Σ 4 pays	UE
33	0	0	9,92	0	9,92	0
34	0	0	0	0	0	0
35	10,51	32,77	4,18	161,23	208,69	9,89
36	4,72	27,38	6,71	8,61	47,42	9,95
37	4,19	5,53	12,86	4,41	26,99	3,21
38	0	2,3	0	0	2,3	0
39	0	0	0	2,59	2,59	0
40	0	0	0	0	0	0
41	13,44	41,52	58,31	16,59	129,86	29,58
42	8,16	74,56	31,77	12,17	126,66	26,12
43	0	0	0	0	0	0
44	0	0	0	0	0	0
45	14,92	29,52	5,57	24,06	74,07	17,46
46	33,01	2,8	0	1,85	37,66	3,86
47	0	0	0	0	0	0
48	0	0	0	0	0	0
49	39,19	75,9	47,09	9,52	171,7	32,52
50	2,17	27,83	10,04	14,38	54,42	27,86
51	0	3,9	0	6,4	10,3	2,63
52	0	0	0	0	0	0
53	0	0	0	0	0	3,13
54	0	0	0	0	0	0
55	0	7,49	0	27,14	34,63	5,89
56	1,98	6,07	4,93	9,79	22,77	8,59

Pour l'ensemble des quatre pays, les produits contribuant le plus à la formation de tous les axes sont par ordre décroissant : 1. Linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine (produit 32) ; 2. Chandails, pull-overs, cardigans, gilets (produit 22) ; 3. T-shirts et maillots de corps (produit 21) ; 4. Pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour hommes ou garçonnetts (produit 13) ; 5. Costumes tailleurs, ensembles, vestes pour hommes ou garçonnetts (produit 35) ; 6. Tapis (produit 49) ; 7. Chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnetts (produit 25) ; 8. Collants « bas culottes », bas, mi-bas, chaussettes (produit 23) ; 9. Manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons pour hommes ou garçonnetts (produit 41) ; 10. Manteaux, imperméables, cabans, capes, anoraks, blousons pour femmes ou fillettes (produit 42) ; 11. Soutiens-gorge, gaines, corsets, bretelles, jarretelles, jarretières (produit 29) ; 12. Chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnetts (produit 17) ; 13. Vêtements en feutres ou non-tissés (produit 45) ; 14. Pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour femmes ou fillettes (produit 16).

Le tableau suivant relate les coefficients de corrélation des structures de contributions des produits entre les pays.

Tableau 6 : Coefficients de corrélation des structures de contributions relatives des produits (56 produits)

	France	Allemagne	Italie	Royaume- Uni	UE
France	1	0,64	0,61	0,41	0,80
Allemagne		1	0,59	0,52	0,87
Italie			1	0,35	0,69
Royaume- Uni				1	0,50
UE					1

Ces coefficients sont tous significatifs au seuil de 5%. Ainsi, pour les quatre pays, les structures de contributions relatives des produits à la formation des trois premiers axes pour les trois années considérées sont à peu près identiques. Cette conclusion doit être rapprochée de celle énoncée précédemment relative à l'absence de corrélation entre les structures de contributions des pays. Il convient d'approfondir ce paradoxe qui semble indiquer que les pays européens présenteraient des structures d'importations, en termes de produits, voisines mais provenant de pays fournisseurs différents.

Pour résoudre cette apparente contradiction, nous avons fait figurer dans le tableau suivant les produits qui contribuaient le plus à la formation des neuf axes pour les quatre pays, par ordre d'importance décroissante.

Tableau 7 : Les principaux produits contribuant à la formation des trois axes factoriels pour les trois années 1995, 1999, 2007.

France		Allemagne		Italie		Royaume-Uni		Somme	
Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR	Produits	Σ CTR
32	165,88	22	78,79	25	100,41	35	161,23	32	412,06
23	115,12	21	77,23	32	93,41	22	90,46	22	257,58
13	101,34	49	75,9	41	58,31	32	77,82	21	252,8
21	88,24	32	74,95	17	58,25	26	52,09	13	241,07
22	55,97	42	74,56	13	52,58	21	44,8	35	208,69
49	39,19	13	61,94	29	49,98	25	41,8	49	171,7
46	33,01	41	41,52	49	47,09	14	36,59	25	169,68
25	28,19	35	32,77	21	42,53	55	27,14	23	130,82
29	22,96	16	29,75	22	32,36	13	25,21	41	129,86
45	14,92	45	29,52	42	31,77	45	24,06	42	126,66
		50	27,83	20	30,29	41	16,59	29	97,99
		36	27,38	16	26,33	15	15,46	17	83,71
		15	16,57	27	17,97	50	14,38	45	74,07
								16	70,19

Vingt-trois produits contribuent de manière significative à la construction des axes factoriels des quatre pays européens importateurs pour les trois années considérées¹². Seuls quatre produits parmi eux apparaissent simultanément contribuer aux axes factoriels de chacun des quatre pays. Il s'agit de : Linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine (produit 32) ; pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour hommes ou garçonnetts (produit 13) ; t-shirts et maillots de corps (produit 21) ; chandails, pull-overs, cardigans, gilets (produit 22).

Quatre autres produits participent significativement et simultanément à la formation des axes de trois des quatre pays européens. Il s'agit de : Tapis en matières textiles (produit 49) ; chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnetts (produit 25) ; manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons pour hommes ou garçonnetts (produit 41) ; vêtements en feutres ou non-tissés (produit 45).

Six produits participent de manière significative à la formation des axes de deux pays sur les quatre. Il s'agit de : Soutiens-gorge, gaines, corsets, bretelles, jarretelles, jarrettières (produit 29) ; manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons pour femmes ou fillettes (produit 42) ; jupes et jupes-culottes (produit 15) ; pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour femmes ou fillettes (produit 16) ; tapis et autres revêtements de sol en matières textiles (produit 50) ; costumes, tailleurs, ensembles, vestes pour hommes ou garçonnetts (produit 35).

Enfin, neuf produits contribuent significativement à la formation des axes d'un seul des quatre pays. Pour le Royaume-Uni : Vitrages, rideaux et stores d'intérieur (produit 55) ; robes (produit 14) ; chemisiers, blouses, blouses chemisiers et chemisettes pour femmes ou fillettes (produit 26). Pour l'Italie : Chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnetts (produit 17) ; combinaisons ou fonds de robes, jupons, slips, culottes, chemises de nuit, pyjamas, déshabillés, peignoirs de bain, robes de chambre pour femmes ou fillettes (produit 20) ; gilets de corps, slips, caleçons, chemises de nuit, pyjamas, peignoirs de bain, robes de chambre pour hommes ou garçonnetts (article 27). Pour la France : Collants, bas culottes, bas, mi-bas, chaussettes (produit 23) ; survêtements de sport « trainings », combinaisons et ensembles de ski, maillots, culottes et slips de bain (produit 46).

2.3. Correspondances entre les produits et les pays fournisseurs

Il convient maintenant de rapprocher les produits et les pays fournisseurs. Cette correspondance s'effectue à partir de leurs signes respectifs observés sur les axes factoriels et de leurs contributions relatives. Il est possible de synthétiser ces liens dans le tableau suivant où nous reprenons tous les produits contribuant de manière significative à la formation des axes factoriels de deux pays au moins.

¹² Le caractère significatif de la contribution relative d'un produit à la formation d'un axe factoriel s'apprécie à partir de l'hypothèse d'équiproportionnalité. Seuls les produits présentant une contribution au moins égal à 1,79% (100/56) sont considérés comme significatifs.

Tableau 8 : Correspondances entre pays fournisseurs et produits des axes factoriels des quatre pays européens.

Ils participent donc majoritairement à la structuration des importations des produits de l'habillement

Produits	France	Allemagne	Italie	Royaume-Uni
32	Pakistan, Turquie	Inde, Turquie	Pakistan	Pakistan
13	Tunisie	Roumanie, Pologne	Tunisie	Bangladesh, Maurice, Hongrie
21	Bang, Maurice, Turquie	Turquie	Maurice, Tunisie	Bang, Maurice
22	Bang, Maurice	Turquie	Tunisie	Bang, Maurice
49	Pakistan, Inde	Inde	Inde, Pakistan	
25	Bang, Maurice		Bangladesh	Inde, Hong Kong
41		Chine	Chine	Chine, Hongrie
45	Chine	Chine, Roumanie		Chine
29	Roumanie, Tunisie		Sri Lanka	
42		Chine, Roumanie	Chine	
15		Pologne, Roumanie		Roumanie
16		Tunisie, Roumanie	Tunisie, Chine	
50		Inde		Inde, Pakistan

Les produits figurant dans ce tableau font partie de ceux qui contribuent le plus à la formation des axes factoriels des quatre pays européens. Ils participent donc majoritairement à la structuration des importations des produits de l'habillement.

Trois faits doivent être notés : En premier lieu, nous pouvons constater que les pays corrélés et se rapprochant des principaux produits considérés ne sont pas systématiquement les mêmes pour les quatre pays. Ainsi, en est-il pour le produit 13 (pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour hommes ou garçonnet), pour le produit 21 (t-shirts et maillots de corps), pour le produit 22 (chandails, pull-overs, cardigans, gilets), le produit 29 (soutiens-gorge, gaines, corsets, bretelles, jarretelles, jarretières), le produit 25 (chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnet).

A l'inverse, pour d'autres produits, les mêmes pays sont discriminés et apparaissent corrélés quelque soit le pays européen considéré. Par exemple, La Chine, pour les produits 41, 42 et 45, respectivement : Manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons pour hommes ou

garçonnets ; manteaux, imperméables, cabans, capes, anoraks, blousons pour femmes ou fillettes ; vêtements en feutres ou non-tissés.

Cette constatation permet d'expliquer en partie pourquoi les corrélations des contributions relatives des pays fournisseurs ne sont pas significatives alors que celles des produits le sont. Simplement, les pays fournisseurs des mêmes produits diffèrent selon le pays européen importateur considéré.

