

Univerité de Paris X - Nanterre



HD9865.P67.2 U.E.R. Sciences Economiques

R67  
1988

*Thèse de fondation en  
28.6.1988 par J. L. Nardoul  
en Paris X - Nanterre.*

*Edmond Lepoint-Crescia  
(membre du jury)*

## LES TRANSFORMATIONS DE LA FILIERE

### TEXTILE INTERNATIONALE:

L'ORGANISATION ET LE FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE TEXTILE  
PORTUGAISE

Tome I

Thèse pour le Doctorat en Sciences Économiques

présentée et soutenue par M. Jorge Lopes do Rosario

Jury

sous la direction de M. Philippe HUGON, Professeur à l'Université de Paris X

M. Jacques De BANDT, Directeur de recherche au C.N.R.S.

M. Eduardo Sousa FERREIRA, Professeur à l'Université de Lisbonne

M. Benoit BOUSSEMARY, Maître de conférences à l'Université de Paris X

Juin 1988

L'université de Paris X - Nanterre n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

## REMERCIEMENTS

Qu'il me soit permis ici d'exprimer mes remerciements et ma reconnaissance à Monsieur Philippe Hugon. La préparation de cette thèse n'aurait pas pu être menée à bien sans ses conseils et ses encouragements.

Je tiens à remercier, en particulier l'Instituto dos Texteis, l'Instituto do Investimento Estrangeiro, le groupe de travail du CERNEA et tous ceux qui m'ont donné les informations et les conseils indispensables à la préparation de ce travail.

Je voudrais également remercier toutes les personnes, amis ou parents, qui m'ont apporté compréhension et soutien.

La préparation de ce travail et l'impression de la thèse a bénéficié du financement du Ministère des Affaires Etrangères et du Ministère de l'Education Nationale de France et de l'Instituto Nacional de Investigação Científica.

A mon père, à mes enfants



## Table des matières

|                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. <u>Introduction générale</u> .....                                                    | 21 |
| 1.1. <u>Principaux aspects de la crise et interaction des problèmes</u> .....            | 21 |
| 1.1.1. Crise et interdépendance économique mondiale .....                                | 24 |
| 1.1.2. Mutations technologiques et restructuration des systèmes<br>productifs .....      | 27 |
| 1.2. <u>La théorie interrogée par la crise</u> .....                                     | 29 |
| 1.3. <u>Les dimensions spatiales du fonctionnement des systèmes<br/>productifs</u> ..... | 31 |
| 1.4. <u>Concepts intermédiaires et approche intégrée</u> .....                           | 37 |
| 1.5. <u>Démarche et annonce de plan</u> .....                                            | 39 |

### PREMIERE PARTIE

## La conception du système productif et les contraintes mondiales

|                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2. <u>La filière internationale de production: concepts et<br/>méthode</u> .....                                                    | 42 |
| 2.1. <u>Apport et limites des théories néo-classique et marxienne à<br/>l'analyse des systèmes productifs interdépendants</u> ..... | 45 |

|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1.1. L'analyse néo-classique et la construction de l'équilibre .....                 | 46 |
| 2.1.1.1. Fondements du concept de branche et d'industrie .....                         | 47 |
| 2.1.1.1.1. Notion de branche et la concurrence .....                                   | 48 |
| 2.1.1.1.2. La notion de technologie et proportion de facteurs .                        | 51 |
| 2.1.1.1.3. Système productif et marché .....                                           | 52 |
| 2.1.1.1.4. L'imperfection de l'idée de firme .....                                     | 53 |
| 2.1.1.2. Les théories de l'échange international et apports<br>complémentaires .....   | 56 |
| 2.1.1.2.1. Spécialisation internationale et facteurs de production                     | 57 |
| 2.1.1.2.2. Le problème du statut théorique de la Nation .....                          | 61 |
| 2.1.1.2.3. L'inadéquation de la conception de l'Etat .....                             | 63 |
| 2.1.1.2.4. Dynamisation des conditions de l'échange international                      | 65 |
| 2.1.2. Les approches marxiennes .....                                                  | 68 |
| 2.1.2.1. Système productif et accumulation de capital .....                            | 68 |
| 2.1.2.1.1. Découpage du système productif et reproduction du<br>capital .....          | 69 |
| 2.1.2.1.2. Rapport sociaux et dynamique du capitalisme .....                           | 71 |
| 2.1.2.2. L'internationalisation et crise du capitalisme .....                          | 74 |
| 2.1.2.2.1. L'extension du mode de production capitaliste à<br>l'échelle mondiale ..... | 74 |
| 2.1.2.2.2. Adaptation ou conflit au système mondial .....                              | 76 |
| 2.2. <u>Pour un modèle intermédiaire de représentation</u> .....                       | 78 |
| 2.2.1. Système productif et méso-analyse .....                                         | 79 |
| 2.2.1.1. Agrégation et niveau intermédiaire .....                                      | 80 |
| 2.2.1.2. L'inégalité et pouvoir des acteurs .....                                      | 82 |
| 2.2.1.3. Le concept de filière .....                                                   | 85 |
| 2.2.1.3.1. Les fondements du concept .....                                             | 86 |
| A) La filière comme succession d'opérations techniques .....                           | 86 |
| B) La filière comme ensemble de relations interindustrielles ....                      | 88 |
| C) La filière comme champ de stratégies des acteurs .....                              | 89 |

|                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2.2.1.3.2. Filière et système .....                                                            | 91  |
| 2.2.2. Insertion d'éléments spatiaux dans un cadre méso-économique .....                       | 96  |
| 2.2.2.1. La dimension spatiale des systèmes productifs .....                                   | 98  |
| 2.2.2.1.1. Organisation nationale et méso-système productif .....                              | 101 |
| 2.2.2.1.2. L'internationalisation des systèmes productifs .....                                | 104 |
| A) Structuration des relations internationales par les systèmes<br>économiques dominants ..... | 105 |
| B) Multi-nationalisation des firmes .....                                                      | 106 |
| 2.2.2.1.3. L'organisation et stratégies méso-spatiales .....                                   | 109 |
| A) L'intégration fonctionnelle .....                                                           | 110 |
| B) L'intégration spatiale .....                                                                | 112 |
| 2.2.2.2. Segmentation et méso-analyse .....                                                    | 113 |
| 2.2.2.3. Maîtrise de l'espace et acteurs stratégiques .....                                    | 115 |
| 2.2.3. Méso-dynamique et organisation spatiale .....                                           | 119 |
| 2.2.3.1. La tendance à la convergence spatiale .....                                           | 120 |
| A) Ajustement spatial et échanges internationaux .....                                         | 121 |
| B) Dynamisation des conditions de l'échange international ...                                  | 122 |
| C) Délocalisation de la production .....                                                       | 124 |
| D) L'action des firmes multinationales .....                                                   | 125 |
| 2.2.3.2. Divergences inter-spatiales .....                                                     | 127 |
| A) Les forces d'agglomération et de polarisation .....                                         | 127 |
| B) Les rapports sociaux et l'impérialisme .....                                                | 130 |
| C) Crise et régime international .....                                                         | 132 |
| 2.2.3.3. Le cycle spatial et l'innovation technologique .....                                  | 135 |
| 2.2.3.3.1. L'innovation technologique .....                                                    | 135 |
| A) Caractérisation de l'innovation .....                                                       | 136 |
| B) Les trajets technologique .....                                                             | 139 |
| C) Innovation et organisation spatiale .....                                                   | 141 |
| 2.2.3.3.2. Théories des cycles et diffusion spatiale .....                                     | 142 |

|                                                                                                                             |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| A) Cycle de vie du produit .....                                                                                            | 142 |
| B) Cycles longs de Kondratiev et cycles technologiques ..                                                                   | 147 |
| C) Cycle spatio-fonctionnel et firmes multinationales .....                                                                 | 149 |
| 2.3. <u>La filière textile internationale</u> .....                                                                         | 152 |
| 2.3.1. Mise en rapport de niveaux logiques et définition par<br>triangulation .....                                         | 154 |
| 2.3.2. Dimensions spatiales dans le fonctionnement de la filière<br>textile internationale .....                            | 159 |
| 2.3.2.1. Caractéristiques générales de la filière textile mondiale                                                          | 160 |
| 2.3.2.2. L'organisation du sous-système textile portugais .....                                                             | 163 |
| 2.3.2.3. Génétique du modèle et transformations de la filière<br>textile internationale .....                               | 164 |
| 2.3.2.4. Les ruptures dans l'organisation de la filière<br>internationale .....                                             | 170 |
| 2.3.3. La description de la filière internationale textile .....                                                            | 173 |
| <u>Notes du chapitre</u> .....                                                                                              | 175 |
| <br>                                                                                                                        |     |
| 3. <u>Evolution de la filière textile au niveau mondial</u> .....                                                           | 182 |
| <br>                                                                                                                        |     |
| 3.1. <u>Les transformations au niveau des échanges textiles<br/>            internationaux</u> .....                        | 182 |
| 3.1.1. Poids grandissant des "Pays en Voie de Developpement"<br>au détriment des Pays Industrialisés dans le marché mondial | 185 |
| 3.1.1.1. Recul des Pays Industrialisés dans les échanges<br>internationaux de produits textiles .....                       | 187 |
| 3.1.1.2. Forte dégradation des balances commerciales des P.I.<br>en articles d'habillement .....                            | 189 |
| 3.1.1.3. Le Trafic de Perfectionnement Passif .....                                                                         | 190 |

|                                                                                              |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1.2. Le marché mondial de biens d'équipement textiles .....                                | 192 |
| 3.1.2.1. Les livraisons de métiers à filer .....                                             | 194 |
| 3.1.2.2. Les livraisons de métiers à tisser .....                                            | 197 |
| 3.1.2.3. L'hégémonie de la R.F.A., du Japon et de la Suisse .....                            | 198 |
| 3.1.3. Les grands courants d'échanges internationaux de matières<br>premières textiles ..... | 201 |
| 3.1.3.1. L'importance des fibres textiles naturelles dans les P.V.D.                         | 204 |
| 3.1.3.2. Les E.U.A et l'U.R.S.S., principaux exportateurs de coton ..                        | 206 |
| 3.1.3.3. Dominance des P.I. dans la marché mondial de fibres<br>chimiques .....              | 209 |
| 3.2. <u>Mutations technologiques et rapports Nord-Sud</u> .....                              | 212 |
| 3.2.1. L'évolution technologique et nouveaux impératifs .....                                | 214 |
| 3.2.1.1. Fibres naturelles et fibres chimiques - concurrence et<br>association .....         | 215 |
| 3.2.1.1.1. Le déclin de la consommation de fibres<br>naturelles en Europe occidentale .....  | 217 |
| 3.2.1.1.2. La compétition inter-fibres .....                                                 | 221 |
| 3.2.1.1.2.1. La concurrence par les prix .....                                               | 222 |
| 3.2.1.1.2.2. La concurrence sur les débouchés et sur les<br>utilisation finales .....        | 225 |
| A) L'utilisation du coton dans l'habillement et<br>dans les applications domestiques .....   | 226 |
| B) La progression des fibres chimiques dans les<br>usages industriels .....                  | 228 |
| 3.2.1.1.3. Le développement des fibres chimiques .....                                       | 229 |
| 3.2.1.1.3.1. Le développement des fibres de synthèse .....                                   | 230 |
| 3.2.1.1.3.2. Principaux domaines d'innovation .....                                          | 231 |
| 3.2.1.2. Processus d'automatisation et l'organisation de la filière ..                       | 233 |
| 3.2.1.2.1. L'automatisation dans l'industrie textile .....                                   | 236 |

|                                                                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| A) La filature .....                                                                                                  | 236 |
| B) Le tissage, le tricotage et le finissage .....                                                                     | 238 |
| 3.2.1.2.2. La modernisation dans l'industrie du vêtement .....                                                        | 240 |
| 3.2.1.2.3. Transformation de l'industrie textile en industrie<br>de capital .....                                     | 244 |
| 3.2.2. Systèmes productifs et rapports Nord-Sud .....                                                                 | 248 |
| 3.2.2.1. Pays industrialisés, N.P.I. et pays à bas coûts .....                                                        | 249 |
| 3.2.2.1.1. Forte disparité salariale au niveau mondial .....                                                          | 249 |
| 3.2.2.1.2. Des écarts importants dans les conditions de travail ..                                                    | 252 |
| 3.2.2.1.3. Forte disparité dans les structures des coûts de<br>fabrication .....                                      | 254 |
| 3.2.2.2. Modernisation et rattrapage technologique des P.V.D. ....                                                    | 257 |
| 3.2.2.2.1. Investissement de capacité et investissement de<br>rationalisation dans l'industrie textile mondiale ..... | 258 |
| 3.2.2.2.2. Processus de modernisation et niveaux technologiques                                                       | 260 |
| 3.2.2.2.3. D'importants gains en productivité des N.P.I. ....                                                         | 263 |
| 3.2.2.3. Segmentation de la filière textile et mécanismes de<br>compétitivité .....                                   | 266 |
| 3.2.3. Transformation dans la localisation - expansion vers le Sud<br>et l'Est .....                                  | 272 |
| 3.2.3.1. La crise et réajustements des économies dominantes .....                                                     | 276 |
| 3.2.3.1.1. Des évolutions divergentes selon les branches .....                                                        | 278 |
| 3.2.3.1.1.1. Le déclin rapide des niveaux de production de<br>l'industrie cotonnière .....                            | 278 |
| 3.2.3.1.1.2. Poussée de l'Italie et stagnation des autres<br>producteurs lainiers .....                               | 280 |
| 3.2.3.1.1.3. La crise des industries de fibres chimiques des<br>P.I. à économie de marché .....                       | 282 |
| 3.2.3.1.2. Dégradation générale du niveau de l'emploi dans les<br>régions industrialisées .....                       | 287 |
| 3.2.3.1.2.1. Forte diminution de l'emploi dans la C.E.E. ....                                                         | 289 |
| 3.2.3.1.2.2. Des industries relativement défavorisées .....                                                           | 290 |

|                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.3. <u>Stratégies des firmes multinationales et réponses nationales</u> .....                  | 293 |
| 3.3.1. La structuration oligopolistique de la filière .....                                     | 295 |
| 3.3.1.1. Le contrôle en amont de la filière - matières premières<br>et biens d'équipement ..... | 296 |
| 3.3.1.1.1. Les marchés de fibres naturelles .....                                               | 297 |
| 3.3.1.1.2. Les multinationales chimiques .....                                                  | 300 |
| 3.3.1.1.3. Les constructeurs de machines textiles .....                                         | 304 |
| 3.3.1.2. Le processus de concentration de l'industrie textile .....                             | 306 |
| 3.3.1.3. L'évolution de l'industrie du vêtement .....                                           | 314 |
| 3.3.1.3.1. Le processus de concentration et contraintes<br>organisationnelles .....             | 315 |
| 3.3.1.3.2. L'influence de la sphère de distribution sur la filière .....                        | 318 |
| 3.3.2. Protectionnisme institutionnalisé et régime international .....                          | 324 |
| 3.3.2.1. Les antécédents des A.M.F. ....                                                        | 327 |
| 3.3.2.2. L'objectifs globaux des Accords .....                                                  | 329 |
| 3.3.2.3. Les concepts clés .....                                                                | 331 |
| 3.3.2.4. L'impact du fonctionnement des restrictions .....                                      | 332 |
| 3.3.3. Les stratégies nationales des principaux acteurs .....                                   | 336 |
| 3.3.3.1. L'évolution des stratégies des pays industrialisés .....                               | 338 |
| 3.3.3.1.1. Le protectionnisme des E.U.A. ....                                                   | 339 |
| 3.3.3.1.2. L'ajustement de la filière japonaise .....                                           | 341 |
| 3.3.3.1.3. Des évolutions divergentes au sein de la C.E.E. ....                                 | 347 |
| 3.3.3.2. Limites des stratégies de développement des N.P.I. et<br>des P.V.D .....               | 357 |
| 3.3.3.2.1. Des stratégies axées sur l'extraversion de la filière .....                          | 358 |
| 3.3.3.2.2. Une stratégie axée sur le marché domestique: l'exemple<br>de l'Inde .....            | 360 |
| <u>Notes du chapitre</u> .....                                                                  | 363 |

## DEUXIEME PARTIE: L'organisation et le fonctionnement de la filière textile internationale

|                                                                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4. <u>Organisation et composition l'environnement international de l'industrie du textile et de l'habillement au Portugal</u> ..... | 371 |
| 4.1. <u>L'importance du commerce extérieur des produits de la filière textile / habillement</u> .....                               | 375 |
| 4.1.1. La structure des échanges par produits .....                                                                                 | 378 |
| 4.1.1.1. La diminution du poids de produits en amont dans le commerce extérieur .....                                               | 380 |
| 4.1.1.2. La poussée des exportations des produits en aval .....                                                                     | 384 |
| 4.1.2. Polarisation géographique des échanges textiles .....                                                                        | 386 |
| 4.1.2.1. Les pays de la C.E.E.; principaux fournisseurs de produits intermédiaires et clients de produits finis .....               | 388 |
| 4.1.2.2. Les "Pays en développement" comme fournisseurs de matière premières .....                                                  | 390 |
| 4.1.3. Compétitivité internationale et segmentation des marchés textiles .....                                                      | 393 |
| 4.1.3.1. L'évolution des termes de l'échange .....                                                                                  | 395 |
| 4.1.3.2. Mesure de la compétitivité des produits textiles portugais sur le marché de la C.E.E. ....                                 | 398 |
| 4.2. <u>Les flux technologiques textiles: un vecteur important des relations internationales</u> .....                              | 401 |
| 4.2.1. Les échanges de biens d'équipement textiles .....                                                                            | 403 |
| 4.2.1.1. Un déficit important sur les balances commerciales .....                                                                   | 405 |
| 4.2.1.2. Forte dépendance face aux pays d'Europe occidentale .....                                                                  | 406 |
| 4.2.2. Le commerce des droits d'utilisation des connaissances des technologies textiles .....                                       | 407 |



|                                                                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.2.2.1. Les contrats d'importation de technologie textile/habillement .....                                       | 408 |
| 4.2.2.1.1. Prédominance des contrats de services .....                                                             | 409 |
| 4.2.2.1.2. Le paiement de redevances technologiques .....                                                          | 412 |
| 4.2.2.1.2.1. L'importance des paiements de licences .....                                                          | 413 |
| 4.2.2.1.2.2. Les modalités des prestations .....                                                                   | 416 |
| 4.2.2.1.2.3. L'inégale répartition des paiements entre les<br>firmes de la filière .....                           | 418 |
| 4.2.2.1.3. Les clauses restrictives .....                                                                          | 420 |
| 4.2.2.1.4. L'origine de la technologie importée .....                                                              | 423 |
| 4.2.2.2. Les exportations portugaises de technologie textile .....                                                 | 424 |
| 4.2.3. L'investissement textile étranger au Portugal .....                                                         | 426 |
| 4.2.3.1. Typologie de l'investissement sur la filière<br>textile/habillement .....                                 | 427 |
| 4.2.3.2. L'essentiel de l'investissement est originaire des pays<br>de l'O.C.D.E. ....                             | 429 |
| <b>4.3. <u>Les firmes de la filière textile/habillement dans les rapports économiques internationaux</u></b> ..... | 431 |
| 4.3.1. L'essentiel du commerce se concentre sur quelques firmes ...                                                | 431 |
| 4.3.2. Les stratégies de délocalisation de la production des firmes ...                                            | 435 |
| 4.3.2.1. L'implantation des firmes textiles étrangères au Portugal                                                 | 436 |
| 4.3.2.1.1. L'implantation en amont de la filière .....                                                             | 436 |
| 4.3.2.1.2. L'implantation en aval de la filière .....                                                              | 440 |
| 4.3.2.2. L'implantation à l'étranger des groupes et des entreprises<br>textiles portugais .....                    | 442 |
| 4.3.2.2.1. Le groupe Banco Português do Atlantico .....                                                            | 442 |
| 4.3.2.2.2. Le groupe Riopelle / M. Gonçalves .....                                                                 | 443 |
| 4.3.2.2.3. La Quimigal (ex-CUF) .....                                                                              | 444 |
| 4.3.2.2.4. Le groupe Borges & Irmão .....                                                                          | 445 |
| 4.3.2.2.5. Autres entreprises textiles .....                                                                       | 446 |

|                                                                                                                        |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Notes du chapitre</u> .....                                                                                         | 448 |
| <u>5. Spécificité du sous-système textile au Portugal</u> .....                                                        | 452 |
| 5.1. Le processus d'intégration internationale .....                                                                   | 454 |
| 5.1.1. Différenciation des branches au sein de la filière .....                                                        | 455 |
| 5.1.1.1. Croissance disparate selon les segments .....                                                                 | 458 |
| 5.1.1.2. Modalités de spécialisation et degrés d'ouverture .....                                                       | 461 |
| 5.1.2. La dépendance technologique .....                                                                               | 463 |
| 5.1.2.1. La faiblesse du secteur producteur de biens d'équipement<br>textiles .....                                    | 465 |
| 5.1.2.2. Importation de technologie et système scientifique et<br>technique .....                                      | 467 |
| 5.1.3. L'indentification de la filière et composition des champs .....                                                 | 471 |
| 5.1.3.1. L'internationalisation et la concentration de l'industrie ..                                                  | 472 |
| 5.1.3.2. La stratégie des acteurs au sein de la filière textile: conflit<br>d'objectifs et variables pertinentes ..... | 474 |
| 5.1.3.2.1. La stratégie de l'Etat-nation et relations économiques<br>internationales .....                             | 475 |
| 5.1.3.2.2. Les firmes multinationales, les groupes textiles et<br>les P.M.E. ....                                      | 478 |
| 5.2. <u>L'organisation du sous-système textile portugais</u> .....                                                     | 481 |
| 5.2.1. Evolution des conditions de production .....                                                                    | 483 |
| 5.2.1.1. Les transformations au niveau de l'emploi .....                                                               | 485 |
| 5.2.1.1.1. Diminution du poids des salaires dans la structure<br>des coûts .....                                       | 485 |
| 5.2.1.1.2. Evolution des effectifs des industries .....                                                                | 487 |
| 5.2.1.1.3. La productivité du travail .....                                                                            | 489 |

|                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.2.1.2. Les mouvements du capital .....                                                  | 490 |
| 5.2.1.2.1. Augmentation de l'intensité du capital .....                                   | 491 |
| 5.2.1.2.2. L'évolution de l'investissement .....                                          | 492 |
| 5.2.1.2.3. La modernisation de l'équipement productif .....                               | 494 |
| 5.2.1.2.4. La concentration de l'outil de production .....                                | 495 |
| 5.2.2. Diversité et intégration nationale des activités textiles .....                    | 497 |
| 5.2.2.1. Les restructurations sectorielles dans la filière .....                          | 498 |
| 5.2.2.1.1. Le secteur producteur de biens intermédiaires ....                             | 500 |
| 5.2.2.1.2. Le secteur producteur de biens de consommation                                 | 503 |
| 5.2.2.1.1.3. Le secteur producteur de biens d'équipement ..                               | 505 |
| 5.2.2.2. Caractéristiques du système de relations textiles sur<br>l'espace national ..... | 507 |
| 5.2.2.2.1. Distorsions sectorielles et rapports interindustriels                          | 509 |
| 5.2.2.2.2. Interdépendance des flux et effets d'entraînement                              | 510 |
| 5.2.2.3. Les liaisons inter-établissements .....                                          | 513 |
| 5.2.2.3.1. Concentration régionale des établissements .....                               | 514 |
| 5.2.2.3.2. Faible intégration verticale des unités de production                          | 517 |
| 5.2.3. Crise et innovation organisationnelle .....                                        | 520 |
| 5.2.3.1. Démographie des établissements .....                                             | 520 |
| 5.2.3.2. L'importance de l'économie parallèle .....                                       | 522 |
| 5.2.3.3. L'efficacité des industries textiles et d'habillement .....                      | 524 |
| <br>5.3. <u>Le processus de recherche et développement dans l'industrie</u> ...           | 526 |
| 5.3.1. Les conditions générales de fonctionnement .....                                   | 529 |
| 5.3.2. La recherche dans l'industrie textile/habillement .....                            | 530 |
| <br><u>Notes du chapitre</u> .....                                                        | 533 |

|                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6. <u>Structuration de l'espace textile portugais: stratégies des<br/>firmes et politiques de l'Etat</u> ..... | 538 |
| 6.1. <u>Stratégies de grandes entreprises et des groupes textiles sur la<br/>filière textile</u> .....         | 540 |
| 6.1.1. Structuration des principaux groupes textiles .....                                                     | 542 |
| 6.1.1.1. Processus de concentration et typologie des principaux<br>groupes .....                               | 545 |
| 6.1.1.1.1. Le groupe CUF-Quimigal .....                                                                        | 546 |
| 6.1.1.1.2. Le groupe Borges & Irmão .....                                                                      | 549 |
| 6.1.1.1.3. Le groupe Banco Português do Atlantico .....                                                        | 551 |
| 6.1.1.1.4. Les principaux groupes textiles à base familiale .....                                              | 552 |
| 6.1.2. Politique de créneaux des groupes textiles .....                                                        | 555 |
| 6.1.2.1. L'industrie de F.A.S. ....                                                                            | 556 |
| 6.1.2.2. L'industrie cotonnière .....                                                                          | 557 |
| 6.1.2.3. L'industrie lainière .....                                                                            | 559 |
| 6.1.2.4. L'industrie de l'habillement .....                                                                    | 561 |
| 6.1.2.5. Les autres industries textiles .....                                                                  | 564 |
| 6.1.3. Gestion de l'outil industriel et de l'emploi .....                                                      | 566 |
| 6.1.3.1. L'adaptation des structures industrielles des groupes ....                                            | 567 |
| 6.1.3.2. La gestion de l'emploi .....                                                                          | 571 |
| 6.1.4. Degrés de libertés et contraintes des principaux groupes .....                                          | 575 |
| 6.1.4.1. L'internationalisation des groupes .....                                                              | 576 |
| 6.1.4.2. Les résultats disparates entre les principales<br>entreprises .....                                   | 580 |
| 6.1.4.3. L'importance des contraintes financières .....                                                        | 582 |
| 6.1.4.4. Diversification hors de la filière .....                                                              | 586 |

|                                                                                            |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.2. <u>Politiques globales d'ajustement sur la filière textile</u> .....                  | 588 |
| 6.2.1. Exigences pour l'action étatique .....                                              | 591 |
| 6.2.2. Domaines de l'intervention étatique et politique textile .....                      | 593 |
| 6.2.2.1. Politique commerciale et l'adhésion à la CEE .....                                | 594 |
| 6.2.2.1.1. Protection de l'industrie textile et désarmement<br>tarifaire .....             | 595 |
| 6.2.2.1.2. L'importance des accords d'autolimitation des<br>exportations vers la CEE ..... | 598 |
| 6.2.2.2. Eléments de politique industrielle du Portugal .....                              | 601 |
| 6.2.2.2.1. Les programmes d'encadrement textile .....                                      | 602 |
| 6.2.2.2.2. Les mesures à caractère général .....                                           | 606 |
| A) Le soutien aux P.M.E. ....                                                              | 607 |
| B) L'aide à l'innovation technologique .....                                               | 608 |
| 6.2.2.3. Coordination avec la politique sociale et régionale .....                         | 611 |
| 6.3. <u>L'impact des stratégies des acteurs sur la filière</u> .....                       | 614 |
| 6.3.1. L'interaction Etat-firmes et l'organisation de la filière textile .....             | 616 |
| 6.3.2. Intervention étatique et marché .....                                               | 618 |
| 6.3.2.1. L'option défensive .....                                                          | 619 |
| 6.3.2.2. L'option libérale .....                                                           | 620 |
| 6.3.2.3. L'option organisation .....                                                       | 622 |
| 6.3.3. La récomposition de l'espace textile international .....                            | 626 |
| 6.3.3.1. L'articulation aux systèmes productifs européens .....                            | 628 |
| 6.3.3.2. L'articulation avec le Mozambique et l'Angola .....                               | 630 |
| <u>Notes du chapitre</u> .....                                                             | 634 |

|                                                                                                       |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>7. Conclusions générales</u> .....                                                                 | 639 |
| 7.1. <u>Reprise des principales questions et des éléments fondamentaux</u><br><u>de réponse</u> ..... | 643 |
| 7.1.1. Filière et interdépendances .....                                                              | 645 |
| 7.1.2. Filière et environnement spatial .....                                                         | 649 |
| 7.1.3. Méso-logique .....                                                                             | 655 |
| 7.2. <u>Les limites de l'analyse</u> .....                                                            | 658 |
| 7.3. <u>Implications de l'analyse</u> .....                                                           | 660 |
| 7.4. <u>Perspectives</u> .....                                                                        | 662 |
| <u>Notes</u> .....                                                                                    | 664 |
| <u>Bibliographie</u> .....                                                                            | 665 |
| <u>Indice des graphiques</u> .....                                                                    | 684 |
| <u>Indice des tableaux</u> .....                                                                      | 686 |
| <u>Annexes</u>                                                                                        |     |

# INTRODUCTION

En changeant ce qu'il connaît du monde  
L'homme change le monde qu'il connaît;  
En changeant le monde dans lequel il vit,  
L'homme se change lui-même.

Th. Dobzhansky, "L'homme en évolution"



de l'après-guerre, caractérisé

industrielles, économiques et

actuellement le système

modèles d'organisation et

un profond débat sur les

expliquer les dimensions de

niveau, l'issue de la crise et

de nouveaux modes

temps et aptes à gérer le

interaction des problèmes --

la mondialisation subit une crise

qui pèsent sur les relations

des prix internationaux,

la montée du chômage sont

des processus de croissance

la production et de leurs

majeurs a profondément

de l'économie globale, aussi

## 1. Introduction générale

Après le cycle des "trentes glorieuses" de l'après-guerre, caractérisé par la cohérence entre les dynamiques industrielles, économiques et financières, la crise économique, qui traverse actuellement le système global, introduit des ruptures dans les modes d'organisation et d'agencement des systèmes productifs, et impose un profond débat sur les théories et les méthodes qui se proposent d'expliquer les dimensions de fonctionnement des systèmes productifs. A ce niveau, l'issue de la crise et son véritable enjeu réside dans la capacité d'engendrer de nouveaux modes d'organisation économique adaptés à notre temps et aptes à gérer le changement.

### 1.1. Principaux aspects de la crise et interaction des problèmes -- champs d'analyse --.

Depuis le début des années 1970, l'économie mondiale subit une crise dont il est difficile de sortir; les tensions qui pèsent sur les relations économiques internationales, l'instabilité des prix internationaux, l'explosion de l'économie de l'endettement et la montée du chômage sont des manifestations d'une profonde modification des processus de croissance et des modes d'organisation des systèmes de production et de leurs interrelations.

L'interaction de différents phénomènes majeurs a profondément bouleversé les conditions de fonctionnement de l'économie globale, aussi bien au niveau spatial que fonctionnel.

Un des traits les plus saillants de la période de l'après-guerre est l'internationalisation des économies et l'intégration croissante des différents systèmes productifs dans le système mondial. En effet, l'adoption d'un modèle de croissance largement centré sur l'ouverture des économies, a poussé les systèmes productifs nationaux à s'intégrer dans l'espace international. L'expansion du commerce et des investissements internationaux a favorisé une croissance relativement stable et une diffusion des progrès de productivité. En outre, les progrès techniques, notamment dans les domaines des transports et des communications, ont permis d'accroître considérablement l'accessibilité entre composantes dispersées dans l'espace, tandis que la diffusion des technologies a permis l'unification des modes de consommation et de production.

Mais, l'intensification des relations et des interdépendances des économies nationales accroît également leur vulnérabilité à l'égard des changements qui se produisent dans le système international ou mondial, et en particulier à l'égard de la crise mondiale. En effet, le ralentissement des rythmes de croissance de la production, de l'emploi et des échanges internationaux, l'instabilité des marchés et des cours mondiaux des produits de base, la poussée du protectionnisme face aux difficultés des processus internes de restructuration, les tendances au fractionnement de l'économie mondiale montrent bien le poids de l'interdépendance et la fragilité de l'équilibre que représente l'ordre économique international.

Or, la crise actuelle n'apparaît plus comme un simple réajustement transitoire du modèle de croissance précédent. Le caractère industriel de la crise, que nous traversons depuis une décennie, remet en cause la hiérarchisation des systèmes productifs, de même qu'elle met en évidence le rôle que jouent les mutations technologiques dans les processus de restructuration industriels. Les secteurs moteurs de l'expansion de l'après-guerre semblent s'épuiser, tandis que s'affirment de nouveaux secteurs pilotes.

Mais, les mutations des systèmes productifs ne concernent pas seulement la réorganisation sectorielle de l'économie, l'émergence de nouvelles filières ou les nouveaux rapports entre l'offre et la demande; elles portent également sur les modes d'organisation des systèmes productifs et sur les modifications des rôles des acteurs, qu'ils soient firmes ou Etats. Les firmes ne constituent pas des agents passifs de l'innovation et du changement technique; elles doivent, pour survivre, exploiter les nouvelles possibilités organisationnelles, notamment la "flexibilité" des structures productives, modifier leurs stratégies et éventuellement leur action dans l'espace. De même, une réflexion s'impose aux décideurs économiques publics sur les conditions et sur les formes de restauration des capacités compétitives, sur les interventions qui contribuent à maîtriser les processus technologique et la spécialisation internationale.

Globalement, la crise a remis en cause le modèle de croissance, fondé sur le rôle moteur des échanges extérieurs, mais, fondamentalement elle a remis en cause les modalités des rapports entre systèmes productifs. La crise met en évidence l'ampleur des disparités spatiales que le contexte de croissance générale tendait à dissimuler. Les différentes capacités à tirer parti des opportunités ou à absorber les chocs en provenance du système international/mondial, détermine en grande partie l'insertion accrue ou la marginalisation des systèmes productifs. A ce niveau, il importe de distinguer les différences de contexte institutionnel et d'organisation des systèmes productifs afin de cerner les différentes possibilités face à la crise globale.

Dans un cas comme dans l'autre, il importe de mettre en évidence les formes de compétitivité nationale associées à la connaissance des structures productives, et, plus profondément, aux marges de liberté laissées aux acteurs pour agir réellement sur la construction de leur propre organisation dans un contexte de crise internationale. Ceci renvoie à la nécessité de construire les formes de cohérence/cohésion nationales et de dégager les formes d'action susceptibles d'agir sur les modes d'organisation et sur les réseaux eux-mêmes en cours de transformation.

#### 1.1.1. Crise et interdépendance économique mondiale

Un certain nombre de facteurs ont contribué à modifier la configuration de "l'équilibre international", base même de la croissance des "Trente Glorieuses" de l'après-guerre.

D'abord, le fait que les pays du tiers-monde ont accédé à l'indépendance a placé les rapports entre ceux-ci et les pays développés dans un cadre complètement différent de celui de l'ancien ordre colonial. Le principe du "pacte colonial" se fondait sur une division du travail qui impliquait l'échange de matières premières brutes contre des produits manufacturés. Ainsi, la modification du rapport de force entre Etats constitue le contexte fondamental qui va permettre aux économies du tiers monde de devenir les rivales des pays développés. Toutefois, le tiers monde constitue davantage une unité politique, fondée sur la conscience de se tenir à l'écart de l'ordre économique mondial, qu'une unité économique, car il recouvre des réalités d'une très grande hétérogénéité.

La modification du contenu et de l'orientation des échanges internationaux constitue un des éléments les plus importants de la dynamique de l'économie mondiale. Les pays en développement ont accompli d'importants progrès dans le domaine de l'exportation, notamment pour les produits manufacturés. Alors que, pendant les années 1960, l'exportation des P.V.D. concernait surtout des matières premières et des produits faisant largement appel à une main-d'oeuvre non qualifiée, au cours des années 70, l'éventail des exportations s'est considérablement élargi vers des produits incorporant beaucoup plus de savoir faire. L'apparition sur la scène internationale de pays du "Sud" a déterminé le développement d'une concurrence sévère pour certaines branches des pays industrialisés. Toutefois, l'industrie de biens d'équipement demeure essentiellement localisée dans les pays industrialisés mais ses débouchés sont largement dépendants des pays en voie de développement.

La désorganisation du système monétaire provoquée par la fin du régime des changes fixes en 1971, les fluctuations erratiques des monnaies nationales et du dollar, la montée de l'économie de l'endettement sont autant de facteurs qui ont également contribué à l'instabilité de l'économie mondiale.

Situés à l'interface des système productifs, les échanges internationaux opèrent comme les forces agissantes sur les processus de déstructuration/ restructuration des systèmes industriels. La crise du modèle d'organisation des échanges internationaux s'entame au début des années 1970, et se manifeste par une forte instabilité des prix des produits de base sur les marchés mondiaux, par les difficultés dans le fonctionnement des accords multilatéraux et par l'exarcébaton de la

concurrence sur les marchés internationaux. Reflet de la concurrence de plus en plus vive dans la recherche de débouchés, la montée du protectionnisme traduit également, les obstacles internes auxquels doivent faire face les pays dans les processus d'ajustement interne et de restructurations industrielles.

L'émergence des Nouveaux Pays Industrialisés (N.P.I.) se trouve à la base de ce mouvement, qui marque une nouvelle phase dans les rapports économiques internationaux. A ce niveau, les N.P.I. constituent l'exemple le plus manifeste du défi que représente, pour les systèmes productifs des pays occidentaux, la réussite de ceux-ci dans l'industrialisation et sur les marchés internationaux. L'intensification des pressions concurrentielles sur le marché international et sur certains produits détermine la montée des tensions internationales entre partenaires commerciaux. Les positions dominantes, et en particulier l'hégémonie des E.U.A. sur la scène économique mondiale, se trouvent menacées globalement par le Japon, et ponctuellement par certains pays du Sud-est asiatique.

La multinationalisation des firmes et la délocalisation de leurs activités productives constitue également un facteur qui contribue à la modification des modes de fonctionnement des relations internationales. En effet, la firme multinationale ne tire pas seulement parti du marché international par les ventes à l'étranger; elle peut influencer sa structure; soit en imposant ses prix de cession interne, soit en pratiquant le dumping pour subir les crises cycliques tout en s'appuyant sur d'autres produits, soit en modelant la distribution spatiale des activités productives à sa propre stratégie.

Ce cadre nous amène à poser la question sur le rôle respectif des multinationales et des Etats-Nations dans la régulation du système, mais aussi sur la compatibilité des intérêts nationaux avec ceux des firmes multinationales.

### 1.1.2. Mutations technologiques et restructuration des systèmes productifs.

Comme dans toutes les grandes crises qui ont ponctué l'évolution de l'économie depuis la révolution industrielle, les mutations technologiques constituent un facteur décisif qui modèle les transformations de l'appareil productif. L'interaction entre les facteurs proprement technologiques (R.&D., inventions) et socio-économiques (organisation du travail, modification des modes de consommation, formation de revenus), peut produire le changement de système technique (sélection des innovations). Ce changement correspond à la diffusion, dans le système productif, d'innovations techniques qui procèdent soit du développement des sciences, soit du perfectionnement industriel. A ce niveau l'évolution technologique présente deux composantes distinctes: d'une part, un mouvement d'ensemble lent et relativement continu, découlant de l'expérience accumulée, qui procède par allongement et diversification des filières de production existantes; d'autre part, la mise en place d'un nouveau système technique proprement dit, découlant de l'application de quatre mutations technologiques majeures: développement et association de nouveaux matériaux; application massive de l'électronique et de l'informatique dans les équipements qui servent à concevoir, à opérer, à contrôler les transformations de la matière; énergie; et biotechnologie.

La diffusion des nouvelles technologies dans le système productif révèle un singulier enchevêtrement de perturbations, d'asymétries et de déséquilibres: modification de l'importance relative des activités et des relations entre elles, pertes d'emplois, éliminations d'entreprises, modifications des combinaisons productives, et changement des réseaux et des hiérarchies du système productif.



La crise de l'économie mondiale est avant tout une crise industrielle. Engagé dans un mouvement de restructuration, qui s'exprime d'abord par l'inflexion du rythme de croissance et des progrès de productivité, mais fondamentalement par la modification des équilibres traditionnels et du modèle de croissance, le système industriel, en tant que composante motrice de la croissance économique, est au coeur de la crise.

En effet, la crise et la restructuration apparaissent comme les soucis majeurs mais ces deux notions ne se confondent pas. La crise est une modification de l'environnement économique et social du système et le mouvement global se développe de façon relativement autonome par rapport aux systèmes particuliers. En effet, les espaces fonctionnent à différents niveaux d'intégration et les transformations se diffusent de façon inégale et disparate. Face à la crise, les modifications des systèmes productifs localisés prennent des formes diverses; tandis que certains approfondissent leurs déséquilibres internes et se marginalisent par rapport au système international, d'autres affichent une prospérité relative, une intégration réussie et une maîtrise des processus productifs. L'adaptation des systèmes productifs à ce mouvement global constitue la restructuration. C'est par référence à cette dynamique que doit se poser le problème fondamental consistant à identifier les possibilités et les degrés de liberté que les acteurs sont susceptibles d'exploiter.

Diverses études sur les effets de la crise sur l'ensemble des P.V.D. (cf. travaux de la Banque Mondiale et du C.E.P.I.I.) montrent les divergences croissantes entre les différents pays et/ou régions. Elles constatent aussi les importantes disparités dans les rythmes et l'ampleur des restructurations, une diminution des taux de croissance de l'économie et de la productivité, la montée du chômage et de l'inflation, la création et la destruction des capacités productives, les différentes natures des obstacles internes aux transformations structurelles.

Ce qui se trouve remis en cause derrière ces événements, c'est la façon même dont les phénomènes économiques doivent être appréhendés. En effet, les axiomes dominants sont peu adaptés à l'explication d'un monde en profonde mutation, et notamment à rendre compte de la complexité des évolutions des systèmes productifs, mais aussi, à servir de guide à la résolution des problèmes plus importants comme le chômage, les déséquilibres structurels et organisationnels.

Toutefois, cette approche demeure incomplète tant qu'elle ne s'interroge pas sur les modifications de l'organisation économique. Les performances sont largement dépendantes de l'organisation industrielle et des stratégies suivies par les agents. Ne faut-il pas articuler les mutations que subit le système productif avec les transformations des réseaux internationaux et les champs stratégiques des agents économiques?

### 1.2. La théorie interrogée par la crise

Face à la crise qui sévit, depuis le début des années 1970, force est de constater que la science économique se trouve particulièrement dépourvue d'arguments devant les faits. Non seulement elle se révèle, le plus souvent, inapte à résoudre les problèmes majeurs, mais également à les détecter. La crise est trop générale, et les crises spécifiques se révèlent trop nombreuses, pour ne pas traduire un réajustement profond des rôles et des rapports de force, des modes d'organisation et de fonctionnement des systèmes productifs, et de remettre en cause les postulats traditionnels de l'équilibre général. En effet, les différentes théories se sont développées, depuis la Seconde Guerre Mondiale, dans un contexte de croissance économique relativement stable, mais la crise a introduit des modifications fondamentales dans l'environnement global des systèmes productifs, qui exigent un changement de perspectives dans l'analyse. Il est

illusoire de concevoir la crise actuelle comme un simple ajustement du modèle de croissance précédent car elle remet en cause les fondements mêmes de ce modèle.

Dès lors, la rupture des régularités et des équilibres économiques, et les transformations des systèmes productifs rendent difficile l'intégration des nouveaux phénomènes dans les approches économiques traditionnelles. Pour l'essentiel, la croissance et la crise n'ont pas de place dans les théories de l'échange et de la monnaie internationale; pour celles-ci, les déséquilibres ne peuvent provenir que d'un écart par rapport au modèle de l'économie pure, conséquence de l'action des Etats et des entraves aux lois de marché. Les analyses d'inspiration marxiste, à force de vouloir démontrer la possibilité d'effondrement du capitalisme sous l'effet des crises et de l'épuisement des taux de profit lié à une substitution sans cesse accrue du capital mort au capital vivant, semblent avoir oublié d'en analyser les spécificités.

En fait, ces approches traditionnelles sont conçues comme une projection d'une logique ne s'exprimant qu'au niveau théorique global. La spécificité des phénomènes économiques a tendance alors à s'effacer pour assurer la cohérence de fonction théorique. Aussi, la crise met-elle en évidence la nécessité de trouver de nouveaux concepts destinés à fournir de nouvelles interprétations des phénomènes économiques, et capables d'assurer une meilleure adéquation de la théorie au réel.

Les nouvelles approches cherchent à s'insérer dans une analyse renouvelée de la croissance de l'après-guerre et d'après une perspective de sortie de crise, ce qui conduit à une réflexion sur les instruments d'analyse, sur les constructions théoriques et sur la lecture différente des événements économiques. D'où la nécessité de communiquer avec d'autres courants théoriques et disciplines voisines, pour élaborer des modèles partiels et analyser les formes particulières de la crise mondiale, et mettre en évidence les phénomènes qualitatifs qui se manifestent.

Le système productif, en tant que système organisé, marque une rupture avec la notion d'industrie caractérisée par l'homogénéité des unités et par la juxtaposition de firmes, uniquement reliés par des flux marchands, et dont le fonctionnement répond uniquement au système de prix. En effet, le tissu productif est caractérisé par l'existence et l'évolution de disparités et de fractionnement. Le système productif est composé de différents sous-ensembles structurés, à l'intérieur desquels se définissent des interdépendances marchandes et techniques et différentes formes de coopération et de concurrence.

Les préoccupations d'ordre théorique doivent, alors, chercher à établir des concepts susceptibles d'être confrontés aux matériaux empiriques et au vécu des acteurs. Le problème est donc de construire des notions intermédiaires qui articulent un certain degré d'abstraction avec la possibilité de vérification empirique. A ce niveau, l'irréductibilité de l'opposition entre la nation et la mondialisation, entre l'endogène et l'exogène, entre le marché et l'Etat, entre les niveaux micro et macro-économique nous semble particulièrement importante pour comprendre les difficultés à appréhender le fonctionnement des systèmes productifs et des phénomènes d'interdépendance économique en général.

### 1.3. Les dimensions spatiales du fonctionnement des systèmes productifs

La crise se caractérise donc par une accélération du rythme de changement des structures économiques, mais également de celui des modèles organisationnel et institutionnels dominants. Sous l'apparente uniformité de la crise, il importe de cerner le pourquoi d'une si grande hétérogénéité des formes face à une même perturbation. A cet égard, la crise économique n'est-elle pas aussi une crise de l'espace, entendu comme

surface porteuse de ressources, d'organisation, de réseaux ? A ce niveau, il importe d'articuler différents niveaux et d'intégrer la complexité des relations et des interdépendances: D'une part, il faut distinguer les caractéristiques globales de la crise du système économique, et celles des formes spécifiques qu'elle présente dans les sous-ensembles localisés, compte tenu du contexte structurel, organisationnel et institutionnel propre à chaque système. D'autre part, il faut chercher dans les structures et dans les modes d'organisation nationale, à cerner les forces qui contribuent à l'internationalisation et à la transformation aussi bien sectorielle que spatiale du système productif.

Le fonctionnement du système productif résulte de l'interaction de deux formes d'organisation; les organisations territoriales (nation, région, monde) et les organisations fonctionnelles (système productif, firmes). Le problème clé reside dans la non concordance de leur structure et de leur dynamique, d'où la difficulté d'articuler la dimension spatiale à l'analyse économique.

#### -- La dimension mondiale

Les analyses sur la mondialisation de l'économie ont insisté sur le pouvoir qu'exercent les grands opérateurs sur l'évolution globale du système. D'une part, les entreprises dominantes du capitalisme mondial s'appuient sur les différences nationales pour étendre leur domination au niveau mondial et imposer leurs propres normes et règles. D'autre part, les nations hégémoniques imposent l'ensemble de règles et de rapports qui structurent le fonctionnement de l'économie mondiale. Les analyses historiques de F. Braudel et d'I. Wallerstein ont mis en évidence la notion d'économie-monde avec son centre, foyer d'innovation, centre de

recherches, puis, autour, les cercles successifs de périphéries. Les descriptions du système mondial sont très pertinentes dans l'analyse des tendances lourdes des systèmes productifs et des lignes de force qui marquent l'évolution de la Division Internationale du Travail, mais demeurent insuffisantes dans l'explication des causes qui déterminent les divergences interspatiales. En effet, l'analyse du système mondial est soumise à deux tendances contradictoires à l'unification et au fractionnement; l'homogénéisation de l'espace économique mondial ne doit pas faire perdre de vue l'importance des disparités propres à chaque zone (i.e. Pays Industrialisés, Pays de l'Est, N.P.I., Pays en Voie de Développement).