En deuxième lieu, il y a une évidente corrélation entre le ou les produits qui contribuent principalement à la formation des axes factoriels des différents pays et les pays qui apparaissent essentiels. Par exemple, pour la France, le principal produit (contribution de 165,88 pour l'ensemble des neuf axes) : Linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine permet de comprendre pourquoi le Pakistan soit le premier pays contributeur. Ce phénomène vaut aussi pour l'Italie. Il en est de même de l'interprétation de la position de la Hongrie dans la structure de contributions relatives des pays fournisseurs du Royaume-Uni. Sa place est liée à celle du produit 35 : Costumes tailleurs, ensembles, vestes pour hommes ou garçonnets. La même interprétation explique l'importance du poids relatif de l'Inde (premier contributeur) dans les importations allemandes qui doit être notamment rapprochée du produit 49 : Tapis en matières textiles. De même que celle du rapprochement qu'il convient d'opérer entre le Bangladesh et le produit 25 (chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnets) dans la formation des axes factoriels relatifs à l'Italie.

Enfin, en troisième lieu, nous avons vu précédemment qu'un certain nombre de produits, neuf parmi les vingt-trois principaux produits, ne contribuaient de manière significative qu'à la construction des axes factoriels d'un seul pays européen. Ainsi, par exemple, pour la France, la Roumanie doit être rapprochée du produit 23 (collants, « bas culottes », bas, mi-bas, chaussettes) ; pour le Royaume-Uni, il s'agit de corréliser les îles Maurice et le produit 55 (vitrages, rideaux et stores d'intérieur), et l'Inde et la Roumanie pour le produit 14 (robes) ; pour l'Italie : les îles Maurice et le Bangladesh avec le produit 17 (chemises et chemisettes, en bonneterie, pour hommes ou garçonnets) ; etc.

Ces trois constatations expliquent que les structures de contributions relatives des quatre pays retenus diffèrent et que leurs corrélations ne sont pas significatives (hormis celles de la France et de l'Italie). Même si celles relevant des produits sont proches.

Nous avons pu remarquer que pour certains produits, très significatifs pour expliquer la formation des axes des différents pays, le ou les mêmes pays apparaissaient. Cela traduit probablement une spécialisation de ces derniers dans la production de ces produits (par exemples, La Chine pour les produits 41, 42 et 45, le Pakistan pour le produit 32,...). Pour d'autres produits, les activités de sous-traitance ou de co-traitance peuvent expliquer les différences d'origine géographique des importations. Il s'agit d'une hypothèse qu'il s'agira par la suite d'approfondir.

Nous pouvons enfin étudier la stabilité des structures de contributions des pays et des produits à la construction des trois principaux axes au cours des trois années considérées. Pour l'Allemagne, la France et l'Italie, pour le premier axe des années 95 et 99, les contributions des pays et des produits sont relatives stables même si, évidemment, les valeurs relatives de ces contributions varient d'une année sur l'autre. Le Royaume-Uni ne présente pas les mêmes produits, ni les mêmes pays, contributifs à la formation des mêmes facteurs pour les trois années.

3. Analyse des exportations

3.1. Par pays

Le tableau suivant présente pour chacun des quatre pays, les pays de destination des exportations de produits d’habillement contribuant principalement à la formation des trois premiers axes pour les années 1995, 1999 et 2007.

Tableau 9 : Somme des contributions relatives des pays clients à la formation des trois premiers axes (années : 1995, 1999 et 2007), en valeurs absolues

France		Allemagne		Italie		Royaume-Uni	
Pays	∑ CTR	Pays	∑ CTR	Pays	∑ CTR	Pays	∑ CTR
RU	211,1	Portugal	249,11	RU	169,96	Irlande	174,73
Italie	178,07	RU	119,39	France	149,14	PB	165,84
Danemark	144,53	PB	98,39	Espagne	102,13	Belgique	98,38
PB	114,99	Autriche	82,62	Allemagne	80,7	Italie	96,53
		Espagne	67,36	Danemark	74,4	Allemagne	82,86
				Portugal	70,4	Portugal	76,6
				Suède	53,96		

Une étude comparée de ces données n’a pas lieu d’être car ne sont considérées ici que les exportations vers l’Europe des quinze. Chaque pays y étant intégré, nous sommes en présence de quatre structures de contributions de quatorze pays qui sont différentes.

Il convient néanmoins de remarquer que la structure des exportations françaises semble beaucoup plus concentrée que celle des autres pays pris en compte, car seuls quatre pays : le Royaume-Uni, l’Italie, le Danemark et les Pays-Bas participent significativement à la construction des axes factoriels¹³.

Il faut également signaler le fait que pour les quatre pays considérés dans cette étude, certains d’entre eux n’apparaissent pas significatifs pour expliquer la structure des exportations de l’une ou plusieurs des trois autres. Ainsi, pour la France, l’Allemagne n’est pas discriminée ; Pour l’Allemagne, ni la France, ni l’Italie le sont ; pour le Royaume-Uni, la France ne participe pas significativement à la formation des axes. Seule, l’Italie présente les trois autres pays, respectivement le Royaume-Uni (première position), la France (deuxième position), l’Allemagne (quatrième position), parmi les pays les plus contributifs.

Nous remarquons également que le Royaume-Uni explique majoritairement les axes factoriels de la France et de l’Italie et se positionne en deuxième place pour l’Allemagne.

L’étude des correspondances entre les produits exportés et les pays de destination permet de conclure que la France exporte vers le Royaume-Uni les produits 50 et 51 ; l’Italie destine au

¹³ En effet, par ordre décroissant d’importance, le cinquième pays européen, en l’occurrence l’Espagne, exhibe une somme de ses contributions relatives à la formation des neuf axes égale à 44,23%, laquelle est très éloignée de celle du quatrième pays : les Pays-Bas (somme de 114,99).

Royaume-Uni les produits 25, 30, 35, 36, 51 et 47 ; l'Allemagne les produits 15, 26, 35 et 36. Il est également intéressant de noter que le produit 51 : tapis, et autres revêtements de sol en matières textiles, produit essentiel à la construction des axes factoriels du Royaume-Uni (cf. tableau 10), est exporté par ce dernier vers la Suède et les Pays-Bas.

Notons aussi la présence de l'Autriche pour l'Allemagne (quatrième position) et celle de l'Irlande (première position) pour le Royaume-Uni. La proximité géographique et sans doute également celle de la demande et des goûts peuvent être avancées pour expliquer cette constatation.

Enfin, parmi les onze pays européens qui participent à la construction des axes factoriels de chacun des quatre pays étudiés ici, aucun parmi ceux-ci n'est présent de manière significative pour expliquer la structuration des axes factoriels des quatre pays simultanément. Seuls, le Portugal et les Pays-Bas contribuent à la construction des axes de trois pays.

3.2. Par produits

Le tableau suivant reprend les produits les plus contributifs à la formation des neuf axes factoriels pour chacun des pays et pour l'ensemble de ceux-ci.

Tableau 10 : Les principaux produits contribuant à la formation des trois axes factoriels pour les trois années 1995, 1999, 2007.

France		Allemagne		Italie		Royaume-Uni		Somme des 4pays	
Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR	Produits	Σ des CTR
55	144,41	40	132,81	13	109,15	51	175,68	51	306,7
50	113,31	49	70,41	22	101,41	45	67,39	13	194,33
17	88,1	35	52,93	16	87,17	13	48,62	55	179,33
46	81,49	51	45,07	23	46,03	53	41,46	22	153,37
51	75,4	32	37,99	35	42,89	4	41,31	40	132,81
29	41,67	23	30,6	32	42,41	32	40,84	50	131,36
20	25,25	41	28,72	6	37,22	52	40,81	32	130,54
16	22,29	29	23,95	30	30,78	25	21,82	16	127,98
2	19,3	13	23,89	25	28,16	55	21,21	23	110,13
53	17,85	48	23,68	2	26,45	23	21,02	35	103,1
		15	23,67	36	19,54	37	20,81	17	96,67
		20	23,05	47	18,29	41	20,54	29	93,58
		36	18,12	29	17,78	26	19,71	46	84,4
		52	18,93					45	79,88
		19	17,71						

On remarque, tout d'abord, que seuls dix produits sur cinquante-six permettent d'expliquer la structuration des exportations françaises de produits d'habillement. Ce même phénomène pouvait déjà être observé lors de l'étude des importations. Dix produits participaient significativement à la formation des axes factoriels. Les importations comme les exportations françaises apparaissent relativement plus structurées que celles des trois autres pays.

On constate, ensuite, qu'aucun produit ne participe simultanément à la formation des axes des quatre pays. Seuls cinq produits, parmi les trente et un figurant dans le tableau 10, concourent à expliquer la structuration des exportations de trois pays sur quatre. Il s'agit de : Tapis, et autres revêtements de sol en matières textiles (produit 51) ; pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour hommes ou garçonnets (produit 13) ; linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine (produit 32) ; collants « bas culottes », bas, mi-bas, chaussettes (produit 23) ; soutiens-gorge, gaines, corsets, bretelles, jarretelles, jarretières (produit 29).

Dix produits contribuent significativement à la construction des axes de deux pays simultanément : Vêtements et accessoires du vêtement pour bébés (produit 2) ; pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour femmes ou fillettes (produit 16) ; combinaisons ou fonds de robes, jupons, slips, culottes, chemises de nuit, pyjamas, déshabillés, peignoirs de bain, robes de chambre pour femmes ou fillettes (produit 20) ; chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnets (produit 25) ; costumes tailleurs, ensembles, vestes pour hommes ou garçonnets (produit 35) ; costumes ou complets, ensembles, vestons pour femmes ou fillettes (produit 36) ; manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons pour hommes ou garçonnets (produit 41) ; tapis et autres revêtements de sol (produit 52) ; tapis et autres revêtements de sol en matières textiles (produit 53) ; vitrages, rideaux et stores d'intérieur (produit 55).

Seize produits participent uniquement et significativement à la construction des axes factoriels que d'un seul des quatre pays. Pour autant, six parmi ceux-ci figurent dans les produits participant le plus à la formation des axes lorsqu'on considère l'ensemble des quatre pays (cf. colonne somme des 4 pays). Chacun d'eux revêt donc une importance particulière dans la structuration des exportations de l'un des quatre pays étudiés. Il en est ainsi du produit 22 (chandails, pull-overs, cardigans, gilets) qui occupe la deuxième position pour l'Italie ; du produit 40, première position pour l'Allemagne, (autres accessoires confectionnés du vêtement) ; pour la France, les produits 17 et 46 occupent respectivement les places trois et quatre parmi les produits les plus contributifs, il s'agit de : Chemises et chemisettes pour hommes ou garçonnets et des survêtements de sport « trainings », combinaisons et ensembles de ski, maillots et slips de bain. Enfin, les vêtements en feutres ou non-tissés ainsi que les vêtements en tissus (produit 45) se placent en deuxième position dans la structure de contributions des produits pour le Royaume-Uni.