Dans ce contexte, il est important de préciser les variables qui se définissent au niveau du système économique mondial et qui agissent comme contraintes par rapport au niveau d'ordre inférieur (i.e. système national). Ainsi, la dynamique du système global peut-elle être appréhendée à travers l'évolution technologique, où l'industrie des biens d'équipement et des matériaux de base joue le rôle de pilotage global du système productif. De même, les relations économiques internationales sont régies par un ensemble de règles et de procédures, définies par les économies dominantes, en vue de la régulation des flux de matière et d'information, et qui permettent la résolution partielle et provisoire des tensions et des confrontations entre agents. La vocation hégémonique d'une économie dominante s'affirme par la capacité de fixer un certain nombre de règles qui organisent les relations entre Etats-nations (de même des "aires stratégiques"), de jouer un rôle pionnier dans le développement

technologique et d'assurer une progression générale du régime d'accumulation. Au niveau des acteurs, certains opérateurs, comme les firmes multinationales et des groupes industriels et financiers, se situent d'emblée au niveau mondial. Les structures organisationnelles de ces entités se localisent à l'échelle mondiale, ce qui leur permet d'échapper à un certain nombre de contraintes imposées dans le cadre des Etats-Nations.

Le problème fondamental est de comprendre le degré de compatibilité entre les intérêts nationaux et les formes de développement de l'économie mondiale.

#### -- La dimension nationale

Par opposition aux approches, en termes de système mondial, qui considèrent l'évolution au sein d'un ensemble territorial, la conséquence mécanique d'une logique mondiale, l'existence de la nation présuppose un espace doté d'une conscience, d'une finalité, d'une stratégie économique. A ce niveau, les Etats-nations posent un cadre institutionnel et administratif, des structures productives et un mode d'organisation qui délimitent un espace spécifique par rapport au système mondial. L'action stratégique des agents (firmes, Etats) attribue à l'espace national un rôle actif dans l'aménagement du système productif et dans le positionnement dans la hiérarchie internationale.

Or, le système économique national ne constitue pas un système fermé car, sans une maîtrise parfaitement autonome de la production et de la reproduction de son système productif et de sa composante technologique, il a besoin d'échanger avec le milieu extérieur et avec son environnement.

Au niveau national, le système productif constitue un sous-système, doté d'une organisation spécifique caractérisée par une structure (que l'on peut identifier par un certain nombre de caractéristiques - ensembles moteurs, diversification/intégration des activités, etc.) et par son fonctionnement (où se dégagent les interdépendances spatiales et temporelles - sa dynamique-).

Le problème fondamental qui se pose à l'Etat a été celui de l'adaptation des structures internes à l'évolution du système global. A cet effet, il est possible de distinguer au niveau analytique deux grands types de domaines dans les processus de destructuration/restructuration du système productif national. D'une part, les modalités de gestion de l'ensemble du système posent la question du degré et du type d'intervention sectorielle, mais également celle du renforcement des relations interindustrielles et du degré de cohérence et de cohésion de l'ensemble. D'autre part, l'insertion des établissements dans l'espace pose le problème des types de liens que les différentes entreprises entretiennent avec les systèmes productifs localisés. Sans doute faut-il ajouter les questions plus générales comme l'évolution des réglementations et des institutions ainsi que la politique de formation et de recherche.

En outre, la crise de transition du système technique rend particulièrement importante les transformations organisationnelles du système productif. Faut-il privilégier la concentration ou au contraire la descentralisation des entreprises? Ou encore, quels types de liens faut-il inciter dans l'organisation des composantes?



-- La dimension internationale

Le problème des systèmes productifs dans le processus d'adaptation et de transformation des structures face à la modification de l'environnement global pose également un autre problème: ne faut-il pas pousser l'analyse des structures productives au niveau international? Ne faut-il pas dépasser la dichotomie intérieur /extérieur par une conception plus nuancée qui articule l'organisation du système productif national à une certaine configuration des réseaux fonctionnels et des relations internationales?

En effet, la dynamique spatio-économique nat de la relation qui lie les formes territoriales et fonctionnelles. L'espace national se trouve pris dans des champs organisationnels de plus en plus vastes, englobés les uns dans les autres. A ce niveau, les groupes et les grandes entreprises tendent à établir des espaces stratégiques supra-nationaux et à intensifier les rapports interindustriels entre leurs établissements, sans pour autant s'intégrer nécessairement au réseau de relations qui se nouent à l'intérieur l'espace national. De même, la coopération inter-étatique tend à former des aires stratégiques, protégées par des régimes internationaux, destinées à accroître les convergences entre les espaces de référence et à développer des spécialisations construites (i.e. croissance des échanges intra-industriels entre P.I. au sein de la CEE, de même que la Convention de Lomé avec certains P.V.D., mise en place du C.A.E.M. en Europe de l'Est). Toutefois, le problème de la stabilité des zones économiques dépend, d'une part, de la fiabilité des rapports économiques internationaux et du degré de complémentarité entre systèmes productifs, et d'autre part, de la capacité de l'ensemble des systèmes productifs à intégrer l'enchaînement des mutations technologiques, à restructurer leur appareil de production et à maintenir les synergies internationales.

#### 1.4. Concepts intermédiaires et approche intégrée

Plutôt que de se placer dans une de ces théories explicatives, qui ont un apport limité dans l'explication des crises et qui portent, en outre, "la griffe de leur temps", notre propos vise à mettre au point des concepts qui puissent éclairer les phénomènes réels qui se manifestent dans le fonctionnement des systèmes malgré leur apparente uniformité face à la crise.

Ainsi, l'objectif de la méthode est-il de construire un outil opératoire, susceptible de représenter l'organisation, de rendre compte du fonctionnement, d'appréhender le mouvement économique dans le temps et dans l'espace vécu par le système productif. En d'autres mots, l'analyse s'efforcera de tracer l'évolution des faits économiques, et de dépasser l'incapacité des méthodes traditionnelles à exprimer le contenu des relations économiques et, par conséquent, à traduire les pouvoirs dont l'économie est l'enjeu.

Le système productif n'a pas de configuration prédéterminée et, pour l'analyser, il faut assurer une représentation orchestrant ses composantes. A l'égard des représentations qui conçoivent le système productif comme un ensemble, soit d'unités isolées - la micro-analyse - soit de flux entre agrégations comptables - la macro-analyse -, il s'agit de construire un système intermédiaire qui articule des logiques, normalement dissociées.

La filière de production est un concept qui repose à la fois sur l'articulation d'opérations techniques, sur un ensemble de relations qui s'établissent entre les différents stades de production d'amont en aval, et est aussi un espace de stratégies d'agents, qu'ils soient firmes ou Etats-Nations. Le concept filière de production permet de regrouper les phénomènes interactifs dans une famille relativement cohérente, car elle permet d'articuler les nombreuses interdépendances qui structurent

l'ensemble: successions d'opérations techniques, espaces de relations interindustrielles et espace stratégique d'agents. A ce niveau, la filière se révèle comme un système ouvert, relativement autonome face à l'environnement, puisqu'il engendre lui-même l'organisation qui le définit comme totalité. Il y a des caractéristiques propres à la filière de production et à l'organisation de ses relations, qui transcendent la spécificité de chaque composante et agissent sur eux comme contraintes globales, et à ce niveau, sont porteuses de cohésion et de cohérence. Toutefois, les composantes de la filière sont en interaction dynamique, et l'émergence d'innovation à un stade quelconque de la filière induit des modifications dans l'ensemble. De même, les stratégies, éventuellement contradictoires des acteurs, ont des effets de retour sur la configuration de la filière de production dans son ensemble.

La filière internationale permet d'associer des sous-systèmes productifs ayant des modes d'organisation spécifiques avec l'analyse des rapports internationaux et des stratégies de firmes et d'Etats-nations. La filière spatialisée cherche à rendre compte de l'interdépendance des sous-systèmes productifs, de la hiérarchisation des différents stade de la filière, des modes d'organisations différenciés, des rapports marchands et de force qui se nouent entre acteurs inégaux.

Ainsi, cette représentation de système productif devrait-elle rendre compte à la fois des dimensions spatiales et économiques, et proposer un modèle nécessairement simplificateur, une hypothèse opérationnelle, qui nous permette de trier les phénomènes parmi leur multiplicité, et d'en analyser les plus pertinents.

### 1.5. Démarche et annonce du plan

Une fois posés la problématique d'ensemble, les enjeux, les champs et la méthode, la démarche consiste à appliquer la méthode méso-analytique à l'étude du fonctionnement de la filière textile portugaise et de son rôle dans l'agencement des rapports internationaux.

Certaines dimensions de l'économie mondiale textile sont explicitées dans le cadre des contraintes globales que subit l'ensemble des sous-systèmes productifs. Toutefois, la diversité dans le temps et dans l'espace des réponses des systèmes productifs face à la crise globale, impose un effort de recherche sur les rationalités partielles et sur les modèles différenciés qui se présentent.

L'analyse du fonctionnement de l'industrie textile portugaise s'est trouvé confrontée dès le départ à la nécessité d'intégrer un cadre plus vaste que la seule dimension nationale de cette activité. En effet, l'intensification des interactions économiques internationales est l'une des caractéristiques les plus notables de la période de l'après-guerre. Celle-ci débouche sur le problème de l'interdépendance spatiale des systèmes productifs, mais également sur la vulnérabilité des économies et l'interaction des phénomènes économiques. En outre, la nécessité d'intégrer les différents types de liaisons entre les entreprises et les rapprochements spatiaux, composant des sous-systèmes localisés, pose le problème de la définition du système productif.

#### -- Annonce de plan

La première partie établit le cadre général destiné à fonder l'étude empirique du fonctionnement de la filière internationale textile.

Le deuxième chapitre présente le cadre théorique qui définit la représentation du système productif. Elle s'affirme d'abord par la critique des méthodes mécanicistes et monocausales et du statut ontologique qui privilégie les objets au détriment des relations. La finalité de ce chapitre est de construire un outil opératoire qui représente le système productif dans sa dynamique et qui intègre les dimensions organisationnelles et spatiales.

Le troisième chapitre éclaire les grandes tendances de l'évolution de la filière textile au niveau mondial, en particulier les modifications dans l'origine et le contenu des flux, les principales mutations technologiques et les stratégies des acteurs dominants (multinationales et principaux pays producteurs). A ce niveau les conditions de fonctionnement de la filière textile mondiale représentent, pour les différents sous-systèmes textiles, les contraintes globales auxquelles ils doivent s'affronter.

La deuxième partie analyse le fonctionnement de la filière internationale textile. Le quatrième chapitre analyse l'organisation relationnelle de la filière textile portugaise et son articulation à un environnement spécifique, ce qui constitue notre point de départ pour l'étude du système international. A ce niveau, l'étude est multidimensionnelle et porte sur l'étude des relations commerciales et technologiques, de l'investissement international et des champs d'actions des principales firmes.

Le cinquième chapitre analyse la configuration et les modes d'organisation internes de la filière textile portugaise. Un certain nombre de critères sont définis pour caractériser la structure du sous-système productif, c'est-à-dire un système de relations, de ressources et de capacités de gestion.

Le sixième chapitre vise à comprendre les réponses différenciées selon les acteurs face aux modifications de l'environnement international et mondial, et leur impact sur la configuration du système productif et spatial.

**Première partie**

**La conception du système productif et  
les contraintes mondiales**

Dans toutes fictions, chaque fois que diverses possibilités se présentent, l'homme en adopte une et élimine les autres; dans la fiction ici présente, ils les adopte toutes simultanément.

J.L.Borges, "Le jardin des sentiers qui bifurquent"

Rassembler les termes qui semblent s'opposer mais qui n'en sont que plus unis, car ils renvoient sans cesse l'un à l'autre.

J.-P. Dupuy, "L'enfer des choses"

Ce qui apprend à apprendre, c'est cela la méthode

E.Morin, "La méthode I"

## 2. La construction de la filière internationale de production: concepts et méthode.

La méthode s'appuie sur un niveau intermédiaire, et elle privilégie méso-analyse en termes de filière internationale de production, où il est possible de raccorder la vision de sous-systèmes productifs interdépendants, avec l'analyse des rapports internationaux entre régions différenciées, et des stratégies d'acteurs inégaux. A ce niveau, définir la filière de production, c'est se donner une méthode d'analyse pour maîtriser la complexité de l'organisation du processus productif et ainsi, forger un outil efficace pour la recherche appliquée et pour la description de l'organisation et du fonctionnement d'un système productif.

Le système de production se définit à partir des activités qui le constituent, des relations qui se nouent à l'intérieur, et des acteurs qui y opèrent. On ne peut concevoir le fonctionnement d'un système productif sans appréhender dans le même temps la structure et l'évolution des composantes et des relations qui s'établissent entre elles. Il existe une relation circulaire entre les trois aspects de base d'un système; Structure, Comportements et Evolution. Ainsi, le fonctionnement du système productif se manifeste-t-il par le changement dans l'organisation des ses composantes, par l'apparition et l'élimination d'industries et d'entreprises, par des restructurations et des inégalités sectorielles et spatiales, par des mutations technologiques. Toutefois, le système productif n'a pas de configuration prédéterminée, et pour l'analyser, il faut "assurer une représentation en orchestrant ses éléments" (1). A ce niveau, la méthode ne vise pas à donner une vision exhaustive des phénomènes mais seulement de choisir les éléments pertinents pour la compréhension du fonctionnement d'un système productif.



Ainsi, l'objectif de la démarche est-il de construire un outil opératoire susceptible de représenter le réel, et d'appréhender le mouvement économique dans le temps et l'espace vécu par le système productif. C'est à dire qu'il devra rendre compte de l'évolution des faits économiques et dépasser l'incapacité des méthodes dominantes à exprimer le contenu des relations économiques, et par conséquent à traduire les pouvoirs et les conflits dont l'économie est l'enjeu. Par suite, il s'agit de créer un lieu de recherche entre, d'une part les visions déterministes, selon lesquelles les composantes sont soumises à un principe de fonctionnement universel (système de prix, logique d'accumulation du capital), et d'autre part, les visions mécaniques où les comportements et les résultats sont strictement subordonnés aux structures initiales. Il importe ici de percevoir la structure et l'évolution par rapport à une finalité ou à une intention des acteurs concernés. Cela implique l'abandon de l'unicité des systèmes de détermination causale et, simultanément, de l'explication "à priori" du comportement par quelque loi impliquée dans sa structure.

Ainsi, y a-t-il un changement dans les finalités de la connaissance, partant qu'il faut "pour connaître l'objet, au lieu de déchiffrer pas à pas de façon analytique, de le concevoir (et donc de le représenter) comme un objet signifiant et comme organisme fonctionnant" (2) dans l'espace et dans le temps. Pour cela, nous allons développer deux propositions sur lesquelles se fondent la notion de filière de production.

La première est de caractère méthodologique et vise, d'une part au dépassement des modélisations "macro" et "micro" et la mise au point d'un niveau intermédiaire et, d'autre part à la construction d'une approche multidimensionnelle et synthétique, agrégeant des logiques qui normalement se trouvent dissociés.

La seconde est de caractère analytique, et tente d'articuler la dimension spatiale aux concepts méso-analytiques. Il s'agit de construire un instrument théorique qui permette l'intersection, d'une part, d'organisation fonctionnelles ou sectorielles (firmes, système productif, filière de production) et, de l'autre, d'organisations territoriales (les nations, les régions géographiquement contiguës).

A cet effet, on analysera d'abord les grands courants théoriques (§ 2.1) qui nous aiderons à jeter les bases de notre modèle intermédiaire. Nous présenterons les différentes "représentations" du système productif et les conceptions du fonctionnement spatial qui leur sont associés.

Ensuite, la mise au point du modèle intermédiaire de représentation obéit à trois ordres d'exigences (§ 2.2.):

En premier lieu, le niveau d'agrégation intermédiaire (§ 2.2.1.) doit regrouper les comportements micro-économiques et isoler des sous-ensembles de façon à appréhender l'articulation entre les contraintes globales et les stratégies individuelles. A ce niveau de la filière de production qualifie un cadre d'analyse à l'intérieur duquel il est possible de raccorder des logiques hétérogènes qui dans les approches traditionnelles se trouvent dissociées. On cherchera aussi à préciser en quoi la théorie des systèmes peut aider à établir ce cadre d'analyse.

En deuxième lieu, l'insertion d'éléments spatiaux au niveau méso-analytique cherche à enrichir l'approche en termes de filière de production et progresser dans la compréhension des mécanismes de fonctionnement et d'organisation spatiale des systèmes productifs (§ 2.2.2.).

Finalement, tenter de rendre intelligible la méso-dynamique revient à rechercher les forces qui poussent à la convergence et à la divergence des systèmes productifs interdépendants (2.2.3.).

## 2.1. Apports et limites des théories néo-classique et marxienne à l'analyse des systèmes productifs interdépendants.

L'examen des fondements des méthodes et des concepts sous-jacents aux paradigmes néo-classique et marxiste, ne sont pas adéquats à la compréhension de l'organisation et du fonctionnement des systèmes productifs interdépendants. A la base de cette insuffisance, se trouve non seulement les conceptions mêmes du système productif, mais aussi les approches spatiales des différentes manifestations économiques.

D'une part la vision micro-économique des phénomènes économiques conçoit le système productif comme une juxtaposition de firmes isolés, et vise une perspective d'équilibre global des facteurs, comme réponse universelle aux signaux produits par le système des prix (3). D'autre part les analystes d'inspiration marxiste tendent à réduire les formes concrètes de fonctionnement de l'économie aux lois générales d'accumulation du capital.

En termes spatiaux, le fonctionnement d'un système économique est indissociable de l'environnement international. Toutefois cette réalité n'est pas encore complètement assimilée; soit on privilégie les approches au niveau international ou mondial et l'analyse s'arrête aux grandes tendances de l'évolution globale, soit on reste cantonné au niveau national ou local et les contraintes mondiales sont effacées. C'est pourquoi l'effort doit porter sur la compréhension et l'articulation de ces différents niveaux car il s'agit d'une seule et même réalité (4). Loin de s'opposer, national, international et mondial fonctionnent ensemble et se renforcent mutuellement.

A ce sujet, deux grands courants présentent des perspectives différenciées, mais très ressemblantes dans la mesure où les espaces sont dévitalisés et réduits aux déterminations globales.

L'approche traditionnelle néo-classique prétend à la rationalisation globale en fonction des critères d'allocations de ressources et, tend à réduire l'hétérogénéité de l'espace concret (5) à un système totalitaire mondialiste, déterminé par un principe de fonctionnement universel, les prix. Ce courant s'efforce à démontrer la thèse de la convergence des espaces économiques (6).

Les théoriciens marxistes privilégient l'approche qui débouche sur la diffusion et l'unification des conditions générales de production capitaliste et du rapport social d'exploitation, soit par la constitution du système économique mondial, ayant comme support les firmes multinationales soit par les contraintes d'accumulation du mode de production dominant imposées par les puissances hégémoniques. Cette approche accentue le renforcement des divergences spatiales, conséquence de la disparité dans les conditions de reproduction de la force de travail, et l'existence de blocages au développement des forces productives.

Ces orientations analytiques, à notre avis, excluent normalement la possibilité que les systèmes productifs localisés ont de s'autodifférencier et de s'auto-organiser par rapport à l'environnement qui les englobe. Elles privilégie les déterminants et les contraintes globales et, cachent ainsi, une partie du problème qui consiste

### 2.1.1. L'analyse néo-classique et la construction de l'équilibre

Ce courant de pensée réduit le fonctionnement du système économique aux mécanismes du marché, c'est à dire que les consommateurs et les producteurs sont coordonnés uniquement par un système de clignotants, appelés prix. Le système productif est assimilé à une multitude d'unités de production indépendantes (7), communiquant à travers le marché (8), considérées à l'égal les unes des autres, et dont l'organisation est conçue à l'image de l'équilibre.

Tout l'édifice néo-classique est un prolongement des fondements micro-économiques de la théorie générale de la formation des prix et de la concurrence. Ainsi, l'économie internationale ne présente-t-elle aucune spécificité si l'on exclut l'immobilité des facteurs à travers les frontières, et où seuls les coûts des transports représentent de l'espace. De même dans les rapports entre nations, la théorie néoclassique est strictement ponctiforme: chaque nation est assimilée à un point, agissant comme si elle était un agent individuel, et fonctionnant en juxtaposition à un ensemble de nations égales.

Alors que la théorie gagnait en sophistication dans l'analyse de l'équilibre par le système de prix et par le jeu du marché concurrentiel pur, les modes concrets de formation de prix se modifiaient, et les outils nécessaires à l'analyse de l'organisation du système productif se montraient chaque fois plus inadéquats à saisir la réalité.

#### 2.1.1.1. Fondements du concept de branche et d'industrie

Le système économique a longtemps été considéré comme une forme d'organisation concurrentielle pure, qui devait conduire à la solution "optimale" et à l'équilibre général. A l'origine de cette conception se trouvait la notion que chaque individu, en recherchant son propre intérêt, était conduit par "une main invisible" (A.Smith) à développer "l'intérêt général" et à maximiser le "bien-être collectif". A la base de cette construction se trouve l'hypothèse de la concurrence parfaite, comme structure de marché, où les prix et les rémunérations se fixent selon les lois de l'offre et la demande et, à un niveau homogène sur tout le marché.

#### 2.1.1.1.1. La notion de branche et la concurrence

Dès la fin du XIXème siècle, A.Marshall se démarqua des courants dominants de son époque, dans "Economics of Industry" (1879), puis dans les fameux "Principles of Economics" (1890) et "Industry and Trade" (1919). Il forge les instruments qui s'avèreront être d'une grande importance pour l'économie industrielle. Les concepts "d'économies internes" et "d'économies externes" prennent une place centrale dans son analyse. Déjà, il s'interroge sur la comptabilité entre l'accroissement de la taille des firmes et l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite, de même qu'il affine ses instruments sur les structures de marchés, sur le pouvoir de monopole et introduit les notions d'obstacles à l'entrée. Bien que l'hétérogénéité des produits ne soit pas exclue, l'homogénéité du produit occupe une place centrale dans sa démarche, et l'équilibre classique peut demeurer.

-- La crise de 1929 démontra la nécessité d'une approche nouvelle sur les problèmes économiques. La publication simultanée des ouvrages de J. Robinson et de E. Chamberlain raisonnant en termes concurrence imparfaite et de théorie de l'oligopole provoque un "bouleversement" théorique, car les auteurs constatent la création d'inégalités au sein des firmes et introduisent les notions de différenciation et de substantialité des produits. La "recherche de cohérence entre l'hypothèse originelle de différenciation et l'ensemble de la théorie" (9) sur la formation des prix, conduisit les auteurs à des démarches différenciées. J. Robinson (10) définit la branche comme un groupe d'entreprises qui produisent un seul et même bien, qui se démarque des autres par une frontière dans la chaîne de substituts. Tandis que E. Chamberlain (11), analyse la concurrence monopolistique par les caractéristiques du produit, différencie l'aspect monopolistique où "chaque producteur fabrique un



-- Face aux déboires des approches orthodoxes, un nouveau courant théorique émerge sous l'inspiration de E. Mason et va réagir contre la réduction de l'économie industrielle à l'étude des mécanismes explicatifs de la formation des prix. Sa démarche vise à analyser les déterminants des structures industrielles, et définit des règles méthodologiques précises par la "fameuse triologie" (12); "Structures de marchés, Comportements, Résultats", fondement de la tradition anglo-saxonne de l'"industrial organisation", et reprise plus tard par de nombreux auteurs. Les études empiriques se sont efforcées de montrer la nature et l'intensité entre les liens de la séquence, privilégiant tantôt, les structures des marchés (approche dite "structurale"), tantôt, les comportement (approche dite "comportamentale") pour expliquer les résultats. Malgré quelques divergences à ce niveau, les économistes présentent une remarquable homogénéité en termes méthodologiques et idéologiques, basée sur une démarche fonctionnaliste, et sur le consensus sur la conception libérale de l'économie.

Suivant la tradition marshallienne, la notion de marché est confondue avec celle d'industrie, et, cette structure constituant l'environnement des firmes va déterminer les performances en termes d'allocation de ressources, de production, selon les comportements (ou les stratégies) des firmes, en ce qui concerne leur politique de prix, en R&D, en publicité, etc..

Par ailleurs, E. Mason regroupe les deux concepts, tenus à l'écart jusqu'alors, et définit la branche comme étant "un groupement de firmes sur la base d'une similitude, à la fois des produits et des processus de production" (13). La conception de E. Mason implique que tout processus de production conduisant à la fabrication d'un produit appartient à la branche. Ainsi, cette notion implique que la branche inclut toutes les opérations techniques nécessaires à la fabrication d'un produit.



L'interêt de la formulation de E. Mason réside dans l'extension des critères de définition de la branche et l'introduction de l'interdépendance des stades productifs dans la production d'un bien. A ce niveau il semble que cette notion de branche se rapproche de la notion de filière.

Toutefois, l'imprécision dans la définition des frontières de la branche rend difficile l'utilisation de cette notion, de même que l'organisation du système productif reposant uniquement sur des rapports marchands réduit considérablement la complexité du système productif. A la base de cette imprécision se trouvent plusieurs carences qu'il s'agit de mettre en évidence.

#### 2.1.1.1.2. La notion de technologie et proportions de facteurs

La théorie néoclassique identifie la production d'un bien par sa fonction de production, qui recouvre un ensemble de techniques, caractérisées par un rapport de facteurs (en général, le rapport entre le capital et le travail). Ainsi, chaque procédé de fabrication aurait sa fonction de production, indiquant la proportion de chaque facteur nécessaire à la production du bien souhaité. Néanmoins, le paramètre K/L ne nous informe guère sur la nature des processus productifs qui se matérialisent en des équipements aux caractéristiques physiques et qui se destinent à des fonctions productives très différentes. Les processus productifs sont soumis à des contraintes techniques et économiques déterminées; les conditions d'investissement de la branche chimique sont tout à fait différentes de la branche textile, par le montant des investissements initiaux, par la disparité des procédés d'automatisation susceptibles d'être appliquées, par les besoins de main-d'oeuvre qualifiée, par les réseaux d'interdépendance et de relations interindustrielles auxquelles elles font appel.

La théorie néo-classique nécessite et suppose une mobilité et une "malléabilité" (14) parfaite du capital mais qui semble contradictoire avec le repérage physique des équipements et avec les mécanismes explicatifs du fonctionnement des processus productifs. En effet, "l'analyse néo-classique explique comment les déterminations économiques déforment les fonctions de production mais n'explicite pas dans quelle mesure et selon quelles modalités s'opèrent ces transformations". (15)

Ainsi, la transposition des conditions d'optimum micro-économique au plan macro-économique traduit-elle, tout au plus, les variations dans les proportions de facteurs, conséquence des variations de leurs prix relatifs et, nie les conditionnements au sein des systèmes techniques dont la cohérence interne n'est pas connectée directement au système de prix.

En somme, la définition de technologie demeure trop pauvre, et l'ancrage théorique au niveau micro-économique ne permet pas de sortir de l'impasse: soit la même technologie, sur laquelle repose la nouvelle définition de branche, doit produire des biens différenciés, soit l'équilibre des prix, reposant sur l'unicité de la courbe de la demande, exclut l'hypothèse de la différenciation des produits.

#### 2.1.1.1.3. Système productif et marché

Dans l'univers néo-classique le système productif n'est finalement rien d'autre que le reflet des structures de marché. L'importance de la notion de marché s'applique fondamentalement à trois niveaux:

Em premier lieu la structure des systèmes productifs et les rapports économiques entre acteurs sont définis par rapport à un contexte de coordination générale visant à établir un équilibre stable et un univers sans frottement. Au niveau de la science appliquée, où la recherche affronte le jugements des faits, il faut bien essayer de décrire le monde tel qu'il est et, d'introduire le conflit dans les rapports économiques.

En deuxième lieu, la théorie n'ignore pas l'interdépendance et la rétroaction, car ses notions se trouvent au coeur même de l'équilibre général. En effet, prix et quantités se déterminent mutuellement et les fluctuations d'un marché se diffusent sur tous les autres qui en retour rétroagissent sur le premier. Mais il s'agit d'interdépendances strictement limitées aux mécanismes de facteurs, et régulés exclusivement par le principe des prix. Citant F. Perroux, pour saisir les relations de marché, il faut bien plus que le jeu des marchés.

Finalement, la concurrence ne s'effectue uniquement par une lutte de prix sur un marché de produits homogènes et entre firmes de dimension égales (16). Les rapports entre firmes et les relations inter-industrielles sont complexes. Les marchés sont constitués par des unités de dimension variable, ayants des objectifs et des stratégies différenciés et qui opèrent à différents niveaux de la réalité spatiale. En réduisant le système productif aux mécanismes des rapports marchands la théorie limite la concurrence des firme à la lutte des prix, simplifie excessivement le comportement des firmes et limite les possibilités de transformations (et les rétroactions) sur le système productif.

#### 2.1.1.1.4. L'imperfection de l'idée de firme

L'entreprise de la théorie néo-classique est une unité de production, centrée sur l'entrepreneur individuel, entendu comme intermédiaire dans un vaste échange entre services producteurs et produits, dont l'objectif consiste à maximiser le profit. Pour cela, l'entrepreneur, connaissant parfaitement ses coûts et les prix du marché, réalise la solution optimum, en égalisant la recette marginale et le coût marginal.

Sous cette présentation, la firme n'apparaît alors, dans l'univers néo-classique, que pour "préserver l'existence d'une organisation de pensée" (17), et dont le contenu empirique vise à obtenir une description de l'environnement, le marché, au sein duquel elle se situe. Comme Penrose (18) l'affirme, l'entreprise "tire presque exclusivement sa puissance de son lien avec cette théorie hautement élaborée qui constitue toujours le système de base général indiscuté des problèmes de détermination des prix". Il en résulte que la firme, dont la place est à la fois centrale et vidée de son contenu, n'a de sens que rapportée à la qualité de son insertion dans son environnement, et l'entrepreneur est un "simple signe qui permet de concevoir la combinaison des facteurs de production".

En fait, l'hypothèse de base des modèles repose sur le principe statique, qui exclut toute modification des agents, et sur le principe de l'égalité, conséquence de l'équilibre entre l'offre et la demande. Comme le remarque F. Perroux, (19) "reconstruire les agents comme s'ils étaient égaux, ce serait détruire la réalité de ces agents et la possibilité même de fonctionnement de la concurrence". En effet, la plupart des firmes visent des stratégies originales, à échapper aux contraintes de la concurrence, et, par là même, la constitution d'un pouvoir propre. (20) En fait, la théorie néo-classique en réduisant le comportement des firmes à une simple lutte des prix, détruit l'objet même qu'elle prétend étudier.

En définitive, le système productif représente pour la firme un contexte organisationnel hétérogène, un ensemble de combinaisons d'unités qui exercent sur leur environnement des effets d'entraînement et de blocage. C'est pourquoi la branche, comme un outil de l'analyse micro-économique où les rapports marchands entre unités juxtaposées constituent le point central de la théorie, ne permet pas de cerner d'une part les déséquilibres et les conflits au sein du système productif et, de l'autre la diversité du comportements des firmes et du processus concurrentiel. L'interdépendance ne peut être réduite uniquement aux mécanismes de marché, ni les stratégies des firmes à une lutte des prix, ni la technologie à un rapport quantitatif sous peine de détruire l'objet même que la théorie prétend étudier.

D'ailleurs, les mêmes principes se retrouvent à la base des insuffisances de la théorie de l'échange international et de l'appréhension de l'espace par la théorie néo-classique.

### 2.1.1.2. Les théories de l'échange international et apports complémentaires

Notre propos n'est pas d'effectuer l'exposé complet de la théorie néo-classique de l'échange international, mais simplement de montrer en quoi, ses principes de base sont inadéquats à la compréhension du fonctionnement et de l'agencement spatial des systèmes productifs.

Premièrement, dans l'approche traditionnelle néo-classique, tout se fonde dans la construction d'une mécanique rationnelle à l'échelle exclusive du marché, tournant autour d'elle-même, à partir d'hypothèses conventionnelles, à l'image d'un monde sans frottement, éliminant tout ce qui contrarie les équilibres sur lesquels elle est censée reposer.

Deuxièmement, la théorie de la division internationale du travail repose sur le simple prolongement des schémas relatifs aux comportements des entreprises et des consommateurs individuels. Supposant que la production et les échanges sont le résultat du fonctionnement d'une multitude d'entreprises, les prix s'imposent naturellement par le jeu des mécanismes du marché entre unités "libres et égales". Ce faisant la théorie ignore les firmes multinationales qui détiennent un pouvoir non négligeable sur les rapports internationaux et néglige les inégalités entre nations qui prennent parfois des tournures chocantes. Ainsi, l'application de ce schéma à l'échelle mondiale donne, parfois, à cette théorie un caractère caricatural.

Finalement, la théorie des échanges internationaux suppose implicitement que les pays membres du système international ont une économie de marché concurrentielle, ce qui implique égalité entre unités économiques et transparence des marchés et néglige les inégalités non seulement de dimension des firmes mais aussi de pouvoir de négociation des Etats-nations.

Face à la rupture entre les pratiques théoriques et la réalité des relations internationales, certains auteurs essayent d'intégrer aux préceptes libéraux les pratiques réelles et les degré de liberté des agents; Etats-Nations, firmes. Ainsi, l'intervention étatique et le rôle des entreprises deviennent plus importants dans la construction de la spécialisation internationale, dans la mise au point des avantages nationaux et des avantages compétitifs.

#### 2.1.1.2.1. Spécialisation internationale et facteurs de production

L'approche économique néo-classique, contient deux conditions de base, sur lesquelles s'articule l'édifice théorique. Des considérations normatives qui posent un certain nombre de règles d'allocations de ressources, qui débouchent sur une solution (et une seule) conformément à l'optimum, et des considérations logiques qui déterminent une cohérence pour le fonctionnement et un équilibre global du système.

-- La démarche ricardienne privilégie l'aspect normatif, car tous les pays, en se spécialisant dans les biens pour lesquels ils ont un avantage comparatif plus élevé, obtiennent des gains à l'échange. Cet avantage a pour fondement une différence dans les conditions de production qui se traduit par des structures différentes des prix relatifs. Ainsi, chaque pays devra-t-il se spécialiser dans les activités pour lesquelles leur productivité comparative est plus forte, et les deux partenaires pourront, alors, consommer une quantité de biens supérieure à celle qui serait disponible en économie fermée.

-- L'approfondissement de cette théorie élaborée, tout d'abord, par Heckscher et Ohlin de l'école suédoise, considérant l'abondance relative en facteurs de production comme déterminant des échanges, permet de dépasser de certaines hypothèses de départ de Ricardo, comme la non substitutualité des facteurs. Les pays auront intérêt à produire et à exporter les biens dont la production exige l'accroissement du facteur relativement plus abondant (et de coût relatifs inférieurs), et à importer les produits dont l'élaboration interne demanderait un accroissement du facteur relativement plus rare (et de prix relatifs supérieurs). Dans une certaine mesure, la théorie de Heckscher-Ohlin-Samuelson ou loi des proportions de facteurs rend les causes de la spécialisation plus endogènes, car celle-ci dépend de la dotation interne des facteurs de production. Toutefois, l'essentiel demeure, et la spécialisation est le résultat de la concurrence des prix, conformément aux dotations factorielles, compte tenu de l'unicité des techniques.

-- Les questions soulevées par le paradoxe de Léontieff, selon lequel la spécialisation des Etats-Unis d'Amérique se base sur les biens qui utilisent davantage de facteur travail, alors que ce rôle devrait appartenir au capital, vont être à l'origine des analyses néo-factorielles, et du dépassement du modèle basé sur deux facteurs de production. Le modèle est centré sur l'hétérogénéité du facteur travail (21), en prenant en considération les différentes qualifications de celui-ci, et son imparfaite substitutualité.

Néanmoins, ces types d'approches constituent de poser un certain nombre de problèmes (22). En effet, définir les nations comme stocks de facteurs de production, bloqués à l'intérieur de leurs frontières, ne semble pas être un modèle de réalisme.



Mais dans le schéma néo-classique, l'immobilité des facteurs de production est autant un aboutissement du modèle que l'une de ses bases théorique (23): la capacité de réponse immédiate aux signes du marché et la mobilité sectorielle parfaite intra-nationale, permet à la théorie néo-classique de sauvegarder l'immobilité absolue des facteurs dans l'espace international. Ainsi, seule la mobilité des biens ou le commerce va-t-elle assurer l'équilibre et l'ajustement inter-spatial, et, donc, constituer le fondement de la spécialisation internationale.

Mundell (24) montre que l'approfondissement du raisonnement sur le rejet de l'hypothèse de l'immobilité du facteur capital conduit à l'inutilité du commerce de biens et à l'égalisation de la rémunération des facteurs. La logique est claire; plus un produit intensif en facteur abondant est échangé, plus le prix de ce facteur tend à s'élever, compte tenu de son utilisation intensive dans la production de ce bien. De même, l'importation du bien en facteur relativement rare tend à accroître la quantité disponible de ce facteur, par conséquent l'échange tend à égaliser les prix des facteurs. Face à l'absurdité du résultat, Mundell se démarque du modèle, en créant une distorsion dans le libre-échange, le tarif douanier, qui justifie la différence dans les prix des facteurs.

Le caractère statique du modèle, basé sur des considérations techniques - proportions de facteurs - ou économiques - dotations relatives de facteurs -, nie la modification des configurations des avantages comparatifs et, par conséquent l'évolution de la spécialisation de chaque pays. Le recours à un principe général abstrait (optimisation) est "d'un faible pouvoir explicatif dans la mesure où il conduit à expliquer la différence comme projection des écarts dans les qualités d'origine des facteurs, comme écarts par rapport à la norme, ou comme résiduelle par rapport à une évolution convergente." (25)

Le manque de réalisme et le caractère statique de ces constructions théoriques ont obligé certains auteurs à introduire un autre élément, la technologie, que l'on peut associer à des différences de qualité des facteurs de production (26). Ces réflexions ont donné naissance au courant néo-technologique qui met en cause l'homogénéité des conditions de production et l'accessibilité sans entrave à la technologie. L'analyse de l'écart technologique par Posner et l'affinement par le cycle du produit de Vernon (27) introduisent la notion d'avantages comparatifs dynamiques ou anticipés (28), et dynamisent le modèle de la spécialisation internationale. Ils seront présentés plus loin.

En définitive, les modèles classiques et néo-classiques de l'échange international reposent sur l'évaluation des ressources uniquement sur la base de critères universels, et effacent les contraintes internes et les déterminations organisationnelles, historiques propres à chaque région. A ce niveau, la théorie ne s'intéresse pas à la compréhension du mode de fonctionnement d'un système productif, elle permet d'optimiser la localisation des activités par rapport à une norme générale.

Il importe, alors, de souligner les notions opératoires qui sont à la base de cette construction théorique et d'en analyser les limites.

#### 2.1.1.2.2. Le problème du statut théorique de la nation

Selon la formule de C-A. Michalet, les Etats-Nations occupent une place centrale sur la scène internationale, mais il s'agit de boîtes vides, d'espaces dévitalisés. En effet, les approches néo-classiques vivent dans un monde de nations, mais faute de pouvoir les faire disparaître, ils les réduisent à des formules très simples. (29) Leur définition repose sur l'hypothèse d'immobilité des facteurs de production à travers leurs frontières, et sur une combinaison donnée de stocks de facteurs dans un territoire.

L'aptitude de chaque nation renvoie au système de prix de référence et aux caractéristiques nationales de l'offre en termes physiques des facteurs et aux moeurs économiques des habitants quant à la nature des fonctions de la demande (30), sans s'interroger sur les logiques d'ensemble du système productif.

A l'origine de cette carence, se trouve la nécessité de sauvegarder la cohérence de l'édifice théorique néo-classique, et pour cela, elle se donne la nation qu'il convient: "La théorie orthodoxe construit le monde en emboitant les nations comme dans l'élaboration d'un puzzle. Elle se donne un être fictif, la nation, qui produit, consomme et échange avec d'autres nations, se comporte en tout point comme si elle était un agent individuel gardant sa psychologie de consommateur ou d'entrepreneur." (31)

En aucun cas, on retrouve la notion d'organisation ou de structure nécessaire à toute conceptualisation de la Nation (32). A ce niveau, les instruments de la théorie ne nous permettent pas d'analyser la capacité que possède chaque nation de générer leur propre organisation porteuse d'infra-structure, de main d'oeuvre, de réseaux. Une telle constatation plaide pour l'analyse des conditions (des contraintes) internes à chaque nation qui engendre des processus apparemment autonomes d'auto-différenciation par rapport à l'environnement.

En fin de compte, ce qui manque essentiellement aux schémas explicatifs en termes de allocations de facteurs, c'est une conception claire du processus d'articulation des espaces économiques / Etat-Nations. A ce niveau un certain nombre de propriétés structurelles propres à chaque nation assurent les complémentarités et les connexions entre espaces économiques: ces propriétés incorporent d'une part des éléments nécessaires à l'entretien de processus répétitifs assurant la régularité et la continuité des flux spatiaux et, de l'autre elles sont en mesure d'incorporer les mutations dans l'un ou dans l'autre des espaces sans pour autant amener des ruptures. Or, l'Etat constitue un des éléments essentiel dans l'aménagement des rapports internationaux.

#### 2.1.1.2.3. L'inadéquation de la conception d'État

Selon la théorie orthodoxe néo-classique, la construction de l'Etat est, citant F.Machlup, le reflet de "l'individualisme méthodologique". L'Etat, organe de macro-décisions, se constitue à partir de conceptions dérivées de sous-basements micro-économiques. Il convient de rappeler que le passage du micro au macro-économique est supposé résolu par l'addition des propriétés élémentaires. En d'autres termes, la théorie nie l'existence de communautés qui transcendent les individus, et conçoit la société comme une somme d'intérêts particuliers.

La construction micro-économique de l'Etat vise à sauver l'optimum parétien en simulant le marché lorsqu'il ne peut fonctionner normalement (34), articulant la logique marchande à la logique sociale. Mais cette démarche rend incohérents et contradictoires les prémisses et la méthodologie de l'ensemble de l'édifice théorique. L'impossibilité pour l'Etat néoclassique de demeurer la simple expression des préférences individuelles, pour assurer un ordre complet, oblige à introduire "l'intérêt général" dans l'analyse. Le mythe de l'intérêt général permet de surmonter artificiellement la dualité entre l'individuel et le social, et de légitimer les pratiques de l'Etat, soi-disant neutrales face aux règles du libre-échange, de sorte que celui-ci apparaît comme "agent non capitaliste dans le capitalisme".

De l'échec de la théorie normative, selon laquelle "l'Etat parfait" intervenant dans tous les cas exceptionnels qui entravent l'établissement de l'équilibre général, émerge une seconde approche s'intéressant aux équilibres partiels, et à la détermination de quelques règles de fonctionnement. Mais cette économie publique "praticable" se heurte à "une indétermination du fonctionnement optimal de l'économie publique" (35) face à l'abandon des règles parétiennes d'optimisation.

Ainsi, peut-on schématiser les règles du fonctionnement étatique selon trois modalités (36) :

-- La fonction de "régulation" est mise en place par de vastes systèmes de Comptabilités Nationales, de modèles économiques de prévision, et par la multiplication des contrôles et des interventions monétaires et budgétaires. Ainsi, la macro-économie moderne, née de l'analyse keynésienne et de Tinbergen, est destinée à pallier les fluctuations importantes aux niveaux des prix et de l'emploi, et à maintenir un haut niveau d'utilisation des ressources.

-- La fonction "d'allocation" vise la correction de certains mécanismes de marché, et l'intervention se fait par le biais de subventions et de taxes, ou encore, par la gestion d'équipements collectifs.

-- La fonction de "redistribution" n'est pas fondée sur des considérations d'efficacité productive, mais simplement sur la correction des mécanismes de distribution de richesse à travers des instruments de politique fiscale, sociale et législative. Du point de vue de l'économie néo-classique, cette fonction n'a guère de validité par rapport à la théorie de l'optimum de Pareto. Mais la théorie néo-classique ne parvient pas non plus à comprendre l'intervention grandissante de l'Etat dans l'économie, les phénomènes de pouvoir à lui associés, l'intégration "des phénomènes non-marchands en tant que tels et de rendre compte des relations entre secteur public et secteur marchand privé" (37).

Quoi qu'il en soit, toutes les approches posent l'Etat en termes d'extériorité, et visent à cacher à "son statut vis-à-vis des relations économiques identifiées entièrement à des échanges entre sujets égaux". (38) En effet, la sphère économique publique n'existe pas en soi, et ne se définit pas par "l'intérêt général". Cette conceptualisation interdit la théorie traditionnelle de rendre compte de l'insertion de la logique des interventions publiques dans la rationalité de l'ensemble du système économique, et du rôle que l'Etat occupe dans la reproduction des conditions de fonctionnement du système productif.

#### 2.1.1.2.4. Dynamisation des conditions de l'échange international

Confrontés à ces insuffisances, certains auteurs, dont Lafay (33), tentent d'intégrer la réalité nationale dans le système international. La construction d'avantages compétitifs et le maintien (ou la conquête) d'une place avantageuse passe désormais soit par l'approfondissement des tendances de l'économie mondiale, soit par la recherche de nouveaux rapports avec l'environnement international. L'impératif de compétitivité, exige, alors, un renforcement de l'intervention des Etats nationaux dans le soutien des firmes (pôles de compétitivité) dans des domaines sectoriels (consolidation des filières cohérentes, reconversion industrielle), dans les réseaux d'information (repérage de créneaux et des tendances de l'économie mondiale), dans l'incitation à l'investissement dans la recherche et les technologies d'avenir (avec la formation de groupes puissants), et dans la reconquête de son marché intérieur (priorité accordée au secteur de biens d'équipement).

La thèse de la dynamique de la spécialisation internationale met en cause certaines prémisses initiales du modèle libéral classique, en particulier, en ce qui concerne l'autonomie décisionnelle des Etats-Nations et de leur spécificité de comportement économique dans le champ international, sans pour autant remettre en cause les fondements des normes de la spécialisation internationale. Celle-ci se transforme en un lieu où s'affrontent les stratégies des Etats, des entreprises et des groupes, portant la maîtrise de la spécialisation et les conditions de participation dans la hiérarchie internationale.

D'autres auteurs ont mis l'accent sur le rôle de la demande dans la croissance et dans l'allocation de ressources de chaque pays. D'une part, l'économiste suédois B.Linder a fait apparaître les exportations des pays occidentaux comme le prolongement d'une production axée sur leur demande domestique. Cette demande représenterait alors le support

national préalable nécessaire à l'incitation de l'investissement et à l'innovation des produits. D'autre part, H. Grubel et P. Lloyd ont mis l'accent sur des formes de spécialisation internationale conduisant à des échanges intra-industriels. La théorie traditionnelle de l'échange international ne permettait pas de concevoir l'organisation de spécialisations intra-industrielles car elles échappent à la logique de la "loi de proportions des facteurs". Cette nouvelle forme de spécialisation serait plutôt la conséquence des demandes internationalement différenciées. D'ailleurs le type de croissance des échanges entre pays développées, et notamment le commerce intra-C.E.E., est venu confirmer l'importance des propos de ces auteurs australiens.

Un autre courant libéral attribue la qualité de la spécialisation nationale aux comportements des entreprises et à leur positionnement sur le marché mondial. Les entreprises, à partir de sa base d'expérience ("Boston Consulting Group") ou du caractère progressif ou régressif de la demande mondiale (C.E.P.I.I.), définissent leur stratégies et leur positionnement sur certains segments stratégiques, c'est à dire, un segment de marché déterminé à niveau très fin.

L'accent est mis sur la dimension "nationale" dans la construction de la Division Internationale du Travail, et notamment l'ensemble des fonctions que l'Etat utilise pour réguler et stimuler l'activité économique et les firmes sur l'espace de l'Etat-Nation. De cette intervention résulte la compétitivité plutôt que la spécialisation, qui permet de qualifier la correspondance entre les transformations internes et les contraintes imposées par le marché international.

Ce faisant, la présente perspective dynamise les conditions de spécialisation internationale en renforçant le rôle des entreprises et des Etats-Nations dans la construction de la hiérarchie internationale, mais elle néglige l'idée que le marché prolonge les différenciations structurelles entre espaces et reproduit les disparités qui les ont fait naître.

En effet, si le rôle des Etats dans le fractionnement de l'économie mondiale n'est plus contesté (souveraineté monétaire, réglementation sociale, protectionnisme), le fonctionnement des firmes ont un caractère intégrateur de l'espace. En effet, les firmes internationales / multinationales contribuent à l'élargissement des aires de circulation des produits, de l'utilisation des monnaies nationales et de diffusion de technologies. Toutefois, elles ne constituent qu'un principe limité d'homogénéisation de l'espace dans la mesure où les firmes utilisent à leur profit les disparités nationales et spatiales et, simultanément, les reproduisent.

Il résulte de ce qui précède que la théorie classique et néo-classique préssuppose un modèle d'équilibre grâce à la conception de mécanismes de rétroaction négative, qui tendent à annuler les déviations et les perturbations et qui maintiennent des relations stables au sein du système productif. Ce serait cependant se contenter d'une vision très simpliste que de s'en tenir là. En effet, le fonctionnement du système productif repose également sur des mécanismes de rétroaction positive, qui induisent amplification et l'accentuation des différences, les déséquilibres, les effets cumulatifs de pouvoir dans les relations de concurrence (i.e. la concentration).

A cette insuffisance de l'analyse néo-classique, la théorie marxienne aborde l'étude de l'évolution des systèmes productifs selon un modèle de renforcement des divergences, mais qui présente, à notre avis, des carences également importantes.



### 2.1.2. Les approches marxiennes

Le paradigme marxiste analyse les modes d'organisation des processus productifs par rapport à la logique globale de l'accumulation / valorisation du capital et à la formation de plus-value. Cette perspective, qui articule l'organisation des processus productifs à l'intensification et l'extension des rapports sociaux de production capitaliste, est en mesure de comprendre la formation et l'appropriation du surplus et le renforcement des disparités. A ce niveau, la logique d'accumulation correspond à un mécanisme de rétroaction positive, d'escalade et d'accroissement continu de la production, d'extension du rapport social. Ainsi, les réinvestissements sont indispensables à la continuité des profits et nécessitent de l'extension ininterrompue du rapport social capitaliste vers son environnement. Néanmoins l'aboutissement de ce mouvement est la crise et la surproduction.

Toutefois, ce bref panorama serait insuffisant sans une référence aux analyses menées en termes de régime d'accumulation et de régulation, qui s'avèrent très utiles pour la compréhension de l'organisation et du fonctionnement des systèmes productifs. Celles-ci procèdent à un aménagement de la théorie marxienne dans la prise en considération des réalités concrètes de l'accumulation et des spécificités des Etats-Nations.

#### 2.1.2.1. Système productif et accumulation du capital

L'hypothèse fondamentale des approches d'inspirations marxiste est exprimée par la logique d'accumulation du capital. Du point de vue du fonctionnement du système productif, cette détermination conduit à la généralisation des rapports sociaux de production par le mode de production capitaliste.

Ce principe conduit à un déterminisme absolu, qui empêche normalement de comprendre les formes spécifiques d'organisation des systèmes productifs nées des contraintes internes, et, d'évaluer les stratégies différenciées des agents micro-économiques et des politiques étatiques.

#### 2.1.2.1.1. Découpage du système productif et reproduction du capital

Par une analyse menée en termes de sections productives, C. Palloix vise étudier le fonctionnement du processus réel de reproduction du capital, et la soumission de l'organisation du système productif au mouvement du capital. Ainsi, il distingue, à un niveau très global, la sections de biens de production, la sections de biens intermédiaires et la section de biens de consommation, ce qui lui permet de distinguer le processus de valorisation du processus de reproduction du capital social. Au niveau du procès de valorisation, il distingue la branche industrielle, qui combine un produit-marchandise avec un processus de production. Ce dernier articule, à son tour, une filière technique qui impose un système de normes, et la filière économique, qui désigne le mouvement du produit au long d'une chaîne pour en faire une marchandise composite (39). Toutefois, l'élément central de son analyse est la sectorialisation de la production et le procès de reproduction réel, dont les branches ne sont que des "inputs". A ce niveau, le développement du machinisme et du progrès technique est la forme la plus achevée de la soumission du procès de travail, dans la mesure où le système d'outils, propriété du capital, absorbe la travail vivant et perpétue la division du travail.

W. Andreff (40) propose trois secteurs d'après la fonction sociale des biens, - biens de consommation, de production et mixtes - pour définir l'agrégation des agents sous un même régime de contraintes (croissance et taux de profit). Le concept de secteur va servir à déterminer de l'évolution du système capitaliste et à distinguer les différentes phases d'accumulation; la phase d'accumulation extensive appelant la main-d'oeuvre, la phase d'accumulation intensive dont la fonction serait d'économiser la force de travail, et la phase d'accumulation progressive, qui se traduit par l'exigence d'une main-d'oeuvre qualifiée, par l'intensification du capital se concrétisant dans le secteur des biens mixtes (à double destination), et par l'extension du capital vers les régions périphériques. Toutefois, le critère de destination des biens, qui est à la base de la construction du concept de secteur, est à la fois grossier et contestable; en effet, à l'intérieur de chaque agrégation, les produits et les marchés sont très diversifiés et certains choix sont tout à fait arbitraires. De même, l'adéquation entre la destination et le mode de production (degré intensité capitaliste) est contestable, et, qui plus est, fait table rase de l'évolution dans l'appareil productif (i.e. automatisation de l'industrie textile). Finalement, le primat de la logique de la valorisation du capital et de la solidarité des taux de profit dans la construction du secteur, est peu à peu évacué de l'analyse, au détriment du regroupement comptable des firmes selon leur branche d'appartenance.

Ainsi, l'analyse de l'organisation du système productif proposée par l'approche marxiste aborde fondamentalement d'une part, les rapports de force entre les détenteurs de la force de travail et les propriétaires des moyens de production et d'autre part, les conflits entre ces classes en vue d'exercer une plus grande influence sur les conditions d'utilisation de la force de travail. A ce niveau, il n'existe de pas une logique autonome du système productif par rapport au fonctionnement du système capitaliste dans son ensemble.

En effet, l'organisation du système productif ne peut que répondre aux contraintes de valorisation et de reproduction du capital et il ne peut que refléter une logique de conflit, inhérente à sa structure. L'approche marxienne suppose que les structures industrielles ne font que reproduire les conditions générales de fonctionnement du capital et la contradiction irrésoluble entre capital et le travail.

Ainsi, l'action individuelle des acteurs est normalement sous-déterminée ou réduite à des comportements fortement typés (41).

#### 2.1.2.1.2. Rapports sociaux et dynamique du système productif

Du point de vue du découpage du système productif, chaque approche est à la recherche d'instruments d'analyse appropriés. Ainsi, la problématique d'inspiration marxiste dégage-t-elle des catégories et des conclusions dont il importe de comprendre les raisons profondes. Tout d'abord, le niveau d'abstraction dans laquelle l'analyse se place, aboutit à une conceptualisation qui gêne l'appréhension des institutions concrètes et des formes particulières produites par leur fonctionnement. Ainsi, l'universalité du résultat provient du privilège accordé à la logique du capital, entendu comme rapport social. A ce niveau, l'hétérogénéité des modes d'organisation et des forces productives sont analysées en liaison avec les modes de valorisation et la structure des rapports sociaux d'exploitation.

Ainsi, l'évolution des forces productives et la progression des techniques ont pour effet d'entraîner les inégalités au niveau des activités économiques, des catégories socio-économiques porteuses de connaissances, d'aptitudes et de pouvoir. Il en va de même pour l'organisation de l'espace, dont la dualité (centre-périphérie,

ville-campagne) ne fait que reproduire la contradiction de la structure sociale entre les détenteurs des moyens de production et de la force de travail.

Toutefois, ces approches ne sont pas en mesure de comprendre les dynamiques propres à ces modes d'organisation et la manière dont les acteurs interviennent et transforment la réalité sociale. De même, l'hétérogénéité doit être envisagée comme une manifestation du temps au sein des systèmes productifs; les structures et les systèmes de relations par lesquels les ensembles productifs se constituent, ne sont pas tous contemporains, et peuvent être comparés à "des couches géologiques".

L'ensemble de ces questions renvoie à une autre; la reproduction des rapports sociaux et l'articulation entre le social et l'économique. A ce propos, "la notion de rapport social est à la fois au coeur de tout l'édifice théorique et conceptuel marxiste, et fondamentalement nié en tant que pouvant faire l'objet d'une théorisation autonome ... En ce sens, la théorie marxiste n'a que faire, fondamentalement, d'apports sociologiques. La principale caractéristique de cette analyse est de privilégier l'espace a-temporel de la valeur à celui où naissent et s'articulent les différentes temporalités sociales." (42) En effet, les pratiques sociales montrent comment la société s'exprime par elles, mais également, comment celle-ci se forme et se transforme à mesure qu'elles se déploient dans le temps et dans l'espace, par l'intermédiaire des opérateurs sociaux.

Il reste alors à se poser la question de la matérialisation des déséquilibres sur le plan spatial et entre agents localisés en différents systèmes productifs au niveau de l'analyse d'inspiration marxiste.

#### 2.1.1.2.2. Internationalisation et crise du capitalisme

L'approche marxiste s'appuie sur un modèle de divergence ou de renforcement des disparités entre les composantes du système socio-économique. La mise en évidence de la disparité des rythmes de développement, des relations d'inégalité, de la soumission et de l'exploitation de la force de travail génératrices de conflits socio-économiques et internationaux, conduit nécessairement à l'élaboration d'une théorie des crises vues, non comme des accidents dans l'histoire, mais comme des moments inévitables de l'avenir des sociétés.

Par ailleurs, la théorie de l'impérialisme s'est développée ayant comme point de départ les principales économies centrales, soit l'Angleterre au XIXème siècle soit les E.U.A. aujourd'hui et, l'influence des plus puissants groupements économiques sur l'économie mondiale. Ainsi, l'économie internationale et l'économie mondiale est souvent réduite à l'analyse des capitalismes et des firmes dominants et l'influence décisive qu'ils exercent sur les économie dominées.

##### 2.1.2.2.1. L'extension du mode de production capitaliste à l'échelle mondiale

A la base de tout mouvement du capital, se trouve une contradiction interne propre à son mode d'existence; la tendance à la baisse du taux de profit qui conduit à la suraccumulation. La nécessité de renouveler et d'élargir sans cesse la base d'accumulation, de trouver de nouveaux débouchés pour les marchandises et d'accroître l'extraction de plus-value oblige le mode de production capitaliste, par son fonctionnement même, à répondre par l'extension du rapport social de production.

Ce processus est orienté par les économies, ayant atteint un degré très élevé de développement, la stade suprême du capitalisme, selon la formule de Lénine. C'est à dire que, dans les pays où le capitalisme a dépassé la phase concurrentielle et le capital par un processus de concentration devient monopoliste, la tendance est à exporter les capitaux en vue d'accroître leurs profits et de contrer la tendance à la baisse du taux de profit.

Ainsi, le développement du mode de production capitaliste conduit à l'existence d'un côté, d'un centre qui fonctionne selon un modèle de croissance équilibrée et autocentrée, où la section I - production de moyens de production - a pour débouché la section II - production de biens de consommation - locale, laquelle produit les biens nécessaires à la consommation de la population des deux sections. De l'autre côté, les économies périphériques fonctionnent selon un modèle "extraverti", avec un secteur exportateur de matières premières, une base de consommation très étroite pour la classe ouvrière et un secteur de production de biens de consommations de luxe.

Ainsi, l'aménagement de la théorie marxiste part de deux postulats de base. D'une part, elle tend à réduire le fonctionnement mondial aux contraintes d'accumulation du mode de production dominant (i.e. rapport salarial associé à une norme de consommation). En ce sens, le système mondial devient un ensemble de lieux où se déploient et se reproduisent les cycles du capital, sous l'hégémonie des économies centrales. La question qui se pose alors est de savoir si l'internationalisation du capital n'est qu'un palliatif pour l'issue de la crise, dans la mesure où cette internationalisation ne serait qu'étendre spatialement le mode de production antérieur (43).

D'autre part, le privilège accordé aux déterminations globales effacent les spécificités locales et le rôle non négligeable des firmes et des Etats des espaces périphériques dans l'industrialisation et dans l'insertion dans l'économie internationale.

Par ailleurs, il ressort les limites des analyses trop globales qui schématisent l'espace en grands traits: Nord/Sud, Centre / périphérie. Au niveau théorique ces approches sont utiles pour caractériser les propriétés fondamentales des grands ensembles. Toutefois, ces approches deviennent rapidement des cadres vides dès qu'il faut appréhender la réalité plus en détail. En effet, entre deux types d'économies fondamentales - développées/ sous-développées, dominante/dominée - il existe toute une gamme de situations intermédiaires qu'il importe d'analyser. En effet, le développement des relations économiques internationales ne s'effectue pas uniquement à travers les économies centrales, les économies "périphériques" ou encore "dominées" possèdent elles aussi des formes d'internationalisation à échelle et à portée plus limitée mais tout aussi effectives.

Malgré la place centrale qu'occupe le thème de l'interdépendance dans la problématique "centre-périphérie", la théorie de l'accumulation des économies dominantes au détriment des économies dominées n'a pas forgé les concepts opératoire et un schéma d'explication de la manière dont se (sous) développent les économies. En effet, cette théorie, nous semble-t-il, n'a pas les moyens d'expliquer comment certains systèmes productifs périphériques arrivent à s'intégrer avec succès dans le marché mondial (i.e. Corée du Sud, Taiwan) tandis que d'autres se marginalisent progressivement (i.e. la plupart des pays d'Afrique).



#### 2.1.2.2.2. Adaptation ou conflit au système mondial

Par rapport aux économies périphériques la théorie du "centre/périphérie" privilégie les déterminants externes, ce qui conduit à poser le sous-développement comme le résultat de la logique d'accumulation du capital imposée par les régions du centre. Les rapports entre régions sont posées en termes de relation d'exploitation ou d'échange inégal et le sous-développement étant entendu comme un blocage des forces productives (voir 2.2.3.2.).

Des travaux plus récents mettent davantage l'accent sur la délocalisation spatiale des forces productives, soit par le choix de localisation des firmes multinationales, soit par l'internationalisation des branches ou la dérive spatiale de certaines industries "mûres". Le dépassement du modèle centre-périphérie constitue l'aspect le plus intéressant de cette théorie. En effet, la spécialisation fondée sur la dichotomie - produits manufacturés et produits primaires - semble être remplacée par une organisation hiérarchique, au sommet de laquelle les économies hégémoniques diffusent leurs normes de production et leurs modes de consommation.

La notion de régime d'accumulation est défini comme "l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est à dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et les déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même" (44). Cette approche permet reconnaître la spécificité nationale et les formes distinctes que peut prendre le mouvement global de reproduction du système dans le temps et dans l'espace.

Cette approche met en évidence le rôle des "pays-foyers" dans la structuration de l'économie mondiale, l'influence et le contrôle qu'ils exercent sur les économies nationales dominées et sur les relations internationales. Toutefois, cette approche manque la prise en compte des économies dominées qui ne sont pas pour autant condamnées à être des pions passifs sur la scène mondiale. En effet, dépendance n'est pas synonyme de passivité. Ces économies possèdent des degrés de liberté et de modes de développement qui les distinguent des économies dominantes.

Ce faisant, la théorie ne voit qu'une partie du phénomène, les contraintes globales imposées par les forces hégémoniques, mais elle cache l'autre partie en ne s'interrogeant pas suffisamment sur les modes d'organisation et sur les contraintes internes aux systèmes périphériques. En effet, les contraintes globales agissent sur les systèmes dominés comme inhibiteurs de certaines de leurs possibilités. A ce niveau, il importe moins de chercher à comprendre le comportement des économies dominées en termes de "pourquoi le sous-développement s'est produit", que de savoir quelles contraintes ont fait que le développement ne s'est pas produit.

## 2.2. Pour un modèle intermédiaire de représentation

Les conclusions auxquelles nous sommes arrivés dans le paragraphe précédent, ont surtout montré en quoi un bon nombre de notions sont inadéquates pour la compréhension du fonctionnement de systèmes productifs interdépendants. Soit l'interdépendance reste limitée aux mécanismes de facteurs régulés exclusivement par le principe des prix, soit le niveau d'abstraction dans lequel l'analyse se place gêne l'appréhension de l'hétérogénéité des modes d'organisation et la diversité des relations qui composent les systèmes productifs.

Ainsi, l'approche néo-classique fonde la notion de branche et l'analyse de la firme sur l'addition de propriétés élémentaires, et, suppose ainsi résolu le passage du micro au macro-économique. L'analyse d'inspiration maxiste s'intéresse au mode d'organisation des processus productifs par rapport à la logique globale d'accumulation/valorisation du capital. Ce principe conduit à un déterminisme absolu, qui empêche normalement de comprendre les formes spécifiques d'organisation des systèmes productifs nées des contraintes internes, et, d'évaluer les stratégies différenciées des agents micro-économiques.

L'organisation du système productif au niveau intermédiaire apparaît alors comme la notion adéquate pour saisir la complexité de l'organisation du système productif dans la mesure où l'agrégation méso-analytique (§ 2.2.1.) permet à la fois:

- de regrouper les comportements individuels dans des familles relativement cohérentes

- décomposer le niveau global en sous-systèmes et analyser les relations pertinentes pour la compréhension de la nature du système.

Toutefois, la notion de filière entendue comme succession de stades de production, comme découpage du système productif, ou encore comme espace stratégiques d'agents ne constitue pas l'aspect fondamental. En effet, le système productif est traversé par des logiques hétérogènes qu'il s'agit de mettre en rapport. A ce niveau, on cherchera à préciser en quoi la théorie des systèmes peut contribuer à l'étude de l'organisation industrielle, à dépasser des méthodes réductionnistes et d'intégrer des logiques qui se trouvent normalement dissociées.

Ensuite il s'agit de mettre en rapport la conception de système productif avec la dimension spatiale propre à son fonctionnement (§2.2.2.). Un découpage en termes filières spatialisées présuppose une relation entre les niveaux d'organisation et les espaces de référence. Il s'agit donc de voir comment un ensemble d'espaces de référence s'articulent au sein d'une filière de production. Ainsi, la filière de production permet de regrouper, à l'intérieur d'une famille relativement cohérente, une pluralité d'activités et de logiques spatiales.

### 2.2.1. Système productif et méso-analyse

Traditionnellement, on trouve dans la théorie économique deux grandes types d'approches. La micro-analyse qui, partant des unités de base (entreprise, consommateur), essaie d'expliquer le tout, à travers la théorie de l'échange et celle de la coordination par les prix, et réduit les comportements à une forme mécanique et statique. La macro-économie, qui part des grands agrégats pour expliquer le fonctionnement des composantes, réduit l'organisation à une "mécanique de flux" agrégés. L'articulation et le passage entre ces deux niveaux est, non seulement discutable sur le plan théorique mais aussi difficile à cerner sur le plan statistique. Ainsi, les théories micro-économique et macro-économique échouent-elles dans leur vision de l'organisation économique: soit

l'organisation du tout est conçue comme une addition des parties, soit les parties sont réduites aux lois générales.

Les approches en termes de système productif ont amené une rupture avec l'équilibre général walrésien, dans la mesure où les activités ne seraient pas juxtaposées mais constitueraient une structure, "un système de relations, qui les restructurent en permanence" (45). A l'origine se trouvent deux axes de recherche (46). D'une part, la notion de pôle de croissance et d'effets d'entraînement, que F. Perroux articule avec la notion d'espace abstrait, à savoir un espace de relations d'échange et de rapports de pouvoir entre firmes. D'autre part, H. Aujac et D. Masson introduisent les notions de hiérarchie et de dépendance des industries, au sein des tableaux des échanges interindustriels. Ce sont les liens d'achats et de ventes qui déterminent l'étroitesse des relations entre industries, et leur interdépendance. L'étude donne un champ très vaste et des objectifs très descriptifs, sans toutefois pouvoir appréhender une dynamique des systèmes productifs.

#### 2.2.1.1. Agrégation et niveau intermédiaire

Notre propos est alors de construire un niveau d'agrégation intermédiaire qui intègre, d'une part, les comportements micro-économiques et, de l'autre les contraintes macro-économiques. Les contraintes sont saisies comme des propriétés globales de l'organisation de la totalité, qui transcendent la spécificité de chaque élément, mais qui agissent sur eux. Les composantes sont des agents en interaction dynamique qui poursuivent des objectifs et des stratégies propres, éventuellement contradictoires, et dont l'activité a un effet de retour sur l'organisation globale.

Ainsi, l'approche méso-économique doit-elle intégrer, simultanément,

des micro et des macro-phénomènes: les phénomènes d'économie globale doivent apparaître "comme le produit involontaire d'un certain nombres de déterminations contradictoires qu'il s'agit de démêler aux niveaux individuels; tandis que les phénomènes de comportement individuel paraissent par ailleurs confrontés à plusieurs logiques alternatives, dont il s'agit d'interpréter la cohérence à partir de leurs implications globales."

(46) La méso-analyse n'est pas une approche située à mi-chemin entre ces deux niveaux, mais une démarche qui s'efforce d'appréhender et d'articuler l'interaction entre les contraintes globales et les comportements individuels.

Le caractère intermédiaire de l'analyse méso-économique implique une méthodologie d'agrégation, qui ne peut se réduire ni à l'optique des produits, ni à l'optique de l'accumulation. La procédure de modélisation devra prendre en considération la nécessité de regroupement du niveau micro-économique et de décomposition du niveau global, en plusieurs sous-systèmes de relations autonomes. La conception de l'agrégat se fait en fonction de l'objet de recherche, et la description du fonctionnement des processus productif exige la prise en considération de l'interdépendance entre les différentes composantes, l'hétérogénéité des modes d'organisation et des contraintes internes à chaque système.

L'interdépendance des composantes productives se situe à différents niveaux. En premier lieu, la techno-logique sous-tend l'articulation entre les différents maillons productifs et organise le système production en une succession de stades possédant un certain degré de cohérence; En deuxième lieu, le marché définit également des réseaux d'échanges de produits entre les différentes activités; En troisième lieu les acteurs tissent des rapports de complémentarité et de concurrence qui se traduisent par des formes de coopération et de conflits, mais qui forment des niveaux distinct d'analyse.

### 2.2.1.2. L'inégalité et pouvoir entre acteurs

En ce qui concerne le fonctionnement et l'organisation des systèmes productifs, on trouve comme éléments majeurs deux grand types d'acteurs: les firmes et les Etats. Or, ceux-ci opèrent à l'intérieur de champs d'actions qui leur sont propres, suivent des stratégies et des objectifs en harmonie avec le rôle qu'ils occupent au sein du système productif et selon le contexte dans lequel ils se situent (50). En tenant compte de cette pluralité, il s'agit de démêler schématiquement, les principales pratiques de chacun des agents insérés dans des structures intermédiaires, et dont il s'agit de vérifier la cohérence. Ainsi, deux distinctions fondamentales s'imposent: d'abord, l'Etats et les firmes dont les objectifs, la stratégie et la portée sont radicalement différentes; ensuite sous la même notion de firmes se cachent en fait des réalités biens diverses.

D'abord, les Etats, agissant au nom de la cohésion et de la cohérence de l'ensemble productif, soit par des politiques stratégiques d'industrialisation et/ou de restructuration, soit par des stratégies d'aide à l'exportation ou encore, par des politiques technologiques et d'aide à l'investissement, visent le renforcement du tissu productif, l'amélioration des performance du système productif et la consolidation de ses centres de décision.

Les modalités sont multiples et varient selon les objectifs, les approches et les moyens mis en œuvre. Il n'empêche que, sous la diversité des mesures possibles, on peut distinguer deux grands types de préoccupations: Les unes, à caractère défensive, visent à conserver l'acquis, d'où la mise en place de politiques d'aide et de protection à certaines entreprises ou à certains secteurs productifs (51). Les autres, au contraire plus agressives, cherchent à adapter le système productif, afin

d'améliorer la position relative de l'ensemble productif dans le cadre international, soit par l'élimination des unités non compétitives et par la conversion des activités, soit par la modernisation des unités et des activités existantes. Bien entendu, ces mesures peuvent se combiner selon différents degrés, et l'élimination et la conservation s'effectuent normalement de façon partielle.

Mais, dans l'espace marqué par l'emboîtements de niveaux (cf. § 2.3.), on peut établir une distinction schématique entre grandes catégories d'Etats, vus sous l'angle de leurs positions dans le système (52):

-- Les puissances qui interviennent sur l'ensemble du système mondial, appelées les "oligopoles géographiques". Dans cette catégorie on trouve l'URSS, les E.U.A., le Japon et l'Europe occidentale (celle-ci appelée d'oligopole divisé). Tous ces puissances ont leur Etats directement dépendants comme par exemple les pays de l'Europe de l'Est par rapport à l'URSS ou les nouveaux Etats africains vis-à-vis de l'ancienne métropole européenne.

-- Les "puissances régionales" qui exercent leur influence sur les pays voisins ou qui possèdent des ressources d'importance stratégique pour l'économie mondiale. C'est le cas de la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Arabie Saoudite.

-- Finalement les Etats qui ne peuvent exercer leur souveraineté sur leur territoire et leur populations, et qui deviennent des espaces délabrés.

Par ailleurs, les objectifs et les stratégies des firmes et des Etats peuvent ne pas coïncider, car les variables pertinentes ne sont pas toujours les mêmes. D'une part, pour les agents individuels, le souci de rentabilité est primordial par rapport à la question national/international,



et d'autre part, certains "effets d'entraînement positif pour la nation ne sont pas appropriables pour l'entreprise et, réciproquement, certains aspects de la mobilité de l'entreprise sont considérés comme étant des facteurs destructurants pour la nation." (53) En effet, l'internationalisation de la production est un gage d'efficacité et de consolidation concurrentielle pour l'entreprise, mais peut provoquer une destruction du tissu productif et un accroissement de la dépendance nationale.

Finalement, l'activité des firmes présente un aspect tout à fait différent de celui de la concurrence passive proposée par la théorie traditionnelle. Les firmes utilisent toutes les possibilités d'action susceptibles d'améliorer leur position relative dans l'environnement concurrentiel, et les stratégies se manifestent par la poursuite d'éléments qui les différencient (produits, processus, taille, localisation, conditions d'accès, etc.). A ce propos, Y. Morvan (54) distingue quelques traits caractéristiques de la concurrence contemporaine, à savoir: le principe "d'évolution", qui préside la dynamique de l'opposition des firmes au sein du marché et des influences réciproques des unités exercées au sein de leur environnement technologique et social, et celui "d'inégalité" qui marque la domination des firmes aussi bien dans la sphère marchande qu'en dehors de celle-ci (influence, imposition, subordination, coordination). De même F. Perroux a insisté sur le caractère asymétrique de la relation de pouvoir qui en fait une relation non compensée: les prix ne résulteraient plus d'agents passifs, mais des forces et des pouvoirs respectifs de leurs centres de décision. En effet, les firmes opèrent à l'intérieur d'espaces stratégiques distincts, qui divergent selon leur dimension et leur pouvoir sur l'environnement, et qui peuvent se situer tantôt au niveau régional, national ou mondial, mais qui coexistent au sein du système productif de référence.

### 2.2.1.3. Le concept de filière

Le concept de filière est employé sous de multiples acceptions, mais on peut toutefois distinguer trois points fondamentaux de convergence; une succession d'opérations techno-économiques, les relations d'interdépendance, et les stratégies d'agents. La pluralité des acceptions couplées à ce concept, est la conséquence de la vision réductionniste des approches traditionnelles, qui isolent les différents éléments et les différentes logiques, cohéxistant au sein de la filière, pour en conclure des lois générales. Notre propos est différent, car l'objectif est de composer une synthèse qui regroupe les diverses composantes en interaction et qui fasse communiquer entre elles différentes logiques, afin de mieux cerner le fonctionnement d'un système industriel. Simultanément, il s'agit de ne pas tomber dans le globalisme, qui privilégie les propriétés globales au détriment des attributs et des spécificités des éléments ou des parties (55).

En effet, la filière entendue comme succession des stades de production, comme découpage du système productif ou encore comme espace stratégique d'agents, ne constitue pas, paradoxalement, l'aspect primordial. C'est plutôt la dimension systémique qui régit la composition, et la mise en rapport des éléments, de séries hétérogènes, en un ensemble instable, générateur de tensions, d'événements, qui peuvent opérer dans les sens de sa modification, puis le menacer. C'est le système productif, entendu comme un réseau de relations organisées dans le cadre de logiques hétérogènes en interaction, qui permet de composer et d'articuler (56) les différentes composantes, pour engendrer des modifications globales. En effet, il s'agit d'intégrer et de différencier, en un même statut théorique, plusieurs niveaux; de nature techno-logique, de rapports marchands et non marchands et, des stratégies d'acteurs de pouvoir inégal.

### 2.2.1.3.1. Les fondements du concept de filière

L'analyse méso-économique privilégie la filière de production, comme moyen de description, d'où se dégagent les éléments nécessaires à l'explication des processus économiques, en une approche intermédiaire, qui décompose le système productif global et regroupe les entreprises. La filière de production permet une vision d'un système productif comme un ensemble structuré, et dont la dynamique reflète les stratégies des acteurs. Génériquement, elle définit un ensemble intégré d'activités économiques, mais au-delà de cette définition très large, la notion de filière n'est pas sans présenter de nombreuses ambiguïtés, et l'utilisation de ce concept recouvre, en fait, des réalités très différentes.

Néanmoins, il est toujours possible de repérer "trois éléments constitutifs déterminants" (57).

#### A) La filière comme une succession d'opérations techniques

A un premier niveau, la filière se présente comme une succession d'opérations techno-économiques (58), et introduit l'idée d'enchaînement d'opérations de transformations dissociables, techniquement déterminées et reliées par des flux: il s'agit d'un "espace de technologies". La filière est composée de segments, de stades de production définis topographiquement selon la place qu'ils occupent au sein de celle-ci; en amont, à la source, à partir de la transformation des matières-premières jusqu'en aval dans la production des produits finals, de biens de consommation.

Le fait d'adopter un point de vue technologique comporte deux conséquences majeures. D'une part, la contrainte technique met l'accent sur la cohérence et la cohésion du système industriel, en termes de procédés et de produits, et sur le rôle de la technologie sur la dynamique de la filière (59). En conséquence, une modification technique à un stade quelconque de la filière bouleverse les conditions de production, transforme les liens entre les opérations successives et, éventuellement, la configuration même du système productif. D'où importance des effets externes et des retombées technologiques au sein de la filière de production. D'autre part, les "secteurs" technologiquement actifs, permettent la maîtrise de l'innovation des produits et des procédés et constituent de véritables noeuds de transferts pour l'ensemble de la filière (60).

La difficulté réside dans le fait que la filière n'a pas un cheminement tout à fait "linéaire" (61), car elle peut comporter des liaisons "divergentes" - un stade de production livre à plusieurs stades en aval, dans ou hors de la filière -, des liaisons "convergentes" - un stade de production s'approvisionne à plusieurs stades en amont -, et même des "boucles". En outre, la dynamique de l'innovation technologique est fortement ancrée sur des fonctions de type transversal, qui semblent relever beaucoup plus de la théorie de l'information que de la théorie économique. C'est dire que la maîtrise technologique renvoie, d'une part, à des flux issus d'activités où l'homme, la recherche, la formation, l'expérience et l'ingénierie jouent un rôle prépondérant, et d'autre part, à des filières à base technologique communes et à fort potentiel inventif comme l'électronique, la chimie, l'électromécanique. A ce niveau, les relations entre les constructeurs de biens d'équipement et l'ensemble des utilisateurs sont particulièrement importantes pour l'identifier les exigences techniques et pour la mise au point de performances économiques.

## B) La filière comme un ensemble de relations interindustrielles

Deuxièmement, la filière est un réseau d'échanges. A ce niveau, les relations entre les branches et les agents, situés à l'intérieur de la filière, sont dominantes par rapport à celles qu'ils entretiennent au dehors, comme le montrent les tableaux des entrées-sorties (TES). Ces relations vont servir à constituer des ensembles de branches relativement autonomes permettant le découpage de micro-filières (sous-filières) ou de macro-filières. La filière est plus ou moins "étanche" (62), en ce sens qu'elle entretient des flux d'échanges plus ou moins importants avec des filières voisines, d'où la complexité de préciser, parfois, ses contours. "L'espace de relations", lesquelles sont orientées par les flux d'amont en aval, dessine des structures d'organisation techniques et de marchés, des interdépendances et des complémentarités, mais, également des relations hiérarchiques entre activités. A partir de l'analyse matricielle (cf. entre autres, H. Aujac, R. Lantner, Boudeville, W. Isard) et d'un traitement statistique plus ou moins sophistiqué (théorie des graphes, triangulation de matrices, analyse en composantes principales, ...), il est possible de mesurer les relations structurelles d'influence et de domination, à travers les variations de la demande finale ou d'autres éléments de la structure, par l'utilisation de la matrice des coefficients techniques et du tableau déduit par l'inversion matricielle.

Au-delà du retard, de la lourdeur de l'information statistique et du problème général de nomenclatures, les limites du modèle matriciel sont importants. D'une part, comme instrument de découpage du système productif, la filière peut se constituer comme une juxtaposition d'ensembles pour former une agrégation statistique de niveau supérieur, mais qui ne nous informe guère sur l'organisation et la dynamique du système productif.

D'autre part, comme instrument de structuration du système productif, le modèle ne permet pas de retrouver les stratégies des firmes, qui, pourtant, modèlent l'essentiel des relations entre activités. En effet, la filière de production est également un espace de référence des stratégies des acteurs, où s'exercent des rapports de force.

De même, on ne peut réduire les relations au sein du système productif, simplement à une comptabilité de flux marchands (achats-ventes), et la dynamique à l'équilibration par les mécanismes des prix et du marché.

### C) La filière comme champ d'action de stratégies d'acteurs

Enfin, les filières sont des "lieux de stratégies" des agents, et de pratiques souvent contradictoires, qui peuvent émaner, soit des agents descentralisés, soit des Etats. A ce niveau, la filière définit une dimension supplémentaire dans la mesure où elle met l'accent sur les réseaux d'interdépendances et des rapports de force qui se manifestent au sein du système productif.

Ainsi, la filière exprime-t-elle, non seulement la structuration d'un espace productif et son épaisseur, mais encore le déploiement stratégique des firmes sur de nouveaux espaces. En effet, au-delà des stratégies classiques qui mettent en évidence les avantages de la concentration horizontale, il s'agit de prendre en considération la diversification et l'intégration verticale (63), la gestion de l'ensemble des unités, la capacité de positionnement et des effets de synergies, qui résultent de ces stratégies au sein de la filière.

A ce niveau, la dynamique du système productif résulte des comportements de concurrence/coopération des agents et de la conquête d'espaces de liberté supplémentaires. Ainsi, en fonction d'objectifs de type commerciaux - sécurisation des approvisionnements ou des débouchés,

création de distorsions par rapport aux prix de marché -, ou de type technique - intégration de processus complémentaires et automatisation, contrôle des segments stratégiques, nouveaux produits -, le processus compétitif vise la mise en cohérence de l'ensemble des unités et de leur pouvoir sur l'environnement économique, dont le sanctionnement au niveau global résulte de la compatibilité des niveaux technique et économique.

Au niveau de la nation, les enjeux changent de nature, et les stratégies ne sont pas toujours compatibles (64). Le système productif national est constitué d'un tissu d'activités liées entre elles par des synergies, des retombées technologiques, des effets d'entraînement, des interdépendances qu'il importe de prendre en considération (65). A ce propos, A. Boubil distingue trois types de filière; les filières d'entraînement assurant le rôle de diffusion et le développement d'autres activités, les filières d'indépendance permettant l'amélioration du solde des échanges extérieurs, et les filières de souveraineté réduisant la vulnérabilité de l'économie à long terme. Ainsi, les Etats des "Pays en Voie de Développement" visent-ils par des politiques de développement industriel, la constitution d'une base interne d'accumulation ou encore d'une croissance endogène, tandis que les "Pays Industrialisés" cherchent, par des politiques de restructuration le renforcement de leur centre de décision interne et le maintien du niveau de compétitivité de leurs entreprises.

En tout état de cause, les stratégies demandent la conciliation de deux logiques; d'un côté une logique de système "auto-centré" ou encore de différenciation, privilégiant les segments stratégiques qui assurent l'essentiel de l'innovation, le développement d'industries motrices et l'autonomie des centres de décision internes, et de l'autre une logique d'intégration ou de spécialisation qui permet l'adaptation aux transformations économiques majeures (demande mondiale, transferts technologiques, balance des échanges commerciaux) émanant du système international.

En définitive, on observe à l'intérieur de la filière de production des processus dynamiques spécifiques, qui résulte des stratégies des agents et dont l'impact se situe au niveau du système. C'est l'interaction des stratégies individuelles et des contraintes globales qui fondent la méso-dynamique du système.

La théorie des systèmes semble permettre d'examiner non seulement l'influence des structures globales sur le comportement individuels, mais également l'effet de retour des stratégies des agents sur le système productif dans son ensemble.

#### 2.2.1.3.2. Filière et système

L'origine du mot système est le mot grec "systema", qui provient de "syn" et de "histemi", et signifie placer ensemble. On s'entend généralement à définir un système comme un ensemble d'éléments en interaction, organisés en fonction d'un but. L'approche systémique a pour concepts fondamentaux les notions: d'interaction entre les composantes (ou sous-systèmes); d'organisation qui permet au système de fonctionner et d'évoluer tout en conservant une certaine permanence; de totalité ce qui implique des caractéristiques propres et non sommatives des éléments. Les systèmes qui intéressent les activités humaines n'atteignent pas le degré d'organisation et de cohérence des systèmes biologiques (66), car leurs frontières et objectifs sont plus difficiles à préciser, leur ouverture sur l'environnement plus accentuée et les relations entre les composantes plus instables. Une conséquence importante de ce degré d'ouverture du système est leur relative indépendance à l'égard de leurs conditions initiales, au contraire d'un système clos où l'état final entièrement déterminé par les circonstances et les causes initiales.



La filière représente un ensemble finalisé de composantes en interdépendance, par lequel on s'accorde à considérer un système. Elle est en effet:

- orientée par sa finalité: la transformation de matières premières et intermédiaires et la satisfaction de besoins humains

- animée par ses agents: les entreprises et l'Etat qui constituent des entités qui agissent, des effecteurs

- caractérisée par des interdépendances et coordonnée par ses régulations: les liens qui unissent les différents stades de production, mais également les différents agents; les régulation globales au niveau du système technique, des mécanismes de marché et de l'intervention de l'Etat.

Mais, un système n'a pas de configuration pré-déterminée. La filière apparait comme sous-système, de l'ensemble du système productif mondial, qui est également plongé dans un environnement (ou un milieu) composé par d'autres systèmes (concept de hierarchies de systèmes). Mais la filière peut, également, se considérer une totalité (ou un environnement) lorsqu'on se réfère à ses parties (branches, segments de filière). A ce niveau, la filière qualifie un cadre d'analyse ou encore une totalité, et c'est à l'intérieur de celle-ci, qu'il s'agit d'appréhender les éléments explicatifs du fonctionnement d'un système productif. En effet, la filière constitue un système autonome, dans la mesure où elle engendre l'organisation qui la définit comme unité, et qui fonctionne à l'intérieur d'un ensemble de contraintes imposées par le système hiérarchiquement supérieur.

Ainsi, la filière comme sous-système, repose à la fois sur un pôle métonymique, c'est-à-dire sur un axe de combinaison (i.e. enchaînement d'opérations, relations amont-aval, filière technique) par rapport aux éléments qui lui sont contigus, et, sur un pôle métaphorique, c'est-à-dire

sur un axe de sélection (i.e. sous-système techno-logique, interdépendance des marchés, stratégies des firmes, filière produit) en termes de similarité, par rapport au système productif ou environnement (67). La décomposition du système productif et le choix de la filière ne nous semblent pas être, d'abord, l'affaire de statisticien, mais plutôt fonction de l'objectif de recherche et des variables pertinentes au sein du raisonnement théorique.

Ainsi, la filière exige de l'analyse économique un choix sur les critères, qui articule des exigences formelles, théoriques et des exigences empiriques, phénoménales. A ce niveau la filière est un concept à double entrée qui oscille entre la modèle idéal et les besoins de compréhension et de représentation du fonctionnement économique concret.

Par ailleurs les propriétés organisationnelles du système possèdent une autre caractéristique: la non sommativité. La filière de production n'est pas la somme des branches ou des segments de production, ou encore de ses firmes artificiellement isolés. L'organisation des relations au sein de la filière comme totalité, transcende la spécificité de chaque élément, et agit sur eux comme contrainte. D'où la nécessité d'une vision intégrée et différenciée des composantes de la filière et de la nature de leurs rapports, de la compréhension de la pluralité des acteurs et de leurs logiques, qui combine les attributs d'un système hiérarchisé aux exigences de composantes relativement autonomes. L'organisation systémique se traduit également dans un ordre de contraintes et de propriétés émergentes. En effet, la relation organisationnelle exerce des restrictions sur les parties qui lui sont soumises ou interdépendantes. Toute organisation implique jeu complexe de blocages / déblocages, inhibitions / degrés de liberté qui permet aux parties de se différencier entre elles tout en conservant la solidarité du tout.

A ce niveau, il est possible de parler sous-système qui opère à l'intérieur d'un certain niveau de contraintes et d'un contexte et, qu'il est possible d'isoler provisoirement de son contexte, à des fins d'observation.

La filière constitue également un ensemble cohérent de composantes en interaction. La filière comme succession de transformations techniques, comme ensemble de relations interindustrielles, comme champ de stratégies des acteurs, est un instrument descriptif des systèmes productifs, par lequel on peut observer les réactions en chaîne provoquées à un stade quelconque de celle-ci, en un processus dynamique qui soumet les branches, les acteurs et leur relations multiples aux contraintes globales de cohérence de la filière. Néanmoins, les acteurs poursuivent des objectifs contradictoires, et leur activité a un effet de retour sur le système productif dans sa totalité, qui peut, éventuellement, résulter en des modifications dans les contours de celui-ci, des centres de gravité de l'ensemble, des transformations dans les rapports de force entre les agents. C'est dire que les pratiques des agents se situent sur plusieurs logiques, et c'est l'importance relative de chaque sous-système qui leur donne leurs caractéristiques spécifiques. Ainsi, les agents disposent toujours d'une marge de jeu leur permettant d'être actifs, soit pour obtenir l'avantage maximum, soit pour remettre en cause leur position relative au sein de la hiérarchie.

En effet, l'ouverture du système permet celui-ci d'entretenir des relations avec d'autres systèmes, tout en conservant son autonomie relative. En ce sens, un système n'est généralement construit ni comme totalement fermé, ni totalement ouvert, dans la mesure où l'observateur construit son objet et choisit les ouvertures qui lui paraissent essentielles, comme les flux marchands et les flux d'information. C'est dire que la construction d'un système ouvert revient à bâtir un système élargi, en interaction avec d'autres systèmes, mais toutefois fermé à un système plus large.

En fin de compte, le modèle intermédiaire de représentation du système productif fournit une base théorique plus pertinente pour l'observation du système productif que les notions de branche ou de section. D'une part, la filière permet d'aborder les phénomènes d'économie globale entendus comme contraintes et les comportements des agents individuels dont l'action comporte des implications au niveau du système global. D'autre part, elle permet de faire communiquer des logiques hétérogènes qui se trouvent normalement dissociées dans l'analyse du fonctionnement des systèmes productifs.

Mais il faut aller plus loin dans l'analyse des fondements de la filière comme modèle intermédiaire au niveau de l'agrégation catégories économiques. En effet, si l'organisation de la filière est point de départ pour l'analyse des systèmes productifs, l'introduction de l'environnement spatial dans le fonctionnement du système productif enrichit considérablement la base d'analyse. A ce niveau, l'apport de la théorie des systèmes peut s'avérer être d'une grande utilité, notamment grâce aux notions d'ouverture et d'autonomie. La lecture de la filière en termes de sous-ensembles permet d'établir des cadres spatiaux différents tout en conservant la cohésion de l'ensemble.

Ainsi, on cherchera à identifier les différents champs qui traversent l'organisation méso-intégrée. Ce faisant, nous admettons l'hypothèse que la filière de production baigne à la fois plusieurs champs, qu'il s'agit de démêler au niveau analytique.

### 2.2.2. Insertion des éléments spatiaux dans un cadre méso-économique

Dans la mesure où la filière est définie comme un système productif, l'approche revêt nécessairement un découpage spatial. D'ailleurs, toute analyse économique, même si elle ne l'affiche pas, se trouve confrontée à la question de sa légitimité et de sa pertinence pour discerner les problèmes spatiaux qu'ils soient de dimension régionale, nationale, internationale ou mondiale.

Ce paragraphe tente de trouver dans la conception spatiale un instrument d'analyse fécond pour la compréhension du fonctionnement du système productif localisé. Il ne s'agit pas de prétendre résoudre les problèmes relatifs aux rapports entre l'espace et la théorie économique, mais simplement, d'enrichir l'approche en termes de filières de production par un concept d'espace économique adéquat.

En effet, à la base des approches traditionnelles, décèle-t-on une conception d'espace insuffisante: tantôt le raisonnement s'effectue en termes d'économies nationales juxtaposées à l'intérieur desquelles s'opère un mécanisme d'optimisation de ressources en fonction des prix internationaux, tantôt l'économie mondiale/internationale est déterminé par un principe global, soit sur la base d'avantages comparatifs, soit sur la base de principes managériaux des Firmes Multinationales, qui organise une hiérarchisation de l'espace. L'environnement théorique commun à ces approches présuppose la constitution d'un cadre d'analyse spatial unique, qui intègre la mobilité des biens et des facteurs, des marchandises et du capital, et qui efface l'hétérogénéité propre à chaque espace.

Ces approches ne semblent pas être en mesure de résoudre l'intégration de la dimension spatiale dans les phénomènes économiques. "Le problème clé réside dans le fait que leur structure et leur dynamique ne sont pas homéomorphes; les organisations territoriales ont une structure compacte, connexe et polarisée, tandis que les organisations

fonctionnelles ... sont éclatées en réseaux semi-polarisés. Il en résulte un phénomène de non concordance qui se trouve renforcé par l'autonomie décisionnelle qu'ont acquis les systèmes industriels à l'égard des systèmes territoriaux (y compris les systèmes nationaux)" (68).

L'effort consiste alors à dépasser l'approche duale et à construire une approche unifiée et synthétique comme fondement du contenu théorique du modèle, qui permette la prise en compte non seulement des principes globaux et contraintes générales qui astreignent les sous-systèmes productifs, mais aussi les spécificités des modes d'organisation des systèmes productifs et l'hétérogénéité de l'aménagement de l'espace par les acteurs.

A ce niveau, la filière spatialisée (69) permet la construction d'une organisation méso-intégrée, à l'intérieur de laquelle co-existe des PME, des entreprises internationales, des multinationales, des Etats-nations de pouvoir inégal. Ces éléments ne se contentent pas de se juxtaposer, ils entrent en relation, se modifient et se renforcent les uns avec les autres. Ainsi, la filière est traversée par différent champs de forces. "C'est par là que se résout la contradiction entre le singulier et le général, l'individu le local et les régularités mondiales". (70) L'interaction au niveau de la filière de production favorise l'émergence d'un sous-système spécifique, irréductible à son environnement, "auxquels il ressemble par certains points, aux quels il s'oppose radicalement par d'autres". Ainsi, sa position au niveau spatial et organisationnel introduit des déterminations, qu'il ne faut pas comprendre comme un déterminisme ou une "instance". En ce sens, l'organisation méso-intégrée constitue un espace abstrait de champs de force et de relations économiques, par opposition à l'espace concret de l'observation banale (71), et il est destiné à mettre en évidence la localisation des unités productives, de sous-ensembles et leurs interrelations.