De ces premières constatations, il ressort que chacun des quatre pays doit présenter une structuration de ses exportations de produits d'habillement bien spécifique. Cette intuition est confirmée, dans le tableau suivant, par l'absence de corrélation significative entre les structures de contributions relatives des produits à la formation des axes factoriels entre les pays.

Tableau 11 : Coefficients de corrélation des structures de contributions relatives des produits

	France	Allemagne	Italie	Royaume- Uni
France	1	0,05	0,04	0,29
Allemagne		1	0,14	0,18
Italie			1	0,15
Royaume- Uni				1

Notons également que pour chacune des trois années considérées : 1995, 1999 et 2007, la structuration des contributions par pays et par produits diffèrent entre les quatre pays. Ainsi, l'Italie et la France présentent une stabilité des principales contributions relatives des pays et des produits pour la construction des deux premiers axes pour les années 1995 et 1999. Bien entendu, les contributions des produits et celles des pays ne sont pas identiques, mais elles ne diffèrent pas de manière très significative. Par contre, en 2007, ce ne sont pas les mêmes produits ni les mêmes pays qui apparaissent importants pour expliquer la construction des deux premiers axes des deux années précédentes. Pour l'Allemagne, il n'y a pas de stabilité, hormis celle que nous pouvons déceler pour le troisième axe des années 95 et 99. Enfin, le Royaume-Uni exhibe des structures de contributions très différentes pour les trois axes pour chacune des trois années. La destination de ses exportations de produits d'habillement vers les pays de l'UE à quinze est donc très variable durant la période considérée.

Ces constatations sont sensiblement identiques à celles énoncées précédemment sur le même sujet pour les importations.

Il est intéressant de rapprocher les tableaux 7 et 10. Ceux-ci présentent les principaux produits contribuant à la formation des axes factoriels des importations et des exportations de chacun des quatre pays. Rappelons que les pays d'origine des importations (dix-neuf pays) diffèrent des pays de destination des exportations (UE à quatorze). Pourtant, un nombre significatif de produits figurent simultanément dans les structures de contributions des importations et des exportations de chacun des pays. Ainsi, pour le Royaume-Uni, sept produits (32, 26, 25, 55, 13, 45, 41) contribuent à la fois à expliquer les axes factoriels des importations et des exportations ; pour l'Allemagne et pour l'Italie, six produits apparaissent dans les deux structures. Pour l'Allemagne, il s'agit des produits 49, 35, 32, 41, 13 et 15 ; le produit 49 (tapis en matières textiles) occupe respectivement la troisième place et la deuxième place dans l'une et l'autre des deux structures (importations et exportations). Pour l'Italie, les produits en commun sont : les produits 25, 32, 13, 29, 22 et 16. La France exhibe deux produits identiques dans les deux structures de contributions, les produits 46 et 29. En considérant la somme des contributions pour l'ensemble des quatre pays, on trouve six produits identiques (les produits 22, 13, 35, 23, 29, 17).

La sous-traitance permet sans doute d'expliquer ce phénomène. Le pays européen considéré sous-traite la fabrication des produits d'habillement mentionnés à l'un des pays fournisseurs pour les réexporter ensuite vers les autres pays de l'Union Européenne. Tel est notamment le cas des pantalons, salopettes à bretelles, culottes et shorts pour hommes ou garçonnets (produit 13) et du linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine (produit 32) qui apparaissent

simultanément parmi les principaux produits contribuant à la construction des axes factoriels relatifs à la fois aux importations et aux exportations de l'Allemagne, de l'Italie, du Royaume-Uni et de l'ensemble des quatre pays pris en compte¹⁴. Le tableau résumé suivant reprend les pays d'origine et de destination de ces deux produits et permet d'illustrer ce propos.

Tableau 12 : Pays d'origine et de destination des produits 13 et 32

	Allemagne	Italie	Royaume-Uni	France
	Principaux pays fournisseurs			
produit 13	Roumanie, Pologne	Tunisie	Bang, Maurice, Hongrie	Tunisie, Maroc
Produit 32	Inde, Turquie	Pakistan	Pakistan	Pakistan, Turquie
	Principaux pays de destination			
Produit 13	PB, Autriche	Allemagne, Suède, DK	Irlande, Suède	Belgique, PB
Produit 32	Autriche	France	Irlande	PB, Belgique

Afin de compléter les résultats de l'analyse factorielle, nous avons appliqué la méthode de classification ascendante hiérarchique. Décrivons de manière succincte les résultats obtenus.

4. Classification ascendante hiérarchique sur les importations

4.1. Par pays

Cette technique permet de confirmer l'hypothèse émise précédemment selon laquelle des spécialisations géographiquement bien déterminées structurent les importations européennes de produits d'habillement. Pour les quatre pays européens ainsi que pour l'UE des quinze, certaines partitions sont similaires. Ainsi, Les îles Maurice et le Bangladesh sont intégrés au sein de la même classe ; à proximité nous trouvons l'Inde et le Pakistan fréquemment regroupés avec la Turquie ; La Chine, le VietNam, la Thaïlande et l'Indonésie ; la Tunisie, le Maroc et la Lituanie ; la Roumanie, la Bulgarie, la Hongrie, la République Tchèque et la Pologne. Comme nous pouvons le constater, cette partition est géographique. Nous distinguons l'Asie du Sud, l'Extrême-Orient, le Maghreb, les pays d'Europe de l'Est. Evidemment, quelques écarts existent selon le pays importateur et l'année considérés. Néanmoins, les pays exportateurs se regroupent globalement par zones géographiques.

¹⁴ Ce n'est pas l'objet de ce travail, mais il serait intéressant d'étudier l'impact de ce phénomène sur le commerce intra-branche dans la branche habillement entre les pays européens considérés. Il peut s'agir aussi d'un commerce de gamme. Dans ce cas, les produits à la fois importés et exportés sont de qualité différente.

4.2. Par produits

Il est utile de confronter la classification obtenue avec celle proposée par Oeko-Tex qu'il convient de décrire préalablement.

L'Oeko-Tex standard 100 a été présenté pour la première fois à la branche textile et habillement en 1992, la même année du Sommet de la Terre qui s'est tenu à Rio de Janeiro.

Parmi les premières entreprises détentrices du certificat Oeko-Tex, il y avait des fabricants de sous-vêtements, vêtements pour bébés et textiles pour la maison, originaires d'Allemagne, d'Autriche et de Suisse. Dans l'année qui suivit les débuts du label produit, 214 entreprises de tous les niveaux de transformation dans ces pays participaient à la certification Oeko-Tex.

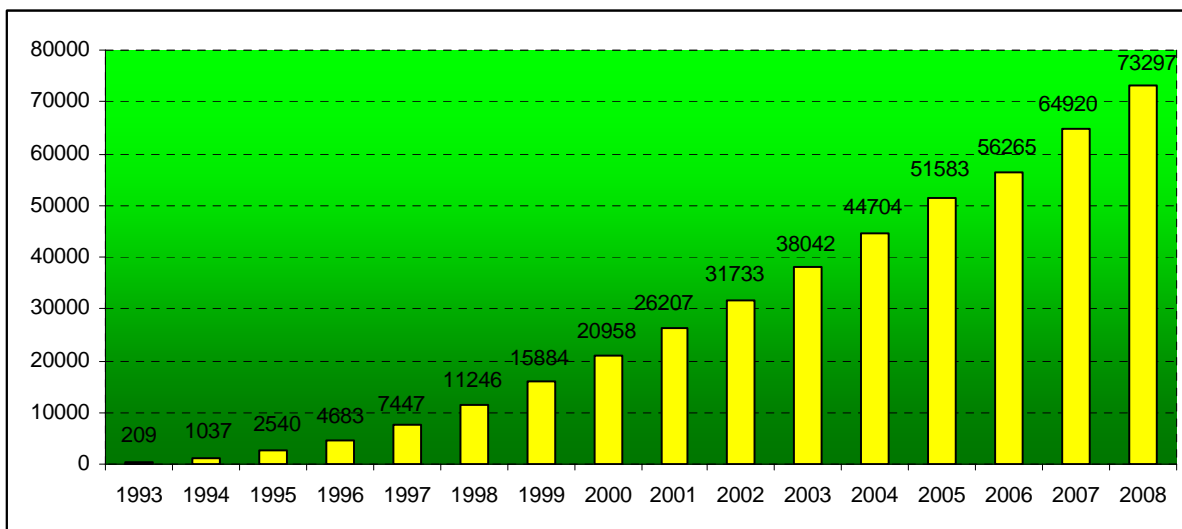
Le système de contrôle et de certification Oeko-Tex standard 100 a pour but de « satisfaire les exigences multiples des consommateurs sur la qualité des textiles modernes ». Ses objectifs sont triples : « La fabrication de produits textiles de tout type sans risque pour l'écologie humaine ; les approvisionnements facilités et accélérés pour les fabricants et les commerçants qui veulent offrir à leurs clients des produits textiles irréprochables d'un point de vue santé ; l'étiquetage produit fiable pour les consommateurs soucieux d'acheter des textiles sans risques pour la santé »¹⁵.

Afin de mettre en œuvre les objectifs d'un label produit fiable pour le consommateur et d'une référence de sécurité uniforme permettant aux fabricants des secteurs du textile et de l'habillement d'évaluer la présence de substances nocives, le système Oeko-Tex prévoit les composants suivantes : « Des critères de contrôle identiques partout dans le monde et scientifiquement fondés ; la révision et l'actualisation annuelles des valeurs seuils et des critères établis ; le contrôle et la certification des produits textiles par des instituts de contrôle indépendants ayant l'expertise requise ; le contrôle des produits bruts, semi-finis et finis à tous les niveaux de la transformation, etc. ».