### 2.2.2.1. La dimension spatiale des systèmes productifs

L'ambiguïté de la notion d'espace provient des multiples acceptions que l'on utilise à ce propos. Ainsi, tantôt l'espace se réfère au territoire d'une population, tantôt c'est une surface porteuse d'attributs ou de ressources économiques, où la distance représente l'espace comme source de coûts, tantôt "l'espace-métaphore" où se greffent les objectifs spécifiques proposés par les démarches analytiques.

L'orthodoxie néo-classique ramène l'espace à trois aspects fondamentaux; il est homogène, isotrope et continu. La définition axiomatique de l'espace implique sa neutralité, c'est à dire une surface de support. Ainsi, les développements logiques de cette conception donnent lieu fondamentalement aux analyses de l'espace "distance" et de la concentration des activités (cf. coefficients de localisation, théorie de la base).

Au niveau de l'espace international, "l'espace territoire" - i.e. la nation - n'a aucune existence véritable et n'est définie que par l'immobilité des facteurs à travers les frontières. Si l'hypothèse de l'immobilité des facteurs est levée, l'espace international devient alors parfaitement invertébré. Or, l'espace territoire existe parce qu'il est construit de l'intérieur, et pas seulement comme conséquence de l'ajustement aux normes de la division de l'espace mondial ou de calculs d'optimisation.

De même, les théories d'inspiration marxiste, dans le souci de retrouver les grandes lois du capitalisme contemporain, rendent impossible la prise en compte des espaces économiques et de leurs dynamiques spécifiques, ainsi que la capacité des différents acteurs à produire leur propre différenciation. Le concept d'impérialisme a été construit pour analyser le fonctionnement du mode de production capitaliste des économies centrales, arrivées au stade monopoliste. Celles-ci ont besoin de se déployer à l'échelle mondiale pour poursuivre sa logique d'accumulation / valorisation du capital.

La cohésion et l'hétérogénéité de l'espace tient politiquement par l'existence d'une certaine autonomie administrative et par la gestion globale d'un Etat sur un ensemble de lieux, qui se traduit par l'existence d'aires monétaires, culturelles ou linguistiques, et par la mise en place des réseaux de matières et d'informations plus denses à l'intérieur qu'à l'extérieur de ses limites. Ainsi, la distance ne peut être considérée uniquement comme contrainte et la localisation des activités n'est pas donnée, mais résulte de la conjonction d'autres variables sur lesquelles elle agit. A ce niveau, il reste que l'approche marxienne est importante en ce qu'elle met l'accent sur les rapports de force et sur les faits de domination que constituent l'espace. En fin, l'apport fondamental de l'approche marxienne réside dans la représentation de l'espace non comme une donnée passive mais comme un produit de forces sociales.

En définitive, les théories traditionnelles butent sur des conceptions de l'espace qui ne permettent pas de représenter non seulement la multidimensionalité des interdépendances comme l'hétérogénéité des modes d'organisation. En effet, l'interdépendance des systèmes productifs au niveau international ne peut être réduite uniquement à un système de prix, ni liée à l'extension des rapports sociaux capitalistes à partir des économie centrales.

La recherche d'éléments d'explications complémentaires suppose que l'on approfondisse la question théorique de la dimension spatiale du fonctionnement des systèmes productifs.

A ce niveau les analyses en termes d'espace-système présentent un renouvellement des orientations dans le sens de la prise en compte du développement varié et multiple dont le fondement doit s'appuyer à la fois sur les bases territoriales, les ressources et les organisations locales et, sur les contraintes mondiales et globales. Par suite, la spatialisation de la filière de production et des systèmes productifs en général résultent de l'organisation spatiale de ses composantes sous l'effet des stratégies des acteurs concernés.



Donc, l'espace est construit à partir de forces qui procèdent soit de l'intérieur (organisations locales, ressources, etc.) soit de l'extérieur (organisations multilcales, contraintes environnementales, etc.) d'un niveau organisationnel déterminé. Ces forces établissent des actions de polarisation qui se traduisent par des asymétries spatiales et d'organisation, qui passe par un contrôle ou une gestion des systèmes qui transforment le milieu spatial.

Ainsi, l'organisation spatio-économique procède de l'interaction de deux formes d'organisation (72); les organisations territoriales (régionales, nationales, mondiales, ...) et les organisations fonctionnelles (système productif, filière, firmes,...). La référence organisationnelle spatiale ou l'organisation méso-territoriale s'appuie sur la notion d'autonomie, qui résulte de la mise en rapport des stades techniques, l'établissement de réseaux entre unités de production, l'existence des d'acteurs. A ce niveau, l'organisation définit une totalité et une structre (c'est-à-dire un agencement de composantes) ayant une stabilité suffisante pour en faire un objet d'analyse pertinent.

Mais tout système productif spatialement défini ne peut fonctionner sans l'ouverture sur un environnement économique spatial (système productif régional -> national -> inter-national -> mondial). A ce niveau, l'articulation de l'approche économique et de l'approche spatiale renvoie à ce qu'on peut appeler l'organisation de l'environnement économique.

Cette distinction implique que le développement des organisations fonctionnelles dépasse le cadre spatial donné. En effet, celles-ci se trouvent prises à des champs organisationnels de plus en plus larges et elles se déploient en se structurant sur plusieurs niveaux territoriaux (national, international, mondial) spatialement englobés les uns dans les autres. Si l'on examine les niveaux à travers desquels s'articulent les organisations territoriales et les organisations fonctionnelles, on observe trois grands types.

#### 2.2.2.1.1. Organisation nationale et méso-système productif

Em premier lieu, le niveau national constitue un espace bien défini par l'existence de frontières administratives et par l'existence de l'Etat qui impose l'existence de réglementations et d'une certaine unité à l'intérieur des frontières. En effet, la définition de nation recouvre les notions de communautés de population et d'intérêts, l'existence d'un territoire délimité par des frontières et d'un d'Etat. En termes économiques, nous avons vu la nation peut être assimilé soit à un espace clos de facteurs, soit un espace de valorisation de firmes soit encore un lieu où un ensemble de normes sociales sont coordonnées par des institutions étatiques.

Toutefois, on ne peut réduire les nations à leurs frontières. Souvent, "l'évidence empirique", la réalité qui s'offre d'elle-même cache la complexité d'un tel concept. L'internationalisation, la multinationalisation des grandes firmes, le gonflement des flux internationaux, le développement des moyens de transports et des télécommunications, etc. remettent en question la notion d'une séparation simple entre l'extérieur et l'intérieur. En effet, les politiques nationales deviennent souvent inefficaces du fait de l'internationalisation de l'économie. Le problème qui se pose alors est de savoir si, à l'intérieur d'un espace où se localisent les activités, les différents éléments sont suffisants pour soutenir l'interdépendance et l'unité de l'ensemble, et pour assurer la reproduction du système.

En effet, le modèle géographique traditionnel, même s'il est réducteur, présente l'avantage d'être opératoire, car on dispose dans un cadre national, de fonctions institutionnelles, d'éléments d'identification des sous-systèmes productifs en ce qui concerne les agents, les structures, et les relations extérieures. En ce sens, les systèmes productifs nationaux constituent une première étape dans l'étude des phénomènes spatiaux,

qu'ils soient de niveau inférieur (i. e. le local, le regional) ou supérieur (i.e. le mondial). Mais plus fondamentalement, c'est sur des bases nationales que les entreprises ont trouvé les ressources, les facteurs, les soutiens des Etats qui leur ont permis de se deployer en dehors des frontières (73). Ainsi, notre hypothèse se précise: le système productif national constitue la base, le point de départ à l'extension au niveau supra-national pour les agents économiques. D'ailleurs, la propre logique de suppose l'ouverture sur niveaux organisationnels pour pouvoir se reproduire.

Toutefois, si l'on se réfère au système global ou mondial et à ce qui fait son organisation, les structures productives du niveau national apparaissent comme des composantes ou des "tronçons d'organisation" (74) du système qui l'englobe. La question qui se pose alors, est de savoir si à l'intérieur de cet espace, le sous-système a des propriétés de système, si son degré d'organisation et de complétude comporte des moyens de coordination et de finalisation suffisants à son propre pilotage, et d'abord à sa survie et à sa reproduction. Cette survie et cette reproduction sont assurées par l'organisation productive, c'est-à-dire par l'existence d'activités (ou de processeurs) qui transforment l'énergie, la matière et l'information, liées par des relations interindustrielles, qui assurent la cohésion structurelle du système.

L'économie nationale est toujours repérable à travers un territoire, une population, un ensemble d'entreprises, de groupes sous la tutelle politique d'un Etat. Le repérage de ces structures productives constitue la première démarche qui vise à distinguer des régions économiques (75), sous-ensembles du système international/mondial, qui possèdent une organisation spatio-économique spécifique, ainsi que des mécanismes propres de croissance et de reproduction (76). Le type de critères nécessaires à la détermination du niveau de structuration de l'armature productive nationale, la qualité et les performances du système productif, est constitué par le degré de diversification et le degré d'intégration (77).

Le premier critère vise à mesurer la cohérence de l'organisation productive d'ensemble, tandis que le deuxième critère vise à expliciter la nature et l'étendue de l'interdépendance productive nationale. A ce titre le sous-système national possède une autonomie par rapport à son environnement et à l'espace international/ mondial, qui lui assure les conditions de reproduction, et dans lequel il est englobé. Toutefois les organisations territoriales connaissent une grande instabilité, car il s'agit de systèmes ouverts, qui se déploient en se structurant sur plusieurs niveaux spatiaux, sans que pour autant, l'organisation se dilue dans le système de niveau supérieur. A ce niveau, deux types de relations peuvent être distinguées; les "relations horizontales", qui se traduisent par des flux de matière et d'information en termes de concurrence ou de substitution avec d'autres systèmes spatiaux, et, des "relations verticales" ou complémentaires avec des systèmes environnants de nature différenciée, où il puise, notamment, les techniques (y compris l'organisation).

Il résulte de ce qui précède que le système productif national peut être repéré à travers son autonomie, c'est-à-dire une organisation qui passe par l'existence de éléments de gestion, de transformation et de réseaux. Mais, l'intensification des relations internationales et les progrès dans la multinationalisation traduisent l'accroissement des interdépendances entre systèmes productifs et le processus d'intégration des des activités économiques.

A ce niveau, il importe de cerner les niveaux et de qualifier la nature des rapports dans lesquels s'effectuent le réploiement spatial des différents composantes.

#### 2.2.2.1.2. Internationalisation des systèmes productifs

Le développement de l'interdépendance et l'intégration internationale procèdent fondamentalement à travers de deux voies (78):

D'une part, l'établissement de relations internationales notamment par le développement des échanges internationaux de marchandises et de technologies et par l'augmentation des mouvements de capitaux entre Etats-Nations, et une conséquence du fonctionnement des systèmes productifs nationaux. Ce niveau est plus facilement repérable car le système des Etats-nations possèdent ses régulations, son droit, ses institutions, ses procédures de médiation: les organisations mondiales (i.e. Nations-Unies et ses agences), les conventions et les accords (i.e. GATT, AMF).

D'autre part, la constitution de réseaux propres aux firmes internationales et multinationales permettent la circulation de marchandises, de capitaux, technologies, hommes, etc. à l'intérieur d'un champ multispatial relativement homogène. Au contraire des relations inter-nationales, les flux inter-spatiaux à l'intérieur des firmes sont difficiles d'être qualifiés et quantifiés: ici, la mobilité et la diffusion des produits et des techniques, le mouvements des hommes sont des domaines qui peuvent être couverts par le secret des firmes concernées. A ce titre, ces firmes développent les précédentes formes de relations internationales tout en modifiant leur substance.

Il importe de souligner la différence entre ces deux types de rapports inter-spatiaux. Tandis que les échanges du premier type s'effectuent entre entités autonomes, alors que les produits, qui s'échangent entre établissements de groupes multispatiaux, ne sont pas des marchandises mais simplement un produit collectif dont la production est soumise à un même centre de décision.

## A) Structuration des relations économiques internationales par les systèmes dominants

La crise actuelle met en évidence l'importance de l'environnement international pour le fonctionnement et la reproduction des systèmes productifs. Pendant la période d'après-guerre, le type d'évolution relativement stable caractérisait l'environnement international. Actuellement les systèmes productifs sont situés dans un contexte de "fluctuation dissipatrice" (79) de l'environnement international et le couple croissance/développement, s'est transformé en couple crise/restructuration. La disparition de certaines activités et la crise nous révèle "le rôle directeur de l'environnement dans lequel le système industriel est englobé" (80). On comprend bien que "dans un processus de restructuration, la structure, n'est plus entièrement explicative de la dynamique, comme on pouvait le supposer au cours d'un processus de régulation. L'environnement international exerce une pression destabilisatrice d'autant plus puissante qu'elle est fluctuante: restructurer ou redéployer, c'est intégrer cette instabilité dans les structures de production de manière à ce que les frontières entre l'environnement et le système s'harmonisent à nouveau". (81)

D'une part, les structures nationales régénèrent les ressources de base et leur efficacité permet de dégager les moyens matériels, financiers et humains pour alimenter un processus supra-national. D'autre part, ce processus contribue à la promotion des forces motrices de la dynamique économique des systèmes qu'ils renferment, dont le système national. J-C. Perrin parle "d'organisation territoriale stratifiée" et J. de Bandt présente cette réalité "par un ensemble de cercles concentriques, reflétant des intensités des variables plus ou moins élevées selon le degré de proximité ou d'éloignement par rapport au premier cercle. Par rapport à

ce premier cercle, regroupant en quelque sorte les relations entre les unités et les capacités de procédure existantes, y compris les agents non spécifiques, les autres cercles, où interfèrent d'autres agents et fonctions et en cas échéant d'autres sous-systèmes productifs, représentent des segments de l'espace stratégique disposés par intensité décroissante" (82).

Or, associée à la conception circulaire de la relation inter-territoriale et à l'approche méso-analytique, se trouve la notion de "cycle spatio-temporel" qui unit les différents niveaux selon un double mouvement de haut en bas et de bas en haut". (83) Le mouvement "par en haut" correspond au développement polarisé et dépendant, assuré par les "industries motrices" et les "leaders entraînants". Cette approche trouve son support théorique dans les notions de pôles de croissance, de pôles d'entraînement [F.Perroux,1955], de pôles de développement [J.Boudeville,1961]), mais aussi dans et la théorie marxienne de la régulation [M.Aglieta, 1976 et R.Boyer, 1987]. Par contre, le développement par "en bas", autocentré ou endogène magnifie l'autonomie, l'intégration locale ou encore la reconquête du marché intérieur.

Ce faisant l'approche d'une part, remet en cause la notion selon laquelle les mécanismes de diffusion/polarisation émanant des économies dominantes assureraient la généralisation des conditions de développement, et d'autre part met l'accent sur la capacité de renouveau des régions et des pays les plus "sous-développés" (84).

Toutefois, cette dernière approche demeure au niveau doctrinal dans la mesure où elle se fonde ni sur un corps théorique solide, ni sur une évaluation des forces existantes au sein des régions, et que, plutôt que rechercher l'autonomie, l'autosuffisance économique, voire l'autarcie, il s'agit de renforcer les "modalités de gestion, d'orientation des interdépendances généralisées ou de l'auto-dépendance collective" (85), car "la seule clef de l'autonomie, c'est la compétitivité". En effet, face aux mécanismes d'un développement "par en haut" qui semblent en grande

partie bloqués et, ceux d'un développement "par en bas", dont l'efficacité n'est pas démontrée, il faut opposer un dynamisme spatio-économique qui articulerait les besoins des espaces économiques les plus dépourvus et les potentialités des régions dominantes au niveau international (86).

## B) Multi-nationalisation des firmes

Les firmes visent, par des politiques de délocalisation de la production, à acquérir des positions dominantes face à la concurrence nationale comme internationale et donc à surmonter les contraintes propres au système dans lequel elles se trouvent renfermées. En ce sens, ces unités possèdent une capacité de décision et des champs d'action qui leur sont propres, et qui ne peuvent se confondre avec le milieu où elles se situent. Toutefois, dès le début de l'internationalisation des activités économiques, il y a une relation privilégiée entre les firmes et les Etats-nations qui se manifeste, non seulement sous la forme de soutiens et bénéfices économiques, mais aussi l'appui diplomatique et parfois militaire.

Ainsi, au sein d'une filière spatialisée, on distingue: les PME, qui opèrent à l'intérieur d'un espace de référence local et/ou national; les firmes internationales qui, ayant un champ d'action qui dépasse le cadre national et donc se sont affranchies des contraintes de leur environnement immédiat, n'ont pas toutefois une dimension mondiale; les firmes multinationales qui opèrent au niveau mondial, et qui possèdent des filiales à plusieurs niveaux du système productif et dans de nombreux pays. Par suite, l'espace définit également les entreprises qui y opèrent: l'entreprise utilise l'espace qui lui est utile et accessible. C'est l'entreprise multinationale qui détient les plus fortes possibilités de choisir son espace approprié, et ceci lui donne un pouvoir supplémentaire sur les organisations locales et nationales. Ph. Aydalot affirme même que "c'est toujours l'agent à l'horizon spatial le plus étendu qui sera le vainqueur: car la maîtrise de l'espace, c'est la possibilité de choisir."



Les implantations étrangères des firmes contribuent à ouvrir les sous-systèmes nationaux et à définir des spécialisations fonctionnelles inter-spatiales. A ce niveau, les comportements des firmes et des Etats-nations se ressemblent au sujet des conséquences sur les systèmes productifs: D'une part, le niveau national sert à la fois de base pour la reproduction des conditions économiques et pour la dynamique qui déborde les frontières nationales. Ainsi, les niveaux supra-nationaux sont constitués à partir de réalités nationales et chaque niveau doit être analysé en se situant par rapport aux différents niveaux. D'autre part, les acteurs possèdent des dimensions et des pouvoir sur l'environnement et l'activité économique qui les différencient entre eux. Les nations dominantes aussi bien que les firmes plus puissantes possèdent une maîtrise sur l'espace qui dépassent largement les frontières nationales et leur activité influence modèlent les flux et les relation internationales. Par contre, les économies dominées et les petites entreprises subissent

En définitive, les différents niveaux loin de s'opposer sont intimement liées et se renforcent réciproquement. Parler de la filière spatialisée comme un système signifie que ses composantes ne se contentent pas de se juxtaposer mais entrent en relation les uns avec les autres. Bien que représentant des réalités différentes, le national, l'international et le mondial ne s'excluent pas mais au contraire participent dans la logique des uns et des l'autres. Ainsi, le développement des firmes multinationales ne peut se comprendre sans l'exploitation des disparités spatiales propres aux Etats-Nations. De même, le pouvoir qu'exercent les économies dominantes est renforcé par l'activité des firmes multinationales originaires. En outre, la disparité entre Etats-Nations est accentué par l'action des firmes et des groupes qui opèrent au niveau international ou mondial.

Toutes ces remarques sur la multi-territorialité convergent vers une même idée: l'analyse spatiale joue un rôle important dans la compréhension du fonctionnement du système productif. A ce propos, nous paraît important d'examiner la filière spatialisée comme lieu d'intersection des divers ensembles spatiaux qui relèvent du même niveau d'analyse, mais il nous manque pour boucler l'analyse de la filière spatialisée de classer à l'intérieur de celle-ci les différents niveaux ou domaines d'analyse.

#### 2.2.2.1.3. Organisation et stratégies méso-territoriales

Prolongeant l'analyse en termes de filière de production, il est nécessaire mettre en rapport en une même approche la dimension spatiale et la dimension organisationnelle des systèmes productifs. A ce niveau, il importe de distinguer clairement deux niveaux logiques qui traversent la notion de filière spatialisée ou encore l'organisation de la filière en termes spatiaux:

-- la logique fonctionnelle qui se traduit: par une armature technique garante de la cohésion du système; par un système de relations caractérisé par un ensemble d'activités complémentaires et/ou concurrentes; par une sous-population d'entreprises regroupées sous un même régime de contraintes techniques

Par ailleurs, la "fonctionnalité" de la filière implique l'existence d'une finalité technique, économique, politique qui préside l'agencement des composantes appartenant au système.

Ainsi la filière se réfère à la production d'un certain bien qui convient à la satisfaction d'un besoin et, les différents stades de production correspondent aux transformations (comprises comme changement d'état et/ou de lieu) successives. De même, l'entreprise relève d'une finalité dans la mise en place d'une stratégie individuelle soit dans le choix d'une

activité, soit dans le choix d'une localisation. Par suite, au niveau fonctionnel, on distingue les relations propres aux séquences productives relatives aux filières de produit, des rapports entre établissements appartenant au même groupe d'entreprises.

-- la logique spatiale qui se traduit; elle implique la prise en considération de la dimension spatiale dans l'identification et dans le dimensionnement (prise en compte des milieux, des distances, des ressources) des entités fonctionnelles. Trois espaces de références ont été retenus dans la prise en considération de la spatialité de la filière; l'espace national, international et mondial. A ce niveau, l'identification d'une filière de production spatialisée passe par l'analyse des champs dans lequel elle est plongée. C'est l'articulation de ces différents niveaux qui fonde la singularité et la spécificité de la filière.

#### A) L'intégration fonctionnelle

Face aux perspectives horizontales et morcelées, il s'agit de leur substituer une perspective verticale et intégrée des phénomènes économiques et des espaces. L'organisation intra-filière réunit les activités, les techniques et les acteurs dans le même réseau de relations, en particulier au sein des filières de transformation, comme c'est le cas de la filière textile. Toutefois, à l'intérieur de cette filière, l'industrie de biens d'équipement relève d'une activité de fabrication, c'est-à-dire la combinaison de biens intermédiaires et déjà élaborés, provenant d'industries fortement interdépendantes.

Il ressort que l'approche en termes de filière privilégie trois niveaux:

-- L'existence d'une armature technique suffisamment structurée implique des formes d'organisation qui assurent la solidarité et la coordination entre les activités. L'interdépendance et la cohérence entre les techniques utilisées permet d'utiliser la notion de système technique, qu'il est possible de décrire à travers les séquences des stades productifs. Ainsi, il est possible de distinguer les segments amont, centre et aval à l'intérieur desquels se trouvent les branches de production, qui à leur tour regroupent les entreprises et les établissements produisant les mêmes biens. A ce niveau, la technologie permet de définir à la fois l'unité de la filière et la positions des firmes à l'intérieur de la séquence productive;

-- La filière définit également un système de relations qui s'expriment par: l'interconnexion entre activités et par les contraintes d'ordre technique; par des opérations d'achats et de ventes, c'est-à-dire la filière est un ensemble de marchés interdépendants; des composantes diverses qui constieunt un aspect important dans la compétitivité (approvisionnement, débouchés, synergies, etc.);

-- L'existence d'un lieu où s'affirment les stratégies des acteurs en termes de coopération/concurrence. En effet, les filières font partie des stratégies marchandes et technologiques des firmes dont l'intention et le mouvement sont complémentaires et enchaînés. Ainsi, chaque acteur tire sa capacité d'action et son pouvoir, du contrôle qu'il peut exercer sur différents stades de la filière, mais aussi sur différents espaces. Toutefois, la recherche de contrôle incide normalement sur une point déterminant de la filière, sur un segment stratégique. L'effet de domination descend au fur et à mesure que se déroule le cycle du produit (87): l'importance des segments amont de la filière caractérise les phases de développement de l'innovation technologique, où l'amélioration des performances techniques des procédés et du produit sont décisives. Au fur et à mesure que le produit se banalise la maîtrise des processus de production (localisation,

économies d'échelles, abaissement des coûts) et des caractéristiques purement commerciales (différenciation du produit, politique de marque, contrôle des stades de distribution), deviennent plus importantes. Le déplacement des centres de gravité de la filière oblige les entreprises, sur la base de l'analyse des potentiels de développement de la filière, à se placer et à intervenir sur des segments stratégiques dont il apparaît prioritaire de prendre contrôle pour assurer une position de domination.

## B) L'intégration spatiale

La mobilité est la notion centrale qui fonde l'analyse spatiale; ce sont les mouvements de capitaux, de technologies, de marchandises qui mettent en relation les espaces hétérogènes.

Ainsi, "ne doit-on pas fonder l'analyse spatiale sur une structure économique envisagée comme un ensemble d'espaces liés, plutôt qu'à partir d'une structure spatialement homogène?" (88) Les questions qui se posent alors, sont: comment définir les critères qui définissent les frontières de ce découpage spatial, comment repérer les structures qui définissent l'espace méso-intégré.

Les notions de région et de nation semblent inadéquates pour définir l'espace, car elles se composent d'éléments géographiquement contigus et économiquement homogènes. C'est dire que le critère géographique, bien que commode du point de vue analytique, n'est pas en mesure d'assurer la dimension nécessaire à la description du fonctionnement d'un système productif. L'organisation territoriale se trouve prise dans des champs organisationnels de plus en plus larges, et le propre processus de croissance nécessite d'un élargissement continu de l'espace économique de référence. En effet, l'ouverture internationale fait éclater l'unité territoriale et l'emboîtement des espaces (89) qu'elle suscite interdisent de concevoir un cadre spatial homogène pour l'analyse des filières de production.

L'étude du fonctionnement de la filière spatialisée ne pourrait-elle pas constituer un instrument efficace dans l'analyse des interdépendances entre sous-systèmes productifs? En effet, elle intègre dans un même système: des localisations diversifiées d'activités autour du pôle amont (matières premières, biens d'équipement), du pôle central (produits intermédiaires) ou du pôle aval (produits finis); la présence d'organisation, c'est-à-dire d'un système de relations (réseaux de matières et informations, interdépendances technologiques, activités complémentaires et concurrentes); stratégies d'acteurs (firmes, groupes, Etats) qui opèrent à différents niveaux spatiaux et représentent différents niveaux de gestion d'ensembles productifs.

Les processus organisationnels propres à la filière spatialisée se situeraient, alors, à l'interface d'une polarité individuelle territoriale (autonomie) et d'une polarité collective internationale du type fonctionnelle (spécialisation). A ce niveau on peut distinguer, l'ouverture verticale, qui représentent les rapports avec des systèmes d'autre nature ou systèmes environnants (activités complémentaires, i.e. le système techno-économique), et l'ouverture horizontale, qui désigne les relations entre sous-ensembles du même niveau (systèmes concurrents).

#### 2.2.2.2. Segmentation et spécialisation

La filière spatialisée pose un cadre d'analyse ( ou un "système-milieu") où il est possible de représenter l'agencement de différents systèmes productifs. En effet, la filière est un lieu dans le quel il est possible d'articuler des logiques qui normalement se trouvent dissociées dans l'analyse économique: la logique fonctionnelle et la logique territoriale. Ainsi, il est possible d'une part de décomposer la filière spatialisée (au niveau infra-national ou supra-national) en plusieurs sous-systèmes

localisés que l'on peut identifier en termes d'organisation et de composition spécifiques, et d'autre part d'analyser la spatialisation des flux, afin de repérer les fonctions propres à chaque pays au sein de la filière.

D'abord, l'importance d'un tel système provient du fait qu'il permet de hiérarchiser les "régions économiques", dont les rapports définissent des fonctions économiques en termes de complémentarité et concurrence. Les régions économiques sont définies également par leur aptitude à générer leur propres organisations porteuses, d'infrastructures, de main-d'oeuvre, de réseaux productifs, etc. et ainsi, à se placer au sein d'une filière spatialisée. On ne peut trouver dans une région ou une macro-région (nation), de filière complète raison pour laquelle il faut essayer de retrouver la composition du système global dans l'ouverture de la région et dans l'approfondissement de l'analyse des relations économique inter-nationales. Toutefois, entre les systèmes dominants, dont le degré de complétude est important, et les systèmes dominés dont l'activité est réduite aux productions utilisant les technologies banalisées, il existe toute une série de situations intermédiaire qu'il importe de retenir.

Le type d'approche systémique en termes de filière de production éclaire la segmentation des processus productifs en plusieurs sous-systèmes spatiaux et le regroupement de l'ensemble des sous-systèmes sous un même régime de contraintes. A ce niveau, la filière spatialisée permet d'élargir les références dans le temps et dans l'espace, de respecter la complexité des liens qui se nouent au sein des systèmes productifs et d'intégrer les stratégies des firmes, facteur important dans la compréhension du redéploiement des systèmes productifs.

Ensuite, l'existence de rapports entre sous-ensembles localisés, dotés de ressources et de formes d'organisation propres, sont de nature à permettre des spécialisations intra et inter-filières. D'une part, l'organisation intra-filière permet de repérer les sous-ensembles productifs qui, bien qu'appartenant à des organisations territoriales différenciés, entretiennent entre eux un système de relations plus dense qu'avec des activités d'autres filières. A ce niveau, la spécialisation verticale résulte de l'existence de niveaux de développement différenciés entre sous-systèmes qui permettent des échanges inter-branches et une spécialisation verticale au sein de la filière. D'autre part, l'échange inter-filières sont importants pour les activités de fabrication et notamment dans la branches productrices de biens d'équipement dont l'activité relève de plusieurs filières de production. A ce niveau, les échanges intra-branches permet le développement de spécialisations horizontales entre pays ayant un niveau développement semblable pour des produits composites qui requièrent un assemblage et nécessitent l'échange de pièces détachées, de composants et d'accessoires.

Au-delà des rapports entre systèmes productifs, l'organisation résulte aussi du comportement des acteurs au sein de la filière spatialisée.

### 2.2.2.3. Maîtrise de l'espace et acteurs stratégiques

La domination sur l'espace est la capacité de maîtriser les techniques en fonction des ressources disponibles. Chaque technologie, chaque acteur, chaque organisation peuvent se définir par le type d'espace qui leur sont adaptés, mais également, par un certain réseau de relations inter-spatiales, par la quantité de connaissances techniques et scientifiques qu'elle met en oeuvre, par le type de productions complémentaires qu'elle a besoin pour son fonctionnement et par la qualification de main-d'oeuvre qu'elle procure.



A ce niveau, l'analyse de B. Planque s'avère très féconde dans la mesure où cet auteur met en relation, sur le plan théorique, les firmes en général et l'horizon spatial de celles-ci (90):

D'une part, il distingue l'Horizon Spatial Potentiel des acteurs, entendu comme l'espace connu et accessible, dans lequel les acteurs peuvent, au moins théoriquement, déployer leur activité. Cela suppose, d'une part, une connaissance des caractéristiques physiques, sociales et économiques des milieux, mais aussi, la maîtrise des techniques de la distance (i.e. transports et transmission d'information) qui permettent d'élargir l'espace accessible par les acteurs.

D'autre part, il distingue l'Horizon Spatial Effectif qui consiste dans les lieux effectivement pris en considération par les stratégies des acteurs, et ceci, en fonction des objectifs, des techniques utilisables, de la taille et de l'organisation propres à chaque acteur. Ainsi, les acteurs définissent à l'intérieur de l'Horizon Spatial Potentiel, un sous-ensemble, adapté à leur propre stratégie et à leur capacité d'utiliser les opportunités. Evidemment que chaque acteur, compte tenu des technologies, de l'information et de l'organisation, dispose d'un espace effectif plus au moins étroit; les firmes multinationales se différencient à ce niveau des entreprises monolocales, par leur connaissance des hétérogénéités spatiales, par leurs possibilités de saisir et d'exploiter ces mêmes différences.

Ainsi, l'acteur en faisant un choix dans le cadre de son Horizon Spatial Effectif, reçoit-il la sanction du système sous la forme d'une plus ou moins grande efficacité selon la situation plus au moins compétitive de son environnement spatial et des conditions du milieu.

Par suite, il nous semble possible de caractériser un peu plus en détail la position et le type d'acteurs par rapport à l'environnement ou à un horizon spatial spécifique. En effet, le niveau spatial (i.e. régional, national, mondial) peut également définir le type d'acteur qui lui est adapté. Sans prétendre qu'un acteur ne puisse opérer qu'à un seul niveau de la réalité

spatiale, une entreprise, par exemple, se définit par rapport à un milieu qui constitue le niveau central de son activité et dans lequel elle va puiser ses ressources. Ainsi, on désignera d'acteur stratégique, les firmes ou les Etats qui, opérant à un certain niveau de la réalité spatiale, représentent un groupe pertinent pour la compréhension du fonctionnement du système productif à ce niveau.

Ainsi, il est possible de distinguer trois types fondamentaux d'acteurs selon leur insertion dans l'espace:

a) les multinationales et les Etats-nations dominants (i.e. Japon, E.U.A., R.F.A.) sont par définition des acteurs stratégiques pour la compréhension du fonctionnement des systèmes productifs au niveau mondial (i.e. la filière textile mondiale), car ce sont des puissances économiques qui interviennent sur l'ensemble du système mondial.

b) A l'extrême opposé, les P.M.E. sont des organisations pertinentes pour l'analyse des phénomènes d'économie régionale ou locale dans la mesure où elles sont en mesure de mieux représenter les potentialités, les dépendances et les limites d'un système productif régional.

c) A un niveau intermédiaire, on trouve les firmes internationales et les puissances régionales ou intermédiaires qui exercent leur influence sur un environnement géographique ou sur des ensembles économiques limités ou encore qui possèdent une ressource (ou plus généralement un atout) d'importance fondamentale pour le fonctionnement de systèmes productifs internationaux.

Ainsi, la filière de production spatialisée, sous-ensemble structuré du système productif global, compose un système de relations et un environnement matériel d'établissements productifs interdépendantes et un champ de stratégies d'acteurs. La modification et le démarrage d'une ère technologique nouvelle peut entraîner l'affaiblissement des convergences spatiales et des interrelations des activités. L'émergence de nouveaux dynamismes industriels se traduirait alors, par une diminution des potentiels et des avantages territoriaux et par un affaiblissement des liens qui unissent le système. Au niveau des acteurs, l'innovation peut représenter une modification des séquences d'opportunité et des possibilités de réussite, et même une menace pour ceux qui n'arrivent pas à s'adapter et à s'organiser au nouveau contexte.

L'emboîtement des espaces qu'un système technique engendre est la résultante de l'intégration de plusieurs dimensions: la stratégie des acteurs intégrant différents stades de production, la structure technique qui assure la cohérence du système productif, et les flux internationaux qui organisent les relations inter-spatiales. Si notre approche est susceptible d'éclairer le phénomène de l'intégration économique internationale, c'est pensons-nous, parce qu'elle s'efforce de prendre en compte les contraintes techniques, d'évaluer l'intensité des liaisons inter-spatiales et de repérer les degrés de liberté des acteurs.

### 2.2.3. Méso-dynamique et organisation spatiale

Après avoir défini la filière spatialisée par l'articulation entre l'organisation fonctionnelle et l'organisation spatiale, il s'agit désormais d'en tirer les conséquences au niveau de la dynamique. Celle-ci résulte des pratiques différenciées d'acteurs en termes d'innovation technologique et d'innovation de localisation, visant l'utilisation de leurs potentialités spécifiques et l'affranchissement des contraintes structurelles.

Tenter de rendre intelligible l'organisation spatiale conduit à rechercher les forces qui poussent à la convergence interspatiale et celles qui renforcent les disparités. Les tendances à la convergence spatiale reposent sur les processus de la délocalisation de la production et sur l'internationalisation des techniques, sur l'élargissement des marchés et des modes de consommation, et sur l'implantation des structures organisationnelles des firmes dans l'espace. La divergence spatiale s'appuie sur les mécanismes du cycle du produit, sur la hiérarchisation de la division spatiale du travail (91) et sur les processus asymétriques de diffusion du progrès technique.

Aussi, il importe de poser le sous-système, comme composante spécifique ayant un comportement et une rationalité propre, mais qui contribue à la rationalité globale du système économique. Par ailleurs, les instruments d'aménagement de l'espace ne peuvent-ils garder leur autonomie propre que si l'on prend en considération les ajustements et les conflits qui correspondent à la reconstitution d'espaces de liberté à travers la volonté des acteurs concernés, face à la tendance à l'intégration / marginalisation des sous-systèmes productifs. En ce sens, c'est l'action stratégique des agents qui définit l'espace et non l'inverse (92).

Si la pensée néo-classique présente un ensemble le plus complet, elle réduit, toutefois, l'agencement des espaces aux mécanismes des marchés et aux prix internationaux. A ce niveau, la théorie traditionnelle a eu surtout une mission normative, qui se traduit par une codification des règles à l'usage de l'échange international et des comportements des pays à l'échelle des rapports économiques internationaux.

Deux autres courants présentent un intérêt non négligeable dans la mesure où, ils montrent comment, à partir certains mécanismes, se créent des inégalités des spatiales ou se déploient des modes d'organisations relativement homogènes.

#### 2.2.3.1. La tendance à la convergence spatiale

La tendance à l'homogénéisation spatiale se manifeste immédiatement par les transformations des échanges internationaux et par les mouvements de capitaux et de technologie qui résultent des stratégies de délocalisation de production des firmes et des stratégies des Etats qui essaient de jeter les bases d'une industrialisation nationale.

Toujours est-il, que l'on constate, surtout depuis la période de l'après guerre, l'interdépendance grandissante de l'économie internationale et mondiale, causée par l'intensification des échanges et des investissements internationaux, par la diffusion des techniques et par l'émergence de nouveaux acteurs sur la scène mondiale (93). Un aspect important de l'interdépendance économique mondiale réside dans les processus de transmissions internationale qui se traduiraient par l'uniformisation des comportements de consommation et des techniques de production, mais aussi, de la vulnérabilité des espaces nationaux aux chocs extérieurs.

## A) Ajustement spatial et échanges internationaux

Pour ce qui concerne d'abord la théorie du commerce international, celle-ci, en appliquant un comportement de réponse aux signaux produits par le système de prix mondial, annule la mobilité des facteurs dans l'espace, dans la mesure où "les ajustements à caractère non spatial suffisent à la réalisation d'un équilibre stable" (94). Ainsi, la mobilité des biens dans l'espace (le commerce), constitue le fondement de l'ajustement international et de son unité (95). A ce niveau la théorie orthodoxe est ponctiforme, chaque région étant assimilée à un point et tous les points sont juxtaposés. De même, la théorie de l'échange international ne s'intéresse qu'à l'optimisation de la localisation des activités, et les espaces concernés ne peuvent que subir les contraintes externes et s'adapter au système de prix internationaux. Sur le plan théorique, l'affectation de ressources fournit une dimension spatiale à l'univers néo-classique qui, néanmoins, demeure fondamentalement a-spatial.

Rien d'étonnant à ce que l'espace ait, d'abord, été conçu comme distance, et le coût comme fonction linéaire de la distance. Toutefois, l'amélioration rapide des techniques de transport et l'abaissement des coûts en termes de prix et de temps ont rapproché les lieux par une convergence spatio-temporelle. "La mutation néo-technique fondée sur l'utilisation de matériaux légers, l'amélioration des rendements et les déplacements rapides se sont accompagnés d'un allongement considérable des processus de transformation et des chaînes de produits" (96), entraînant une profonde modification dans les calculs et les schémas de localisation.

Ainsi, le modèle économique proposé par l'approche néo-classique est celui d'un ensemble spatial libre-échangiste à la recherche de l'optimum économique: le problème fondamental de la spécialisation internationale et de la répartition spatiale des activités dépend du degré d'adéquation des proportions de facteurs aux caractéristiques données des fonctions de production.

Le caractère éminemment statique de cette construction amena certains auteurs à développer d'autres perspectives et à prendre en compte d'autres éléments.

### B) Dynamisation des conditions de l'échange international

La théorie traditionnelle de l'échange internationale conduit à rechercher les fondements de la spécialisation internationale en fonction des avantages comparatifs dont disposent les divers partenaires aux échanges. Au-delà des critiques concernant les hypothèses restrictives, tant au niveau de l'offre que de la demande et sur les conditions de fonctionnement des échanges internationaux, il faut insister sur le fait que la théorie conventionnelle exclut de son champ de vision l'interaction entre le commerce international et le processus de croissance/ développement. Ainsi, le "gain à l'échange" qui correspond, à un moment donné, une spécialisation internationale peut disparaître à la suite d'une répartition différente de l'investissement (et non conforme aux avantages "ex ante") orientée par l'objectif de recherche d'avantages "ex post" ou de maximiser l'utilité à long terme.

Par ailleurs, la théorie traditionnelle de l'échange international ne permet pas différencier entre le type de spécialisation Nord-Sud, basé sur l'échange interindustriel et, l'organisation des spécialisation intra-industrielles, qui échappe à la "loi de proportion des facteurs" (ou théorème H.O.S.). Les échanges intraindustriels s'effectuent entre pays dont les conditions de production ne sont pas fondamentalement différentes, et produisent des biens similaires sans différences substantielles de coûts. Certains auteurs avancent des explications basées sur la demande, qui induit la différenciation internationale de l'offre. Ainsi, l'exportation de produits industriels serait le prolongement d'une production axée sur la "demande domestique représentative" [Linder, 1961]. L'existence de ce

support national préalable à l'exportation est déterminé par un certain nombre de facteurs dont le revenu par tête, ou encore la différenciation ou la sophistication de goûts des consommateurs. De même, H.G.Grubel et P.J.Lloyd mettent l'accent sur la différenciation internationale de la demande pour expliquer les échanges intra-industriels.

D'autres auteurs mettent l'accent sur les conditions de l'offre. Ce type d'échange est le résultat de politiques de "spécialisation construites" (97) entre partenaires à la recherche d'économies d'échelle. Soit les firmes multinationales cherchent à rationaliser leurs ressources, soit les pays cherchent à se spécialiser dans un tel bien, afin d'augmenter les quantités produites et ainsi réduire les coûts. Les recherches empiriques, notamment dans les pays de la CEE, ont confirmé l'importance de ce phénomène. Associé à la création et à l'augmentation des échanges intra-branches, se trouvent l'influence de l'intégration économique et le développement de marchés plus vastes, permettant la stabilisation du commerce de produits manufacturés et le rapprochement des différentes demandes nationales.

Toutefois, un problème majeur qui conditionne l'analyse des échanges intraindustriels, est le degré de précision et d'agrégation des définitions des catégories de produits distingués par la nomenclature. Ainsi, on peut constater une différenciation de type radical, en ce sens qu'elle affecte, d'une part la relation prix-qualité et qu'elle exige des techniques de production différentes, et d'autre part la différenciation de la demande qui affecte les formes et les styles n'implique pas des techniques de production substantiellement différentes.

La dynamisation des conditions de l'échange international procède également de développements qui mettent l'accent sur les nouvelles conditions, permettant de maintenir et de conquérir des positions dominantes au sein de l'économie mondiale, soit par l'évolution des conditions qui déterminent le commerce international et rôle des macro-unités dans cette évolution, soit par la définition plus qualitative des



facteurs de production et par la création de nouveaux facteurs de spécialisation. Aussi, le rôle et le rapport entre les micro-unités et les macro-unités est remise en cause. En effet, les interventions des Etats visent l'amélioration du potentiel des facteurs disponibles (qualification et formation de la main-d'oeuvre, R.& D., aide à l'investissement) et la transformations des structures économiques (conversion industrielle, création de pôles de compétitivité, politique de filière), alors que les firmes, en fonction des conditions existantes, décident le choix des créneaux et des segments stratégiques.

#### D) Délocalisation de la production

Mais, l'homogénéisation des conditions de fonctionnement de l'économie internationale/mondiale procède également par l'investissement international et par la diffusion des techniques. A ce niveau, on peut distinguer trois axes conceptuels:

En premier lieu la théorie de l'internationalisation du capital s'attache à montrer que l'intérêt de l'extension géographique du rapport capitaliste est fondé sur le différenciel de plus value existant entre les différents espaces économiques.

C. Palloix met l'accent sur l'internationalisation de la production, par la délocalisation des branches (ou industries), qui traduit l'internationalisation ou le "redéploiement" du capital sous les trois formes suivantes; capital marchandise, capital argent et capital productif (98). La généralisation des rapports sociaux de production fonde l'unité du système mondial sur les contraintes d'accumulation du mode de production dominant, et conduit à la hiérarchisation des espaces nationaux et à la constitution d'une cohérence globale entre les sections productives. La crise du mode de production capitaliste se manifeste par le "développement de la contradiction entre la reproduction des conditions objectives du procès de travail avec le procès

de valorisation". L'internationalisation de la production marque alors la généralisation de la soumission réelle du procès de travail au procès de la valorisation. Il s'agit d'incorporer certaines aires sous-développées dans le mode d'organisation capitaliste pleinement reconstitué du point de vue de la reproduction réelle du capital, et de développer la section de moyens de production pour transformer et réorganiser le procès de travail, par l'intensification du procès de travail et par la réduction du temps de travail nécessaire à la reproduction de la force de travail. L'organisation internationale de production est menée par les formations sociales hégémoniques dont les noyaux assurent non seulement la reproduction des conditions internes mais également la reproduction internationale et la diffusion des normes de production.

En deuxième lieu, dans le cadre de la théorie néo-classique du commerce international, Mundell montre que la mobilité internationale des facteurs de production, constitue un substitut parfait au mouvement de biens, conduit à une allocation factorielle optimale (cf. § 2.1.1.2.1.).

Enfin, les théories de l'oligopole s'attachent à déterminer les motivations micro-économiques des entreprises transnationales.

#### D) L'action des firmes multinationales

Les approches qui privilégient la mondialisation de l'économie ont insisté sur la capacité des entreprises multinationales à intégrer les différences spatiales et à s'appuyer sur celles-ci pour étendre leur domination sur l'Etat-Nation.

Pour C-A.Michalet, les firmes multinationales sont, d'une part, un facteur déterminant du processus d'intégration internationale des activités économiques, et d'autre part, elles fournissent le cadre des formes d'existence du système de l'économie mondiale. A ce niveau,

l'internationalisation des économies prennent plusieurs dimensions interdépendantes entre elles, à savoir: l'internationalisation commerciale, l'internationalisation de la production, l'internationalisation technologique et l'internationalisation financière (99). "Planifié centralement, l'espace économique intégré de la FMN est un espace homogène à l'intérieur duquel circulent des biens, des services, des hommes, des connaissances, des techniques, des capitaux... Par là, le phénomène de multinationalisation manifeste l'émergence d'une économie mondiale où les structures de production, de distribution et de consommation seraient unifiées." (100) L'économie mondiale serait alors façonnée à l'image de l'organisation "worldwide" de la firme multinationale, où l'Etat-nation tend à être gommer. Sans tomber toutefois dans les excès de l'ultraimpérialisme, l'espace mondial tend à s'intégrer non seulement par le marché mais également par les processus productifs, et les disparités se reproduisent par un développement inégal des connaissances scientifiques et techniques, et par les différents niveaux de rémunération de la force de travail.

En définitive, au niveau des théories, l'idée directrice consiste à croire que le commerce international et la délocalisation de la production sont l'extension de la croissance économique et de l'activité économique des pays et des entreprises du "Nord". Au niveau, de l'approche néo-classique les ajustements à caractère sectoriel déterminés par le système de prix suffisent à la réalisation de l'équilibre spatial. Au niveau de l'approche marxiste, l'uniformisation de l'espace mondial résulte des contraintes d'accumulation du capital au niveau des économies dominantes. Toutefois, la dynamique de l'économie mondiale est un processus contradictoire où s'affirment, d'une part des réactions nationales (i.e. contraintes administratives, protectionnisme, ...) face à la mondialisation et d'autre part, des intérêts convergents entre les stratégies nationales et des firmes multinationales.

### 2.2.3.2. Les divergences inter-spatiales

De fait, les deux grands courants convergent de façon évidente; le fait de déterminer un principe de fonctionnement universel qui organise le système mondial, a tendance à effacer les espaces concrets et les degrés de liberté de chaque acteur en fonction d'une rationalité globale. Ainsi, les différences au sein du système global apparaissent comme résiduelles par rapport au mouvement d'homogénéisation général.

Le passage de l'analyse fonctionnelle à l'analyse spatiale implique la reconnaissance de la structuration de l'espace comme conséquence des rapports de force, de la concentration de pouvoirs entre acteurs inégaux, de la maîtrise des processus productifs. La dynamique spatiale résulte alors de l'interaction des contraintes globales et des facteurs locaux, qui se traduisent par la prise en compte des potentialités et des spécificités internes des espaces.

#### A) Les forces d'agglomération et de polarisation

De la critique des mécanismes néo-classiques, G. Myrdal souligne les processus cumulatifs engendrés par le commerce international (101) sous l'effet d'un processus de causalité linéaire, qui propagent les écarts de productivité, de sorte que l'espace le plus riche s'approprie des progrès, des ressources humaines et des revenus monétaires des zones les plus pauvres. Ainsi, la mobilité des facteurs n'est pas rééquilibrante mais au contraire, les facteurs de production sont attirés vers les zones ayant des perspectives de revenus supérieurs, accroissant à nouveau les débouchés et les activités de ces dernières, de même que les possibilités de progrès de productivité.

Une autre approche, dont l'application est demeurée essentiellement interrégionale, fonde la dynamique du déséquilibre par la théorie des pôles de croissance. Celle-ci est fondée sur le concept d'économies externes et sur celui des phénomènes d'agglomération spatiale, soit d'après une perspective horizontale par le biais des marchés, soit d'après une perspective verticale à partir des industries motrices et des relations intersectorielles. Au coeur de la théorie se trouvent les effets d'entraînement (102), définis comme les actions asymétriques et irréversibles de l'unité motrice sur l'unité mue, qui se propagent par canaux multiples, eux-mêmes variés (liaisons marchés, effets champs). Les "industries de croissance" s'identifient au taux élevé d'accroissement de leur produit et de leur productivité, tandis que Destanne de Bernis (103) avec la notion des "industries industrialisantes" a mis l'accent sur la transformation de leur environnement territorial. Initialement, le concept de pôle n'est nullement spatial et son contenu sectoriel peut s'enregistrer au niveau régional, national et international. Outre les effets d'entraînement et de complémentarité, les pôles se caractérisent par leurs effets de jonction et de liaison des flux qu'ils émettent.

"On notera... que l'axe de croissance n'est pas, sans plus, un axe de transport, mais une combinaison territoriale d'unités motrices et d'unités entraînées. L'axe de croissance ne diffère de la zone de croissance que par ce qu'il implique une orientation principale et durable des trafics." (104) Evidemment, la croissance et la permanence des pôles n'est nullement assurée, car les facteurs qui avaient permis leur dynamisme (insertion dans un milieu industriel spécifique, dimension et force contractuelle) "deviennent parfois caducs du fait des changements techniques ou géopolitiques et font sentir leur rigidité quand le pôle devient un centre de stagnation" (105).

On peut se demander si, en plaçant en tête du processus, la notion de technologie, l'industrie motrice devient alors l'activité de production qui incorpore la plus forte dose de progrès technique, qui définit le cadre attractif des processus de mobilité et apparaît comme la source de polarisation. (106) Si l'on ajoute que les industries sont inégalement réparties sur l'ensemble d'un territoire, on comprend quels sont les prolongements spatiaux de cette théorie, et les effets de la concentration d'activités sur les zones d'implantation.

La recherche des modes de spatialisation des circuits économiques a suscité la mise en place de modèles de développement, notamment dans le cadre régional polarisé. En appliquant les tableaux matriciels, on s'est attaché à saisir le fonctionnement des activités à travers les relations interindustrielles grâce:

- aux flux d'échanges en valeur entre les différents éléments du système productif; les ventes d'une branche à tous les autres apparaissent en ligne, tandis que ses achats, en colonne;

- à une matrice des coefficients techniques qui permet d'estimer la quantité en valeur d'intrants de chaque branche nécessaire à la production d'un extrant;

- à une matrice d'effets directs et indirects qui mesure les répercussions sur l'ensemble productif, d'une variation de la demande finale.

Le schéma peut être complété en déterminant des multiplicateurs de revenu et d'emploi. Ainsi, à partir du repérage des industries industrialisantes, est-on en mesure de proposer des filières industrielles susceptibles de revitaliser des structures productives spatiales (107).

La théorie de la croissance polarisée n'est pas une notion véritablement spatiale, bien que son application empirique dans des régions déterminées la rend à priori justifiable, et que les effets que les pôles engendrent ne soient pas nettement localisés. En outre, la propagation verticale de la croissance est indéniable, mais encore faut-il tenir compte de l'importance de la solidarité horizontale entre activités qui peut s'avérer plus au moins forte selon la nature des processus productifs analysés.

A ce propos, les critères de conception de filière établis par J. Philippe (108), à savoir la nature des processus productifs, la structure des relations interindustrielles, l'origine des effets d'entraînement et les tendances de l'organisation spatiale permettent de définir deux grand types d'activité industrielles: les activités de fabrication qui correspondent aux industries productrices de biens d'équipement, qui "réalisent des produits complexes par la combinaison de biens intermédiaires diversifiés et déjà élaborés provenant d'industries fortement interdépendantes. Les activités de transformation qui correspondent aux filières textile, agro-alimentaire, bois, qui "transforment les produits d'amont en aval sans qu'on assiste à un éclatement dans la chaîne de transformation des produits".

#### B) Les rapports sociaux de production et l'impérialisme

L'étude des rapports entre espaces inégalement développés, vus comme relations impérialistes, a débuté avec Lenine et Rosa Luxembourg et par l'analyse du capitalisme dans sa phase monopoliste. A ce niveau l'analyse s'attache aux contradictions des pays du centre, et l'impérialisme constitue le moyen de contrecarrer la tendance à la baisse du taux de profit.

Par contre, les travaux centrés sur le rapport Centre-Périphérie ont mis l'accent d'une part sur division spatiale du monde entre un centre impérialiste et une périphérie dominée, et d'autre part le sous-développement comme conséquence de l'intégration du "tiers-monde" dans le marché mondiale capitaliste. Ainsi, le secteur exportateur primaire est créé en fonction des besoins des économies centrales et le développement du secteur des biens de luxe correspond à l'apparition d'un marché intérieur selon le modèle de consommation du centre et lié à la demande de la bourgeoisie dépendante du commerce extérieur. L'articulation entre modes de productions, l'extension du mode de production capitaliste à des régions où dominant des modes de production précapitalistes permettent des rapports fondées sur l'échange inégal, sur l'intégration (délocalisation de la production) sous l'égide du capital du centre, et sur le prélèvement du surprofit s'opérant par l'échange inégal (disparités des salaires) (109).

L'analyse tiers-mondiste envisage le sous-développement comme un blocage de la périphérie par le type de rapports d'échange que les pays pauvres entretiennent avec les pays du centre. Ces flux sont posés en termes d'échange inégal ou de rapports d'exploitation (cf. A. Emmanuel), et le clivage entre régions du centre et celles de la périphérie correspond à l'établissement de la division internationale du travail entre les pays producteurs de biens primaires et les pays producteurs de biens manufacturés (cf. S. Amin). Par contre les pays du centre reposent sur l'articulation harmonieuse entre le secteur producteur de biens d'équipement et le secteur producteur de biens de consommation.

C. Palloix s'oppose au courant précédent, en abandonnant la sphère de circulation pour se situer dans la sphère productive. Il analyse la hiérarchie et la cohérence des modes d'organisation capitaliste en termes de sections productives, avec au sommet les pays du centre qui assurent l'organisation de la reproduction internationale, tandis que les formations sociales sous-développées assurent l'approvisionnement du procès de reproduction du capital dans l'espace des formations sociales hégémoniques.



Pour ces auteurs, l'impérialisme apparaît en termes d'insertion des pays sous-développés dans le mode de production capitaliste, défini par les rapports sociaux de production. "La structuration de l'espace, comme produit de l'articulation des modes de production puis comme produit du redéploiement du capital monopoliste sur la base de l'inégal développement, apparaît comme produit des lois immanentes de l'accumulation du capital. (...) La structuration de l'espace est la dimension spatiale des rapports sociaux." (110).

Toutefois, cette conception rend impossible la prise en compte de l'espace et du temps concret. Sans doute, quelques analyses mettent-elles l'accent sur la répartition et sur la mobilité spatiale des forces productives, de même que sur les localisation des multinationales comme facteur d'exploitation des spécificités spatiales.

### C) Crise et régime international

Par opposition aux approches en termes de système mondial, les théoriciens de la régulation ont développé une démarche plus nuancée et des concepts intermédiaires qui visent comprendre les raisons de la variabilité dans le temps et dans l'espace des dynamiques économiques et sociales. Face au constat de l'hétérogénéité des formes que revêt la crise aussi bien au sein des pays occidentaux (particulièrement Japon, E.U.A. et Europe) qu'au "Tiers-Monde" (Asie du Sud-Est versus Amérique Latine versus Afrique), les théoriciens de la régulation s'efforcent de rénover l'analyse marxienne. La crise traduit la montée des tensions et de l'instabilité des relations économiques internationales, conséquence de deux types de désordres. En premier lieu, crise de "régime" ou de "leadership", qui se traduit dans l'incapacité de la puissance hégémonique d'assurer un pouvoir de régulation à l'échelle internationale et un rôle

pionnier en matière technique. En deuxième lieu, crise de compétitivité qui marque l'alignement ou l'adhésion des économies nationales aux normes s'imposant à l'échelle internationale.

J. Mistral développe la notion de régime international, c'est-à-dire "une configuration des espaces économiques et de leurs connexions fondées sur l'existence de complémentarités fermement établies et garantissant la progressivité de l'accumulation du capital" (111). Au sein d'un tel régime, "la différenciation des espaces est organisatrice parce qu'elle engendre des complémentarités favorables à l'accumulation au lieu de susciter des concurrences destructrices. Cette logique est intégratrice précisément parce qu'elle entretient, transmet et canalise l'énergie d'un régime de croissance" (112).

Ainsi, la notion de régulation internationale permet d'analyser la logique de l'économie mondiale selon une perspective d'intégration/fractionnement. L'espace mondial est polarisé en fonction des capacités d'adhésion des pays à adhérer ou non au régime de croissance dominant. La connexion matérielle des espaces est assurée par des formes structurelles opérant, soit au niveau micro (firme internationalisée, comptoirs commerciaux, réseaux de transport, implantations bancaires), soit macroéconomiques (codification du rapport des monnaies, systèmes productifs) qui définissent les modalités de l'interdépendance.

La théorie de la régulation introduit des notions intermédiaires pour l'analyse de l'économie mondiale. En posant le problème de la capacité d'autonomie relative de la nation à gérer sa propre différenciation au sein de l'économie mondiale, et en introduisant l'idée d'aire stratégique, comme lieu où s'affirment une dynamique spatiale spécifique par rapport à l'économie dominante, le raisonnement proposé par J. Mistral permet en partie d'échapper à la dichotomie système mondial/système national. L'approche met en évidence, d'une part le rôle des économies dominantes

dans la régulation des relations internationales, d'autre part le regroupement d'espaces, lieu intermédiaire entre la nation et l'économie monde.

Toutefois, ce modèle est encore trop marqué par une problématique dont les implicites spatiaux contribuent à situer pour, l'essentiel, le contenu du local par référence ou par opposition à un central marqué par le principe de la domination. Ainsi, à cette approche échappe d'autres dimensions pertinentes de la totalité.

La réduction des hétérogénéités spatiales à un système totalitaire et fermé conduit nécessairement à une conception unilinéaire de l'évolution spatiale: soit à la réduction tendancielle des différences, soit à leur renforcement cumulatif. D'une part, les approches qui supposent une prépondérance des forces de polarisation sur les forces de diffusion, de l'autre les approches qui homogénéisent l'espace sous l'action de mécanismes d'ajustement prix-quantités. Nous dirons que ces approches focalisent un "comportement circulaire orienté vers un but ou encore d'une boucle de retour fermée subsumée par des lois générales", soit en termes de rétroaction négative, en assurant la régulation du système, soit en termes de rétroaction positive amplificatrice, qui provoque l'intensification des contradictions.

L'équilibre du système est assuré par le jeu de boucles de rétroaction négatives qui lui permettent de se maintenir sans que l'ensemble des interactions soit profondément modifiées. Mais, tout système est englobé dans d'autres systèmes qui constituent l'environnement. La création et la destruction de composantes au sein des systèmes productifs apparaissent plus clairement quand on compare le comportement des branches à l'intérieur des secteurs et des filières. Cette situation est la conséquence d'une part du contenu technologique de l'évolution, de l'arrivée de nouveaux produits et de nouveaux procédés, d'autre part de la présence de nouvelles opportunités et menaces pour les entreprises et, finalement modification l'organisation spatiale avec l'apparition de nouveaux producteurs et de nouveaux concurrents.

### 2.2.3.3. Le cycle spatial et l'innovation technologique

L'existence de normes générales, qui font que, partout et toujours, les mêmes causes produisent les mêmes effets, cache l'extrême complexité qui préside aux sociétés humaines. Comme le remarque A. Wilden (113), alors que les organismes individuels ne s'adaptent et ne se développent qu'à l'intérieur de limites restreintes, et donc réagissent de façon morphostatique, les systèmes complexes tels que les sociétés, réagissent de façon morphogénétique, en changeant l'organisation et les structures internes, en vertu de leur capacité d'apprentissage, d'auto-différenciation et de mémoire.

Face aux conceptions déterministes de l'évolution et de l'adaptation de l'espace, nous proposons une conception qui aborde la dynamique comme un processus interactif qui force les acteurs à s'adapter aux contraintes globales, et réciproquement, l'action des agents induisent des modifications au niveau du système.

L'interrogation centrale de ce paragraphe est constitué par le type de rapports qui se nouent entre la sphère de la technologie et celle des phénomènes spatiaux. Il s'agit auparavant, de fournir des significations à des notions comme l'innovation et le progrès technique qui tendent à décrire la dynamique spatiale.

#### 2.2.3.3.1. L'innovation technologique

La technique peut être définie non seulement comme un instrument de médiation entre l'homme et la nature, mais également entre les hommes. La technologie a une portée plus générale; elle est une connaissance formalisée de la technique, ou encore une science de la technique. En ce sens elle constitue ce qui compose et structure les caractéristiques des produits, de même que les processus productifs localisés dans l'espace.

### A) Caractérisation de l'innovation technologique

Tout d'abord, les rapports entre la science et l'économie constitue la première étape, constituée par le passage de l'invention à l'innovation. Certains auteurs affirment que la technologie a une dynamique propre, liée à l'activité scientifique. Celle-ci dégage de nouveaux principes technologiques, qui sont ensuite appliqués ("push"). Pour d'autres auteurs, les transformations technologiques sont, au contraire, une réponse ("pull") soit aux besoins du marché, soit aux contraintes du système productif.

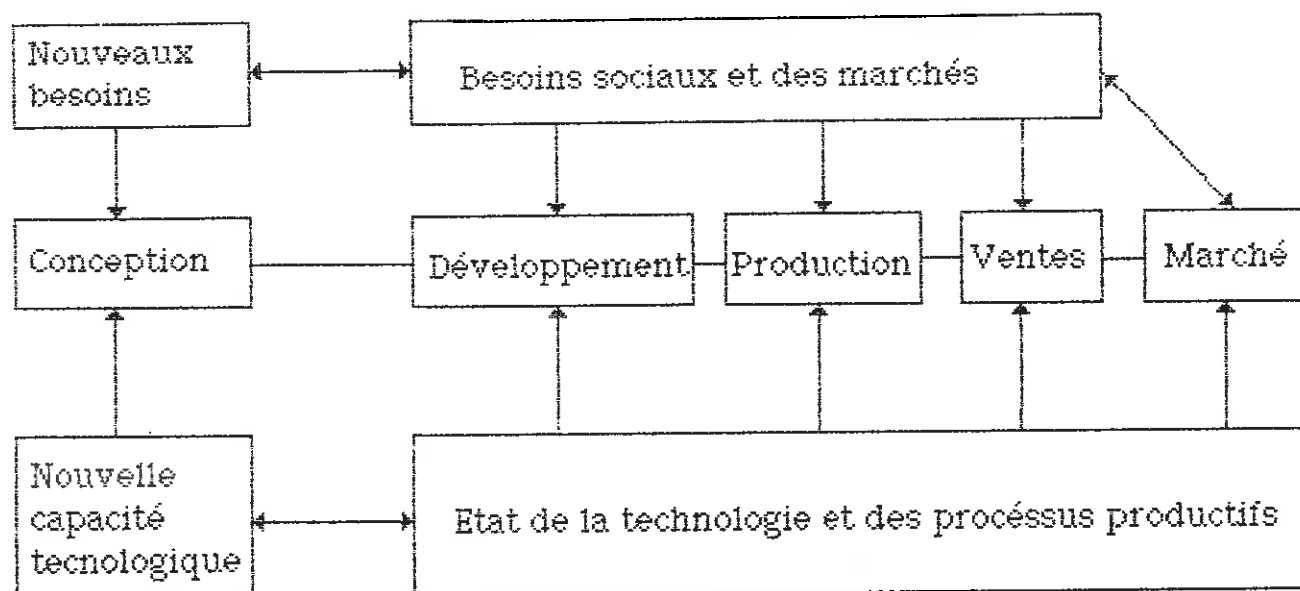
La démarche schumpéterienne appartient au premier courant qui attribue des logiques distinctes et une claire démarcation entre la sphère scientifique et la sphère économique: Les inventions sont produites à un rythme relativement continu, alors que leur application aurait un caractère plus cyclique. L'entrepreneur a un rôle clé dans la mesure où il sélectionne parmi les inventions existantes celles qui sont effectivement appliquées (cf. graphique II - 1).

Par contre, d'autres auteurs mettent l'accent sur l'interdépendance entre l'invention et l'innovation, et sur le fait que, dès la première étape, la réalité économique marque son empreinte au niveau de la création scientifique et technique, qui ne constituerait donc pas une sphère libre comme le prétend l'approche schumpeterienne. En effet, les innovations majeures ou stratégiques trouvent leur source dans les Agences publiques de recherche (i.e. Atomic Energy Commission, NASA, etc. aux Etats-Unis) et des grandes unités oligopolistiques soit publiques, soit privées (114), qui imposent leur contrôle et leur sélection afin d'établir la convergence nécessaire de la logique créative avec les normes socio-économiques.

Face à ce dilemme, force est de constater qu'on ne peut généraliser les interprétations, et que les rapports entre la science, la technologie et l'économie sont complexes; la sphère dominante varie dans le temps, et selon les différents systèmes productifs.

Les rapports entre la science, la technique et le marché sont complexes, interactifs et multidirectionnels, où l'information joue un rôle déterminant (115). Un bon exemple est constitué par la mise au point du premier métier à tisser sans navette par Sulzer. La première version commerciale de ce métier à tisser apparut après dix prototypes et beaucoup d'années d'expériences (116). Pendant toute cette période, le métier fut testé par les éventuels acheteurs, dont les suggestions contribuèrent en grande partie à la mise au point et au développement de l'équipement. Celui-ci fut destiné à l'utilisation de produits cotonniers, mais il fut conçu pour des transformations ultérieures sur la base d'applications plus universelles.

Graphique II - 1: Modèle du processus interactif d'innovation



Sources: Rothwell, 1983

## B) Les trajets technologiques

Nelson et Winter (117) proposent une interprétation plus adéquate face, soit aux logiques micro-économiques où l'entrepreneur a un rôle décisif, soit aux macro-logiques où le développement science est coupé des lieux de l'innovation, les entreprises. C'est pourquoi, les auteurs proposent les concepts de trajets technologique et d'environnement sélectif.

Le cheminement naturel traduit l'idée que les innovations suivent une direction qui correspond aux besoins des applications industrielles. Un bon exemple consiste dans l'évolution, depuis l'après-guerre, des biens d'équipement textile, dont les innovations suivirent les trois grands objectifs (118): le développement de la productivité et de la vitesse des équipements individuels de production, l'augmentation du nombre de fonction incorporées dans chaque machine et l'accroissement des transferts automatiques entre opérations. L'accent est mis, d'une part, sur l'effet que la demande exerce sur la direction des progrès technologiques, mais également, sur certains "impératifs technologiques". Ainsi, de façon générale, certains éléments tels que l'exploitation d'économies d'échelle potentielles et l'augmentation de la mécanisation des opérations, demeurent importants pour un large éventail de technologies. De même les innovations sont rarement indépendantes, et l'application d'une innovation est souvent, retardée par l'inexistence d'une technologie complémentaire (119).

Ces auteurs appellent "environnement sélectif", l'influence qu'exerce le milieu sur le type de recherche effectuée et sur les trajectoires des mutations technologiques. Ce concept permet de comprendre comment, dans un large éventail de possibilités de trajets technologiques, certains sont choisis au détriment d'autres. C'est pourquoi, ils distinguent essentiellement les facteurs marchands et les facteurs non-marchands. D'abord, la demande constitue un filtre naturel, dans la mesure où les firmes innoveront et font des recherches dans des domaines dont elles



escomptent un maximum de bénéfices. Ensuite, les centres publics de recherche et les grands organismes privés jouent un rôle-clé dans l'articulation des sphères technologiques et les sphères économiques. A ce niveau, les institutions ont pour rôle internaliser ces différents ordres de valeur et, l'innovation apparaît, ainsi, à l'interface de ces deux domaines. Finalement, les instruments de régulation en termes de politique économique et industrielle exercent également un rôle important sur la vitesse et sur la direction des mutations technologiques.

La question qui se pose ici est d'évaluer ces fluctuations et d'appréhender jusqu'à quel point ces modifications bouleversent le système productif dans son ensemble.

D'une part, un mouvement lent, quasi continu, des structures et de l'organisation du système productif provoquent des mutations dans la composition et dans les proportions au sein de ce même système. "Cette forme d'évolution technique lente, qui procède par allongement et diversification extrêmes des filières de production existantes, donne l'avantage aux entreprises qui sont en place et qui peuvent s'appuyer sur des séries plus longues ou les spécialisations les plus fines" (120).

D'autre part, des mutations technologiques majeures manifestent l'émergence d'un nouveau système technique et remettent en cause les activités de production traditionnelles. Toutefois, l'émergence de nouveaux matériaux, l'automatisation et l'emploi de l'électronique, l'application de biotechnologies ne font pas table rase des technologies pré-existantes, mais peuvent résulter, dans certains domaines, dans une évolution composite. En effet, simultanément aux nouveaux matériaux, on assiste à une évolution centrée sur une plus grande association de matériaux, et l'automatisation peut être incorporée dans les outils de production anciens.

Face au mouvement lent d'amélioration incrémentales et à un certain nombre de mutations fondamentales mises en oeuvre simultanément dans l'évolution en cours, le système technique se complexifie considérablement.

### C) Innovation et organisation spatiale

Le progrès technique est considéré comme l'ensemble des innovations de produits et de procédés (121) qui affectent la sphère productive selon un système relativement structuré de mutations. A ce niveau, l'interdépendance et la cohérence entre les techniques utilisées, à un moment donné, introduit la notion de filière (ou de système) technique - "suites d'ensembles techniques destinés à fournir le produit désiré, (...) en plusieurs étapes successives" (122), de sorte que, lorsqu'une lignée technique apparaît et qu'une filière se développe, se forment des cheminements aussi nombreux que les techniques utilisées. L'innovation technique signifie, d'une part, l'implantation d'une nouvelle logique de production, de nouvelles combinaisons et l'exploitation de ressources inutilisées jusqu'alors, et, d'autre part, la constitution, pour les régions disposant de ces ressources, d'une nouvelle forme de croissance et, la création de nouvelles entreprises. Toutefois, les nouvelles lignées techniques et les nouvelles combinaisons ne remplacent pas brutalement les structures et les organisations anciennes, mais se juxtaposent et ne remplacent que graduellement les anciennes au fil du temps.

"L'espace conserve ainsi durablement l'empreinte des combinaisons anciennes" (123), parce que certaines de ces combinaisons ne sont pas directement concurrencées par les nouvelles, et que celles-ci ne se diffusent que progressivement et tendent à réutiliser d'abord les éléments localisés des anciennes combinaisons. Ainsi, l'espace offre l'image de

décalages, fruits des strates déposés par les périodes antérieures et, les innovations, même si elles signifient une rupture par rapport à l'organisation économique, n'exercent sur l'agencement spatial qu'un changement progressif. A ce niveau la dynamique spatio-économique résulte de la capacité du contexte physique, social et économique d'intégrer l'innovation et des possibilités d'adapter les conditions sociales et économiques aux exigences technologiques.

#### 2.2.3.3.2. Théorie des cycles et diffusion spatiale

La notion de cycle économique est largement employé dans les analyses économiques pour fonder l'aspect dynamique qui manque aux premières considérations sur l'organisation spatiale. Cette dynamique se trouve déjà chez les précurseurs comme Kondratiev, Schumpeter et Kuznets. La notion de cycle bouleverse l'idée de progrès associé à un développement continu, et introduit la discontinuité des processus et l'existence de foyers d'innovations qui se déplacent dans l'espace et dans le temps.

##### A) Cycle de vie du produit

Certains auteurs, appartenant au courant "néo-technologique", ont mis l'accent sur l'importance de la capacité d'innovation technologique comme source des avantages des "pays industriels avancés". Tout d'abord, M. Posner (124) analyse l'écart technologique d'un pays ou d'une industrie en se rapportant aux avantages comparatifs déterminés par le décalage de la demande entre différents pays et pour le même produit ("demand lag") et le retard entre l'innovation et son imitation par les producteurs étrangers ("innovation lag"). Cette théorie attribue un caractère dynamique aux avantages comparatifs, mais également une configuration instable à

celles-ci. Les imitateurs prennent du retard en raison du temps nécessaire à l'apprentissage des procédés de production et à la mise en place des économies d'échelle. Pendant quelque temps, les innovateurs disposent encore d'un sursis, qui leur permet de prolonger la durée des avantages sur les prix et de maintenir le volume de leurs exportations. Une fois l'écart comblé, les pays et les entreprises innovatrices pourront assurer la continuité de leurs avantages par d'autres innovations.

D'autres auteurs, dont R. Vernon (125), défendent que la localisation dépend des caractéristiques de la production aux différentes étapes du cycle de vie du produit, plutôt que de la vitesse d'imitation des concurrents. Le modèle du cycle de vie du produit, analyse, à partir des Etats-Unis, l'expansion des firmes multinationales dans le temps et dans l'espace. Le processus d'innovation et la nature des produits échangés est fondé sur la description de trois phases;

a) La phase d'introduction du processus d'innovation s'effectue au coeur de la firme, où les coûts de production et les dépenses en R&D sont élevés, et les séries de production réduites. L'implantation de cette innovation dans le pays d'origine bénéficie, alors pendant quelques années, d'un avantage technologique et d'une exportation sans concurrence. La nécessité d'expérimentation et d'adaptation de nouveaux procédés rend l'environnement de l'entreprise particulièrement important; la proximité du marché avide de nouveaux produits, et l'existence d'activités complémentaires et d'un réseau de sous-traitants réceptifs au changement rendent possible l'amélioration du nouveau produit.

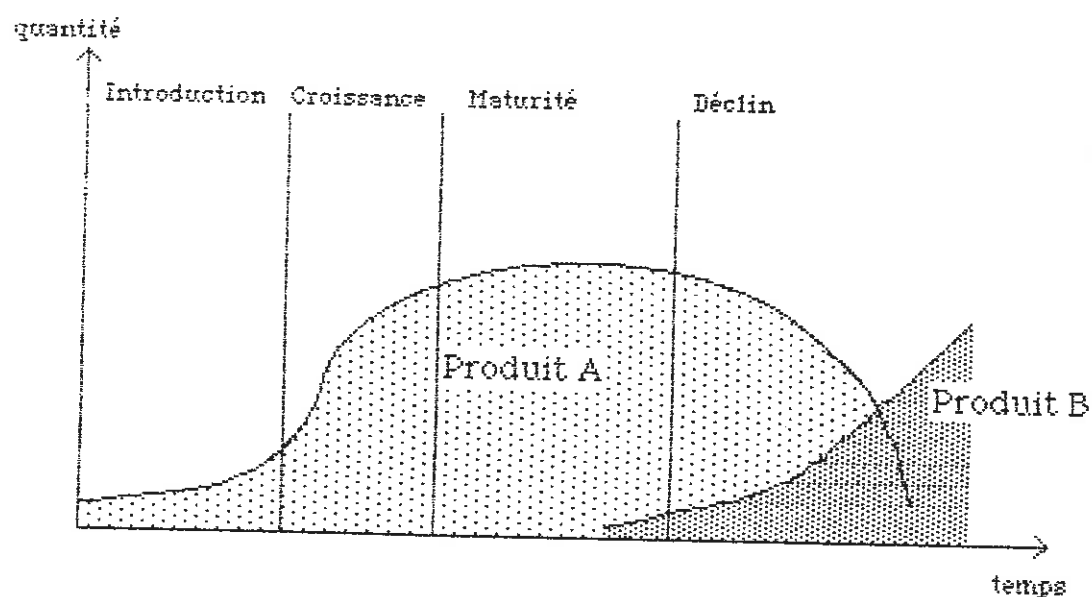
b) Les produits qui survivent à cette phase initiale connaissent alors une phase de croissance caractérisée par l'introduction de la production et la consommation de masse. Toutefois, le monopole disparaît, la technologie se diffuse, les méthodes de production deviennent plus mécanisées, les prix baissent. La nécessité d'abaisser les coûts de production et de contrôler les marchés en expansion stimule les entreprises innovatrices à se délocaliser. Le décalage temporel entre la première et deuxième phase varie selon le type d'innovation et la taille du marché.

c) Le produit standardisé est caractérisé par des processus de production plus intensifs en travail, par des économies d'échelle importantes et par la saturation du marché intérieur. Sur les marchés étrangers, les firmes imitent le produit, et la concurrence se fait sentir même à l'intérieur du marché d'origine.

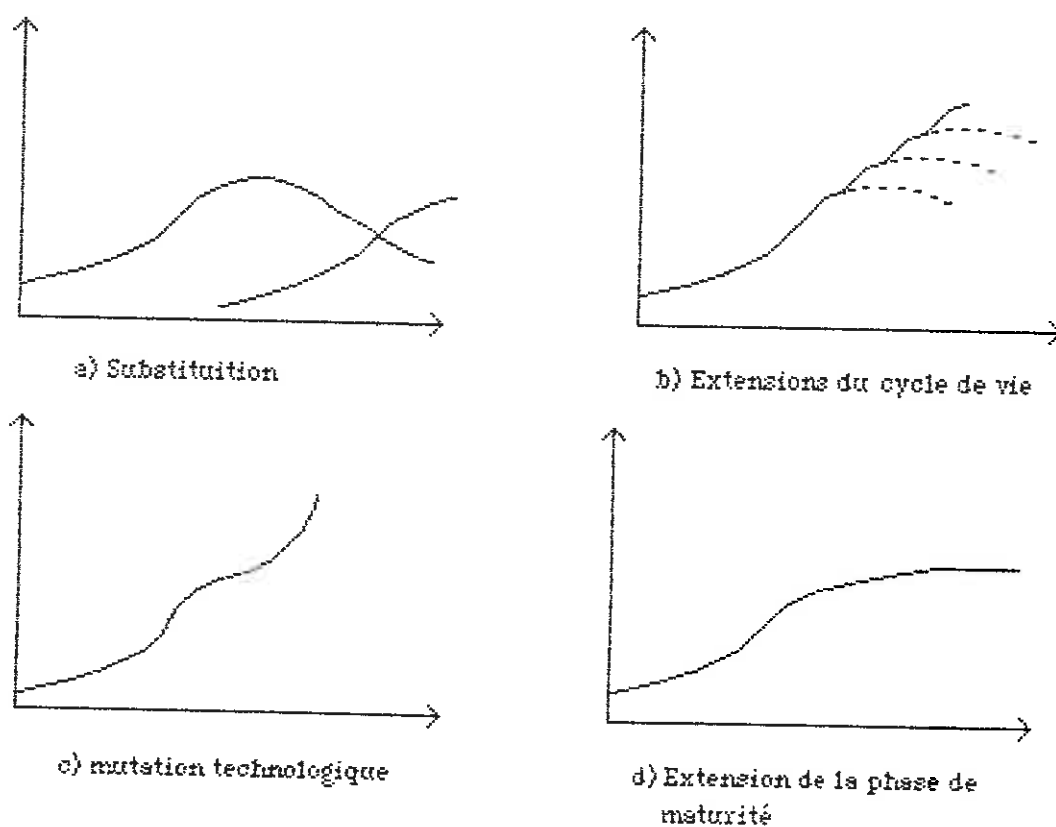
d) la phase de déclin est caractérisée par la substitution du produit par un autre et par la diminution des niveaux de production. La technologie est banalisée est elle est diffusée mondialement et facilement accessible.

La logique de la théorie du cycle du produit repose à la fois sur les modifications de la demande et sur les conditions de production. A la base du cycle du produit se trouvent les conditions liées aux caractéristiques spatio-économiques (126), comme l'existence d'une demande et d'une offre d'innovation. Cette dernière présuppose une capacité de rémunération de l'innovation (entendue en termes financiers mais aussi en termes de prestige social), et une aptitude à l'insertion technique et économique de l'innovation, qui se traduit par l'existence de réseaux de sous-traitants et de fournisseurs, de main-d'oeuvre qualifiée, mais également, d'une acceptation au changement des groupes dominants (127).

Graphique II- 2 a) Modèle à quatre phases du cycle de vie du produit



Graphique II- 2 b) Extensions du modèle simple du cycle de vie du produit



Sources: J. Duijn, "The long wave in economic life", Netherlands, Gorcum, 1983

Le mouvement spatial de l'innovation débute dans les économies dominantes, car leurs caractéristiques spatio-économiques réunissent les meilleures conditions d'application de l'innovation. Le mouvement de délocalisation de la production s'amorce vers les régions périphériques, lorsque les procédés de production sont parfaitement maîtrisés et que certains coûts peuvent être allégés.

Toutefois, cette approche sous-estime certains aspects, pourtant importants, des mécanismes de délocalisation productive. D'une part, le pouvoir monopolistique des firmes innovatrices peut assurer une avance de dix-quinze ans en moyenne sur leurs concurrents, par l'intermédiaire des brevets et des secrets commerciaux (128). D'autre part, les pays périphériques ont besoin de certaines conditions préalables à la production des produits mûrs qui agissent comme support à l'assimilation des nouvelles technologies, particulièrement en termes de main d'oeuvre et de réseau d'activités (129). En outre, on peut se demander si ce déterminisme forcené du cycle du produit correspond à la réalité. En effet, il est possible d'atténuer le déclin de nombreux produits soit par la création d'une nouvelle génération de produits, soit par des innovations mineures au niveau du produit, soit par le changement technologique permettant de réduire les prix, soit par la stabilisation de la demande. (cf. graphique 11-2b)

Un des compléments les plus intéressants du cycle du produit se trouve au niveau du cycle technologique, où l'accent est mis, non plus sur le produit, mais sur l'ensemble de l'industrie et de la technologie, qui connaît aussi des phases d'invention, d'innovation et de maturité

## B) Cycles longs, dits de Kondratiev et cycles technologiques

L'émergence d'une crise structurelle, dès le début des années 70, se trouve à l'origine de la redécouverte de la théorie des cycles longs, dits de Kondratiev. Cet auteur russe, par l'analyse des prix et des productions de quelques pays (Etats-Unis, France, Allemagne et Angleterre) entre 1790 et 1920, repère des phases de croissance ou d'accumulation. Celles-ci se présentent par périodes d'environ 50 ans, au terme desquelles des blocages ou des contradictions apparaissent, comme conséquence de l'épuisement des structures sur lesquelles s'appuient les phases d'expansion. Kondratiev n'explicite pas le rôle des mutations technologiques comme cause de la formation des cycles longs, mais il remarque qu'au début des périodes d'expansion, les inventions, qui demeuraient inemployées, devenaient attractives pour l'investissement et commençaient à trouver des applications commerciales et industrielles. Ce n'est que plus tard, en introduisant la notion d'innovation radicale comme facteur majeur d'ajustement structurel, que Schumpeter et Kuznets (130) définissent les révolutions technologiques comme les forces motrices de la croissance économique. Il semble, en effet, que c'est l'apparition de nouvelles technologies, voire d'un nouveau système technique, qui permet de fonder les nouvelles bases de croissance pour un nouveau cycle (131). Schématiquement, au XIX<sup>ème</sup> siècle, le premier cycle de Kondratiev (1<sup>ère</sup> moitié) repose sur l'industrie textile et la machine à vapeur, et le second cycle (2<sup>ème</sup> moitié) sur la sidérurgie et les chemins de fer. Au XX<sup>ème</sup> siècle, le troisième cycle (1<sup>ère</sup> moitié) repose sur l'énergie électrique, l'industrie chimique et l'acier, puis le troisième cycle sur les biens de consommation durables et l'électronique.



Au sein du cycle technologique il est possible de distinguer trois phases -- l'invention, l'innovation et la standardisation -- dont les caractéristiques diffèrent selon les produits, les tailles des entreprises, la structure de l'industrie et par le systèmes d'échanges de biens et d'informations entre entreprises.

Certaines analyses accentuent le fait que ces "révolutions technologiques" s'accompagnent également d'une dérive spatiale, et que, actuellement, les centres majeurs de l'économie mondiale tendent à s'éloigner de l'axe atlantique vers celui du pacifique, comme ils l'avaient fait auparavant par rapport à l'axe méditerranéen. Cette thèse confère la fonction d'agent provocateur du progrès aux sociétés moins avancées, comme celles qui génèrent les mutations à venir. Evidemment, cette théorie a de l'ampleur mais manque de validation.

En effet, "une technologie nouvelle apporte avec elle une logique spatiale différente" (132), en reposant sur des modèles organisationnels nouveaux, ce qui pénalise les espaces à structures déjà établies; non seulement les relations entre le système productif et les autres systèmes (i.e. système social) se modifient, comme, au sein d'un même système productif, certaines formes d'agencement sont remises en cause et émergent de nouvelles activités et de nouveaux opérateurs.

Ce modèle privilégie les déterminations globales, (i.e. pays industriels avancés, innovation radicales, environnement technologique) et les sanctions que le système global exerce sur ses composantes. Tout porte à croire qu'il est difficile de cerner les condition exactes dans lesquelles l'innovation est possible. Toutefois, dans l'introduction de l'innovation en question, on remarque le rôle important de l'interdépendance des réussites individuelles dans l'amélioration du potentiel des régions et des systèmes productifs concernés.

### C) Le cycle spatio-fonctionnel et firmes multinationales

J-L. Muchielli décrit le comportement spatial des firmes multinationales par ce qu'il appelle le "cycle spatio-fonctionnel" (133). Ce cycle est la combinaison du cycle de vie du produit et du cycle spatial d'implantation des filiales (134), qu'il illustre avec l'exemple d'I.B.M.. Tout d'abord les firmes tendent à implanter ses filiales dans des zones à réseaux de communications développées comme les zones frontalières par rapport au pays d'origine. La première implantation a tendance à se réaliser dans une région connexe au pays de la maison-mère. Une fois les risques évalués, l'information contrôlée et le réseau de communication propre à la firme établie, le siège pourra envisager l'implantation dans des régions plus périphériques, notamment avec des unités de montage. A ce niveau, les implantations suivantes s'effectuent dans des régions moins développées. Ainsi, l'auteur distingue les deux choix que la firme multinationale doit effectuer: le choix du pays et celui de la région.

L'explication de la multinationalisation des firmes se porte sur le déphasage entre deux types de caractéristiques d'ordre micro-économique et macro économique. Alors que la concordance des avantages spécifiques des firmes ou avantages compétitifs (i.e. caractéristiques du facteur travail, système d'organisation, structure de R.&D.) avec les avantages comparatifs macro-économiques (i.e. capacité d'offre et de demande) conduit à l'exportation, le contraire conduit soit à l'importation soit la délocalisation. L'auteur explique (135) la multinationalisation par la distorsion entre la demande de facteurs de la firme et la capacité de l'offre du pays d'origine ou encore la production de la firme ne correspond pas à la demande du pays et il classe les déterminants en deux grandes catégories: technologiques et factorielles.

L'apport intéressant de cette théorie consiste dans l'articulation du niveau micro-économique de la firme avec les considérations concernant les caractéristiques macro-économiques des lieux d'implantation -- et notamment le niveau national -- des firmes multinationales. En outre, cette approche essaie de conjuguer la décomposition fonctionnelle du produit avec le cycle spatial. Toutefois au niveau micro-économique, il nous semble difficile d'effectuer cette division à moins qu'un groupe multinational effectue les diverses opérations, conduisant à un produit composite, à l'intérieur de ses établissements localisés dans plusieurs pays. Toutefois, ce sont là des hypothèses très restrictives rarement vérifiables sur le plan empirique.

A ce niveau, la logique de filière fournit un excellent support à une vision dynamique de l'évolution technologique. D'abord, l'analyse intra-filière permet le repérage de cycles dans l'organisation d'une filière donnée. Dans une première phase de l'organisation technique, le processus productif tend à s'allonger par la multiplication des détours de production et par un accroissement de la spécialisation verticale, et, ce faisant, s'amorce la constitution d'une filière de production. L'organisation technologique arrivant à sa phase de maturité, chaque stade de production va trouver chaque fois plus de difficultés à s'imposer et à justifier son prélèvement sur la valeur ajoutée totale de la filière. L'émergence d'une technologie nouvelle peut remettre en cause la filière organisée selon les anciens procédés, par l'accroissement de l'efficacité globale de la filière, soit par les progrès réalisés à chaque stade de la filière ( i.e. électronique,

automatisation ...),

soit par l'apparition d'une innovation majeure (i.e. fibres synthétiques). Celle-ci provoque alors une "destruction créatrice", l'élimination de certains stades de production, entraînant un nouveau mode d'organisation technico-économique, et éventuellement, un raccourcissement de la filière. De même, l'analyse inter-filière permet le repérage des noeuds technomogiques qui irriguent plusieurs filières de leurs innovations technologiques, particulièrement importantes pour les activités de fabrication.

Toutefois, les acteurs poursuivent des objectifs propres, éventuellement contradictoires, et leur activité a un effet de retour sur les contours de la filière production. Ainsi, une innovation majeure au sein du système peut-elle modifier les formes d'organisation territoriales, provoquer l'intégration de certains acteurs et la marginalisation d'autres, affaiblir les liens entre segments productifs localisés au sein du sous-système international.

Au terme de notre effort pour construire un modèle de représentation intermédiaire du système productif, la filière spatialisée est construite de telle façon qu'elle puisse repérer non seulement l'organisation des systèmes productifs en distinguant les contraintes globales et en regroupant les micro-unités, mais aussi les différents niveaux de la réalité spatiale. Il reste à poser le problème de sa capacité à décerner les systèmes concrets.

### 2.3. La filière textile internationale

A propos des propositions qui gravitent autour de la notion de filière spatialisée que nous venons de formuler, notons certaines réserves. D'abord, ce sont des propositions nées de problèmes et d'imperfections constatées dans d'autres théories, et dont la définition, parfois, n'est pas très rigoureuse. Ensuite, ce sont des propositions provenant de deux plans distincts -- domaine fonctionnel et territorial --, ayant deux cadres de références et par conséquent ses logiques propres. L'intérêt des propositions consiste dans les apports qui proviennent de leur relation réciproque, dont le résultat et le sens sont contenus dans la notion de filière spatialisée. Finalement, il n'y a pas, à notre avis, de meilleur affinement théorique que de relier la notion de filière à des préoccupations d'ordre empirique et à des pratiques concrètes de structuration des systèmes productifs.

Mais le point de départ de ce chapitre est encore théorique. Le problème complexe consiste à compléter le modélisation par le repérage théorique et empirique des composantes et des relations plus pertinentes pour la compréhension au niveau intermédiaire du fonctionnement d'un système productif concret, dans un contexte de crise et d'interdépendance croissante des espaces. Le modèle théorique peut nous aider dégager les propriétés structurelles et les grands principes d'organisation qui fondent l'unité de la filière, non seulement comme système productif, mais aussi comme système spatial.

D'abord il s'agit de mettre en rapport trois sphères constitutives pour la définition de la filière de production; a) l'organisation technique du système productif implique l'interdépendance des activités, posée comme succession de stades de production, le réseau de relations interindustrielles et les flux d'échanges amont-aval entre fournisseurs et clients; b) l'économie internationale fournit le cadre spatial dans lequel se localisent

et s'agencent les différents segments de la filière de production; c) un lieu où se déploient les stratégies des macro-unités et des micro-unités. En outre, les sous-systèmes appartenant à notre modèle peuvent chevaucher d'autres sous-systèmes sans conséquences fâcheuses dans la mesure où ils sont en relation verticales avec des (sous-sous-) systèmes de niveau différent (inférieur ou supérieur) et en relations horizontales avec des sous-systèmes du même niveau.

Ensuite, sur le plan spatial il s'agit démêler les différents niveaux de régulation de la filière. Toutefois, ce problème ne renvoie pas à une géométrie simple dont la solution soit univoque, car "il n'existe pas de partition unique de l'espace, mais plusieurs partitions définies chacune par les comportements de mobilité entre les espaces". (136) On distingue trois niveaux fondamentaux: premièrement, la filière textile mondiale ou l'environnement qui englobe tous les systèmes textiles; par opposition un sous-système textile national; finalement, au niveau intermédiaire entre le mondial et le national se trouve la filière textile internationale, qui regroupe différents systèmes productifs.

L'approche empirique comporte trois préoccupations fondamentales: D'abord, il s'agit d'appréhender les aspects plus significatifs de l'organisation des relations au sein de la filière textile dans l'espace et dans le temps. L'analyse des flux marchands et non marchands vise la mise en évidence de l'interdépendance entre sous-systèmes productifs et du rôle des sous-systèmes dans la hiérarchie internationale. En outre, le repérage de ces structures relationnelles vise également la compréhension des formes d'interdépendance construites que le sous-système forme par rapport aux différentes zones économiques, notamment l'Afrique, l'A.E.L.E. et la C.E.E..

Ensuite, le sous-système textile portugais occupe une place centrale, non seulement par rapport à l'accomplissement de la finalité globale de cette filière (fabrication d'un produit et satisfaction d'une demande), comme par rapport à l'organisation du système spatial qu'il intègre. L'ensemble de ces pays forment un système productif élargi, par rapport au système textile portugais, et possède un certain degré d'autonomie par rapport au système global, grâce, notamment à une certaine continuité technologique.

Finalement, l'analyse porte sur le rôle des acteurs dans la mise en place de l'organisation et des réseaux inter-spatiaux. A ce niveau, la filière est composée de différents niveaux de gestion micro-ensembles (i.e. firmes à multi-établissements) et macro-ensembles (i.e. intervention étatiques sur un territoire national). Par ailleurs, le système textile est un outil privilégié pour l'appréhension des rapports Nord/Sud, car il est le lieu, par excellence, où se nouent des rapports entre acteurs inégaux et entre espaces différenciés.

En définitive, le choix de la filière textile se justifie, par son importance dans l'ensemble de l'économie portugaise, comme système productif pertinent, car elle est le lieu où, par excellence, s'organisent les rapports internationaux avec des régions spécifiques (notamment C.E.E. et certaines zones d'Afrique), médiatisés par des flux marchands et des champs de force et, où s'affirment les stratégies et les réseaux des acteurs.

#### 2.3.1. Mise en rapport de niveaux logiques et définition par triangulation

Avant d'aborder l'application de ces concepts, il convient de s'attarder quelque peu, sur la notion de filière employée. On peut considérer la filière comme système et la théorie générale des systèmes permet de comprendre "l'articulation des grandes fonctions qui permettent l'émergence d'une finalité globale, en interdépendance avec un

environnement" (137). A ce niveau, la filière de production est entendu comme système, c'est-à-dire organisation structurée ayant des propriétés spécifiques de fonctionnement et de transformation. Ce qui nous interesse ici (cf. § 2.2.1.3.2.) c'est l'organisation du milieu dans la définition de système. Pour un système donné, "l'environnement est l'ensemble des éléments et de leurs attributs, dont les éléments ne font pas partie du système, mais tel qu'une modification de ceux-ci ou de leurs attributs modifie l'état du système" (138). La définition souple de système et de milieu, ou encore de système et de sous-système contribue à l'efficacité de cette théorie pour étudier les systèmes vivants. De fait, les systèmes vivants sont par définition ouverts et la distinction système clos/systèmes ouverts a permis le dépassement des modèles théoriques classiques. Le développement de la théorie des sous-systèmes ouverts et hiérarchisés, il est possible d'ajuster les différents éléments au sein d'un même cadre théorique. Ainsi, il est possible de définir la filière comme une hiérarchie de sous-totalités autonomes dont les unités fonctionnelles à chaque échelon de la hiérarchie sont à double face. La filière apparaît comme sous-système lorsque on regarde vers le haut (i.e. filière / système économique mondial) mais agit comme totalité quand on se réfère aux parties (segments) qui à leur tour sont composées de sous-sous-totalités (i.e. branches, firmes).