A l'heure actuelle, plus de 8000 fabricants du textile et de l'habillement de toute la chaîne textile et provenant de plus de 80 pays sont certifiés selon l'Oeko-Tex. Avec plus de 73000 certificats établis et des millions d'articles qui portent sa marque dans presque tous les secteurs de produits, le label « confiance textile » est le sigle de contrôle le plus connu et le plus répandu dans le monde pour les textiles ayant été soumis à des contrôles sur les substances nocives. 46,6% de tous les certificats Oeko-Tex concernent les pays du marché européen, 50,2% sont originaires d'Asie. L'Allemagne est le pays qui possède le plus de certifications, suivi de la Chine et de la Turquie. Le tableau suivant présente l'évolution du nombre de certificats établis.

¹⁵ Source : <http://www.oeko-tex.com>

Graphique 2 : Certificats Oeko-Tex établis au niveau international (en cumulé, période 1993-2008)



Source : OEKOTEX

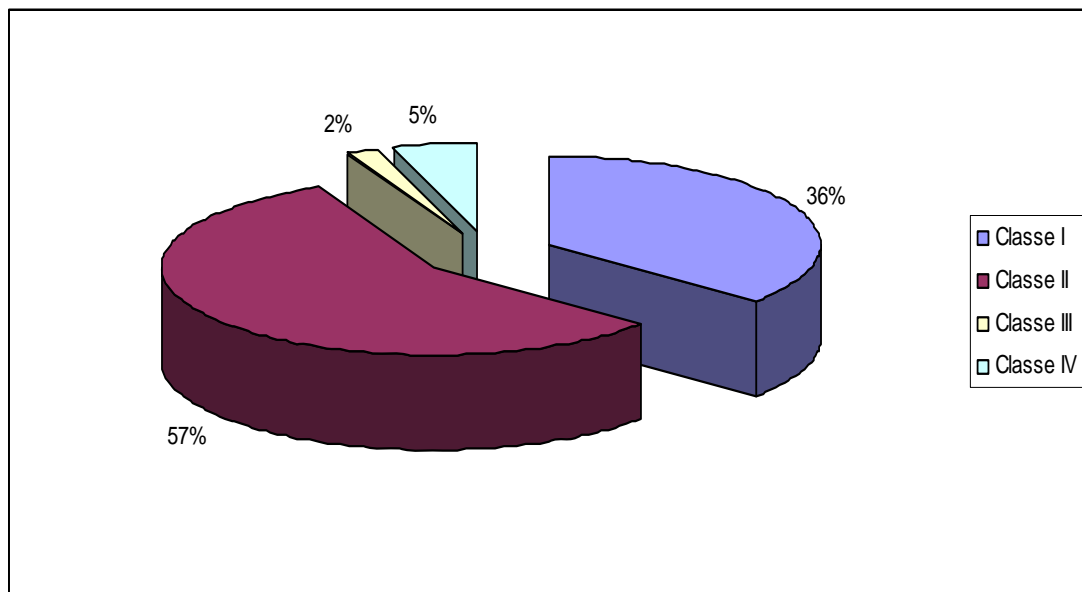
Les contrôles sur les substances nocives selon l’Oeko-Tex standard 100 se basent sur l’usage qu’il est fait des textiles. La règle qui s’applique est la suivante : « Plus le contact d’un textile avec la peau est intense, plus les exigences en termes d’écologie humaine sont élevées », autrement dit, plus les valeurs seuils des critères à respecter sont strictes. En conséquence, les produits textiles et habillements ayant fait l’objet de tests concluants sont répartis au sein de quatre classes :

- Classe 1 : Les textiles et les jouets en textile pour bébés et enfants en bas âge jusqu’à leurs trois ans révolus, comme par exemple : Les sous-vêtements, les barboteuses, le linge de literie, les animaux en éponge, etc.
- Classe 2 : Les textiles qui entrent en contact avec la peau pour une grande partie de leur surface, tels que les sous-vêtements, le linge de literie, les articles en éponge, les chemises, les chemisiers, etc.
- Classe 3 : Les textiles qui n’entrent pas en contact avec la peau ou seulement sur une petite partie, ex : les vestes, les manteaux, les matières de doublure, etc.
- Classe 4 : Les matières d’ameublement à but décoratif comme les nappes de table et de rideaux, mais aussi les revêtements muraux et les revêtements de sol en textile, etc.

Selon la classification que nous avons retenue pour l’application des techniques d’analyse de données, la classe 1 regroupe les produits 1 à 8, la classe 2 les produits 9 à 32, la classe 3 les produits 33 à 48 et la classe 4 réunit les produits 49 à 56.

Le tableau suivant retrace la répartition par classes des certificats Oeko-Tex établis jusqu’en 2008 : Classe 1 : 36% (8 produits), classe 2 : 57% (24 produits), classe 3 : 2% (16 produits), classe 4 : 5% (8 produits).

Graphique 3 : Répartition en pourcentage des certificats Oeko-Tex établis par classes de produits



Source : OEKOTEX

S'agissant des résultats de l'application de la technique de classification ascendante hiérarchique sur les données d'importations, il est remarquable de constater que, quelque soit le pays importateur considéré, les produits constituant une des quatre classes Oeko-Tex ont tendance à se regrouper au sein d'une même classe issue de l'analyse CAH. Par exemple, les produits les plus sensibles, appartenant à la classe 1, étaient dispersés en 1995 dans trois classes. En 2008, ils sont soit tous regroupés dans la même classe, (c'est le cas de la France et du Royaume-Uni), soit situés dans deux classes, dont l'une d'elles rassemble 7 produits parmi les huit produits de la classe 1 (cas de l'Italie et de l'Allemagne). Ce même phénomène vaut aussi pour les produits des classes 3 et 4. En 2008, ceux-ci se concentrent dans un nombre restreint de classes relativement à leur partition en 1995. Cette constatation mérite d'être nuancée pour les produits de la classe 2. Mais, le nombre de produits de cette classe (24 au total), permet sans doute d'expliquer le fait que l'ensemble de ces produits ne soit regroupé dans une ou deux classes issues de la CAH. En tout état de cause, la classification Oeko-Tex semble progressivement structurer les importations des quatre pays européens. Bien évidemment, nous n'obtenons pas une partition en quatre classes, telle que celle proposée par l'association, mais les produits constituant chacune des quatre classes se regroupent progressivement.

Une telle évolution est intéressante. Elle semble signifier l'impact croissant des normes ou des critères environnementaux, qui relèvent ici de la santé, sur la structuration des importations des produits de la branche habillement. Comme conséquence, compte tenu des conditions complexes de l'industrie textile habillement : mondialisation, forte répartition internationale des tâches, différences de mentalité en ce qui concerne l'utilisation d'éventuelles matières nocives ou à problèmes etc., nous pouvons penser que la certification Oeko-Tex issue de l'industrie européenne a un impact significatif pour les pays exportateurs.

5. L'écolabel est-il un instrument protectionniste ?

5.1. Aspects juridiques

L'objectif d'un écolabel est double : Il s'agit, d'une part, d'informer les consommateurs sur les caractéristiques environnementales d'un produit et, d'autre part, d'inciter les producteurs à améliorer leurs produits. Dans cet esprit, l'écolabel est donc un outil commercial qui donne un avantage concurrentiel en lien avec des arguments environnementaux. Il informe le consommateur potentiel que le produit labellisé ou certifié est moins nuisible pour l'environnement ou pour la santé, ce qui est le cas du certificat Oeko-Tex.

Evidemment, contrairement aux obstacles tarifaires, il est plus difficile de mettre en évidence les obstacles non tarifaires au commerce international car leur application se réalise de façon plus sournoise. Dans un contexte de libéralisation des échanges, qui réduit les droits de douane et interdit les obstacles non tarifaires, la question des écolabels se pose. En effet, un écolabel apposé sur un produit, en raison de l'impact qu'il peut avoir sur sa commercialisation, peut être considéré comme un obstacle non tarifaire aux échanges. En d'autres termes, il peut être perçu comme un instrument de « protectionnisme vert » qui, en vertu de considérations environnementales, poursuit l'objectif de donner aux produits nationaux un avantage concurrentiel.

Sur ce point, K. Bartenstein et S. Lavallée (2004) notent qu'il convient de tenir compte du fait qu'un écolabel est, par essence, volontaire. Il n'y a donc aucune obligation d'apposer un écolabel sur un produit dans un but de le commercialiser sur le marché du pays où cet écolabel fut mis au point. Cela signifie que tant que les limites qu'engendrent les écolabels sur la commercialisation des produits similaires provenant de l'étranger, ne sont pas le fait d'une quelconque obligation étatique, mais plutôt résultent de la libre décision du consommateur qui préfère acheter un produit labellisé, il n'y a pas atteinte aux principes de la clause de la nation la plus favorisée, ni à celui de l'égalité de traitement entre produits nationaux et étrangers similaires (clause du traitement national).

En résumé, puisque aucune contrainte étatique ne pèse sur les produits, le seul effet discriminatoire résulte du choix du consommateur de privilégier le produit certifié ou labellisé.

Toutefois, certains font valoir l'argument selon lequel ce sont les produits nationaux qui bénéficient le plus souvent des écolabels nationaux car ils sont le plus à même de respecter les critères imposés en raison des ressources financières et technologiques nécessaires. En outre, les écolabels mis au point par les pays occidentaux peuvent avoir un effet discriminatoire pour les pays en développement car leurs priorités en matière de protection de l'environnement ne sont les mêmes que dans les pays riches et, parce qu'ils ne disposent pas des mêmes capacités financières et technologiques. Le tableau suivant atteste les écarts entre les teneurs tolérées par différents pays développés.

Tableau 13 : Teneurs maximales autorisés pour les résidus de formaldéhyde dans les textiles

	Date d'entrée en vigueur	Limites maximales de résidus (ppm)		
		Vêtements pour jeunes enfants	Vêtements portés au contact de la peau	Autres vêtements en tissu
Union Européenne	1999	30	75	300
France	1988	30	100	300
Allemagne	2000	20	100	400
Japon	1993	1500	1500	-
Norvège	2000	120	120	-
République Slovaque	1999	30	100	100

Source : OCDE 2003

Les différences notables constatées entre les seuils fixés par les Etats, qui participent à définir les contenus des différents écolabels dans le secteur textile habillement, contribuent à mettre en avant l'hypothèse de l'existence d'une situation de protectionnisme vert. Parmi les justifications fréquemment avancées pour expliquer de telles différences, on retrouve l'argument suivant : En l'absence de preuve scientifique, on applique le principe de précaution et des politiques sans regret, sans attendre les certitudes scientifiques.