La critique des approches monistes, effectuée dans les chapitres précédents, nous montre que celles-ci privilégient un seul maillon de la chaîne, et que leur puissance explicative est insuffisante pour appréhender le fonctionnement des systèmes productifs. Ceux-ci pensés dans les limites de la sphère la plus étroite, débouchent sur la définition d'un modèle d'équilibre ou d'un modèle de tension, qui peuvent être parfaitement valables du point de vue de la formation des prix ou de la logique d'accumulation du capital, mais ne se réfèrent qu'à une partie des mécanismes qui régissent le fonctionnement, l'organisation et l'évolution



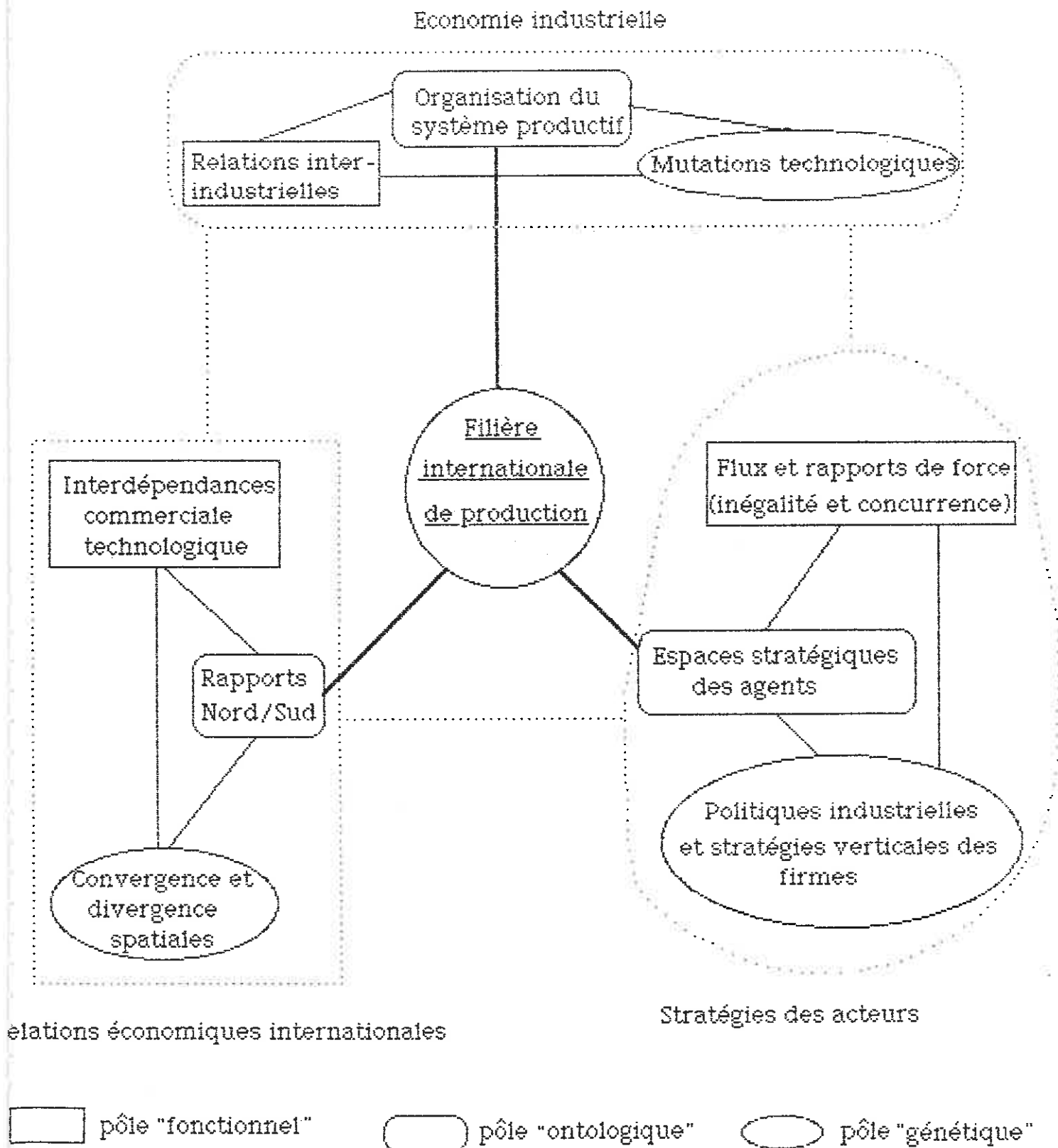
des systèmes productifs. Le cloisonnement des phénomènes économiques à une seule logique, et le fait de ne pas considérer leur insertion dans un ensemble de mécanismes explicatifs, empêchent d'éclairer des phénomènes dans leur complexité et dans leur cohérence globale.

Pour aussi fondamentale qu'elle soit, l'activité économique ne peut être réduite ni aux mécanismes de marché, ni aux rapports de forces sociales. La filière de production spatialisée s'ouvre sur l'univers plus large de la technologie, des relations inter-spatiales et des champs d'action des agents. Ces trois sphères communiquent et interagissent entre elles; le fonctionnement et l'évolution de chacune d'elles passent par celle des deux autres, de même que chacune n'a de sens que par rapport aux autres. Cette interdépendance exige donc une approche globale et un éclairage multidisciplinaire (139).

La stratégie suivie pour présenter la filière internationale de production consiste donc à combiner chaque fois trois sphères distinctes (cf. graphique II-3):

-- L'existence d'un système technique, qui organise le système productif et le répartit les activités en différents sous-systèmes spatiaux. Ceux-ci sont reliés par des rapports interindustriels, soit au niveau vertical (i.e. échange de matières premières et de produits manufacturés) soit au niveau horizontal (i.e. échange de produits similaires appartenant à la même branche). L'évolution technologique de la filière textile est assuré par les oligopoles chimiques (matières premières) et les constructeurs de biens d'équipement textiles, dont les centres de recherche se situent dans les pays industrialisés. Par conséquent, l'essentiel du pilotage technologique du système textile s'effectue au niveau mondial et les sous-systèmes textiles locaux possède une capacité de régulation très faible à ce niveau.

Graphique II - 3 Définition de la filière internationale de production



-- La présence sur le système industriel spatialisé de ressources naturelles et de facteurs de production sont de nature à permettre différentes fonctions selon les sous-systèmes concernés au sein de la filière. La nature des relations entre les sous-système industriels permet d'établir une hiérarchie des systèmes productifs où le sous-système textile situé au Portugal, constitue un niveau intermédiaire entre d'une part, les pays industrialisés qui assurent l'essentiel de la production des biens d'équipement, et d'autre part, les régions en développement situés fondamentalement au Mozambique en Angola, qui produisent les matières premières. Ces complémentarités fondées à l'échelle sous-globale, assuraient un complexe de relations relativement stables et intenses. La crise et l'instabilité de l'environnement international remis en cause, dès le début des années 1970, la différenciation et la répartition des activités entre ces sous-systèmes interdépendants, ainsi que la fiabilité des rapports économiques internationaux, basés sur "la préférence impériale". Toutefois, l'adhésion du Portugal à la CEE et, par conséquent, la multilatéralisation de régulation des échanges textiles n'a pas fait disparaître certaines complémentarités inter-spatiales.

-- Finalement, l'action stratégique des acteurs définit, également, les modes d'organisation de la filière. En effet, la création de nouveaux espaces de liberté passe par l'affranchissement des contraintes nationales et par l'internationalisation de la production ou par la sous-traitance internationale. A ce niveau l'espace stratégique des acteurs peut, tout en se déployant à l'intérieur de la filière de production, élargir son cadre de référence spatial. Ainsi, un seul niveau de gestion peut renfermer différents niveaux spatiaux grâce notamment aux entreprises multi-établissements et aux liaisons financières inter-entreprises.

En somme, la démarche retenue à cette fin est orientée par ces trois exigences: par la confrontation des "systèmes" ou structures logiques; par lesquels les systèmes productifs se définissent et fondent leur spécificité; et par les stratégies d'action qui se manifestent dans les diverses circonstances où se trouvent engagés les agents économiques.

Mais il demeure que l'essentiel des régulations au sein de la filière textile sont assurées à plusieurs niveaux spatiaux qu'il importe de mettre en évidence.

### 2.3.2 Les dimensions spatiales du fonctionnement de la filière textile internationale

Tout système de production est traversé par une multiplicité de champs, entendus comme ensembles de forces marqués ou structurés par un même type d'espace de référence. En effet, les forces qui opèrent au niveau national, international et mondial loin de s'opposer, se renforcent mutuellement en participant aux logiques des unes et des autres.

La résonance de ces forces sur chaque le système textile localisé présente une griffe particulière et originale: leur interactions sur la filière spatialisée favorise l'émergence d'un sous-système particulier, irréductible à d'autres sous-systèmes voisins. Ainsi, la filière textile internationale tire une part de ses caractéristiques des champs dans lequel elle est traversée tandis que sa spécificité résulte de sa position sur l'ensemble des champs de forces. C'est ainsi que le niveau intermédiaire résout la contradiction entre le particulier et le général, entre le national et le multinational, entre le local et le mondial et est déterminé par une régulation croisée entre les différents niveaux.

Ainsi, il importe de classer les différentes composantes et contraintes qui se font sentir aux différents niveaux de la filière. Si au niveau mondial, les groupes oligopolistiques et les économies dominantes assurent une part importante dans la régulation globale, il n'en demeure pas moins qu'il subsiste de degrés de libertés au niveau sous-global qui correspondent à l'autonomie et à la volonté des acteurs concernés dans l'aménagement d'un espace qui leur est propre.

#### 2.3.2.1. Caractéristiques générales de la filière textile mondiale.

L'environnement occupe une place centrale dans la structuration des systèmes ouverts. En effet, l'existence des systèmes ouverts dépend des transactions (acquisitions d'inputs et écoulement d'outputs) qu'ils effectuent avec leur environnement. Les échanges d'informations et de matières s'avèrent nécessaire non seulement à la coordination des activités internes à l'organisation, mais aussi à l'adaptation de celle-ci aux conditions externes dans lesquelles elle évolue. Par ailleurs, l'environnement n'est pas un milieu amorphe mais une configuration dynamique d'éléments. A ce niveau, nous distinguons l'environnement général, qui comprend l'ensemble des conditions dans lesquelles tout système productif évolue (système politique, économiques, technologique, culturels), de l'environnement particulier qui est créé par les activités organisationnelles. A un niveau intermédiaire on peut identifier un environnement qui englobe un ensemble d'éléments communs à toute activité auquel on rattache l'organisation.

Ainsi, la filière textile mondiale est une notion intermédiaire qui permet d'englober dans sa configuration les conditions et les contraintes dans lesquelles tout système textile évolue.

Il est possible de décrire la filière textile mondiale à partir d'un certain nombre de caractéristiques (140):

L'environnement est d'autant plus instable que des changements sont fréquents. Depuis le début de 1970, la filière textile mondiale est caractérisée par une forte instabilité qui se traduit par les risques et par l'incertitude accrus dans la prise de décision. Parmi, les facteurs d'instabilité les plus importants sont: le développement des fibres chimiques et les variations importantes dans les prix des matières premières; les transformations dans les processus de production (raccourcissement du processus de transformation des fibres en produits finis obtenus en bonneterie et en non-tissés, et processus d'automatisation); l'émergence de nouveaux pays producteurs et le basculement des courants d'échanges.

La diversité des éléments qui composent l'environnement peuvent être plus au moins important. En ce qui concerne la filière textile mondiale elle est caractérisée par son hétérogénéité. D'abord, l'existence d'une grande disparité de pays producteurs de textile/habillement, qui représentent des conditions de production très différenciées. Ensuite, la présence simultanée de grandes firmes multinationales, qui opèrent au niveau mondial, de firmes internationales qui se situent à un niveau intermédiaire entre le niveau national et mondial et d'une multitude de PME qui opèrent fondamentalement au niveau national ou régional. De même les modes d'organisation se différencient selon les secteurs, avec l'industrie de fibres chimiques et de construction de biens d'équipements textiles dominées par des structures oligopolistiques, alors que les PMI prédominent en aval de la filière. Ensuite, il y a lieu de distinguer, l'industrie lainière, fondamentalement localisée dans les P.I. et l'industrie cotonnière qui s'est largement délocalisée vers les N.P.I. et les P.V.D. pendant les années 1960, ou encore, mais en moindre mesure, les textiles chimiques.

Un environnement est favorable s'il est riche en opportunités pouvant être exploitées sans grand risque. Or, le fonctionnement de la filière textile mondiale est caractérisé par la crise qui se traduit par l'exarcébaton des conditions de concurrence, par la montée des préssions protectionnistes et par la dégradation de la rentabilité des entreprises: D'une part se trouvent les pays industrialisés qui, après avoir perdu une bonne partie des débouchés extérieurs, cherchent à maintenir leur niveau de production face à la pénétration des importations sur leurs marchés internes en provenance des N.P.I. et P.V.D.. C'est pourquoi que depuis les années 1950, les systèmes économiques dominants imposent un certain nombre de règles et leur régime international dans la régulation du commerce textile. D'autre part, les exportations des Nouveaux Pays Industrielles et des Pays en Voie de Développement se trouvent freinées par les mesures protectionnistes des P.I.. Compte tenu de la relative faiblesse de leur marché interieur, les exportations en direction aux principaux pays consommateurs constituent un enjeu décisif pour leur industrialisation. Leurs capacités d'acquisition et de financement des biens d'équipement nécessaires au maintien de la compétitivité des entreprises textiles des N.P.I., et plus généralement leur processus de développement sont largement dépendantes des recettes d'exportation de produits textiles.

S'il est vrai que la "crise" a profondément modifié les conditions générales dans lesquelles les systèmes évoluaient, force est de constater la variabilité dans l'espace des formes que prend celle-ci.

### 2.3.2.2. L'organisation du sous-système textile portugais

L'analyse des caractéristiques propres à un système productif localisé pose d'abord un problème de distinction entre d'organisation de celui-ci et celle de son environnement. Cette question est rarement définie par l'analyse économique. Pourtant, le système productif national est toujours sollicité pour aider à la description des modèles de croissance, de développement, de spécialisation, d'économie-monde, etc.. Bien que distinct de l'environnement général, la gestion du niveau national est souvent confondu avec la gestion du niveau globale/mondial, ou plutôt le national a tendance à être considéré comme un simple reflet du global. Comme on l'a vu tout système se décompose en sous-systèmes sans fin, et tout système est plongé dans un environnement. A ce niveau, la crise a rendu plus évidentes les spécificités nationales, que la forte croissance tendait à dissimuler.

La question qui se pose alors, est de savoir si le sous-système national présente un certain degré d'autonomie et de stabilité qui lui permet d'en faire un objet d'analyse pertinent. De même, il importe d'analyser la nature de ce système et de préciser sa capacité à se développer et la forme des relations qui le structure. Avant tout, cette structure organisationnelle s'identifie par un certain nombre de propriétés intrinsèques. A ce niveau, il s'agit d'analyser l'évolution des variables méso-économiques nationales et de qualifier les structures productives. Il s'agit d'appréhender le degré d'autonomie et de cohérence du système. A ce niveau l'apport de l'analyse systémique propose un cadre qui permet l'analogie avec un problème qui nous intéresse; la capacité de s'adapter et d'intégrer certains éléments de son environnement, la capacité de pilotage et de reproduction du système. A partir, de ce schéma le sous-système productif peut être identifié:



a) par sa structure sectorielle (la présence de segments de filière) et par son degré de diversité des productions, il est possible d'évaluer le degré de complétude et de cohérence de la filière nationale: La présence de différentes variantes sur un axe horizontal (i.e. tissage de laine et tissage de coton) et sur un axe vertical le long de la filière (filature, tissage, impression, confection) y compris les activités de fabrication de biens d'équipement textiles de même que l'industrie de colorants. A ce niveau, la faiblesse des segments amont de la filière, notamment de l'industrie des biens d'équipement textile, réduit considérablement la capacité de pilotage technique et de modernisation du système de même que les possibilités "d'autocentrage" du processus de croissance et de reproduction.

b) par l'intensité des relations interindustrielles qui confèrent au tissu textile national certaines caractéristiques structurelles en matière de développement de l'ensemble. A ce niveau, la cohésion entre les différentes composantes de la filière nationale permet d'appréhender les forces et les faiblesses du réseau et le degré d'intégration des activités au sous-système national.

c) Les modalités d'organisation selon les acteurs: Peut-on parler de bipolarisation (141), c'est-à-dire une dualité au sein de la filière entre les grands groupes dont les stratégies se situent d'emblée au niveau international et les PME qui entretiennent avec les grandes entreprises des rapports de dépendance, mais qui se situent fondamentalement au niveau national. En outre, les objectifs et les modalités d'intervention des pouvoirs publics constituent un apport important pour la viabilité du système productif national et la réorganisation des composantes. A ce niveau, la gestion de l'ensemble du système productif, assurant la coordination entre les stratégies des firmes et la recherche de synergies nationales, comporte une dimension stratégique, non seulement pour la survie du sous-système national, comme à plus long terme pour celle des grandes entreprises. En effet, l'existence d'un tissu de PME au niveau local, qui supporte l'activité et la compétitivité des grandes entreprises, est essentiel pour faire face aux variations de la conjoncture.

Cette question nous amène à nous poser immédiatement une autre. Le repérage des systèmes productifs nous fait déborder le cadre étroit que représente le niveau national. En effet, le système est ouvert et la cohésion des espaces entre eux implique l'agencement d'un certain nombre de relations: les liaisons verticales entre les lieux signifient des interdépendances en termes de complémentarité, les liaisons horizontales signifient des rapports de concurrence. Plusieurs raisons justifient l'appréhension du niveau national comme point de départ pour l'analyse de l'extension spatiale des systèmes productifs.

En premier lieu, l'espace nation, sous la direction d'un Etat, constitue un facteur décisif et la base économique qui a permis l'ascension du capitalisme marchand au XVIIIème siècle, et l'établissement de rapports coloniaux permettant d'exporter en toute sécurité, un siècle plus tard, des capitaux à l'intérieur des frontières impériales (142). Malgré un rôle considérablement dévalué après la deuxième guerre mondiale, l'Etat détient encore rôle important dans la gestion de l'espace national et de son articulation dans l'espace international.

En deuxième lieu, "l'évidence empirique", que constitue le cadre national, présente un certain nombre d'avantages sur le plan opérationnel. On trouve toute une série d'informations et de données: les taux d'inflation et de croissance, balances commerciale et des paiements, politiques économiques, banques et groupes nationaux, etc.

Finalement, même dans les analyses qui se réfèrent à l'économie mondiale, à l'accumulation à l'échelle mondiale, à la dichotomie centre-périphérie évoquent, à un moment ou un autre du discours, les économies nationales. En effet, le niveau supra-national est largement déterminé par la structuration des relations économiques internationales exercée par certains pôles économiques. Les systèmes productifs dominants et intermédiaires par leur effet de dimension, leur pouvoir de négociation et leur contrôle des activités clés créent un réseau d'échanges et de forces qui permettent l'établissement de champs d'influences (143).

Ainsi, il importe d'analyser les modes d'articulation du sous-système méso-économique national au système international et la structuration des relations internationales par les unités actives appartenant à différents espaces de référence.

#### 2.3.2.3. Dynamique du modèle et les transformations de la filière internationale textile

Le cadre spatial dans lequel le système productif évolue ne peut être définie en termes statiques car "seule la mobilité peut faire émerger l'espace dans l'analyse économique." (144) Or, le repérage de la mobilité procède de l'analyse non seulement des stratégies spatiales des acteurs, mais également du mouvement des activités industrielles. Or, la mise en évidence du concept de filière internationale permet d'articuler les stratégies spatiales des acteurs avec la délocalisation des activités d'une filière.

D'abord, il s'agit de déterminer, au sein de la filière, la "spatialité" de chaque unité productive (145), ou encore l'horizon géographique propre à chaque acteur, à travers d'un certain nombre de critères.

A ce niveau, il s'agit de déterminer, au niveau intermédiaire, comment un système productif tend à organiser un environnement spécifique, par référence soit à la localisation de ses fournisseurs (intégration par l'amont), soit à celle de ses clients (intégration par l'aval). Ainsi, les formes d'insertion du sous-système productif national relèvent de l'action de l'Etat et des firmes textiles.

-- L'insertion liée au passé colonial où l'Etat a mis au point des complémentarités sous un régime de préférences impériales. Si l'on définit un régime international comme l'ensemble des règles et de procédures qui organisent les actions nationales et les échanges internationaux, dans le but de protéger les industries des pays textiles et de contrôler le comportement d'autres pays, la filière internationale textile a été créée sous cette base. Sous le système colonial, le régime international était assuré par l'Etat portugais qui imposait de façon unilatérale et en amont de la filière un certain nombre de règles et de procédures à quelques pays du "Sud" placées sous son orbite. Ainsi, l'Etat a eu un rôle fondamental dans la subordination de la politique du commerce extérieur et de la croissance de certaines aires périphériques en fonction dans l'organisation et le développement du sous-système textile portugais. Toutefois, la régulation mondiale des flux de produits textiles est assurée par un type de régime international (ou "méta-régime") de nature multilatérale, sous "la stabilité hégémonique" (146) de deux pôles fondamentaux - E.U.A. et C.E.E.. A ce niveau, l'interdépendance se définissait en termes de complémentarités entre le Portugal et les régions du Sud (Mozambique et Angola) d'une part, et le Portugal et les pays du Nord (zone A.E.L.E.) d'autre part.

-- L'insertion liée à la présence de réseaux internationaux liés aux groupes et aux grandes entreprises textiles dont la gestion assure la solidarité et la coordination inter-spatiale des segments de la filière. D'une part, les principaux groupes textiles portugais ont délocalisé, pendant les années 60 et 70, une partie de leur activité vers d'autres pays appartenant à la zone escudo, pour profiter de l'existence de matières premières. D'autre part, les multinationales se sont implantées au Portugal dans la production de fibres chimiques, destinée au marché interne. En outre, de nombreuses entreprises des pays de l'A.E.L.E. se sont implantées au Portugal, surtout dans la confection, pour exporter vers les pays d'origine.

Les stratégies des agents au sein de la filière textile international se posent en termes d'intégration verticale (ou au moins de la présence à différents stades de la filière) et en termes d'internationalisation de la production.

Finalement, il faut signaler l'importance de l'interaction entre les interventions publiques et les comportements des firmes et des groupes privés.

De même, la filière internationale textile résulte du processus de structuration, où la mise en valeur des ressources primaires des pays du Sud, a accompagné l'effort à l'industrialisation (et à l'exportation) du système textile au Portugal et assuré la domination technologique des macro-unités scientifiques des pays du Nord. Le modèle de croissance consistait donc à utiliser les potentialités de complémentarité du de la filière, avec la périphérie à plusieurs niveaux:

-- La hiérarchie des systèmes productifs définissant les modalités de différenciation et d'intégration au système productif dans l'espace. Ainsi, l'articulation des différents espace et l'organisation de sous-systèmes autonomes en interaction est le résultat de deux ordres d'exigences:

D'une part la spécialisation intra-filière qui permet la spécialisation verticale des systèmes spatiaux au sein de la filière. L'existence, d'une part de sous-ensembles localisés au niveau national, caractérisés en termes de structures et de ressources, et d'autre part de flux inter-branches permettent de repérer l'intégration fonctionnelle au sein de la filière textile internationale. Ainsi, la première génération d'activités est liée à la division internationale basée sur l'échange de matières premières (fibres naturelles) / produits manufacturés (tissus écrus, vêtements). A partir de ces activités se sont développés quelques activités textiles dans les régions du Sud (notamment Mozambique et Angola). Par suite, le Portugal a pu développer l'industrie textile et d'habillement en exportant vers les pays du Nord (notamment Europe Occidentale et E.U.A.) des biens intermédiaires

et de consommation, et en importants les biens d'équipement textiles. Certaines formes d'échanges intra-branches se sont développées entre le sous-système portugais et les pays du Nord, notamment à l'intérieur des branches de filature et tissage.

D'autre part, la coordination territoriale de la filière suppose l'existence d'un système de relations capable de conférer à l'ensemble des propriétés spécifiques de fonctionnement et de transformation. L'évolution structurelle s'effectue par l'absorption de la variété nécessaire à travers l'environnement, afin d'augmenter la diversité des capacités de production bien comme le réseau d'interrelations. L'articulation spatiale et la cohésion du système productif textile s'est effectué, depuis les années 50, sur la base du système coton ou fibres courtes (mais aussi jute et sisal). L'essentiel de l'organisation du système productif portugais, de l'échange extérieur, des investissements et des implantation des firmes reposaient sur des activités productives relevant d'une même filière de produit.

-- Les rapports entre régions peuvent se poser en termes de retard, d'opposition ou d'équilibre, mais plus fondamentalement, il importe d'analyser le type d'interdépendances et de rapports entre appareils productifs, et les conditions qui permettent d'exercer les effets de domination et les contrôles sur les flux.

L'intégration passe par l'analyse des flux structurants qui relient les ensembles spatiaux entre eux. A ce niveau il importe de distinguer les flux technologiques, les investissements étrangers, les relations d'échanges qui s'établissent entre les espaces de référence, entre les entreprises et les établissements, entre activités situées en amont et en aval. Le système de relations et les complémentarités de fonctions assurées par les différents pays se traduisait dans une forme d'organisation qui permettait la reproduction (partielle) dans un cadre collectif du "circuit" textile, basé sur le système coton. A ce propos, un des aspect les plus importants de la filière internationale est le passage du système de production centré sur

les fibres naturelles et sur la production de biens intermédiaires, à la production de produits à plus forte valeur ajoutée.

-- Le pilotage du système technologique textile se trouve en grande partie localisé sur un petit nombre de "macro-unités scientifiques" (147), notamment en République Fédérale d'Allemagne, en Suisse ou au Japon, qui assurent l'essentiel de l'évolution des biens d'équipement textiles, et dont le réseau d'échanges s'étend à la dimension de l'espace mondial. De même, les plus puissantes firmes multinationales chimiques ont mis au point, pendant les années 60, la production de fibres synthétiques, afin d'assurer des débouchés pour leur produits. A ce niveau, l'évolution technique et l'articulation "know-why", "know what" et "know-how" est dominée par ces groupes oligopolistiques.

#### 2.3.2.4. Les ruptures dans l'organisation de la filière internationale textile

Le système productif est soumis dans les années 1970-80 à un processus de destructuration - restructuration qui correspond fondamentalement à deux ordres de changements ou encore à deux composantes qualitativement différentes de l'évolution.

D'une part, un processus d'adaptation du système productif, qui correspond schématiquement à des stratégies des acteurs face aux contraintes résultantes du fonctionnement des systèmes productifs (épuisement des ressources, modification des coûts relatifs, croissance équilibrée entre secteurs). La relative stabilité de l'environnement suppose une stabilité des techniques connues et utilisables par les acteurs, c'est-à-dire des possibilités limitées de changement des processus de production, compte tenu de la maîtrise technologique et des coûts relatifs de facteurs de production, mais aussi des matières transformées et des

produits offerts. La dynamique spatiale tend, alors, à s'identifier à une orientation unilinéaire; soit diminution tendencielle des disparités interspatiales, soit leur renforcement cumulatif.

D'autre part, l'évolution structurelle suppose une modification de l'environnement, sous l'impulsion des changements technologiques et organisationnels, de l'apparition de nouveaux acteurs et la possibilité de nouvelles combinaisons inter-spatiales. Les changements majeurs "n'entraînent pas seulement des phénomènes d'adaptation progressive des comportements de localisation face à des changements antérieurs de l'organisation spatiale, mais elles introduisent des phénomènes qualitativement nouveaux dans ces comportements (des ruptures plus au moins nettes)." (148)

Ainsi, la filière textile, dès la fin des années 60 assiste à une accélération des progrès technologiques -- le développement des fibres synthétiques, le bouleversement des conditions de production (notamment l'automatisation et l'informatisation de certains sous-ensembles techniques), l'accentuation de la différenciation des caractéristiques des produits -- provoque un recentrage progressif de l'ensemble de la filière, en termes spatiaux, technologiques et des comportements des acteurs. Au niveau de la filière textile internationale, on assiste à une modification du réseau de relations interspatiales et à un important mouvement de restructuration du sous-système textile portugais avec d'une part, la disparition de nombreux établissements et d'emplois dans l'industrie textile, et d'autre part le développement de certaines activités et la création de nouvelles entreprises. Cette mutation correspond également dans l'organisation spatiale de la filière; le déplacement du centre de gravité de la filière internationale textile, entraîne d'une part, l'affaiblissement des liens et des interdépendances avec les sous-ensembles africains fournisseurs de fibres naturelles et d'autre part, un renforcement des firmes multinationales chimiques et des rapports avec les systèmes productifs européens.



En effet, la diminution du poids du système coton et la pratique généralisé de mélanges avec les fibres synthétiques et le renforcement des segments en aval, conduit à une modification importante dans l'organisation technico-spatiale. Les rôles et le poids spécifique des différents pays se modifie au sein de la filière internationale textile. L'observation des stratégies et des comportements des entreprises force est de constater la diversification vers l'aval de leurs activités. Il semble, également que la capacité d'action et le pouvoir des firmes se renforce par le développement de fonctions commerciales (differentiation du produit, politique de marque, contrôle de la distribution).

Les pressions concurrentielles entraînent un mouvement de reorganisation de la filière. Alors qu'en amont de la filière se développe la rationalisation et la concentration des activités, en aval de nouvelles formes de coopération plus flexibles se développent entre les unités productives de moindre dimension.

En définitive, la tendance à l'éclatement spatial de la filière textile internationale résulte alors du passage d'une l'interdépendance spatiale fondée sur l'inégale répartition des ressources primaires et sur un état dépassé de la technologie textile à l'interdépendance fondée les échanges de produits manufacturés et sur la transformation des relations inter-spatiales qui déterminent ces flux.

### 2.3.3. La description de la filière textile internationale

Ainsi, la recherche empirique s'assigne trois objectifs majeurs: en premier lieu vérifier la pertinence du concept de filière internationale textile pour la description du fonctionnement de la filière textile portugaise; ensuite mettre en évidence les principales mutations au niveau de la filière textile mondiale et les contraintes globales exercées sur le sous-système textile; finalement, diagnostiquer les propriétés intrinsèques et extrinsèques de l'organisation du sous-système textile portugais, qui expliquent les transformations de la configuration du système.

La conception de la filière textile internationale, effectué dans le premier chapitre, est intentionnelle et générale, mais la description de son fonctionnement, de son organisation et de son évolution doit suffire à la reconnaître. Le système qui, situé dans un contexte et doté de finalités, exerce une activité et voit son, organisation évoluer dans le temps sans perdre son unité.

A l'issue de l'établissement des conditions théoriques, il s'agit, de percevoir, dans le chapitre III, les lignes de force du fonctionnement de l'environnement constitué par la filière textile mondiale. La réalité des tensions au sein de relations économiques internationales peuvent être appréhendées selon plusieurs déterminantes solidaires; l'émergence de nouveaux producteurs, les modifications aux niveaux des flux et les mutations technologiques majeures au sein de la filière.

La deuxième partie concerne la description des caractéristiques de fonctionnement et d'organisation de la filière internationale textile. Notre point de départ est constitué par la filière textile portugaise, considérée comme le noyau d'un système textile international.

Le quatrième chapitre analyse l'organisation de l'environnement spécifique du noyau. A ce niveau, l'étude porte sur l'étude des relations commerciales et technologiques, de l'investissement international et des champs d'actions des principales firmes.

Le cinquième chapitre analyse la configuration et les modes d'organisation internes de la filière textile portugaise. Un certain nombre de critères sont définis pour caractériser la structure du sous-système productif; degré d'ouverture, diversification de ses composantes, différenciation des structures, propriétés des réseaux de relations interindustrielles, type d'organisations et leurs modes de d'insertion et de fonctionnement dans l'espace.

Le sixième chapitre vise à comprendre les réponses différenciées selon les acteurs face aux modifications de l'environnement international et mondial, et leur impact sur la configuration du système productif et spatial.

- (1) Y. Morvan, "Fondements de l'économie industrielle", Economica, Paris, 1985, p.380.
- (2) J-L. Le Moigne, "La théorie du système général", PUF, Paris, 2ème ed., 1984, p.72.
- (3) J-L. Reiffers, "La production nationale de l'avantage comparatif", in H. Bourguinat, "Internationalisation et autonomie de décision", Economica, Paris, 1982, p. 72.
- (4) J. De Bandt, "Spécialisation internationale et structures d'activité industrielle", IREP, n°12, 1975, p.16.
- (5) R. Téoul, "Espace social, espace économique", Mondes en développement 38, 1982, p.242. "L'espace est le résultat d'une combinaison entre la réalité matérielle du sol (espace-concret) et la volonté humaine d'inscrire une action dans ce cadre (espace-abstrait). Plus l'histoire de l'Humanité avance, plus l'espace va devenir abstrait, car plus fort sera le lien avec un système de représentation. (...) Du reste, un espace qui ne serait pas modelé par la cohabitation de sous espaces contradictoires, serait un espace immobile, sans histoire."
- (6) Ph. Aydalot, "A la recherche des nouveaux dynamismes spatiaux", in Ph. Aydalot (ed.), "Crise et espaces", Paris, Economica, 1984, p.38.
- (7) Ph. Hugon, "Un essai d'analyse méso-dynamique en termes de filière", CERED/CERNEA, ronéo.
- (8) "La théorie économique présente un paradoxe évident, en ce que les individus qu'elle met en scène de façon autonome et indépendante, selon le modèle libéral le plus classique, alors que les individus se trouvent liés aux autres de façon la plus rigide qui soit. La clef du mystère se trouve dans le rôle attribué à l'environnement (i.e. système de prix), qui détermine univoquement le comportement de chacun, qui est lui-même déterminé par la synergie des comportements." J-P. Dupuy, "L'enfer des choses", Dunod, Paris, 1979, p. 93.
- (9) B. Reynaud-Cressent, "Les contenus théoriques du concept de branche dans une problématique de définition de la branches d'édition de livres", in ADEFI, "Economie industrielle- Problématique et méthodologie", Paris, Economica, 1983, p.87.
- (10) J. Robinson "Economie de la concurrence imparfaite" trad. française Dunod, p.17.
- (11) E. Chamberlain "La concurrence monopolistique", (trad. française) PUF, 1953.
- (12) J-M. Chevalier, "L'économie industrielle en question", Paris, Calmann-Levy, 1977, p.16.
- (13) E. Mason, "Economic concentration and the monopoly problem", Havard University, Prentice Hall, 1964, p.6.

- (14) D. Dufour, "L'économie mondiale comme système", Lyon, PUL, 1979, p.35.
- (15) C. Roux, "Technologie et économie", in ADEFI, op. cit., 1983, p.162.
- (16) J. Parent, "Conclusions des IV Rencontres Nationales de Chantilly", ronéo, sept. 1978.
- (17) D. Dufour, "La théorie de la firme comme obstacle épistémologique" in [ADEFI, 1983], p.63.
- (18) E. Penrose, "The theory of the growth of the firm", 1963, trad. française, ed. Hommes et techniques", p. 20.
- (19) F. Perroux, "L'économie du XXème siècle", Paris, PUF, 1969, p. 106.
- (20) Y. Morvan, "A propos de l'économie industrielle", Revue d'économie industrielle, 1, 1977, p.20.
- (21) Cf. D. B. Keesing, "Different countries labour skill coefficients and the skill intensity of international trade flows", Journal of International Economics, 1, 1971, p.443-452.
- (22) Cf. P. Dockès, "L'internationale du capital", Paris, PUF, 1975.
- (23) Ph. Aydalot, "Dynamique spatiale et développement inégal", Paris, Economica, 1980, 2ème ed., p.27.
- (24) R. Mundell, "International Trade and factor mobility", American Economic Review, juin 1957, p.321. La mobilité d'un facteur est un substitut parfait à la mobilité d'un bien, permettant un équilibre de même nature.
- (25) J-L. Reiffers, "La production nationale de l'avantage comparatif", in H. Bouguinat, op.cit., p.72.
- (26) J-L. Mucchielli & M. Sollogoub, "L'échange international - Fondements théoriques et analyses empiriques", Paris, Economica, 1980.
- (27) R. Vernon, "Les entreprises multinationales", Paris, Calmann-Levy, 1973 (trad. française), p. 90.
- (28) M. Humbert, "Evolution récente des théories de la D.I.T.", Revue Economie Industrielle, 14, 1980, p.33.
- (29) F. Perroux, "Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations", Paris, Aubier Montaigne, trad. portugaise 1976, p. 17.
- (30) D. Dufour, op.cit., 1979, p.39.
- (31) P. Dockès, op. cit., p. 107.
- (32) F. Perroux, "L'équilibre des unités passives et l'équilibration générale des unités actives", Economie appliquée, 3-4, 1978, p.282.
- (33) G. Lafay, "Dynamique de la spécialisation internationale", Paris, Economica, 1979, p.104 et "La spécialisation internationale reflet et instrument de la transformation de l'économie mondiale", in H. Bourguinat, op. cit., p.111.
- (34) A. Vianès, "La raison économique de l'Etat", Lyon, PUL, 1980, p.38.
- (35) A. Vianès, op. cit., p. 173.
- (36) R. A. Musgrave, "The theory of public finance", Mcgraw Hill, 1959.
- (37) M. Aglietta, "Régulation et crise du capitalisme", Paris, Calmann-Levy, 2ème ed., 1982, p.V.
- (38) A. Vianès, op. cit., p. 39.

- (39) C. Palloix, "Procès de production et crise du capitalisme", PUG, Maspero, p.153.
- (40) W. Andreff, "Profits et structures du capitalisme mondial", Paris, Calmann-Levy, 1976.
- (41) G. Schienstock, "Towards a theory of industrial relations", *British Journal of Industrial Relations*, vol. XIX, n° 2, 1981.
- (42) M. Maurice, F. Sellier et J.J. Sylvestre, "Production de la hiérarchie dans l'entreprise, recherche d'un effet sociétal", cité par J-L. Reiffers, op. cit. p.74.
- (43) B. Boussemart, "Industrie de main-d'oeuvre et division internationale du travail; l'avenir de l'industrie textile de la Région Nord, Pas-de-Calais", Nanterre, Thèse de Doctorat, 1984, p.11.
- (44) R.Boyer, "La théorie de la régulation: une analyse critique", Paris, La Découverte, 1987, p.46.
- (45) G. Destanne de Bernis, "Les limites de l'analyse en termes d'équilibre économique général", *Revue Economique*, 6, 1975, p. 913.
- (46) Cf. H. Aujac, "La hiérarchie des industries dans un T.E.I.", *Revue Economique*, 2, 1960, p. 169- 238 et F. Perroux, "L'effet d'entraînement; de l'analyse au repérage quantitatif", *Economie Appliquée*, 2, 1973, p. 647-674.
- (47) L. Gillard, "Six propositions pour transformer l'analyse sectorielle", *Revue économique*, 1, 1972, p. 129.
- (48) M. Beaud, "Le système national/mondial hiérarchisé", Paris, Ed. La Découverte, 1987, p. 60.
- (49) J-C. Perrin, "Economie spatiale et méso-analyse", in J. Paelinck & A. Salles, "Espace et localisation", Paris, Economica, 1983, p.201. L'auteur appelle ces phénomènes de "disjonctions spatio-économique".
- (50) Ph. Hugon, "Les filières agro-alimentaires, la méso-dynamique et les rapports Nord/Sud", *Cahiers du CERNEA*, 16, 1985, p. 99.
- (51) J. De Bandt, "Politiques industrielles, politiques d'ajustement structurel", in ADEFI, "Les restructurations industrielles en France", Paris, Economica, 1980, p. 210.
- (52) O. Dolfus, "L'espace mondial tel qu'il est: deux ou trois choses que je sais de lui", in F.Auriac & R.Brunet (dir.), "Espaces, jeux et enjeux", Paris, Fayard / F. Diderot, 1986, p. 228.
- (53) A. Jacquemin & M. Rainelli, "Filières de la nation et filières de l'entreprise", *Revue économique*, 2, 1984, p.389.
- (54) Y. Morvan, "Economie industrielle", Paris, PUF, 1976, p. 56.
- (55) E. Morin, "La méthode; la nature de la nature", Paris, Seuil-Points, 1977, p. 125. "Les parties doivent être conçues en fonction du tout, elles doivent être conçues aussi en isolation: une partie a sa propre irréductibilité par rapport au tout."
- (56) "Plutôt que de connaître mal, ou intuitivement, ou à l'aide d'une obscure notion de "globalité", le mouvement réel, il vaut mieux savoir le définir à travers des configurations provisoires mais descriptibles." U. Ecco, "La structure absente", *Mercure*, Paris, 1972, p. 402.

- (57) Y. Morvan, "L'économie industrielle et la filière", in ADEFI, "L'analyse de la filière", Economica, Paris, 1985, p.7.
- (58) J. Monfort & J-C. Dutailly, "Les filières de production", INSEE, 67, 1983, p.7-22.
- (59) J-L. Floriot, "Pratique de l'analyse de filière et génie des systèmes industriels", in [ADEFI, 1985], p.71-87.
- (60) J-L. Floriot, "Techno-logiques et pouvoir technologique", in [ADEFI, 1980], p.82.
- (61) J. de Bandt, "Filières de production; mythe ou réalité?", Revue d'économie et PME, 2, 1982, p.10.
- (62) J. de Bandt, "Filière textile-habillement: tensions et rapports de force", in ADEFI, Colloque de Chantilly, 1978, roneo, p.2.
- (63) D. Soulié, "Filière de production et intégration verticale", Annales des mines, janv.1980, p.21-28
- (64) A. Jacquemin & M. Rainelli, op. cit., p.379-392.
- (65) Boston Consulting Group, "Les mécanismes fondamentaux de la compétitivité", Ed. Hommes et Techniques, Paris, 1980, p.108.
- (66) L. Bertalanffy, "General system theory-a critical review", in J. Beishon, "Systems behaviour", Open University, London, 1972, p. 30.
- (67) A. Wilden, "Système et structure", Boréal Express, Montréal, 1983, p.240. "Tout phénomène doit être traité, à la fois en termes de son propre niveau de typologie logique et, en termes de niveaux synchroniques supérieurs de typologie logique, responsables de son apparition."
- (68) J-C. Perrin, "Economie spatiale et méso-analyse", in J. Paelinck & A. Salles, 1983, op. cit., p. 223.
- (69) Ph. Hugon, "Les filières agro-alimentaires, la méso-dynamique et les rapports Nord/Sud", Cahiers du CERNEA, 16, 1985, p. 95.
- (70) R. Brunet, "L'espace, règles du jeu", in [F. Auriack & R. Brunet, 1986], p. 304
- (71) F. Perroux, "Les espaces économiques", Economie Appliquée, 1, 1950, p.225.
- (72) J-C. Perrin, op. cit., p. 201.
- (73) M. Beaud, "Le système national/mondial hiérarchisé", Paris, La Découverte, 1987, p.48-51
- (74) P. Y. Léo, "Système industriel et développement régional. Convergence ou divergence?", ADEFI, "Régions et politique industrielle", Paris, Economica, 1984, p.99.
- (75) La région économique peut être définie à trois niveaux: c'est d'abord un espace structuré par un réseau économique dans une perspective technique (ensemble de relations entre unités économiques -- unités, firmes, etc.--); c'est un espace géographique, territorial où se localisent des activités productives et autres; c'est une organisation politique ou informationnelle, où se trouve des centre de décision et de coordination privées ou publiques. Cf. R. Erbes, "Espaces économiques et théorie de l'intégration", Economie Appliquée, 3-4, 1966, p. 652.

- (76) J. Philippe, "Filières de production industrielles et développement régional", in [ADEFI, 1984], p. 126.
- (77) J-P. Fines, "Analyse spatialisée des structures de production industrielle - Tome I: Analyse critique des travaux contemporains", Thèse pour le Doctorat d'Etat, Cahiers du CER, Aix-en-Provence.
- (78) M. Beaud, op. cit., p. 49.
- (79) P.Y.Léo & J.Philippe, "Crise, industrie et régions", Cahiers C.E.R., Aix-en-Provence, 1980, p. 8.
- (80) Idem, p. 24.
- (81) Idem, p. 25
- (82) J. de Bandt, "Quelques éléments de conclusion provisoires", Cahiers du CERNEA, 16, 1985, p.113
- (83) J-C. Perrin, op. cit., p. 216.
- (84) Ph. Aydalot, "Crise économique, crise de l'espace et crise de la pensée spatiale", in B.Planque (ed.), "Le développement décentralisé- Dynamique spatiale de l'économie et planification régionale", Aix-en-Provence, CER n° 16, 1983, p. 103.
- (85) B. Planque "Une nouvelle organisation spatiale du développement", in [B. Planque (ed.), 1983], p.10
- (86) Cf. "Les relations Nord/Sud et le co-développement", collectif, Cahiers du CERNEA, 10, 1985.
- (87) J. Malsot, "Filières et effets de domination dans le système productif", Annales des mines, Janvier 1980, p.37.
- (88) Ph. Aydalot, op. cit., 1980, p. 7.
- (89) B. Preel, "Intégration économique régionale et analyse de filière", in Ph. Aydalot ed., "Crise et espace", Paris, Economica, 1984, p.268.
- (90) B. Planque, op.cit., p.40-46.
- (91) Ph. Aydalot, "A la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux", in [Ph.Aydalot (ed.), 1984], p.40.
- (92) J. de Bandt, "La filière industrielle comme catégorie de la méso-dynamique industrielle", Cahiers du CERNEA, 16, 1985, p.79.
- (93) OCDE, "L'interdépendance économique mondiale et l'évolution des relations Nord/Sud", Paris, OCDE, 1983.
- (94) Ph.Aydalot, "Dynamique spatiale et développement inégal", Paris, Economica, 2ème ed., 1980, p. 26.
- (95) Cf. paragraphe 1.1.1.1.2.
- (96) C. Manzagol, "Logique de l'espace industriel", Paris, PUF, 1980, p.53.
- (97) E. Paléologue, "Les nouvelles relations économiques internationales", PUF, Paris, 1980, p. 36.
- (98) C. Palloix, "Procès de production et crise du capitalisme", PUG, Maspero, 1977.
- (99) C-A.Michalet, "Une nouvelle approche de la spécialisation internationale", Revue d'Economie Industrielle, 17, 1981, p.62.
- (100) C-A. Michalet, "Le capitalisme mondial", Paris, PUF, 1976, p.166.
- (101) G. Myrdal, "An international economy", 1956, trad. française, p.318.
- (102) F. Perroux, "L'économie du XXème siècle", Paris, PUF, 1964, p.143-149



- (103) G. Destanne de Bernis, "Les industries industrialisantes et intégration économique régionale", *Economie Appliquée*, 1, 1968, p. 41-68.
- (104) F. Perroux, op. cit., p.239.
- (105) C. Manzagol, op. cit., p. 96.
- (106) Ph. Aydalot, op. cit., p. 67.
- (107) Cf. J-P. Fines, op.cit., et en général les travaux du Centre d'Economie Régionale d'Aix-en-Provence
- (108) J. Philippe, op. cit., p.123.
- (109) A.Lipietz, "Le capital et son espace", Paris, Maspero, 1983 (2ème ed.), p. 67.
- (110) Idem, p.89.
- (111) J.Mistral, "Regime international et trajectoires nationales", in R.Boyer (ss.dir.), "Capitalismes fin de siècle", Paris, PUF, 1986, p.172.
- (112) Idem, p. 174.
- (113) A.Wilden, "Système et structure", Montréal, Boreal Express, 1983, p.378
- (114) F. Perroux, "Politique de la science, analyse de l'innovation et de sa propagation", *Economies et sociétés*, HS, 23, 1979, p.1542.
- (115) R. Rothwell & A.B. Robertson, "The role of communication in technological innovation", *Research Policy*, 2, 1973, p. 206.
- (116) R. Rothwell & W. Zegveld, "Technical change and employment", London, Frances Pinter, 1979, p.48.
- (117) R. Nelson & S. Winter, "Towards a useful theory of innovation", *Research Policy*, 6, 1977, p.36-76.
- (118) R. Rothwell & W. Zegveld, op. cit., p.84.
- (119) N. Rosenberg, "Technological interdependance in American economy", *Technology and culture*, January 1979, p.25-50.
- (120) J-M. Poutrel & C. Folletête, "Perspectives technologiques", *Enjeux*, avril 1985.
- (121) C. le Bas, "Economie des innovations techniques", Paris, Economica, 1981, p. 11.
- (122) B. Gilles (dir.), "Histoire des techniques", Paris, Gallimard, La Pléiade, 1978, p.16.
- (123) B. Planque, op. cit., p. 37
- (124) M.V. Posner, "International trade and technical change", *Oxford Economic Papers*, octobre 1961.
- (125) R. Vernon, "Les entreprises multinationales", Paris, Calmann-Levy, 1973, p.90.
- (126) B. Planque, "Innovation et développement régional", Paris, Economica, 1983, p.61.
- (127) Idem, p.65. "Une intégration sociale de type horizontal facilite la communication et l'acceptation de l'innovation, alors qu'une société intégrée sur un mode hiérarchique et vertical risque de refuser l'innovation aussitôt que celle-ci porte atteinte aux intérêts des groupes dominants".
- (128) R. Rothwell & W. Zegveld, "Reindustrialization and Technology", London, Longman, 1985, p.24.

- (129) L. Kim, "Stages of development of industrial technology in a developing country", *Research Policy*, 9, 1980, p. 255.
- (130) J. Schumpeter, "Business Cycles", McGraw Hill, New York, 1939 et S. Kuznets, "Secular movements in production and prices", New York, A. M. Kelley, 1967.
- (131) J. de Bandt & Y. Morvan, "Les restructurations industrielles, les idées et les faits...", *Revue d'Economie Industrielle*, 31, 1985, p.18.
- (132) Ph. Aydalot, "A la recherche des nouveaux dynamismes spatiaux", in [Ph. Aydalot (ed.), 1984], p.54.
- (133) J-L. Mucchielli, "Les firmes multinationales: mutations et nouvelles perspectives", Paris, Economica, 1985, p. 142.
- (134) Idem, p. 139.
- (135) Idem, p. 237.
- (136) Ph. Aydalot, [1980], p. 13
- (137) R. Passet, "L'économie et le vivant", Paris, Payot, 1979, p.15.
- (138) R. Ackoff, "Towards a system of systems concepts" in [J. Beishon & G. Peters, 1972], p. 84.
- (139) Ph. Hugon, "Note sur la recherche française en matière d'économie du développement", in M. Godelier, "Les sciences de l'homme et de la société en France - Rapports complémentaires", Paris, Documentation Française, 1982, p.116.
- (140) J. Guiot, "Organisations sociales et comportement", Montréal, Editions ARC, 1980, p.65.
- (141) "Redéploiement et espace économique", Documentation française, Paris, 1982, p. 15. "Le niveau de concentration, et par voie de conséquence les caractéristiques économiques et les structures d'organisation, interviennent dans une large mesure dans les stratégies de développement et de localisation des firmes. Il en résulte de nettes différenciations entre groupes et PMI dans l'aptitude et la maîtrise des technologies de pointe, à l'accès aux marchés internationaux, à l'exportation des capitaux et dans les modes d'insertion dans l'espace. ... On peut donc se demander si ces différenciations et ces interdépendances ne tendent pas à engendrer une bipolarisation de l'appareil productif entre un secteur dominant, organisé autour des grands groupes internationalisés, et un secteur plutôt dominé, peu internationalisé et principalement constitué par des PMI."
- (142) P. Alliès, "Le local, l'Etat et la société civile" in [F. Auriack & R. Brunet, 1986], p. 280.
- (143) Cf. F. Perroux, "La coexistence pacifique", PUF, Paris, p. 226-227.
- (144) Ph. Aydalot, op. cit.
- (145) Y. Bertrand & F. Hay, "Système productif et réseaux de relations" in C. Fourcade (s. direction) *Industries et régions*, Paris, Economica, 1987, p.90.
- (146) V.K. Aggarwal, "Liberal protectionism - The international Politics of Organized Textile Trade", Berkeley, California Press, 1986, p.4.
- (147) F. Perroux, 1979, op. cit., p.1542.
- (148) B. Planque, op. cit., p. 29.

### 3. Les tendances globales de la filière textile au niveau mondial

Au cours de ces dernières années, de profondes modifications ont marqué la filière textile au niveau mondial. Ces transformations portent essentiellement sur le partage des échanges mondiaux, sur le glissement spatial de la production et sur les modifications des processus productifs.

Les caractéristiques de la filière textile mondiale agissent sur l'ensemble des systèmes textiles localisés comme contraintes globales, c'est à dire elles imposent des exigences, elles inhibent certains traits des sous-systèmes textiles, tout en développant d'autres. A ce niveau intermédiaire, la filière textile mondiale représente l'environnement particulier de tous les sous-systèmes textile, comprend l'ensemble de conditions dans lesquelles ces derniers évoluent, et englobe l'ensemble des éléments communs à l'organisation technico-économique. Par opposition à l'environnement général, constitué par l'ensemble des organisations qui constituent la société globale (systèmes politiques, économiques, sociaux, culturels, etc.), l'environnement particulier (1) est en quelque sorte créé par les composants organisationnels -- clients, fournisseurs, concurrents, organismes étatiques, activités productives et relations -- englobés dans la *système et qui contribuent à la configuration et à la dynamique "sous-globale"* (cf. § 2.4.2.1.).

Par suite, la filière textile mondiale n'est pas un milieu amorphe mais une configuration dynamique d'éléments qui peuvent être considérés à différents niveaux. La crise mondiale qui se manifeste depuis le début des années 1970, est la résultante d'un enchevêtrement de forces de tensions qui procèdent de plusieurs partitions de l'espace mondial, dont l'effet est d'altérer l'organisation du système, sa connectivité et donc son fonctionnement (i.e. les formes de compétition entre firmes, émergence de

nouvelles technologies, nouveaux producteurs, etc.). A ce niveau, l'accroissement plus rapide des exportations des produits de la filière par rapport à celui de la production renforce les pressions concurrentielles qui s'exercent à tous les niveaux de la filière.

Ainsi, l'objet de ce chapitre est donc d'essayer de progresser dans la compréhension du contexte dans lequel évoluent les sous-systèmes textiles et démêler les différentes lignes de force qui caractérisent l'évolution du système global. La démarche sera la suivante:

En premier lieu, l'analyse portera sur les transformations des flux commerciaux textiles sur le plan mondial (§ 3.1.). Longtemps les relations entre le Nord et le Sud étaient fondées sur la stricte complémentarité, mais l'émergence de pays du "Tiers-Monde" comme exportateurs de produits textiles et d'habillement modifie cette configuration. Par ailleurs, le rythme, la nature et la mobilité internationale du progrès technologique dépendent largement des flux de biens d'équipement textiles

En deuxième lieu, les mutations technologiques introduisent des ruptures importantes, non seulement dans le fonctionnement des "complexes" textiles sur le plan mondial mais aussi au niveau des interrelations entre sous-systèmes (§ 3.2.). La crise économique se manifeste à deux niveaux fondamentaux: elle apparaît d'une part comme une modification dans le contexte technologique général et d'autre part un changement dans l'environnement particulier des systèmes textiles (mutation des procédés de production et des organisations, nouvelles matières et produits). Les restructurations des industries textiles en cours correspondent à l'adaptation des systèmes productifs à cette modification et à la mise au point de nouvelles formes organisationnelles et de nouvelles combinaisons des facteurs de production. Dès lors, il faut également s'interroger sur les ruptures au niveau des interdépendances spatiales et les conséquences au niveau du transfert géographique des capacités de production.

Finalement, il s'agit d'analyser les acteurs stratégiques qui, compte tenu de leur espace de référence et leur influence, contribuent à l'organisation de la filière textile mondiale. A ce niveau, on distingue un certain nombre de entreprises qui assurent la multinationalisation de la filière textile et les économies dominantes influent sur certains aspects du fonctionnement de la filière textile et des rapports internationaux (§ 3.3.).

### 3.1. Transformation des échanges internationaux du textile et de l'habillement

Le commerce de produits textiles et de l'habillement représente une part considérable des échanges mondiaux, et constitue un aspect important de la politique internationale. Globalement, les textiles et l'habillement (à part les fibres et machines textiles) représentent environ 4% du commerce mondial et 9% du total des produits manufacturés (2). En ce qui concerne les P.V.D., leurs exportations en produits de textiles représentent environ le tiers de leurs recettes d'exportations dans l'ensemble des produits manufacturés (3). L'expansion très importante des échanges textiles internationaux, constatée depuis la guerre, a contribué de façon décisive à la mondialisation et l'interdépendance des problèmes au sein des systèmes productifs. Toutefois, depuis le début des années 1970, la croissance des exportations mondiales en produits textiles s'est ralentie, malgré la croissance importante des exportations des pays en voie de développement.

L'analyse de l'évolution des principaux courants commerciaux met en relief une série de transformations qui relèvent fondamentales de trois domaines. D'abord, au niveau l'orientation géographique: le poids des pays développées se réduit considérablement, tandis que les pays en développement -- et surtout les NPI -- augmentent leur part dans les échanges commerciaux de produits textiles et en vêtements (4). A ces

modifications s'ajoutent les changements de la composition des échanges internationaux: on constate une diminution du poids des fibres textiles dans les échanges de la filière, tandis que le poids des produits textiles et surtout des vêtements enregistre une importance croissante. Finalement, le commerce international de biens d'équipement textiles maintient pour l'essentiel ses caractéristiques, et l'origine des exportations mondiales se situent dans quelques pays industrialisés

### 3.1.1. Poids grandissant des P.V.D. au détriment des P.I. dans le marché mondial

Au cours des années 1970, le commerce mondial de textile/habillement s'est accru à une moyenne annuelle de 17,6% (5) et, si l'on considère les principales régions économiques mondiales, on peut constater que, pendant cette période, le commerce des pays en voie de développement a augmenté plus vite -- 20,3% -- que la moyenne annuelle mondiale. Toutefois, le début des années 1980, on constate, sous l'effet de la crise économique générale et du climat protectionniste, un ralentissement de la croissance des échanges internationaux de textiles et de l'habillement et, en 1982, les exportations mondiales de textiles/habillement (en U.S. dollars) affichent même une baisse, pour la première fois.

D'une part, l'évolution générale des échanges mondiaux en faveur des P.V.D. et au détriment des pays les plus industrialisés apparaît nettement plus prononcée dans les produits de la filière textile/habillement que dans l'ensemble des produits manufacturés (cf. tableau III-1).

D'autre part, la situation des échanges de produits textiles est plus favorable aux régions industrialisées que celles de produits d'habillement. En effet, pendant la période 1970-1980, le commerce mondial de produits textiles a connu une croissance moyenne annuelle de 16,1%, mais les pays

en voie de développement ont enregistré un taux de croissance annuelle supérieure de 22,4%, tandis que la croissance des pays industrialisés à économie de marché n'a enregistré que 14,9%. En conséquence, les exportations de textiles des pays industrialisés (voir tableau III-1), ont diminuer de 7 points entre 1973 et 1981, tandis que celles des pays en développement sont passées de 17% à 23% des exportations textiles mondiales.

**Tableau III-1**

Evolution de la répartition régionale des exportations (en U.S. \$) de produits textiles, habillement et manufacturés en % 1970-1982

|                                    | 1970 | 1973 | 1980 | 1981 | 1982 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>TEXTILES</b>                    |      |      |      |      |      |
| Pays industrialisés                | 78   | 73   | 70   | 66   | 65   |
| PVD *                              | 15   | 17   | 22   | 23   |      |
| Pays econ. planifiée**             | 4    | 7,5  | 8    | 10   |      |
| <b>VETEMENTS</b>                   |      |      |      |      |      |
| Pays industrialisés                | 63   | 55   | 50   | 46   | 44   |
| PVD *                              | 21   | 31   | 36   | 41   |      |
| Pays econ. planifiée               | 14   | 14   | 12   | 12,5 |      |
| <b>TOTAL PRODUITS MANUFACTURES</b> |      |      |      |      |      |
| Pays industrialisés                |      | 82   | 81   | 80   | 79   |
| PVD *                              |      | 7    | 9    | 10   |      |
| Pays econ. planifiée               |      | 10   | 8,5  | 9    |      |

\* non exportateurs de pétrole

\*\* URSS et Europe de l'Est Sources; [UNCTAD, 1984]

Pendant la décennie de 1970, le commerce mondial de produits d'habillement s'accru en moyenne annuelle de 20,1%. Les exportations de pays en développement augmentèrent de 26,8%, tandis que celles des pays industrialisés à économie de marché de 17,6%. Ainsi, la part relative des exportations des pays industrialisés a-t-elle diminuer de 9 points (voir tableau III-1) et est-elle devenue inférieure à 50% du total mondial. Ces

des exportations ont connu une diminution beaucoup plus importante que celles de l'ensemble des produits manufacturés, dont la leur est insignifiante (2 points pendant cette période).

Par contre, les exportations d'habillement des PVD augmentent de façon considérable avec une progression de 10 points de leur part relative, donc nettement plus que l'ensemble des exportations de produits manufacturés, pendant cette même période. Toutefois, cette progression bénéficie essentiellement un nombre restreint de pays. En effet, en 1982, environ 70% des exportations mondiales d'habillement provenaient de quatre sources seulement (6): Hong-Kong, Corée du Sud, Taiwan et les pays de l'ASEAN (i.e. Indonésie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Malaisie)

Il en résulte que la plupart des pays à économie de marché hautement industrialisés enregistrent des déficits croissants de leurs balances commerciales sur les produits de la filière. De façon globale, on peut affirmer que la crise économique a frappé plus durement d'une part, l'ensemble des pays de la CEE que les U.S.A, les pays de l'AELE ou le Japon et d'autre part l'industrie d'habillement connaît une détérioration plus accentuée que l'ensemble de l'industrie textile.

#### 3.1.1.1. Recul des P.I. dans les échanges de produits textiles

De l'analyse du tableau III-2, on constate que l'ensemble de la C.E.E., à quelques exceptions près, et les Etats-Unis présentent des déficits structurels pour l'ensemble des échanges textile/habillement, tandis que le Japon connaît une balance excédentaire pour ces produits. Par contre, les pays "méditerranéens" et les pays à économie centralisée (sauf l'URSS) ont un commerce excédentaire, de même que la plupart des P.V.D. exportateurs.

La balance du commerce extérieur en produits textile se dégrade dans l'ensemble des pays industrialisés (cf. tableau III-2), particulièrement dans les pays du Marché Commun, ce qui traduit une pénétration accrue des produits textiles de pays tiers. Toutefois certains pays, comme le Japon, la



R.F.A. et la Suisse, présentent une balance commerciale textile fortement excédentaire. De même, les pays du bassin méditerranéen, notamment la Grèce, l'Italie, l'Espagne, le Portugal et la Turquie ont une balance fortement excédentaire sur ces produits.

**Tableau III-2**

Balance du commerce extérieur de textiles et d'habillement par principaux pays - 1973-1982-1984 - (en milliards de U.S.\$)

|               | TEXTILES |       |       | VETEMENTS |       |        | TOTAL |       |        |
|---------------|----------|-------|-------|-----------|-------|--------|-------|-------|--------|
|               | 1973     | 1982  | 1984  | 1973      | 1982  | 1984   | 1973  | 1981  | 1982   |
| CEE (10)      | 2,02     | 1,62  | 1,74  | -0,85     | -4,38 | -3,73  | 1,17  | -3,08 | -2,76  |
| Belg.-Lux.    | 0,68     | 0,97  |       | 0,90      | -0,69 |        | 0,69  | 0,41  | 0,28   |
| France        | 0,29     | -0,75 | -0,51 | 0,45      | -0,78 | -0,70  | 0,74  | -1,03 | -1,53  |
| R.F.A.        | 0,30     | 0,67  | 0,71  | -1,51     | -4,19 | -4,38  | -1,33 | -4,41 | -3,52  |
| Italie        | 0,62     | 1,90  | 2,1   | 1,11      | 3,73  | 4,17   | 1,73  | 5,64  | 5,63   |
| Royaume-Uni   | 0,19     | -1,32 | -1,66 | -0,38     | -1,15 | -1,35  | -0,19 | -2,31 | -2,47  |
| Grèce         | 0,04     | 0,11  |       | 0,04      | 0,41  |        | 0,08  | 0,48  | 0,52   |
| Portugal      | 0,22     | 0,32  | 0,39  | 0,17      | 0,62  | 0,81   | 0,39  | 0,94  | 1,20   |
| Espagne       | -0,01    | 0,41* |       | 0,09      | 0,15* |        | 0,08  | 0,51* |        |
| Finlande      | -0,19    | -0,34 |       | 0,15      | 0,44  |        | -0,04 | 0,10  |        |
| Suède         | -0,32    | -0,37 | -0,35 | -0,26     | -0,87 | -0,76  | -0,58 | -1,24 | -1,11  |
| Suisse        | 0,14     | 0,51  | 0,48  | -0,38     | -1,09 | -1,15  | -0,24 | -0,58 | -0,69  |
| EUA           | -0,36    | -0,08 | -2,23 | -1,88     | -7,80 | -13,75 | -2,24 | -7,88 | -15,98 |
| Japon         | 1,32     | 3,42  | 3,41  | -0,20     | -1,28 | -1,17  | 1,12  | 2,21  | 2,24   |
| Turquie       | 0,07     | 0,49* | 0,89  | 0,05      | 0,31* | 1,27   | 0,12  | 0,80* | 2,16   |
| Yugoslavie    | -0,05    | 0,16  |       | 0,13      | 0,59  |        | 0,08  | 0,75  |        |
| Tchecoslov.   | 0,12     | 0,29* |       | 0,08      | 0,31* |        | 0,20  | 0,60* |        |
| Pologne       | 0,02     | 0,20* |       | 0,23      | 0,39* |        | 0,25  | 0,59* |        |
| URSS          | -0,49    | -1,87 |       | -1,03     | -2,66 |        | -1,52 | -4,53 |        |
| Hong-Kong     | -0,48    | -2,14 | -1,44 | 1,27      | 3,67  | 5,27   | 0,39  | 0,94  | 3,83   |
| Rep. de Corée | 0,14     | 1,96* | 2,0   | 0,74      | 3,85* | 4,48   | 0,88  | 5,81* | 6,48   |
| Pakistan      | 0,41     | 0,75  |       | 0,02      | 0,14  |        | 0,43  | 0,89  |        |
| Singapour     | -0,28    | -0,54 | -0,50 | 0,09      | 0,19  | 0,23   | -0,19 | -0,35 | -0,34  |
| Indonésie     | -0,17    | -0,16 |       | 0,00      | 0,12  |        | -0,17 | -0,04 |        |
| Brésil        | 0,16     | 0,45  |       | 0,08      | 0,09  |        | 0,24  | 0,54  |        |

\* 1981

Sources: ONU, Commodity Trade Statistics.  
EIU, Textile Outlook International

En ce qui concerne les PVD, on peut distinguer des situations bien différenciées: D'une part, les pays exportateurs nets qui, ayant soit des productions importantes de coton brut (comme le Brésil, le Pakistan, l'Inde), soit ont une industrie de fibres chimiques significative (comme la Corée du Sud), articulent différents stades de production au sein d'une filière nationale; D'autre part, des pays tels que Hong-Kong, Singapour ou l'Indonésie se placent au niveau de l'industrie du vêtement et demeurent fortement déficitaires en produits textiles.

#### 3.1.1.2. Forte dégradation des balances commerciales des P.I. en articles d'habillement

C'est dans le domaine des articles d'habillement que les balances commerciales de pays industrialisés connaissent un déficit le plus marqué et le plus répandu. Parmi ces pays, seules l'Italie et la Finlande présentent un solde positif des échanges internationaux en articles d'habillement. Par contre, les pays du bassin méditerranéen, les pays de l'Europe de l'Est (sauf l'URSS) et l'ensemble des P.V.D. présentent des balances commerciales excédentaires pour ces produits.

Toutefois, ce sont les N.P.I. les principaux exportateurs d'articles d'habillement et en particulier Hong-Kong, Corée du Sud, Taiwan et les pays de l'ASEAN qui représentent 70% de l'ensemble des exportations des PVD (6). Tandis que les industries de vêtement de la Corée du Sud ou de Taiwan s'articulent avec une puissante industrie textile, Hong-Kong et les pays de l'ASEAN (dont Singapour et l'Indonésie) importent les produits textiles de essentiellement de la Chine et du Japon.

### 3.1.1.3. Le Trafic de Perfectionnement Passif

Pendant les années 1970, certaines formes de commerce se sont développées entre pays industrialisés et les autres régions du monde et contribuent à augmenter le volume et l'orientation des échanges internationaux de produits.

D'abord, le Trafic de Perfectionnement Passif (T.T.P.) consiste dans l'exportation temporaire de matières et de produits semi-finis (essentiellement tissus) destinées à être transformées, suivie de l'importation du produit obtenu vers le pays d'origine de l'exportation. Les implications de ce trafic sont au nombre de trois: d'abord, il comporte l'envoi de matières par un P.I. vers un P.V.D.; ensuite il peut accroître les productions en amont de la filière textile/habillement; finalement, il augmente les exportations des P.V.D. vers les P.I.. Le T.T.P. est une forme de sous-traitance internationale qui est souvent utilisée dans le domaine de l'habillement. Elle permet de réaliser en dehors des P.I. certaines opérations dont le poids de la main-d'oeuvre dans les coûts totaux sont importants. Ainsi, un nombre croissant de fabricants des P.I. peuvent améliorer la compétitivité de certains produits en effectuant certaines opérations de fabrication dans des pays à bas coûts. Les produits après avoir été "perfectionnées" sont réimportées vers ces mêmes pays d'origine, après le paiement d'un droit de douane qui ne porte que la valeur ajoutée à l'étranger. D'ailleurs, des dispositions spéciales en ce qui concerne le procédures tarifaires sont accordés dans le cadre de ce type de commerce.

La pratique du T.T.P. concerne principalement les imperméables et les costumes, et plus généralement, "les grosses pièces" dont l'intervention de la main-d'oeuvre est plus importante.

En 1980, pour l'ensemble de la Communauté, environ 10% des importations de vêtements relèvent du T.T.P. (7). Cette pratique est particulièrement importante en l'Allemagne (environ 10% des importations de vêtement), les Pays-Bas (environ 40% des importations de vêtement) et la France (environ 8%). Les pays d'accueil du "perfectionnement" communautaire se concentrent dans les régions méditerranéennes et , surtout, en Europe de l'Est: 45% des opérations de T.T.P. s'effectuent en Yougoslavie et 40% en Europe de l'Est. Aux Etats-Unis le T.T.P. représente environ 8 à 10% des importations totales de vêtements et le Mexique est le principal pays d'accueil.

Ensuite, la contrefaçon est également un phénomène spécifique à l'habillement et qui touche aux échanges internationaux. C'est une pratique déjà ancienne qui consiste dans une sorte de "piraterie" dans la fabrication de certains modèles de marques de prestige. Naturellement, il est difficile d'évaluer les échanges et la production de produits contrefaits, mais il est indéniable que ce phénomène a pris un essor considérable, surtout dans l'habillement, à partir des années 1970. La contrefaçon affecte, le plus souvent, les produits de marque d'origine occidentale, et elle se cantonne de moins en moins en haut de gamme. Il semble que la plupart de la contrefaçon soit effectuée dans les PVD, particulièrement dans les pays du Sud-Est asiatique, qui visent ainsi, à la fois à accroître leurs exportations et à réduire les débouchés des industries des pays industrialisés.

Ainsi, les transformations au niveau de la filière textile mondiale se manifeste à un premier niveau par la progression des échanges mondiaux. Cette croissance est fondamentalement le résultat des exportations des N.P.I. et de l'augmentation des exportations de vêtements. Parallèlement, les pays industrialisés enregistrent des deficit croissants de leurs balances commerciales.

### 3.1.2. Les échanges de biens d'équipements textiles

Globalement, on constate, depuis 1973, une baisse accentuée du nombre de machines textiles livrées dans le monde. Toutefois, il y a des différences sensibles entre les divers types de matériel et selon qu'il s'agisse de pays industrialisés (pays de l'OCDE et Afrique du Sud), des pays de l'Europe de l'Est ou de pays en développement. En effet, l'investissement dans les pays en voie de développement présente un comportement beaucoup plus cyclique que les pays industrialisés, dont les décisions d'investissements semblent moins affectées par les niveaux d'activités conjoncturels.

En ce qui concerne l'équipement de filature, les principales composantes sont constituées par les métiers à filer à anneau et les métiers à filer à fibres libérés (ou filature "open-end"). Ces technologies coexistent et se concurrencent dans la production de fils, ayant chacune ses "points forts". En effet, malgré le rendement très supérieur et la diminution du nombre d'opérations (avant le filage proprement dit) des métiers à filer à fibres libérées, la filature à anneau présente une polyvalence supérieure qui se traduit dans la possibilité de fabriquer des fils de finesse et de qualité très variable.

Entre 1974 et 1985, les livraisons de O-E. rotors dans le monde (exprimés en équivalent broches) représentent environ la moitié des livraisons des équipements de filature à anneau, mais si l'on exclut la part de l'URSS et de l'Europe de l'Est, celles-ci ne représentent plus qu'environ le quart des livraisons mondiales d'équipements de filature. En ce qui concerne les pays industrialisés de l'OCDE, la tendance montre que l'investissement porte davantage sur la filature "open-end" que sur la filature à anneau. Par contre, l'évolution des livraisons des équipements de filature dans les pays en voie de développement montre la tendance

opposée. En effet, les livraisons d'équipement de filature sont essentiellement constitués par des métiers à anneau, exception faite à Hong-Kong, dont l'investissement se porte essentiellement sur la technologie "open-end".

En effet, le poids des livraisons des machines à filer à anneau vers les pays en développement est environ le double de celles destinées aux pays de l'OCDE. En revanche, les livraisons des métiers à filés à fibres libérées vers les pays de l'OCDE sont le double de celles effectuées vers les pays en développement. Les pays de l'OCDE et du COMECON représentent environ 90% des livraisons mondiales de rotors.

Les livraisons d'équipement "open-end" ont un comportement assez irrégulier avec de fortes diminutions dans les années 1977 et 1978, puis dans la période 1980-1982. Toutefois, dès 1983 les livraisons reprennent sous l'influence notamment des E.U.A., la R.F. Allemagne et en France parmi les pays industrialisés et d'Hong-Kong parmi les pays en développement.

En ce qui concerne les équipements à tisser, les métiers automatiques sans navette occupent une place prédominante dans les livraisons mondiales. Malgré les difficultés de conversion des métiers automatiques sans navette en équivalent de métiers automatiques à navette, on estime, qu'entre 1974-1985, les livraisons de métiers automatiques sans navette furent le double de celles des métiers à navette (8), mais en 1984 la proportion des livraisons métiers à navette / métiers sans navette dépassa les 1/3.

Mais examinons un peu plus en détail les livraisons des équipements textiles et essayons de comprendre quelles sont les principales tendances mondiales en ce qui concerne le type de matériel et l'orientation des flux.

### 3.1.2.1. Les livraisons de métiers à filer

En ce qui concerne la filature, on peut distinguer trois grands types de d'équipement; les métiers à filés à anneau qui s'expimant en broches destinées soit aux fibres longues soit aux fibres courtes, et les métiers à filés de fibres libérées (ou "Open-end". Ce sont ces deux dernières catégories d'équipement textile qui enregistrent une croissance plus dynamique pendant ces dernières années.

On notera d'abord que l'essentiel des livraisons de broches à anneau destinées aux fibres courtes (système coton) se destinent aux P.V.D.. En effet, pendant la période 1974-1982, ces pays reçurent environ 70% des broches à fibres courtes, tandis que 29% se dirigèrent aux pays industrialisés (pays de l'OCDE et Afrique du Sud), et moins de 2% à l'Europe de l'Est et à la Chine Populaire (9). En termes de pays, l'Inde constitue le principal marché (cf. Tableau III-3) avec 24% du total des livraisons mondiales entre 1974-1985, suivie de la Corée du Sud avec 7% et le Brésil avec 6%. L'Italie, le Japon et la Turquie avec 5% et 4% respectivement, constituent les principaux marchés des pays de l'OCDE.

Par contre, l'essentiel des livraisons de broches à fibres longues se destinent aux pays industrialisés, ce qui traduit le fait que l'industrie lainière s'est relativement peu délocalisée pendant les années 1970, et qu'elle demeure, pour l'essentiel située dans les pays industrialisés. En effet, entre 1980-1985, les pays industrialisés à économie de marché représentent environ 60% des livraisons mondiales de ce type d'équipement, suivis des pays en développement avec 35%, puis des pays de l'Europe de l'Est et la Chine avec 5% environ. En termes de pays, l'Italie, avec 24% des livraisons mondiales, constitue le principal marché, suivie de l'Inde et de la Turquie avec 14% et 6% respectivement.

En ce qui concerne les rotors, environ deux tiers sont destinés aux pays d'Europe de l'Est, suivi des pays industrialisés avec 27% et les pays en développement avec seulement 10%. Globalement, on constate que ce marché constitue le segment le plus dynamique parmi les équipements de filature, et qu'en termes régionaux, l'ensemble des pays de la CEE, les Etats-Unis et le Japon représentent environ 18% des livraisons mondiales de O-E rotors, et les principaux marchés de ce type d'équipement parmi les pays de l'OCDE. La République Populaire de Chine a fait son apparition dans ce marché dès 1984 avec des achats massifs d'"open-end".

Toutefois, il semble que la croissance relativement aisée de "l'open-end" dans le marché d'équipement de filature touche à sa fin., et que désormais la croissance sera plus modérée. Il semble que le point critique soit atteint quand la production de fils à travers l'"open-end" soit de 50% de la production totale de fil dans le système coton (10).



Tableau III - 3

Livraisons en % (marché domestique et exportations) de machines textiles (1974-1985)

| Destinations     | MACHINES A FILER          |                           | ROTORES<br>1974-85 | METIERS A TISSER     |                         |
|------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------|----------------------|-------------------------|
|                  | 1974-85                   | 1980-85                   |                    | 1974-85              | 1974-85                 |
|                  | Broches<br>fibres courtes | Broches<br>fibres longues |                    | Métiers à<br>navette | Métiers<br>sans navette |
| Afrique          | 9,5%                      | 5,1%                      | 2,1%               | 11,8%                | 4,1%                    |
| dont; Egypte     | 3,8%                      | 1,7%                      | 0,7%               | 3,4%                 | 1,0%                    |
| Afrique du Sud   | 0,7%                      | 0,9%                      | 0,2%               | 0,3%                 | 0,6%                    |
| Amérique du Nord | 5,7%                      | 10,1%                     | 9,0%               | 5,6%                 | 17,3%                   |
| dont; EUA        | 2,7%                      | 3,6%                      | 7,2%               | 3,5%                 | 14,3%                   |
| Amérique du Sud  | 8,5%                      | 5,1%                      | 2,4%               | 4,0%                 | 3,3%                    |
| dont; Brésil     | 6,2%                      | 0,4%                      | 0,9%               | 3,3%                 | 1,0%                    |
| Asie et Océanie  | 56,0%                     | 32,2%                     | 10,3%              | 68,5%                | 30,0%                   |
| dont; Inde       | 24,0%                     | 14,3%                     | 0,2%               | 9,9%                 | 0,6%                    |
| Chine            | 0,7%                      | 2,1%                      | 1,1%               | 0,3%                 | 1,7%                    |
| Japon            | 3,9%                      | 2,2%                      | 1,8%               | 14,2%                | 12,9%                   |
| Corée du Sud     | 7,3%                      | 4,7%                      | 0,6%               | 19,6%                | 3,7%                    |
| Pakistan         | 3,0%                      | 1,5%                      | 0,6%               | 1,2%                 | 1,2%                    |
| Taiwan           | 4,0%                      | 3,2%                      | 1,7%               | 4,9%                 | 5,8%                    |
| CEE              | 10,5%                     | 32,6%                     | 12,7%              | 4,8%                 | 23,8%                   |
| dont; France     | 0,8%                      | 1,2%                      | 2,1%               | 0,7%                 | 4,3%                    |
| R. F. A.         | 1,8%                      | 4,7%                      | 2,6%               | 1,0%                 | 5,2%                    |
| Italie           | 5,0%                      | 24,1%                     | 2,6%               | 1,4%                 | 9,3%                    |
| Royaume-Uni      | 0,7%                      | 1,3%                      | 0,5%               | 1,0%                 | 2,4%                    |
| AELE             | 2,9%                      | 4,0%                      | 1,2%               | 1,0%                 | 3,1%                    |
| dont; Portugal   | 1,1%                      | 1,7%                      | 0,3%               | 0,7%                 | 1,4%                    |
| Suisse           | 1,1%                      | 0,8%                      | 0,3%               | 0,3%                 | 0,7%                    |
| Europe-Autres    | 6,4%                      | 9,6%                      | 2,3%               | 2,6%                 | 3,9%                    |
| dont; Espagne    | 1,8%                      | 3,3%                      | 1,3%               | 1,0%                 | 2,3%                    |
| Turquie          | 3,8%                      | 5,8%                      | 1,0%               | 1,6%                 | 1,5%                    |
| COMECON          | 0,5%                      | 1,3%                      | 63,0%              | 1,4%                 | 14,4%                   |

Source: I.T.M.F.

### 3.1.2.2. Les livraisons de métiers à tisser

En ce qui concerne les métiers à tisser, on distingue les métiers automatiques à navette et les métiers automatiques sans navette. Ces derniers présentent de nombreux avantages et quelques importants inconvénients quand on compare avec le métier à navette: D'une part, il économise de l'énergie et fait moins de bruit, la vitesse d'insertion de la trame est extrêmement élevée et la largeur du tissage est supérieure au procédé classique; D'autre part, celui-ci a des performances nettement inférieures au procédé de tissage sans navette mais sa souplesse d'utilisation permet la fabrication d'une gamme de tissus plus importante.

Les livraisons, en termes absolus, de métiers à navette sont assez faibles, et tendent à décroître. Entre 1974-1985, les ventes se concentrent, principalement, sur les pays en développement (environ 70% du total des unités délivrées) et sur les pays asiatiques (55% du total), notamment la Corée du Sud. Les pays industrialisés à économie de marché effectuent 29% des achats, dont l'essentiel se destine au Japon avec 14% des livraisons totales. Néanmoins, certains pays industrialisés comme l'E.U.A., la R.F.A. et l'Italie ont cessé d'acheter ce type d'équipement depuis le début des années 1980.

Par contre, les livraisons de métiers sans navette convergent essentiellement vers les pays de l'OCDE avec 61% du total mondial pendant la période. La destination de ce type de machines est concentrée sur un petit nombre de pays, dont les pays de la CEE (24%), les Etats-Unis (14%), le Japon, (13%) et les pays du Comecon (14%).

### 3.1.2.3. L'hégémonie de la R.F.A., du Japon et de la Suisse

Les pays développés à économie de marché dominant les exportations de machines textiles; sept pays - la R.F.Allemagne, le Japon, la Suisse, la Tchécoslovaquie, l'Italie, les Etats-Unis, et la France - représentent, en 1984, plus de 80% des exportations mondiales de matériel textile (cf. tableau III-4). Trois pays, essentiellement, - la R. F. Allemagne, le Japon et la Suisse dominant le marché mondial de machines textiles, avec plus de 50% des exportations mondiales en 1984.

**Tableau III-4**

Principaux pays exportateurs de matériel textile - CTCI 7243/4/5/6  
en pourcentage des exportations mondiales

|                         | 1955 | 1975 | 1980 | 1984 |
|-------------------------|------|------|------|------|
|                         | %    | %    | %    | %    |
| R.F.Allemagne           | 18   | 25,5 | 24,9 | 22,7 |
| Japon                   | 6    | 11,9 | 16,3 | 19,4 |
| Suisse                  |      | 13,5 | 17,7 | 13,9 |
| Tchécoslovaquie         |      | 3,7  | 7,3  | 10,4 |
| Italie                  |      | 7,7  | 8,3  | 7,7  |
| E.U.A.                  |      | 7,3  | 9,6  | 4,9  |
| R.D.Allemagne           |      | 3,5  | 3,6  | 4,7  |
| France                  |      | 5,4  | 5,4  | 3,8  |
| Royaume-Uni             | 29   | 7,3  | 7,6  | 3,7  |
| MONDE (millions U.S.\$) |      | 6555 | 7354 | 6591 |

Source: Calculs effectués à partir des "Statistiques du commerce mondial de produits des industries mécaniques et électriques". Nations Unies, divers numéros.

Les traits les plus saillants de l'évolution entre 1975 et 1984, sont la forte poussée des exportations japonaises et tchécoslovaques, et le relatif déclin des Etats-Unis et du Royaume-Uni. Ce dernier, en particulier, ayant exercé une position dominante sur le marché mondial jusqu'à la fin de la décennie de 1950, occupe actuellement une position relativement modeste.

Certains pays de l'Est, comme la Tchécoslovaquie et la R.D.A., s'affirment, depuis quelques années, comme d'importants exportateurs de matériel textile, notamment avec les métiers à jet d'eau, les métiers à tricoter circulaires et les machines "open-end".

Malgré leur importance négligeable comme exportateurs (à l'exception du Brésil et de la Corée du Sud dans les machines à coudre), les pays en développement représentent toutefois un marché important avec un tiers des importations totales de matériel textile (11).

L'examen de la nombreuse gamme de biens d'équipements textiles montre que seule la R.F.A. exerce une position dominante sur le marché mondial, "aussi bien par l'importance de sa production que par l'étendue de sa gamme de fabrication". (12) La Suisse et le Japon, bien qu'ayant une position importante, ne possèdent pas une gamme aussi complète. En effet, la R.F.Allemagne constitue le principal exportateur mondial de matériel de filature et de métiers à tricoter, avant le Japon et la Suisse, et se place en deuxième parmi les exportateurs de métiers à tisser (après la Suisse) et de machines à coudre (après le Japon). D'ailleurs, "l'excédent commercial enregistré par les industries de matériel textile de la Suisse et de la R.F.Allemagne est assez considérable par rapport au déficit constaté par les industries textiles et de vêtements". (13)

Il résulte de ce qui précède que les progrès réalisés en matière de procédés de production peut être facilement diffusés dans le monde entier. D'une part, les producteurs de machines textiles, situés presque exclusivement dans les pays industriels, sont très orientés vers l'exportation et très dépendants des marchés des P.V.D.. En effet, seuls le Brésil, la Corée du Sud et Taiwan créent actuellement une industrie d'équipement textile capable de concurrencer à terme le seul secteur qui demeure uniquement localisé dans les P.I. D'autre part, la technologie est incorporée dans l'équipement. Ainsi, les entreprises textiles ne disposent que d'une marge de manoeuvre relativement réduite quant aux procédés de fabrication et leur compétitivité repose essentiellement sur leur capacité à gérer et à organiser les facteurs de production et à mettre au point de nouveaux produits.

Comme nous le verrons plus tard, en plus du nombre restreint de pays, un nombre restreint d'entreprises hautement spécialisées dominant chaque segment de fabrication de matériel textile, non seulement par leur production, mais aussi par leur pouvoir technologique.

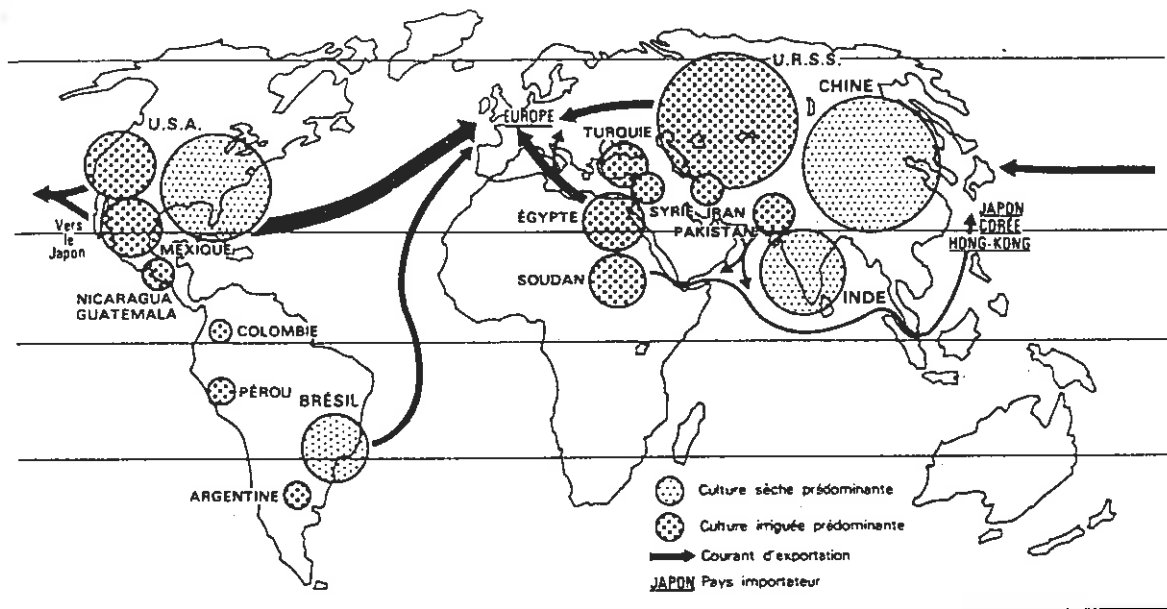
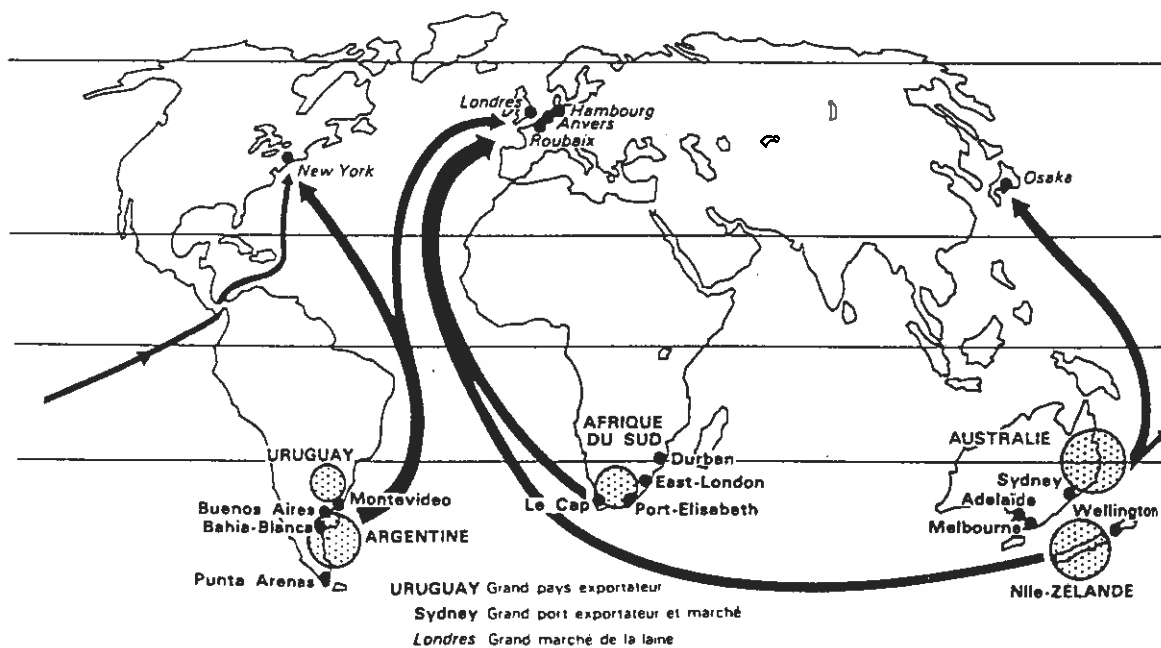
Avant d'aborder la question des transformations technologiques de la filière textile, nous analyserons l'évolution des marchés des matières premières textiles et l'importance que chacune d'elle a dans l'ensemble des pays exportateurs. ont une importance fondamentale dans les coûts industriels.

### 3.1.3. Les grands courants d'échanges internationaux de matières premières

Le commerce de matières premières textiles diffère considérablement de celui des produits ou des biens d'équipements textiles. Le coton est le produit de l'agriculture tropicale, la laine est le résultat de l'élevage, surtout, de l'hémisphère austral. Le commerce de ces produits fait l'objet d'une commercialisation complexe, s'effectue en plusieurs places internationales et met en jeu le fonctionnement d'une importante classe de courtiers et de négociants (cf. § 3.3.1.1.). La dispersion relativement importante des producteurs et la dissociation géographique entre producteurs et consommateurs implique l'existence de marchés au niveau régional, international et mondial, qui, associés à des organismes de manutention et de stockage, réalisent l'essentiel du rassemblement et de la distribution internationale des matières premières, et qui assurent la liaison des producteurs et des consommateurs dispersés dans le monde. En effet, une grande partie de la consommation de fibres textiles naturelles s'effectue hors des lieux de production (14).

En ce qui concerne le coton, les principaux marchés se situent soit dans les régions productrices (i.e. Memphis, Alexandrie, Santos), soit dans les régions consommatrices (i.e. Manchester, Osaka, Le Havre), mais ce sont les cours de New York qui déterminent les prix mondiaux de coton. On distingue le marché au comptant du marché à terme, mais ce dernier régularise l'essentiel des prix mondiaux (15). Le marché à terme, souvent appelé "marché du papier" car seule une petite part des contrats se dénoue par la livraison effective du produit, est la bourse où s'organise les opérations à terme, qui consiste en la vente ou l'achat d'un produit au moyen de contrats à terme de quantités uniformisés (par 100 balles) à une date précise (de 3 à 12 mois) et à prix spécifié. En outre les transactions à terme ne peuvent être effectuées que par un petit nombre de commissionnaires agréés.

## Graphique III-1

Les grands courants d'échanges commerciaux de fibres textiles**- Production et commercialisation du coton****Commerce et marchés de la laine brute,  
d'un hémisphère à l'autre**

Source: V. Prévot (1986), p. 101 &amp; 104

Comme le coton, la laine présente des qualités très diverses. Leur valeur dépendent de la race des ovins, du climat, de la finesse, de la résistance, des impuretés qu'il faut débarrasser, etc. Pendant longtemps les cours de la laine étaient déterminés à Londres qui détenait le quasi-monopole du commerce international de laine. Actuellement, d'autres marchés lainiers se forment, notamment dans les centres importateurs d'Europe (i.e. Hambourg, Anvers, New York, Roubaix) et dans des ports exportateurs de l'hémisphère austral (i.e. Sydney, Durban, Montevideo) (16). Toutefois, le fonctionnement du marché de laine est moins complexe que celui du coton, dans la mesure où le marché est plus restreint et les négociants effectuent les transactions au nom des producteurs et des filateurs, moyennant une commission (17). Ils peuvent également acheter la laine pour leur compte, afin de la transformer et la revendre aux utilisateurs. D'ailleurs de nombreux négociants possèdent des filatures, notamment, en Europe du Nord.

Par contre, la production de fibres chimiques diffère considérablement de celle des fibres naturelles. La production de coton est extrêmement fragmentée et souvent archaïque; des millions de paysans des pays tropicaux qui produisent cette matière première n'ont aucune idée des besoins des stades manufacturiers, n'exercent aucune influence sur les cours mondiaux et profitent rarement des techniques modernes de culture (18). Au contraire, un petit nombre de producteurs de fibres chimiques exercent une forte influence sur l'ensemble du marché de matières premières textiles (cf. § 3.3.1.1.2.). De plus, cet industrie est fortement intégrée en amont dans la production de la chimie de base, ce qui leur permet de coordonner des stratégies, où tous les éléments du processus commercial, depuis la recherche à la vente, sont présents, pour réussir à pénétrer dans la filière textile. Leur pouvoir financier leur permet d'investir de larges sommes et d'intégrer dans leurs produits l'ensemble des efforts de recherche, de développement et promotion.



### 3.1.3.1. L'importance des fibres naturelles dans les P.V.D.

Le coton est une source de revenus, de recettes d'exportations et d'emploi, d'une importance exceptionnelle dans de nombreux pays en développement, particulièrement des pays les plus pauvres. En effet, la culture du coton s'effectue dans environ 70 pays en développement, dont 16 sont classés par les Nations Unies parmi "les moins avancés", et pour 32 de ces pays il représente une activité essentielle (19).