Il ressort en définitive que si l'écolabel ne saurait être considéré, d'un point de vue juridique, comme un obstacle technique au commerce, il peut constituer un avantage concurrentiel qui résulte du choix des consommateurs avertis.

Il convient donc de savoir si les consommateurs européens sont sensibilisés ou pas à la certification Oeko-Tex garantissant l'absence de substances nocives dans les produits d'habillement labellisés.

5.2. Les critères de choix des consommateurs

Afin d'apprécier la pertinence et la notoriété des labels dans l'industrie textile en général et de l'Oeko-Tex en particulier, une enquête commandée par le centre allemand de certification Oeko-Tex a été réalisée par le cabinet de conseil BBE Retail Experts au sein de sept pays européens (Pays-Bas, Autriche, Suisse, Portugal, Italie, France et Espagne) ainsi qu'en Allemagne. Dans chacun de ces pays, entre 400 et 500 consommateurs ont été questionnés au cours du mois de septembre 2008. De même, 200 vendeurs ou détaillants de chacun des pays mentionnés ont été également questionnés. Parmi les huit questions posées à ces deux échantillons, deux intéressent plus particulièrement notre objet d'étude : Question 1 : Quels sont vos principaux critères de choix ? ; Question 2 : Quelle attention accordez-vous au label des textiles et habillement lors de l'achat ?

Les résultats pour les consommateurs sont les suivants :

Tableau 14 : Les critères de choix du textile et habillement pour les consommateurs

	Italie	France	Espagne	Portugal	Suisse	Autriche	Pays-Bas	Europe 7	Allemagne
Qualité du produit	3,9	3,8	3,6	4,2	4,1	3,9	4,2	3,9	4,5
Prix	4,4	3,8	3,3	4,7	3,7	3,7	3,9	3,9	4,3
Mode	4	3,6	3,4	3,9	3,3	3,6	3,6	3,6	3,1
Agréable à porter	3,9	3,1	3,1	3,9	3,5	3,1	3,7	3,5	4
Marque	3,9	3,5	3,4	3,8	2,7	3,4	3,3	3,4	1,7
Aspects sociaux (1)	4,2	2,8	3,1	2,8	4,1	3	3,5	3,4	-
Test des substances toxiques	4,4	2,9	3	3	3,1	3,1	3,3	3,3	2,8
Production qui respecte l'environnement	3,5	2,8	2,9	2,9	3,6	3,1	3,2	3,1	2,3
Pays d'origine	3,4	2,6	3	2,1	2,6	2,9	2,6	2,8	1,3

Source : BBE Retail Experts 2008

(1) : Les aspects sociaux concernent les conditions de production, le travail des enfants, la faiblesse des salaires, etc.

La question posée était la suivante : Classer de 1 (n'est pas important) à 5 (très important), les critères suivants dans votre choix des produits textiles et habillement.

Force est de constater que le critère « production qui respecte l'environnement » apparaît pour les consommateurs européens en 8^{ième} position sur les neuf critères proposés. Les consommateurs allemands et français sont les moins sensibles à ce critère. Le deuxième critère qui nous intéresse ici car faisant l'objet de plusieurs écolabels est « test des substances toxiques ». Celui-ci occupe la 7^{ième} position. Les italiens sont les plus sensibles et les allemands et les français les moins sensibles.

Si ces deux critères ne sont pas les plus déterminants pour les consommateurs, il reste que les chiffres attribués, supérieurs à 3, témoignent d'un certain intérêt pour le respect de l'environnement et le test des substances toxiques lors de l'achat d'un produit textile.

Du côté des vendeurs, le critère « test des substances toxiques » est en quatrième position et le critère « production qui respecte l'environnement » en cinquième position devant le prix.

S'agissant de la seconde question relative à l'attention qu'accordent les consommateurs à une certification des produits textiles, les résultats sont les suivants :

Tableau 15 : Attention portée aux écolabels textile lors de l'achat

Vous prêtez attention aux écolabels textile	Italie	France	Espagne	Portugal	Suisse	Autriche	Pays-Bas	Europe 7	Allemagne
Très souvent/	15%	9%	14%	6%	17%	15%	12%	12%	18%
Quelquefois	31%	44%	19%	27%	22%	49%	28%	31%	25%
Rarement/ Très rarement	54%	47%	65%	77%	62%	36%	60%	56%	57%

Source : BBE Retail Experts 2008

La plupart des consommateurs prêtent rarement attention à l'étiquetage d'un écolabel lors de l'achat d'un produit textile ou d'un article d'habillement. A peine plus d'un dixième le fait très fréquemment ou fréquemment, et près d'un tiers des acheteurs interviewés cherche occasionnellement la présence d'un écolabel. On constate, en outre, des différences significatives entre les pays. En Suisse, l'attention portée à la présence d'un écolabel est supérieure à la moyenne européenne alors que les 2/3 des consommateurs espagnols et les 3/4 des consommateurs portugais répondent rarement ou très rarement.

Sous le libellé « Limites visant les amines aromatiques dans les textiles peints avec des colorants azoïques », l'OCDE, en 2003, s'est intéressée aux liens entre les échanges et l'environnement sous l'angle du développement. En particulier, quel est l'impact des normes environnementales imposées par les pays développés sur les exportations des pays en développement.

6. L'interdiction de certains colorants azoïques et ses conséquences pour l'Inde

Les colorants azoïques sont des colorants synthétiques fabriqués à partir de la benzidine, de la toluidine et de produits chimiques organiques analogues. Ils ont été créés en Allemagne à la fin du XIXème siècle. Leur production se concentre aujourd'hui en Chine, en Inde, en Corée, à Taiwan et en Argentine. Ils sont utilisés pour la teinture des textiles.

Certains de ces colorants, lorsque leur molécule se décompose, peuvent former des substances chimiques, les amines aromatiques, qui peuvent présenter des risques cancérigènes. C'est la raison pour laquelle, l'Allemagne bien qu'ayant été le pays inventeur de ces colorants fut le premier pays à les interdire en 1993, avant que les Pays-Bas, l'Autriche et la Norvège ne fassent de même, en 1999. Cette même année, la Commission européenne a rédigé un projet de directive visant à étendre à tous les Etats membres l'interdiction de fabriquer, d'importer, d'exporter, de vendre des textiles et d'autres produits susceptibles d'entrer en contact avec la peau, qui renferment des colorants azoïques capables de libérer des amines aromatiques.

Une telle législation, promulguée en 2002, a eu évidemment des impacts pour les pays en développement qui produisent des cuirs et des textiles traités par des colorants azoïques, notamment le Bangladesh, l'Egypte, le Pakistan, le Sri Lanka, et l'Inde qui est également l'un

des grands pays fabricants de ce type de colorants synthétiques. Deux de ses industries ont donc été touchées par ces interdictions.

Une étude commandée par la Commission européenne sur l'impact de cette interdiction pour les producteurs des pays en développement conclue que les problèmes rencontrés concernent, tout particulièrement, les échéances, l'information et les essais.

Lorsque certains colorants azoïques ont été interdits, les laboratoires indiens ne disposaient pas du matériel pour détecter la présence d'amines aromatiques. Aussi, afin de pouvoir exporter leurs produits vers l'Allemagne au début, les producteurs indiens devaient faire tester leurs échantillons en Allemagne, ce qui accroissait considérablement les coûts. En conséquence, le gouvernement indien a décidé d'interdire tous les colorants azoïques et pas uniquement ceux indiqués par les importateurs européens. Paradoxalement, le marché indien fut donc plus restrictif que les marchés de textiles allemand, autrichien, néerlandais et norvégien. En Inde, il a fallu quatre ans pour mettre en place les laboratoires d'essai nécessaires pour pouvoir répondre localement aux normes européennes.

En outre, des entreprises allemandes ou occidentales ont mis au point des substituts aux colorants azoïques plus coûteux et dont certains sont brevetés¹⁶. Les producteurs indiens ont donc le sentiment que les interdictions européennes ne relèvent pas seulement du souci de préserver la santé publique mais sont sous-tendues par des motivations commerciales. Dans ce même ordre d'idées, de nombreux producteurs ont dénoncé, d'une part, le coût élevé de mise en conformité et, d'autre part, le fait que les interdictions ne sont entrées en vigueur que lorsque les producteurs européens ont mis au point des substituts brevetés. Pour finir, notons que la preuve du pouvoir cancérigène n'est pas établie pour l'ensemble des amines aromatiques. L'interdiction de seize au moins des 22 substances concernées n'obéit aujourd'hui qu'au principe de précaution.

7. Etude empirique de l'impact des écolabels sur les importations dans le cadre d'un modèle gravitationnel

Dans une étude publiée en 1997, l'OCDE avait pour but d'évaluer les effets réels sur le marché, les échanges et l'environnement d'un certain nombre de programmes d'éco-étiquetage appliqués dans les pays membres. Dans les programmes d'éco-étiquetage retenus, les seuls labels écologiques qui ont été définis pour des catégories de produits présentant un intérêt particulier pour les exportations des pays en développement sont ceux relatifs aux textiles. Ces écolabels véhiculent les exigences et le respect des directives européennes sur les normes environnementales dans le secteur (substances réglementées : les colorants azoïques, formaldéhyde, métaux lourds...etc.). Ainsi, suite à la fin de l'ATV et au démantèlement tarifaire dans le secteur T-H au sein de l'UE, les écolabels peuvent avoir un effet de plus en plus important pour l'accès au marché et peuvent même constituer un substitut aux instruments traditionnels de la protection commerciale. L'objectif est d'évaluer l'impact de la certification environnementale sur les exportations des PED dans le secteur à partir d'un modèle de gravité.

S'inspirant de la loi d'attraction universelle de Newton, le modèle de gravité est l'outil standard pour étudier les flux bilatéraux de commerce entre nations. En effet, depuis les

¹⁶ Le coût des substituts non azoïques se monte à 2,5 fois celui des colorants azoïques. Ce coût est prohibitif pour les PME de textiles qui représentent 60% de l'industrie indienne.

travaux de Tinbergen (1962), Waelbroeck (1962) et Pöyhönen (1963)¹⁷, ce type de modèle établit une relation empirique entre le commerce des pays, d'une part, leurs tailles respectives et la distance qui les sépare, d'autre part. Plusieurs autres variables exogènes ont été introduites dans ce type de modèle pour tenir compte des barrières aux échanges, de la compétitivité et des facteurs culturels (histoire commune, langue commune...etc.).

7.1 Méthode

Compte tenu des pays retenus pour l'exercice, la disponibilité des données sectorielles détaillées, plus particulièrement celles relatives aux certificats est contraignante. Nous avons procédé à une estimation en coupe transversale pour l'année 2008. Cette année est marquée par l'absence de barrières non tarifaires suite à la fin de l'ATV en 2005 et de l'accord de Shanghai avec la Chine en 2007. Les statistiques des importations sont extraites de la base de données EUROSTAT de la Commission Européenne. Nous avons retenu les classes de produits données par la CAH¹⁸ de la section précédente. Les données des autres variables (PIB, PIB/tête, et la distance) sont fournies par la base de données CHELEM du CEPII. Le nombre de certificats Oeko-Tex délivrés par classe et par produit pour l'échantillon de dix-neuf PED est introduit comme variable reflétant le respect des normes environnementales des produits à l'export. Ces données sont publiées par l'association Oeko-Tex.

L'équation testée est la suivante :

$$\log M_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \log PIB_i + \alpha_2 \log PIB_j + \alpha_3 \log EPIB_{ij} + \alpha_4 \log D_{ij} + \alpha_5 \log(certifprd)_i + \sum_z \alpha_z Z_{ij} + u_{ij}$$

où :

PIBi : PIB du pays exportateur

PIBj : PIB du pays importateur

EPIBij : L'écart de PIB par tête.

Dij : Distance géographique entre le pays exportateur et le pays importateur¹⁹.

certifprdi : Nombre de certificats par produit appartenant à la classe retenue dans le pays i.

Z : Vecteur de variables muettes (le partage d'une langue commune et un passé colonial)

α : La constante gravitationnelle

Une variable binaire reflétant l'influence des accords préférentiels, du fait de sa faible contribution (du moins pour l'année 2008), a été retirée du modèle. De même, la variable prix (taux de change) a été omise dans l'estimation en coupe²⁰.

¹⁷ Pour une revue exhaustive de la littérature, le lecteur peut se référer à l'article de Greenaway et Milner (2002)

¹⁸ Nous avons essayé d'estimer le modèle de gravité sur la classe I, les coefficients ne sont pas significatifs et le R² est très faible. Cela peut être justifié par l'effet taille de cette classe dont les 8 produits retenus sont à 6 chiffres de la nomenclature SH.

¹⁹ Les distances géodésiques sont calculées suivant la formule du grand cercle, qui utilise les latitudes et les longitudes des plus importantes villes / agglomérations (en termes de population)

²⁰ Les variations du dollar, monnaie de facturation de plus de la moitié des exportations mondiales (OMC, 2006), peuvent avoir un effet prix important dans la compétitivité des PED. Cela concerne les PED et plus particulièrement les pays asiatiques qui possèdent des monnaies souvent liées au dollar des Etats-Unis.

7.2 Résultats

Tableau 16 : Significativité des variables du modèle de gravité

Classe	R ²	Const	PIB _i	PIB _j	EPIB _{ij}	LnD _{ij}	Lncertif /prd	Lang.co mmune	Lien colonial
Classe I et II	0.59	(-20.78)	(-0,096)	1.454***	1.990***	-0.472***	0.794***	1.03**	0.992*
Classe III	0.53	-28.56**	0.730***	(1.126)	1.463***	-0.390***	(-0.009)	(0.779)	1.282*
Classe IV	0.68	-95,71***	1.401***	3.486***	2,082***	-0.505***	(-0.425)	2.365***	(1.425)

Nombre d'observations : 76

Niveau de probabilité de signification :

*** : significativement différent de 0 (probabilité de significativité de 1%).

** : significativement différent de 0 (probabilité de significativité de 5 %).

* : significativement différent de 0 (probabilité de significativité de 10 %).

(~) : Non significativement différent de 0.

Conformément aux résultats traditionnels des estimations d'un modèle de gravité, la taille des partenaires donnée par leur PIB exerce un effet sensible et significatif sur les importations, sauf dans le cas du PIB du pays exportateur pour la classe I et celui du pays importateur pour la classe III. Le coefficient de l'écart de PIB par tête est significatif avec un signe toujours positif pour les trois classes. Cet indicateur permet de tenir compte du coût du travail qui est un déterminant essentiel de la compétitivité pour les fabricants de vêtements. Une différence importante de PIB par tête influence positivement les importations en provenance des PED. Ceci peut être expliqué par le développement du commerce dit «vertical» – exportations par les pays industriels de produits semi-finis manufacturés avec des technologies intensives en capital, et réexportation par les PED de produits finis assemblés avec des technologies intensives en travail – lequel est porteur de création de valeurs et d'emplois chez les partenaires concernés. Ce fait est avéré à l'exception des pays qui ont pu développer une remontée de la filière comme par exemple la Turquie et la Chine. Les quatre pays de l'UE ont préservé une spécialisation verticale sur les segments du processus de production où un avantage comparatif subsistait. Le fort appel à l'importation intermédiaire en provenance de pays tiers correspond donc ici à l'enchaînement vertical des avantages comparatifs. Nous assistons, dans ce cas à une décomposition dans les processus de production et une amplification du commerce intra-branche expliqué par des avantages comparatifs de types dotations factorielles, des biens sont exportés et réimportés suite à des opérations d'assemblage à l'étranger. Cette division régionale du travail a contribué au maintien de l'activité européenne dans l'amont de la filière. Ainsi, en 1998, pour 100 dollars d'importations de vêtements en provenance des pays du bassin méditerranéen et d'Europe centrale, l'Union européenne exportait vers ces pays 55 dollars de fils et tissus, CEPII (2002).

L'estimation confirme l'existence d'une relation significative et négative entre la distance et les importations. En effet, le commerce s'est particulièrement développé dans le cadre du trafic de perfectionnement passif entre l'UE et les pays voisins : les PECO et les pays du Bassin méditerranéen (Tunisie, Maroc). L'objectif est de réduire les délais et les coûts de transport des tissus. L'UE importe des produits finis confectionnés chez ces partenaires à partir de fils et de tissus européens. Les importateurs européens (donneurs d'ordre) étaient encouragés à travailler avec des producteurs proches, qui profitaient de coûts de distribution et de coûts de transport plus bas. Il en est de même des entreprises qui se sont délocalisées à proximité pour profiter des avantages en termes de prise de risque sur les stocks, de coûts de

transport et de réactivité. Une autre explication du signe de ce coefficient tient à l'apparition du fast fashion (ou la réponse rapide, le « juste à temps ») dans une industrie qui connaît une forte mutation. Ce créneau cible les besoins d'enseignes internationales, telles que Zara, H&M, et raccourcit les rythmes de renouvellement des collections. Cette nouvelle tendance du marché accentue le rôle de la distance géographique et des délais de livraison des nouvelles commandes au détriment des pays asiatiques, et au profit des pays voisins de l'UE (le Maghreb, les PECO et la Turquie),

S'agissant des variables : le lien colonial et la langue commune, les coefficients sont significatifs et de signe positif. Ceci est observé, par exemple, dans le cas des pays maghrébins et leur relation privilégiée avec la France : (1er client (habillement, produits textiles finis), 2nd fournisseur et 1er investisseur étranger en Tunisie (400 entreprises françaises offshore)). Parallèlement, la Tunisie est le 3^{ème} fournisseur de la France en habillement et son 4ème client en textile. Ainsi, le total des exportations de la Tunisie vers la France représentait environ 1 milliard d'euros en 2007. Par contre, le marché du Royaume-Uni est considéré comme difficile en raison de la barrière de la langue pour les exportateurs tunisiens (J.R Chaponnière et S. Perrain (2005)). Evidemment, il ne l'est pas pour les exportateurs Indiens (Voir tableau 6).

Enfin, d'après les résultats de l'estimation, le coefficient de l'écolabel Oeko-Tex est de signe positif et significatif pour les classes I et II réunies. Cela confirme l'hypothèse que cet écolabel joue un rôle notable dans l'explication des performances des exportations des PED vers le marché européen. Par contre, le coefficient est non significatif pour les classes III et IV dont les produits sont moins sensibles et moins touchés par les normes environnementales lesquelles sont beaucoup moins strictes pour ces deux catégories de produits. En effet, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation des certificats par produits de 1% entraîne une augmentation de 0,7 % des importations de la classe I et II en provenance des PED selon notre modèle²¹. Ceci peut être expliqué par le poids des entreprises exportatrices qui sont des leaders dans ces pays et qui ont pu supporter les coûts de la certification. Les entreprises sont obligées de faire appel à des organismes de certification réputés. Ces derniers sont généralement situés dans les pays importateurs et par conséquent les entreprises vont supporter les coûts supplémentaires qui peuvent être lourds pour une PME.

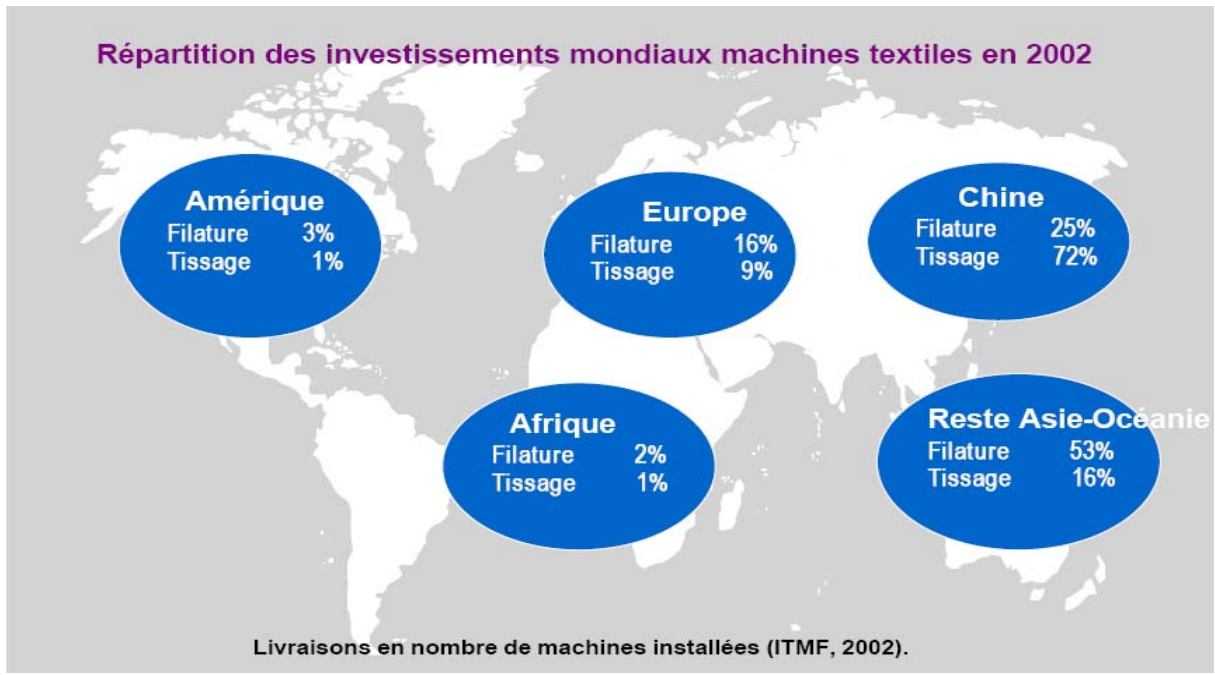
Certes, il est difficile d'isoler l'effet des normes environnementales sur les échanges. L'exercice n'est pas facile d'autant que l'écolabel n'est en effet que l'un des nombreux facteurs qui peuvent influencer la pénétration des produits sur le marché du T-H. Nos résultats montrent que les fabricants des PED, en choisissant de demander un écolabel pour leurs produits, sont souvent motivés par l'avantage concurrentiel que ce label est susceptible de leur procurer. Ce résultat confirme l'utilisation stratégique des normes environnementales et le succès de la généralisation de l'Oeko-Tex tient au fait qu'il représente un instrument de protection commerciale (W. Nimon et J. Beghin, 1999).

²¹L'endogénéité des régulations environnementales pourrait éventuellement biaiser à la baisse les estimations de l'effet de ces réglementations sur les flux commerciaux (Ederington et Minier, 2003).

Conclusion

L'analyse de l'évolution des importations européennes de l'habillement et l'estimation par un modèle de gravité adapté à notre problématique ont mis en lumière le rôle des normes environnementales et les nouvelles tendances protectionnistes dans le commerce du secteur T-H. Les résultats illustrent un impact croissant des directives européennes relatives aux normes et aux écolabels sur les importations des PED durant la période (1995-2007). Les normes environnementales imposées ont pu reconfigurer les échanges avec ces pays. On assiste, d'une part, à une différenciation verticale des produits en se référant à des attributs environnementaux véhiculés par les écolabels et, d'autre part, à un effet protectionniste qui limite l'accès au marché. Considérés comme des standards takers, les PED sont contraints d'adopter les normes des principaux marchés à l'exportation. Ainsi, les pays qui ont opté pour une remontée de filière (Turquie, Chine) sont obligés de supporter les coûts de la certification et de la mise en conformité de leurs inputs. A contrario, les pays qui se sont spécialisés dans la sous-traitance dans le secteur de l'habillement, en particulier les pays du Maghreb, ont plus de difficultés à se désengager de leurs donneurs d'ordre européens et à se libérer d'une image de « vendeurs de minutes ». Au regard de ces évolutions dans ce secteur historiquement protégé, concentré et intensif en main d'œuvre, on peut poser une première question sur l'endogénéité de ces régulations environnementales qui renvoie à l'influence des groupes d'intérêt. La seconde question a trait aux enjeux, aux conséquences et à l'avenir de cette industrie phare dans les PED, avec le renforcement des normes environnementales suite à la législation REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals). Ces perspectives continuent d'inhiber la création d'une filière intégrée dans les pays du Maghreb.

Annexe 1 :



Annexe 2 : Liste des produits et classes correspondantes

CI	1	vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie, de laine ou de poils fins, pour bébés (sauf bonnets)
	2	vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie, de coton, pour bébés (sauf gants et bonnets)
	3	vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie, de fibres synthétiques, pour bébés (sauf bonnets)
	4	vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie, de matières textiles, pour bébés (sauf de laine, poils fins, coton, fibres synthétiques et sauf bonnets)
	5	vêtements et accessoires du vêtement, de laine ou poils fins, pour bébés (autres qu'en bonneterie et sauf bonnets)
	6	vêtements et accessoires du vêtement, de coton, pour bébés (autres qu'en bonneterie et sauf bonnets)
	7	vêtements et accessoires du vêtement, de fibres synthétiques, pour bébés (autres qu'en bonneterie et sauf bonnets)
	8	vêtements et accessoires du vêtement, de matières textiles, pour bébés (autres que de laine, poils fins, coton, fibres synthétiques, autres qu'en bonneterie et sauf bonnets)
CII	9	pantalons, y.c. knickers et pantalons simil., salopettes a bretelles, culottes et shorts en bonneterie pour hommes ou garçonnets
	10	robes en bonneterie
	11	jupes et jupes-culottes, en bonneterie
	12	pantalons, y.c. knickers et pantalons simil., salopettes a bretelles, culottes et shorts, en bonneterie, pour femmes ou fillettes
	13	pantalons, y.c. knickers et pantalons simil., salopettes à bretelles, culottes et shorts, autre que bonneterie , pour hommes ou garçonnets
	14	robes autres que bonneterie
	15	jupes et jupes-culottes autres que bonneterie
	16	pantalons, y.c. knickers et pantalons simil., salopettes a bretelles, culottes et shorts, autres que bonneterie pour femmes ou fillettes
	17	Chemises et chemisettes, en bonneterie, pour hommes ou garçonnets (sauf chemises de nuit, t-shirts et maillots de corps)
	18	chemisiers, blouses, blouses-chemisiers et chemisettes, en bonneterie, pour femmes ou fillettes (sauf t-shirts et gilets de corps)
	19	slips, caleçons, chemises de nuit, pyjamas, peignoirs de bain, robes de chambre et articles simil., en bonneterie, pour hommes ou garçonnets (sauf maillots de corps)
	20	combinaisons ou fonds de robes, jupons, slips, culottes, chemises de nuit, pyjamas, déshabillés, peignoirs de bain, robes de chambre et articles simil., en bonneterie, pour femmes ou fillettes (sauf t-shirts, gilets de corps, soutien-gorge, gaines, corsets et articles simil.)
	21	t-shirts et maillots de corps, en bonneterie
	22	chandails, pull-overs, cardigans, gilets et articles simil., y.c. les sous-pulls, en bonneterie (sauf gilets ouatinés)
	23	collants "bas-culottes", bas, mi-bas, chaussettes et autres articles chaussants, y.c. les bas à varices, en bonneterie (sauf pour bébés)
	24	gants, mitaines et mouffles, en bonneterie (sauf pour bébés)
	25	chemises et chemisettes, pour hommes ou garçonnets (autres qu'en bonneterie et sauf chemises de nuit et gilets de corps)
	26	chemisiers, blouses, blouses-chemisiers et chemisettes, pour femmes ou fillettes (autres qu'en bonneterie et sauf gilets de corps et chemises de jour)
	27	gilets de corps, slips, caleçons, chemises de nuit, pyjamas, peignoirs de bain, robes de chambre et articles simil., pour hommes ou garçonnets (autres qu'en bonneterie)
	28	gilets de corps et chemises de jour, combinaisons ou fonds de robes, jupons, slips, chemises de nuit, pyjamas, déshabillés, peignoirs de bain, robes de chambre et articles simil., pour femmes ou fillettes (autres qu'en bonneterie et sauf soutien-gorge, gaines, corsets et articles simil.)
	29	soutien-gorge, gaines, corsets, bretelles, jarretelles, jarretières et articles simil. et leurs parties en tous types de matières textiles, même élastiques et même en bonneterie (sauf gaines et gaine-culotte entièrement en caoutchouc)
	30	châles, écharpes, foulards, cache-nez, cache-col, mantilles, voiles et voilettes et articles simil. (autres qu'en bonneterie)
	31	gants, mitaines et mouffles, en tous types de matières textiles (autres qu'en bonneterie et sauf gants pour bébés)
	32	linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine en tous types de matières textiles (sauf serpillières, chiffons à parquet, lavettes et chamoisettes)

CIII	33	costumes tailleurs, ensembles, vestes, en bonneterie homme et garçonnets
	34	costumes ou complets, ensembles, vestons por femmes et fillettes en bonneterie
	35	costumes tailleurs, ensembles, vestes, autre bonneterie homme et garçonnets
	36	costumes ou complets, ensembles, vestons pour femmes et fillettes autre en bonneterie
	37	survêtements de sport "trainings", combinaisons et ensembles de ski, maillots, culottes et slips de bain, en bonneterie
	38	vêtements confectionnes en étoffes de bonneterie caoutchoutées ou imprégnées, enduites ou recouvertes de matière plastique ou d'autres substances (sauf vêtements pour bébés et accessoires du vêtement)
	39	vêtements spéciaux destinés à des fins professionnelles, sportives ou autres n.d.a., en bonneterie
	40	autres accessoires confectionnés du vêtement, en bonneterie; parties de vêtements ou d'accessoires du vêtement, en bonneterie, n.d.a.
	41	manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles simil., pour hommes ou garçonnets (à l'excl. des articles en bonneterie et des costumes ou complets, ensembles, vestes, vestons, blazers et pantalons)
	42	manteaux, imperméables, cabans, capes, anoraks, blousons et articles simil., pour femmes ou fillettes (à l'excl. des articles en bonneterie et des costumes tailleurs, ensembles, vestes, blazers et pantalons)
	43	manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles simil., en bonneterie, pour hommes ou garçonnets (à l'excl. des costumes ou complets, ensembles, vestes, vestons, blazers et pantalons)
	44	manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles simil., en bonneterie, pour femmes ou fillettes (sauf costumes tailleurs, ensembles, vestes, blazers, robes, jupes, jupes-culottes et pantalons)
	45	vêtements en feutres ou non-tissés, même imprégnés, enduits, recouverts ou stratifiés, ainsi que vêtements en tissus autres qu'en bonneterie caoutchoutés ou imprégnés, enduits ou recouverts de matière plastique ou autres matières (sauf vêtements pour bébés et sauf accessoires du vêtement)
	46	survêtements de sport "trainings", combinaisons et ensembles de ski, maillots, culottes et slips de bain et autres vêtements n.d.a. (autres qu'en bonneterie)
47	cravates, nœuds papillons et foulards cravates de matières textiles (autres qu'en bonneterie)	
48	accessoires confectionnés du vêtement et parties de vêtements ou d'accessoires du vêtement, en tous types de matières textiles, n.d.a. (autres qu'en bonneterie)	
CIV	49	tapis en matières textiles, à points noués ou enroulés, même confectionnés
	50	tapis et autres revêtements de sol en matières textiles, tissés, non-touffetés ni floqués, même confectionnés, y.c. les tapis dits "kelim" ou "kilim", "schumacks" ou "soumak", "karamanie" et tapis simil. tissés à la main
	51	tapis et autres revêtements de sol en matières textiles, touffetés, même confectionnés
	52	tapis et autres revêtements de sol, en feutre, non-touffetés ni floqués, même confectionnés
	53	tapis et autres revêtements de sol en matières textiles, même confectionnés (a l'exclu. a points noués ou enroulés, tissés, touffetés ou en feutre)
	54	revêtements muraux en matières textiles
	55	vitrages, rideaux et stores d'intérieur ainsi que cantonnières et tours de lit, en tous types de matières textiles (autres que stores d'extérieur)
	56	articles d'ameublement en tous types de matières textiles (sauf couvertures, linge de lit, linge de table, linge de toilette et de cuisine, vitrages, rideaux, stores d'intérieur, cantonnières et tours de lit, abat-jour et les articles du n° 9404)

Références

- BARTENSTEIN K., LAVALLEE S., (2004), « La régulation et l'harmonisation internationale des programmes d'écolabels sur les produits et les services » *Revue Internationale de Droit Économique*, pp. 47-77.
- BARETT S. (1994), « Strategic environmental Policy and International Trade » *Journal of Public Economics* 54(3), pp. 325-338.
- BECUWE S., (2006), *Commerce international et politiques commerciales*, ARMAND COLIN.
- BEGHIN J.C., BUREAU. J.C., (2001), « Quantitative policy analysis of sanitary, phytosanitary and technical barriers to trade » *Economie Internationale*, 87, pp107-130.
- BOCKSTAE N.E.I., (1984), « The welfare implications of minimum quality standards » *American Journal of Agricultural Economics*, Novembre, 66, pp. 466-471.
- BOUËT A., (1998), *Le protectionnisme: analyse économique*, Vuibert.
- BRADFORD R., SIMSON R.D.,(1996), « Taxing variable cost: environmental regulation as industrial policy » *Journal of Environmental Economics and Management*, 30, pp. 282-300.
- BROCK, W.A, MAGEE S. P, (1978), « The economics of special interest politics the case of tariffs » *American Economic Review*, 68 pp 246-250.
- DAYMON C ., GIMET C., GUILHON B., ROUX. N., (2008), « Appauvrissement à travers la spécialisation : le secteur textile dans les pays méditerranéens », document de travail CEFI.
- EDERINGTON J., MINIER J., (2003), « Is Environmental Policy a Secondary Trade Barrier? An Empirical Analysis » *The Canadian Journal of Economics*, 36-1, pp137-154.
- ESCOFIER B., PAGES J., (2008), *Analyses factorielles simples et multiples objectifs méthodes et interprétation*, Paris, Dunod.
- EURATEX (2006), « Rapport annuel activité de l'année 2005 » Préparé pour l'Assemblée Générale du 9 juin Bruxelles.
- FONTAGNÉ L., PAJOT P. et PASTEELS J.M,(2002), « Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité » *Économie et Prévision*, n° 152-153, pp. 115-139
- FISCHER R., SERRA P., (2000), « Standards and protection » *Journal of International Economics*, 52, pp. 377-400.
- GANSLANDT M., MARKUSEN J.R., (2001), « Standards and related regulations in international trade a modeling approach » NBER working paper series 8346, june.
- GREENAWAY D., MILNER C., (2002), « Regionalism and gravity » *Research Paper Series*, N°2002/20, The University of Nottingham.
- HEINICK H., MEDING J., (2008), « European Market Research Textiles tested for harmful substances » BBE retil experts.
- IFM, MAIA, (2004), « Market access analysis to identify and update the existing information on trade barriers in third countries affecting EU exports of textile and clothing, footwear and leather » *Etude pour la Commission européenne, DG commerce*, Décembre, Bruxelles.

- JACOMET D., (1989), *Textile habillement une industrie de pointe ! Economica.*
- JACOMET D., (2007), *Mode textile et mondialisation, Economica.*
- JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTES EUROPEENNES L243/15., (2002), « Directive 2002/61/ce du parlement européen et du conseil du 19 juillet 2002 portant dix-neuvième modification de la directive 76/769/cee du conseil concernant la limitation de la mise sur le marché et de l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses (colorants azoïques) ».
- MASKUS K.E., OTSUKI S., WILSON.J.S.,(2004), «The Costs of Complying with Foreign Product Standards for Firms in Developing Countries: An Econometric Study. ». Working Paper Research Program on Political and Economic Change.
- MESSERLIN P.A., (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe : European Commercial Policy in the 2000s*, Institute for International Economics. Washington, DC
- OCDE, (1997), *Etiquetage écologique : effets réels de certains programmes*, Paris.
- OCDE, (2005), *Les réglementations environnementales et l'accès au marché*, Paris.
- OLSON M (1971), *Logic of Collective Action*, Harvard University Press, 1971
- OMC, (2005), *Analyse des liens entre le commerce, les normes commerciales et l'OMC*. Genève.
- PEETERS A., BOUSSEMART B., BRUGGEMAN F., PAUCARD D., (2007), « Rapport aux partenaires sociaux du Textile et de l'Habillement européens en vue d'une meilleure anticipation et gestion des mutations industrielles et des restructurations du secteur. » Rapport Cedac et Syndex.
- PINCUS J.J. (1975) « Pressure groups and the pattern of tariffs » *The Journal of Political Economy*, vol.83, No.4, aout pp 757-778.
- PÖYHÖNEN P, (1963), « A tentative model for the volume of trade between countries. » *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90, pp 93-99.
- STEPHENSON S.M., (1997), « Standards and Conformity assessmentt as nontariff barriers to trade» *Policy Research Working Paper*, 1826.
- TRELA I., WHALLEY J.,(1988), «Do developing countries lose from the MFA? » *NBER working paper series n° 2618* june.
- TINBERGEN J. (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, New York, NY: Twentieth Century Fund.
- ULPH A. (1996), «Environmental Policy and International Trade When Governments and Producers Act Strategically», *Journal of Environmental Economics and Management*, 30, pp. 265-281.
- WAELEBROECK J. (1962) « La demande extérieure et l'évolution des exportations belges » *Cahiers Economiques de Bruxelles*, N°15, Juillet.
- WESLEY N., BEGHIN J., (1999), «Ecolabels and International Trade in the Textile and Apparel Market. » *American Journal of Agricultural Economics*, 81(5), pp. 1078-1083.

Cahiers du GREThA *Working papers of GREThA*

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

www.gretha.fr

Cahiers du GREThA (derniers numéros)

- 2009-20 : CORIS Marie, FRIGANT Vincent, LAYAN Jean-Bernard, TALBOT Damien, *Les dynamiques spatiales des activités productives*
- 2009-21 : CARRINCAZEUX Christophe, *Les dynamiques spatiales de l'innovation*
- 2009-22 : OLTRA Vanessa, SAINT JEAN Maïder, *Innovations environnementales et dynamique industrielle*
- 2009-23 : CORIS Marie, FRIGANT Vincent, LUNG Yannick, *Changements organisationnels et diversité des formes institutionnelles*
- 2009-24 : DUPUY Claude, MONTALBAN Matthieu, MOURA Sylvain, *Finance et dynamiques des industries*
- 2009-25 : CLEMENT Matthieu, *Amartya Sen et l'analyse socioéconomique des famines : portée, limites et prolongements de l'approche par les entitlements*
- 2010-01 : ZUMPE Martin, *Règles de politique monétaire, apprentissage et stabilité: une revue de la littérature récente*
- 2010-02 : SARACCO Jérôme, CHAVENT Marie, KUENTZ Vanessa, *Clustering of categorical variables around latent variables*
- 2010-03 : CLEMENT Matthieu, *Disponibilité alimentaire et droits d'accès durant la famine chinoise du Grand Bond en Avant : une analyse économétrique sur données de panel*
- 2010-04 : SARRACO Jérôme, CHAVENT Marie, KUENTZ Vanessa, *Rotation in Multiple Correspondence Analysis: a planar rotation iterative procedure*
- 2010-05 : BONIN Hubert, *L'épargne française exposée aux risques russes dans les années 1900/1920 : la réalité d'actifs tangibles et mobiles*
- 2010-06 : FERRARI Sylvie, MEHDI MEKNI Mohammed, PETIT Emmanuel, ROUILLON Sébastien, *Du bien-fondé de la participation des citoyens aux marchés de permis d'émissions : Efficacité économique et questionnements éthiques*
- 2010-07 : PETIT Emmanuel, *Le rôle du regret dans la permanence des anomalies sur les marchés financiers*
- 2010-08 : LEVY Rachel, TALBOT Damien, *le contrôle par la proximité : l'analyse du réseau du pôle de compétitivité Aerospace Valley*
- 2010-09 : BERROU Jean-Philippe, GONDARD-DELCROIX Claire, *Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso)*
- 2010-10 : BECUWE Stéphane, HASNI Radhouane, *Le protectionnisme vert : le cas du secteur Textile-Habillement*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Sylvie FERRARI et Vincent FRIGANT. La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.