Malgré la pression alimentaire dans certaines régions, qui se traduit par la nécessité de terre et d'eau pour les cultures vivrières, l'adaptation à la mauvaise qualité du sol et à la chaleur rendent la culture du coton irremplaçable. Néanmoins, le coton fournit, "non seulement la fibre mais aussi la graine qui représente entre 5 à 10 % des disponibilités mondiales d'huile alimentaire et près de 10% des protéines végétales brutes utilisées pour nourrir les bêtes" (20). Ainsi, la culture de coton contribue-t-elle davantage aux revenus agricoles et aux disponibilités alimentaires de ces pays que ne le laisseraient penser les données relatives à la fibre.

La fibre de coton est le premier produit agricole d'exportation dans 12 pays en développement et le deuxième dans 10 autres. La fibre de coton est de loin le principal produit d'exportation au Mali, au Tchad et en République du Yémen. En Egypte, en Syrie, au Burkina Faso, au Soudan et au Paraguay, elle représente plus de 40% des exportations agricoles. Parmi ces trois derniers pays, elle procure encore environ 40% de l'ensemble des recettes d'exportation, car ces pays sont essentiellement ruraux. Par contre l'Egypte, la Syrie et le Pakistan, pays ayant atteint un certain degré d'industrialisation, ces exportations agricoles ne représentent environ que le dixième de leurs exportations, mais si l'on tient compte des exportations de tissus de coton, on voit l'importance que peut prendre l'économie du coton.

Tableau III-5

Exportations de fibres naturelles dans les principaux pays en  
développement en % des exportations agricoles et totales

(moyenne 1979-81)

|                                                       | Part du coton dans les exportations |                 | Part des tissus de coton<br>dans les exportations de<br>marchandises |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------|
|                                                       | agricoles                           | de marchandises |                                                                      |
| Egypte                                                | 64                                  | 15              | 4                                                                    |
| Mexique                                               | 19                                  | 2               | 0,5                                                                  |
| Pakistan                                              | 34                                  | 12              | 13                                                                   |
| Turquie                                               | 15                                  | 9               | 1                                                                    |
| Soudan                                                | 42                                  | 40              |                                                                      |
| Syrie                                                 | 62                                  | 9               |                                                                      |
| Guatemala                                             | 18                                  | 12              | 1                                                                    |
| Inde                                                  | 5                                   | 2               | 4                                                                    |
| Paraguay                                              | 41                                  | 37              |                                                                      |
| Nicaragua                                             | 22                                  | 20              |                                                                      |
| El Salvador                                           | 10                                  | 7               | 1                                                                    |
| Tanzanie                                              | 15                                  | 11              |                                                                      |
| Burkina Faso                                          | 42                                  | 40              |                                                                      |
| Mozambique                                            | 16                                  | 17              |                                                                      |
| Part de la laine dans les exportations:               |                                     |                 |                                                                      |
|                                                       | agricoles                           | de marchandises |                                                                      |
| Argentine                                             | 4                                   | 3               |                                                                      |
| Uruguay                                               | 19                                  | 11              |                                                                      |
| Chili                                                 | 6                                   | 1               |                                                                      |
| Afghanistan                                           | 4                                   | 3               |                                                                      |
| Syrie                                                 | 3                                   | 1               |                                                                      |
| Pakistan                                              | 1                                   | 0,3             |                                                                      |
| Lesotho                                               | 25                                  | 7               |                                                                      |
| Part des fibres dures et molles dans les exportations |                                     |                 |                                                                      |
|                                                       | agricoles                           | de marchandises |                                                                      |
| Bangladesh (1)                                        | 65                                  | 66*             |                                                                      |
| Népal (1)                                             | 24                                  | 15*             |                                                                      |
| Brésil (2)                                            | 0,2                                 | 1*              |                                                                      |
| Tanzanie (2)                                          | 8                                   | 8*              |                                                                      |
| Madagascar (2)                                        | 2                                   | 2*              |                                                                      |
| Angola (2)                                            | 2                                   | 0,2*            |                                                                      |
| Mozambique (2)                                        | 2                                   | 1*              |                                                                      |

\* articles manufacturés en ces fibres inclus

(1) Jute

(2) Sisal et henequen

Sources; [F.A.O., 1984], p.4-16.

D'autres fibres moins importantes dans le contexte textile mondial, jouent également un rôle considérable dans certains pays et régions. Ainsi, la culture et la transformation du jute brut a une importance considérable dans des pays comme le Bangladesh et le Népal et dans des régions plus dévaforisées de l'Inde. De même, le sisal et le henequen ne poussent que dans des régions arides du Nord-est brésilien et du Mexique, où elle fournit l'industrie locale de corderie.

Les pays en développement ne jouent qu'un rôle mineur dans l'économie mondiale de la laine car ils n'assurent que 17% des exportations de laine brute et un pourcentage encore plus faible des exportations d'articles de laine (21). Seuls l'Argentine et l'Uruguay sont de gros exportateurs de laine brute, mais ce n'est que l'Uruguay, le Lesotho et le Chili qui se procurent une part significative de leurs recettes d'exportations de cette matière première (voir tableau III-5). L'essentiel de l'industrie lainière est concentrée dans les pays industrialisés, mais plusieurs pays en développement possèdent des industries de tapisseries (i.e. Afghanistan, Pakistan, Iran, Chine) qui leur procurent d'importantes recettes d'exportation.

### 3.1.3.2. Deux grands pays exportateurs de coton; les E.U.A. et l'URSS.

La majeure partie du coton brut est consommée hors des régions productrices, à l'exclusion de la Chine laquelle consomme la presque totalité de sa production de coton, qui représente le quart de la production mondiale.

De fait, deux pays, les États-Unis et l'URSS qui disposant d'excédents considérables de cette matière première, dominent les exportations mondiales avec presque la moitié de celles-ci (cf. tableau III-7).

TABLEAU III - 6

Principaux exportateurs de coton par pays et régions 1950-1985 (1000 balle set %)

|               | 1950   |      | 1960   |      | 1970   |      | 1978   |      | 1984   |      | 1985   |      |
|---------------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|
|               | Balles | %    | Balles | %    | Balles | %    | Balles | %    | Balles | %    | Balles | %    |
| USA           | 4800   | 34,0 | 6632   | 39,4 | 3740   | 21,2 | 6206   | 31,3 | 6400   | 30,7 | 4750   | 23,2 |
| URSS          | 1100   | 9,1  | 1750   | 10,4 | 2550   | 14,5 | 4000   | 20,2 | 3100   | 14,9 | 3300   | 16,1 |
| Chine         |        |      |        |      |        |      |        |      | 1200   | 5,8  | 1500   | 7,3  |
| Paquistan     | 1043   | 8,6  | 245    | 1,5  | 471    | 2,7  | 256    | 1,3  | 1170   | 5,6  | 1300   | 6,4  |
| Sudan         | 373    | 3,1  | 1602   | 9,5  | 756    | 4,3  | 920    | 4,6  | 950    | 4,6  | 900    | 4,4  |
| Egypte        | 1538   | 12,7 | 1590   | 9,4  | 1403   | 8,0  | 750    | 3,8  | 650    | 3,1  | 700    | 3,4  |
| Turquie       | 350    | 2,9  | 271    | 1,6  | 1128   | 6,4  | 966    | 4,9  | 620    | 3,0  | 600    | 2,9  |
| Mexico        | 742    | 6,1  | 1600   | 9,5  | 756    | 4,3  | 920    | 4,6  | 575    | 2,8  | 400    | 2,0  |
| Australie     |        |      |        |      |        |      |        |      | 575    | 2,8  | 900    | 4,4  |
| Syrie         | 110    | 0,9  | 450    | 2,6  | 617    | 3,5  | 553    | 2,8  | 540    | 2,6  | 550    | 2,7  |
| Brésil        | 700    | 5,8  | 700    | 4,1  | 1015   | 5,8  | 143    | 0,7  | 520    | 2,5  | 700    | 3,4  |
| ...           |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |
| Mozambique    | 105    | 0,9  | 190    | 1,1  | 210    | 1,2  | 75     | 0,4  | 25     | 0,1  | 25     | 0,1  |
| Angola        | 30     | 0,2  | 30     | 0,2  | 130    | 0,7  | 0      |      | 5      | 0,0  | 5      | 0,0  |
| MONDE         | 12104  | 100  | 16828  | 100  | 17594  | 100  | 19809  | 100  | 20851  | 100  | 20440  | 100  |
| dont:         |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |        |      |
| Pays develop. | 4464   | 36,9 | 7055   | 41,9 | 5229   | 29,7 | 7329   | 36,9 |        |      |        |      |
| PVD           | 6513   | 53,8 | 7916   | 47,1 | 9714   | 55,2 | 8449   | 42,5 |        |      |        |      |
| P.Ec.Central. | 1126   | 9,3  | 1855   | 11   | 2655   | 15,1 | 4100   | 20,6 |        |      |        |      |

Sources: I.C.A.C.

Globalement, les P.V.D. représentent environ 40% des exportations mondiales de coton brut, tandis que les pays développés en exportent environ le tiers et les pays d'Europe de l'Est, le cinquième.

Alors que les Etats-Unis fournissent, essentiellement, les pays d'Europe Occidentale et le Japon, l'Union Soviétique vend le coton surtout à l'Europe de l'Est (voir graphique III-1).

Quelques pays en développement de l'Amérique latine (Brésil, Mexique), du Proche-Orient (Egypte, Soudan, Turquie, Syrie), ou encore le Pakistan, livrent également une part importante du coton exporté. D'autres pays, comme l'Inde et la Chine, bien qu'importants producteurs de cette matière première, utilisent la plupart de leur production de coton brut dans leurs industries domestiques.

Par contre, l'Extrême-Orient (surtout le Japon, la Corée du Sud, Taiwan et Hong-Kong, qui représentent, en 1984, le tiers des importations totales de coton brut) et l'Europe Occidentale (notamment l'Italie, la R.F.A., la France et le Portugal) sont les grandes régions importatrices. En effet, ces huit pays représentent, à eux seuls, presque 50% des importations mondiales de coton.

En ce qui concerne la laine, l'Australie et la Nouvelle-Zélande représentent environ le tiers de la production mais exportent les deux tiers du total mondial. Par contre, l'URSS et la Chine sont les importateurs mondiaux de laine les plus importants (avec le Japon, la France, l'Italie et le Royaume-Uni), malgré une production très importante (l'Europe de l'Est et la Chine représentent 28% de la production mondiale de laine)

### 3.1.3.3. La dominance des pays développés à économie de marché dans les échanges mondiaux de fibres chimiques

L'industrie des fibres chimiques est une activité à forte intensité capitalistique, et demande des investissements considérables dans la production, la mise au point et la diffusion des produits. Elle dépend de puissantes sociétés industrielles, souvent directement liées à des intérêts pétrochimiques et à d'importants groupes financiers des pays développés. En effet, les principales multinationales sont d'origine américaine (Du Pont, Celanese, Monsanto, Allied Chemicals), allemande de l'ouest (Hoechts, Bayer), britannique (ICI, Courtaulds), soit italienne (Montedison), japonaise (Teijin, Toray), soit française (Rhône-Poulenc), soit hollandaise (Akzo-Enka).

En termes spatiaux, l'industrie des fibres chimiques se trouve essentiellement concentrée dans quelques Etats occidentaux; les Etats-Unis, le Japon et les pays de l'Europe Occidentale détiennent un peu plus de la moitié de la production mondiale (cf. § 3.2.3.), dont ils exportent une grande part vers d'autres régions du monde.

En effet, les régions développées à économie de marché sont exportatrices nettes de fibres chimiques vers le reste du monde comme le montre le tableau III-7. Par contre, les pays à économie centralement planifiée et les pays en développement présentent des balances déficitaires pour ces produits. Cependant, la mise au point de nouvelles capacités productives dans les pays en développement, notamment à Taiwan, en Corée du Sud, en Inde et au Brésil, mais également dans les pays à économie planifiée, tend à modifier cette situation.

Ainsi, entre 1975 et 1983, le solde de la balance en fibres chimiques de l'ensemble des pays industrialisés s'est considérablement réduit -- elle est passée de 631 000 tonnes à 97 000 tonnes --, alors que les P.V.D. diminuent leur déficit en fibres chimiques.

Tableau III-7

Echanges mondiaux de fibres chimiques par grandes régions 1975-1983

| (1000 tonnes)                  | Importations nettes |      |      | Exportations nettes |      |      |
|--------------------------------|---------------------|------|------|---------------------|------|------|
|                                | 1975                | 1980 | 1982 | 1975                | 1980 | 1983 |
| <u>Pays développés</u>         |                     |      |      | 631                 | 1030 | 97   |
| dont:                          |                     |      |      |                     |      |      |
| E.U.A. et Canada               |                     |      |      | 75                  | 459  | 124  |
| Europe Occidentale             |                     |      |      | 176                 | 317  | 468  |
| Japon                          |                     |      |      | 512                 | 460  | 480  |
| <u>Pays économie planifiée</u> | 98                  | 135  | 197* |                     |      |      |
| <u>Pays en développement</u>   | 674                 | 954  | 665  |                     |      |      |
| dont:                          |                     |      |      |                     |      |      |
| Amérique Latine                | 78                  | 127  | 78   |                     |      |      |
| Afrique                        | 87                  | 136  | 75   |                     |      |      |
| Asie et Océanie                | 505                 | 691  | 512  |                     |      |      |

\* 1983

Source: [I.C.A.C., 1984]

Le transfert d'activités par les entreprises multinationales chimiques vers les P.V.D., ayant une importante industrie textile, est un facteur important du déclin relatif et de la surcapacité des industries de fibres chimiques localisées dans ces pays développés; en effet, les nouvelles capacités installées dans les pays en développement remplissent progressivement leur demande, auparavant satisfaite par les importations provenant des pays développés (22).

De l'analyse des flux mondiaux au sein de la filière textile plusieurs caractéristiques peuvent être déjà avancées.

En premier lieu, l'importance grandissante des exportations des P.V.D. dans le commerce mondial de produits textiles, et notamment de vêtements. L'axe fondamental de ces transformations est constitué par les N.P.I. d'Asie du Sud-est asiatique qui occupent une place prépondérante dans les exportations d'habillement vers les P.I. d'une part, et des taux de croissance très importants d'autre part. De même, quelques N.P.I. (i.e. Corée du Sud, Taiwan) ont profité des transferts d'activités des multinationales chimiques pour réduire considérablement leurs importations de fibres chimiques et pour effectuer des remontées de filière à partir de l'habillement. Par contre, les économies dominantes voient leur soldes des échanges extérieurs enregistrer des déficits croissants, notamment dans l'habillement.

En deuxième lieu, il importe de signaler que la presque totalité des exportations de biens d'équipement textiles trouvent leur origine dans quelques pays industrialisés (notamment la R.F.d'Allemagne, la Suisse et le Japon) et pays d'Europe de l'Est (notamment la Tchécoslovaquie et la R.D.d'Allemagne).

Dans le contexte actuel, où les soldes échanges extérieurs de la filière textile / habillement des P.I. subissent des évolutions plutôt défavorables, se pose le problème de savoir si les nouvelles technologies pourront inverser ces tendances et aideront à élargir les possibilités pour ces industries parvenues à maturité dans les P.I.. Ajoutons également que les mesures protectionnistes ne peuvent assurer la survie de ces activités.

A cet égard, la filière textile répond fondamentalement à deux niveaux: a) développement de nouvelles propriétés de fibres textiles et recherche de nouvelles applications pour les produits; b) sur les modifications sur les procédés de production, notamment l'automatisation et l'application des technologies d'information dans le matériel textile.



### 3.2. Mutations technologiques et rapports Nord-Sud

Les industries du textile et de l'habillement sont des activités fortement répandues dans le monde d'où l'importance des flux internationaux, mais également de l'hétérogénéité des modes d'organisation de sous-systèmes. A ce niveau, la filière textile est à plusieurs titres un cas exemplaire pour les rapports Nord-Sud. En tant qu'industries parvenues à la maturité dans le P.I., elles connaissent des faibles taux de croissance, des pertes d'emplois et des pressions concurrentielles très fortes. Simultanément, les industries du textile et de l'habillement sont des activités de croissance et représentent un élément important aux premiers stades d'industrialisation des P.V.D..

Mais il importe de décomposer ce qu'on appelle de mutations technologiques. Ainsi, il importe de distinguer l'essentiel des transformations qui s'opèrent au sein des systèmes productifs et les modifications des principales contraintes déterminées par l'environnement sectoriel (§ 3.2.1.). A ce niveau, l'innovation procède essentiellement des fabricants de fibres chimiques et des constructeurs de machine textiles, autrement dit, l'industrie textile elle-même ne joue qu'un rôle mineur dans l'évolution de l'ensemble de la filière. La technologie de procédés est incorporé dans l'équipement conçue par l'industrie de biens d'équipement, tandis que la technologie des matières premières et des fibres textiles relève essentiellement de l'industrie chimique, dont l'activité dépend largement de leurs exportations et est relativement désolidarisée du secteur textile.

Ainsi, un des facteurs importants de compétitivité des industries textiles et de l'habillement est constitué par leur capacité d'accompagner l'évolution technologique et de moderniser l'équipement. A ce niveau, il est important de distinguer les différentes possibilités et d'analyser les facteurs qui contribuent à la mise en place des structures mondiales (§ 3.2.2.). Pendant la décennie 1960, les progrès technologiques accomplis par

les textiles chimiques ont beaucoup contribué à revitaliser et à assurer la compétitivité des industries textiles et d'habillement des pays développés. Mais rapidement, certains pays en voie de développement ont mis en place de nouvelles capacités de production en fibres chimiques ce qui modifia à nouveau les conditions de concurrence à l'intérieur de la filière et au niveau mondial. Actuellement, les Pays Industrialisés mettent au point des techniques destinées à économiser la main-d'oeuvre et l'énergie, et à rétablir la compétitivité des industries menacées par les importations de P.V.D. Mais rapidement ces nouvelles technologies textiles sont à nouveau accessibles aux P.V.D. qui ont les moyens de les acheter. Ainsi, la technologie est un facteur important d'amélioration des performances industrielles, mais la rapidité de la diffusion des nouveaux procédés et matières, fait que l'essentiel de la marge de manoeuvre des entreprises provient de leur capacité et leur aptitude à coordonner les différents facteurs de production. Par ailleurs, le changement technologique exprime non seulement, les modifications dans l'organisation des processus de production qui s'expriment par des changements au niveau de l'efficacité et de la proportion de facteurs nécessaires à la production mais aussi des bases de compétitivité des entreprises.

Tout d'abord il convient de noter que les mutations technologiques comportent un double aspect: destruction des capacités existantes et création de nouvelles structures de production. Ces diverses modalités peuvent résulter soit de la substitution des technologies conventionnelles et de l'élargissement des possibilités de production, soit de l'amélioration des méthodes de "classiques" et la rationalisation des opérations de fabrication. Mais, les mutations du système productif ne se manifestent pas seulement par des "restructurations" des secteurs en déclin et par la "constitution" progressive de nouvelles filières technologiques, elle est aussi caractérisée par une réorganisation du système international et une redéfinition des rapports inter-spatiaux (§ 2.3.3.).

### 3.2.1. L'évolution technologique et nouveaux impératifs

En effet, l'enjeu des mutations au sein des systèmes productifs des pays développés est perçu comme un moyen de répondre essentiellement à la "menace" que représente les produits en provenance des pays à bas coûts de main-d'oeuvre. Le maintien de la filière textile dans les pays industrialisés dépend de la mise en place de nouvelles technologies (le "salut par la technologie") corrélé aux modifications de l'efficacité et la proportions de facteurs et, par conséquent, de leur aptitude à intégrer l'enchaînement des mutations organisationnelles.

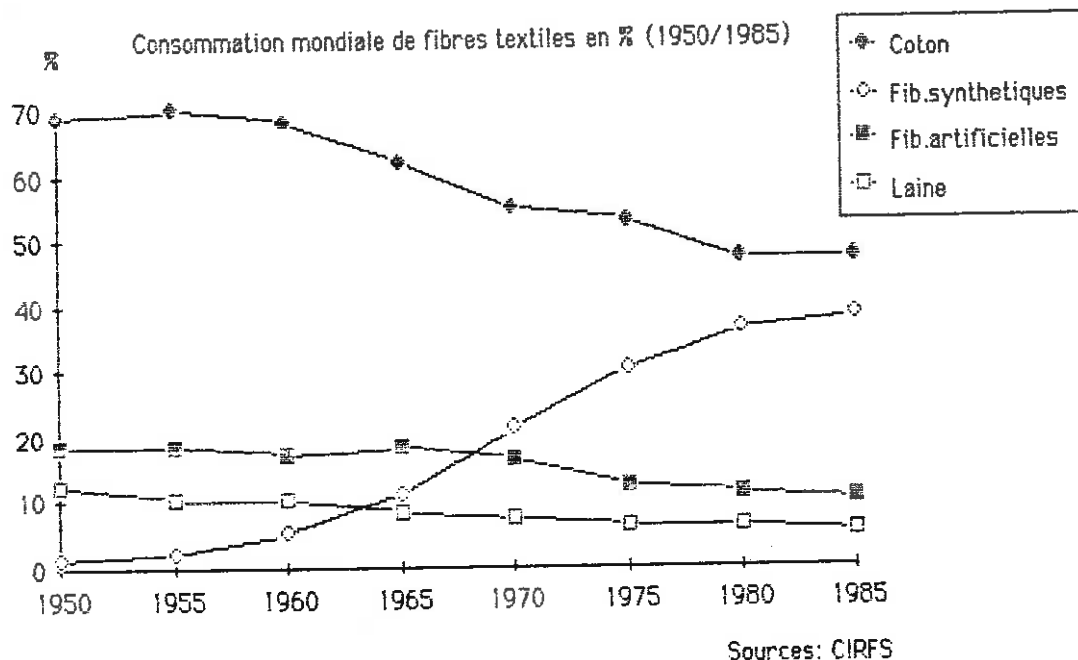
Ainsi, l'innovation de l'industrie textile incide sur trois domaines essentiels: en premier lieu, le développement des fibres chimiques, notamment les synthétiques a conduit à la généralisation de la pratique de mélanges à l'amélioration des propriétés des produits textiles, outre la découverte de nouvelles applications. Simultanément s'est développé la recherche dans la différenciation des produits et la segmentation accrue des marchés textiles; en deuxième lieu, des progrès importants ont été effectués concernant les procédés de fabrication et ceci à deux niveaux fondamentaux: a) l'automatisation du matériel en vue de réduire l'intervention humaine dans les différentes opérations productives et l'amélioration de la gestion b) contrôle de la production en introduisant les technologies de l'information aux différents niveaux afin de mieux maîtriser les stocks et le flux des en-cours.

Finalement, l'innovation porte également sur l'organisation de la production qui se traduit au niveau global par l'augmentation de l'intensité capitaliste, par la diminution de la main-d'oeuvre et la modification des niveaux de qualification du personnel employé.

### 3.2.1.1. Fibres naturelles et fibres chimiques - concurrence et association

Les avancées remarquables de la technologie des fibres synthétiques constituent un des facteurs les plus importants dans la modifications des conditions de fonctionnement de la filière textile mondiale depuis l'après-guerre. Les transformations au niveau des fibres chimiques seront examinés et comparées à l'évolution de fibres naturelles.

Graphique III - 2



La consommation mondiale des principales fibres textiles a constamment augmenté en valeur absolue pendant ce siècle, et particulièrement, entre 1950 et 1980, où la consommation de fibres a été multiplié par 3,5 c'est à dire de double de la progression enregistrée dans la première moitié du siècle. Toutefois, dès le début des années 1970, on constate un net ralentissement de la progression globale, et même un léger recul de la consommation en 1979.

Pendant les années 1950, une modification majeure s'est produite avec l'apparition des fibres chimiques, et leur forte progression au détriment de la part de fibres naturelles (cf. graphique III-2). Alors qu'en 1950 les fibres naturelles représentait environ 80% de la consommation mondiale de fibres textiles (dont coton 70% et laine 10%) et l'ensemble de fibres chimiques 18%, en 1985, les fibres naturelles n'en représentaient plus que 53% (coton 47% et la laine 5%) et les fibres chimiques 48%. En ce qui concerne l'évolution globale, deux constatations s'imposent; d'une part, la substitution des fibres naturelles par les fibres chimiques a été beaucoup plus importante dans les régions développées que dans les pays en voie de développement, et d'autre part, les pays développés sont demeurés les principaux consommateurs de fibres textiles, malgré le déclin relatif par rapport à la consommation mondiale. Ainsi, les régions développées ont vu la consommation de toutes les fibres textiles, diminuer de 7 points entre 1975 et 1982. En ce qui concerne les fibres prises individuellement, en 1975, les régions développées consommaient 46% de la totalité des fibres de coton dans le monde et environ 80% de la laine et des fibres chimiques, alors qu'en 1982, leur part relative était d'environ 40% et 70% respectivement.

Evidemment cette vue générale cache certaines caractéristiques importantes de la croissance, tant au niveau de la consommation des fibres prises individuellement, comme au niveau de leur composition par régions.

### 3.2.1.1.1. Le déclin de la consommation des fibres naturelles en Europe Occidentale

La consommation de fibres textiles dans les régions développées (pays de l'OCDE et Europe de l'Est) est passée de 63% de la consommation mondiale en 1975, à 56% en 1982 (cf. tableau III-8). Depuis 1960, la part des fibres naturelles dans la consommation industrielle de fibres décroît, et dès le début des années 1970 la majeure partie des fibres consommées est composée par des fibres chimiques; ainsi, en 1983, les fibres artificielles et les fibres synthétiques représentent environ 56% du total de fibres consommées dans les pays développés, tandis que le coton ne représente que 34% et la laine 7%, alors qu'en 1975, le coton représentait 37%.

La progression des fibres chimiques s'avère encore plus importante dans des régions comme l'Amérique du Nord et l'Europe Occidentale; en effet, en Europe Occidentale, la consommation de fibres chimiques est passée de 29% en 1960 (dont 5% pour les fibres synthétiques), à 62% en 1985 (dont 52% pour les fibres synthétiques) (cf. graphique III-3).

Parallèlement et en termes absolus, on constate un accroissement très important de la consommation des fibres synthétiques (croissance moyenne annuelle de 21% pendant la décennie 1960 et de 8% pendant la décennie 1970) tandis que la progression des fibres naturelles n'est de l'ordre de 1% par an environ entre 1960 et 1980 (23). En termes relatifs, la décroissance du coton est de l'ordre de 2% entre 1960 et 1980, tandis que les fibres synthétiques augmentent, respectivement de 19% et 4%, pendant les périodes 1960-1970 et 1970-1980.

Graphique III - 3

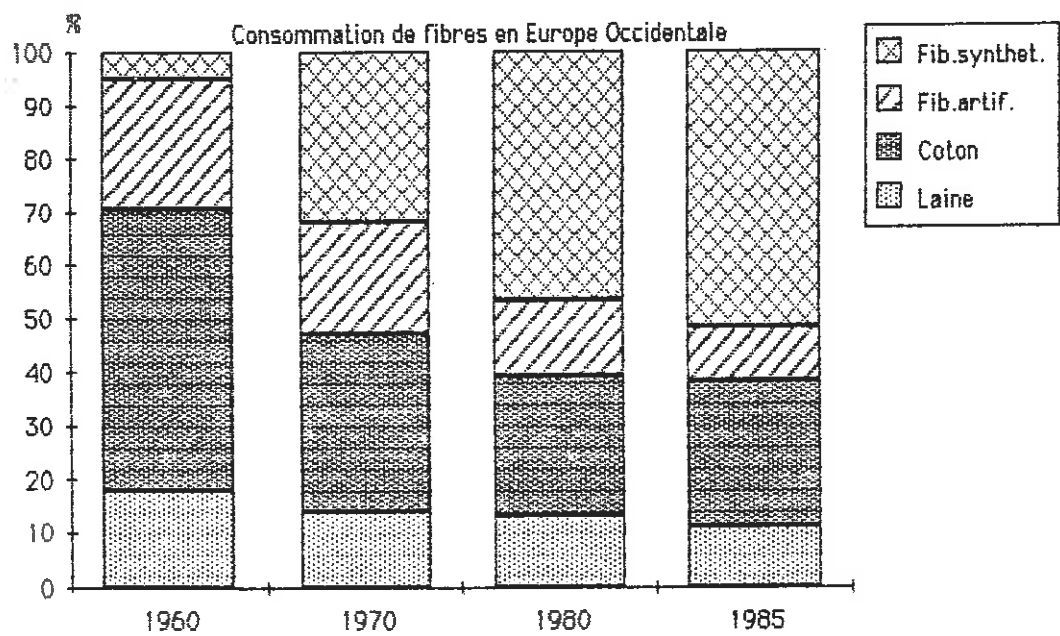
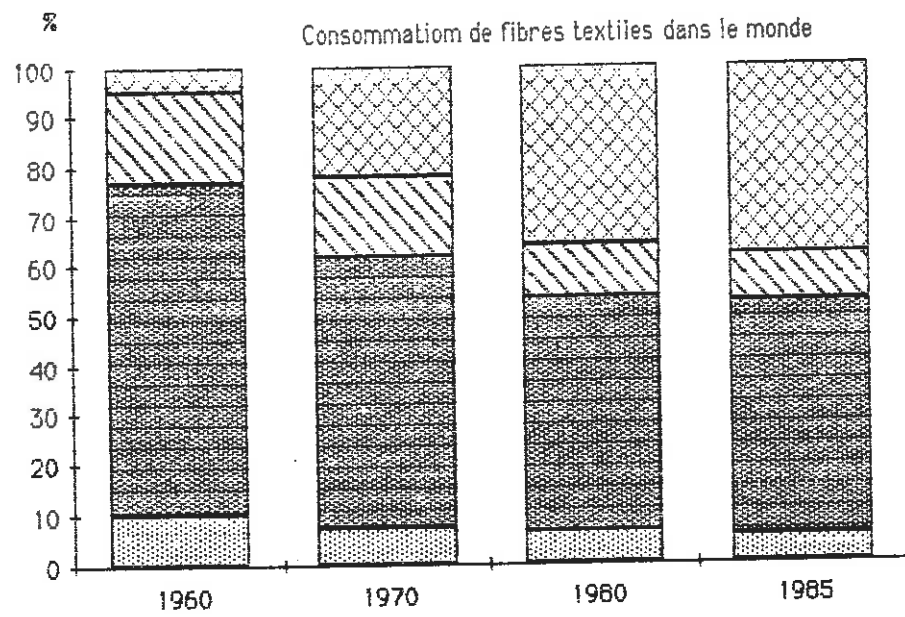


TABLEAU III - 9

Part de chaque région du monde dans la consommation industrielle de fibres (en %)

|                | PAYS                |                       |        | DEVELOPPEES |                           |         | TOTAL | PAYS    |                    |       | EN                 |                   |                  | DEVELOPPEMENT |  |  | TOTAL<br>MONDIAL<br>(1000 ton.) |
|----------------|---------------------|-----------------------|--------|-------------|---------------------------|---------|-------|---------|--------------------|-------|--------------------|-------------------|------------------|---------------|--|--|---------------------------------|
|                | Amérique<br>du Nord | Europe<br>Occidentale | Europe | Japon       | U.R.S.S. et<br>Europe Or. | Divers* |       | AFRIQUE | Amérique<br>latine | EN    | Proche -<br>Orient | Extrême<br>Orient | Asie<br>E.C.P.** |               |  |  |                                 |
|                |                     |                       |        |             |                           |         |       |         |                    |       |                    |                   |                  |               |  |  |                                 |
| 1975           |                     |                       |        |             |                           |         |       |         |                    |       |                    |                   |                  |               |  |  |                                 |
| Coton          | 11,3%               | 10,1%                 | 5,1%   | 19,0%       | 0,8%                      | 46,2%   | 1,8%  | 7,4%    | 5,2%               | 18,5% | 20,9%              | 53,8%             | 12926            |               |  |  |                                 |
| Laine          | 3,6%                | 33,1%                 | 9,4%   | 29,2%       | 3,6%                      | 78,8%   | 1,6%  | 5,1%    | 5,7%               | 4,7%  | 4,1%               | 21,2%             | 1453             |               |  |  |                                 |
| Lin            | 0,1%                | 12,4%                 | 0,4%   | 75,1%       | 0,3%                      | 88,3%   | 0,0%  | 0,7%    | 1,6%               | 0,1%  | 9,2%               | 11,7%             | 703              |               |  |  |                                 |
| F.cellulosique | 11,9%               | 22,8%                 | 7,8%   | 36,5%       | 1,2%                      | 80,3%   | 1,1%  | 4,4%    | 2,9%               | 5,9%  | 5,4%               | 19,7%             | 3021             |               |  |  |                                 |
| F.synthétique  | 32,9%               | 23,9%                 | 9,0%   | 11,4%       | 1,5%                      | 78,6%   | 0,7%  | 6,0%    | 1,9%               | 7,8%  | 5,0%               | 21,4%             | 7515             |               |  |  |                                 |
| Toutes fibres  | 16,9%               | 17,0%                 | 6,7%   | 21,0%       | 1,2%                      | 62,8%   | 1,3%  | 6,3%    | 3,9%               | 12,6% | 13,1%              | 37,2%             | 25618            |               |  |  |                                 |
| 1980           |                     |                       |        |             |                           |         |       |         |                    |       |                    |                   |                  |               |  |  |                                 |
| Coton          | 10,0%               | 9,1%                  | 5,1%   | 18,0%       | 0,8%                      | 43,0%   | 1,7%  | 7,5%    | 5,2%               | 18,8% | 23,9%              | 57,0%             | 14309            |               |  |  |                                 |
| Laine          | 3,7%                | 31,7%                 | 6,4%   | 26,8%       | 4,4%                      | 73,1%   | 1,7%  | 5,9%    | 5,2%               | 5,7%  | 8,4%               | 26,9%             | 1663             |               |  |  |                                 |
| Lin            | 0,3%                | 13,8%                 | 0,5%   | 68,0%       | 0,3%                      | 82,9%   | 0,0%  | 0,8%    | 2,5%               | 0,2%  | 13,6%              | 17,1%             | 638              |               |  |  |                                 |
| F.cellulosique | 11,0%               | 19,5%                 | 6,7%   | 35,9%       | 1,3%                      | 74,4%   | 1,4%  | 3,8%    | 2,6%               | 10,0% | 7,8%               | 25,6%             | 3304             |               |  |  |                                 |
| F.synthétique  | 27,9%               | 19,4%                 | 10,5%  | 11,6%       | 1,6%                      | 71,0%   | 0,9%  | 6,6%    | 2,0%               | 9,7%  | 9,8%               | 29,0%             | 10599            |               |  |  |                                 |
| Toutes fibres  | 15,8%               | 15,2%                 | 7,1%   | 19,2%       | 1,3%                      | 58,6%   | 1,3%  | 6,5%    | 3,8%               | 13,6% | 16,2%              | 41,4%             | 30513            |               |  |  |                                 |
| 1982           |                     |                       |        |             |                           |         |       |         |                    |       |                    |                   |                  |               |  |  |                                 |
| Coton          | 8,2%                | 8,6%                  | 5,2%   | 17,7%       | 0,7%                      | 40,4%   | 1,7%  | 7,1%    | 5,5%               | 18,4% | 27,0%              | 59,6%             | 14381            |               |  |  |                                 |
| Laine          | 3,5%                | 27,6%                 | 6,7%   | 26,3%       | 4,6%                      | 68,7%   | 1,7%  | 5,7%    | 6,2%               | 6,0%  | 11,7%              | 31,3%             | 1673             |               |  |  |                                 |
| Lin            | 0,3%                | 12,4%                 | 0,3%   | 66,6%       | 0,3%                      | 80,0%   | 0,0%  | 0,8%    | 2,1%               | 0,3%  | 16,8%              | 20,0%             | 614              |               |  |  |                                 |
| F.cellulosique | 8,5%                | 20,2%                 | 6,8%   | 36,2%       | 1,4%                      | 73,1%   | 1,3%  | 3,5%    | 2,3%               | 10,1% | 9,7%               | 26,9%             | 3026             |               |  |  |                                 |
| F.synthétique  | 24,3%               | 19,4%                 | 10,5%  | 12,4%       | 1,7%                      | 68,3%   | 0,9%  | 6,1%    | 2,6%               | 11,8% | 10,3%              | 31,7%             | 10070            |               |  |  |                                 |
| Toutes fibres  | 13,2%               | 14,6%                 | 7,1%   | 19,3%       | 1,3%                      | 55,5%   | 1,4%  | 6,2%    | 4,1%               | 14,3% | 18,5%              | 44,5%             | 29764            |               |  |  |                                 |

\* Australie, N.Zélande, Israël et Afrique du Sud

\*\* Chine, Viet Nam, Kampuchea, Mongolie et Corée du Nord

Source: [F.A.O., 1985]



L'URSS et l'Europe de l'Est font figure un peu à part à l'intérieur des régions développées. D'un côté, la part relative des fibres naturelles dans leur consommation totale est supérieure à celle des fibres chimiques; ainsi, la part du coton - environ 44% de leur consommation totale - est nettement supérieure à l'ensemble des autres régions développées; la consommation de lin est très importante (7%), et se situe au niveau de la consommation de laine. D'ailleurs, le lin consommé par ces pays représente environ deux tiers de la consommation mondiale de cette fibre. De l'autre côté, la consommation de fibres artificielles demeure très élevée chez ces pays -- elle est de l'ordre des 20% de leur consommation totale --, et représente plus du tiers de la consommation mondiale.

Par contre, les industries textiles des pays en développement consomment essentiellement du coton. En effet, le coton représente, en 1975, 73% de leur consommation totale, tandis que les fibres synthétiques seulement 17%. Toutefois, la part relative des fibres synthétiques augmente de façon significative dans leur consommation totale, et, en 1982, elle atteint 24% de la consommation totale de fibres, tandis que le coton ne représentent plus que 65%, pour cette même année.

D'ailleurs, on constate que la progression la plus significative s'effectue en Extrême-Orient, où les fibres synthétiques passent de 18% en 1975 à 28% en 1982, de leur consommation totale de fibres. Simultanément, la consommation du coton subit une forte baisse, de 74% à 62% de la consommation de fibres pour la période.

### 3.2.1.1.2. La compétition inter-fibres

La compétition inter-fibres est un terme utilisé pour décrire l'évolution de la production et de la consommation des différentes fibres textiles. Plusieurs facteurs déterminent cette évolution, dont les plus significatifs sont: l'évolution des prix relatifs (les hausses très marquées du prix du pétrole ont des répercussions négatives sur les fibres chimiques); le développement de nouveaux produits (i.e. développement des utilisations des fibres chimiques dans des usages industriels, tandis que le coton et la laine se cantonnent chaque fois plus dans les produits d'habillement, développement des mélanges de fibres); les mutations dans les processus de production (i.e. adoption de nouvelles matières de base et de nouveaux processus technologiques, économies d'énergie).

Contrairement aux produits d'usages industriels qui utilisent chaque fois plus exclusivement les fibres chimiques, les fibres de coton et de laine sont en concurrence directe avec les fibres chimiques dans la fabrication de produits d'habillement. En ce qui concerne les autres fibres naturelles, l'équipement des industries polypropylène n'est pas toujours associé à la transformation de fibres concurrentes- jute ou sisal -, par conséquent les marchés perdus à la suite des hausses des prix de ces fibres naturelles sont rarement récupérées (24).

Les mélanges de fibres naturelles et de fibres synthétiques sont chaque fois plus répandus principalement dans certaines applications finales: ainsi les mélanges coton et polyester ou nylon, laine et acrylique ou polyester sont utilisés dans la fabrication d'habillement et des tricots; la laine et le nylon dans la fabrication de tapis et moquettes. Ainsi, l'utilisation des fibres, individuellement ou dans les mélanges, varie selon les propriétés requises des utilisations finales auxquels elles se destinent.

Certains auteurs (25) soulignent même que "le problème des matériaux devient alors un problème de génie global qui concerne le système productif dans son ensemble. De "l'industrie de produit", on passe à "l'industrie de la fonction", c'est-à-dire à une industrie qui tend non pas à la définition du produit mais à celle de la fonction à remplir, ce qui entraîne à son tour, la définition d'une série de nouveaux produits. Mais, une telle industrie de la fonction n'en est encore qu'au stade de la création."

#### 3.2.1.1.2.1. La concurrence par les prix

L'évolution du partage du marché de fibres textiles dépend en large mesure de la structure de coûts, de la politique de production et des stratégies commerciales des fabricants de fibres synthétiques. Le type même des fibres textiles, les unes d'origine industrielle les autres d'origine agricole, confèrent aux premières un certain nombre d'avantages (cf. § 3.1.3.).

Or, le pétrole est à la base de tous les produits synthétiques qui sont en concurrence avec les fibres naturelles. Six produits chimiques de base (benzène, toluène, xylène, éthylène et butadiène) fournissent l'essentiel des matières premières pour la fabrication de la polyamide, du polyester et de l'acrylique (26). A l'exception du benzène, qui provient du coke, tous ces produits sont dérivés, après des processus pétrochimiques, soit du pétrole, soit du gaz naturel.

Si, à long terme, l'évolution des prix de fibres chimiques sont déterminés par les variations du prix du pétrole, la structure de production de l'industrie pétrochimique permet à celle-ci une certaine marge de manoeuvre face aux variations à court terme du prix des matières de base. En effet, les prix de vente des différents produits chimiques dépendent, en large mesure, à la fois de l'utilisation des capacités productives et du niveau de la demande. En effet, les industries chimiques sont des activités à forte intensité capitalistique, avec des coûts fixes élevés et des coûts variables relativement faibles (27). Comme les gains ne peuvent être obtenus que si les unités opèrent proche de leur pleine capacité productive, la tendance est donc de maintenir à un haut niveau de production, quitte à réduire les prix unitaires des produits. Ainsi, étant donné une certaine rigidité du côté de l'offre, le ralentissement de l'activité économique et la baisse de la demande de ces produits a tendance à entraîner des surcapacités de la production durables et une baisse des prix de vente des produits.

Entre 1972 et 1982, la variation des prix des produits chimiques de base se répercuta différemment sur les prix de synthétiques et sur ceux des matières premières agricoles concurrentes (28). Globalement, les principales matières premières agricoles (coton, laine, caoutchouc et cuir) ont vu leur compétitivité baisser jusqu'en 1974 par rapport aux produits synthétiques (polyester, nylon, PVC). Cependant, en 1974-75, la hausse du prix du pétrole s'est répercutée sur de nombreux produits de base pour la fabrication des fibres chimiques, alors que les prix agricoles sont tombés sous l'effet de la crise économique.

Toutefois, ce gain en compétitivité des matières premières agricoles a été rattrapé, pendant les années suivantes, par les produits chimiques grâce à l'introduction de nouveaux procédés dans l'industrie pétrochimique, permettant d'importantes économies d'énergie. Cependant, dès 1977, les continuelles hausses du prix du pétrole n'ont pas pu être absorbées par l'industrie chimique et les rapports de prix évoluèrent, de nouveau, en faveur des matières premières agricoles. Actuellement, la tendance semble s'inverser avec la baisse du prix du pétrole, qui touche plus directement les fibres synthétiques que les coûts des fibres naturelles (29).

Après avoir décrit l'évolution globale, nous allons nous attarder sur l'évolution de quelques matières premières textiles plus importantes (30).

En 1972-73, le prix relatif du coton a évolué favorablement, car son prix a baissé, tandis que le prix polyester, son principal concurrent, demeurait stable. Toutefois, dès 1974, on constate une détérioration des rapports de prix au détriment du coton; malgré la hausse du prix du polyester, dérivé de la hausse du pétrole, celle du coton a été encore plus forte. Ce mouvement s'est poursuivi, jusqu'en 1979, sous l'effet des progrès techniques et de l'amélioration de l'utilisation des capacités productives dans la production des fibres synthétiques. Le deuxième choc pétrolier a permis au coton de retrouver sa compétitivité, et en 1982, les rapports de prix étaient semblables à ceux de 1974-75. Toutefois, depuis 1983, les prix réels du polyester ont tendance à baissé, étant donné la diminution des coûts des principaux inputs et l'excédent de capacité productive sur cette fibre.

L'évolution des fibres acryliques est très proche de celle du polyester. Toutefois, la plus grande part des inputs chimiques dans les coûts des acryliques, rendent les variations plus proches de celles du pétrole, et, il semble que les producteurs de laine aient été moins touchés par l'évolution des coûts et des prix des matières synthétiques.

Un autre facteur qui semble important dans la concurrence inter-fibres, est l'instabilité des prix. Si, jusqu'au début des années 1970, la stabilité des prix des produits synthétiques contribua à la substitution des matières premières agricoles, il ne semble plus que ce phénomène représente un élément décisif dans l'évolution des rapports de compétitivité inter-fibres. En effet, les études effectuées par la F.A.O. sur les indices d'instabilité des prix (31), entre 1972 et 1982, indiquent que les différences d'instabilité entre les matières premières agricoles et synthétiques ne sont pas significatives. Toutefois, il faut interpréter les indices d'instabilité avec extrême prudence car, d'une part, ils ignorent les possibilités de protection contre les risques de variation des prix, et d'autre part, ils comparent les prix des matières premières agricoles réalisés sur des marchés relativement transparents et, les prix des produits chimiques réalisés par des contrats bilatéraux, qui sont pour la plupart confidentiels et font l'objet des diverses remises. Les pertes éventuelles encourues ces dernières années par les fibres naturelles peuvent être imputées au fait que les fibres chimiques présentent "l'avantage de dates de livraisons plus facilement prévisibles, d'approvisionnement plus sûrs et d'une qualité plus uniforme, plutôt qu'à l'évolution relative de leurs prix (32).

#### 3.2.1.1.2.2. La concurrence sur les débouchés et sur les utilisations finales.

La concurrence entre les fibres naturelles et les fibres chimiques ne dépend pas uniquement des rapports de prix, mais aussi des préférences du consommateur et de considérations sur les propriétés propres à chaque fibre.

Globalement on peut distinguer trois grands types d'utilisations finales pour les fibres textiles; les produits d'habillement, les produits à applications domestiques et à applications industrielles.

La grande capacité des industries de fibres chimiques à investir dans la recherche, le développement et la promotion de leurs produits, leur donnent des moyens supplémentaires par rapport aux fibres naturelles, d'élargir les débouchés et de créer de nouvelles utilisations finales.

A) L'importance du coton dans les produits d'habillement et à usages domestiques

Malgré les pertes importantes dans de nombreux débouchés, les fibres naturelles demeurent importantes dans quelques produits d'application domestique et, surtout dans l'habillement.

Le coton, notamment, avec ses caractéristiques traditionnelles de souplesse, d'élasticité et de résistance à l'humidité, demeure dominant dans le sous-vêtement, les "jeans", les chemises pour homme et le linge-maison. La laine a de bonnes propriétés hygroscopiques et thermo-isolantes mais une rigidité médiocre, demeure importante dans quelques types de vêtements, dans les couvertures et les tapis, bien qu'elle ait perdu beaucoup de son poids au bénéfice des synthétiques. La laine devient chaque fois plus une fibre de luxe, destinée aux vêtements de haute qualité, idée renforcée par des campagnes de promotion du Secrétariat International de la Laine ("I.W.S.").

Le polyester a pris un essor considérable dans l'industrie de l'habillement, grâce à ses qualités d'élasticité, de durabilité et de résistance à la pliure et surtout à ses possibilités de mélange au coton et à la laine. Cette fibre synthétique occupe une place particulièrement importante dans la fabrication de jupes, pantalons, chemises et draps, mélangé au coton ou à la laine. Les fibres acryliques ont réussi, dans quelques cas, à remplacer avec succès la laine, mais ont une application beaucoup plus restreinte que le polyester.

Bien qu'il soit principalement utilisé dans la fabrication de tapis, le nylon a également une utilisation importante dans les bas, les chemises de nuit et les doublures. Finalement, les fibres cellulosiques sont appliquées dans deux domaines particuliers; la fabrication de pneumatiques et celle de couvertures et de tapis, mais son utilisation diminue au bénéfice d'autres fibres chimiques.

**Tableau III-9**

Variation de la demande de coton dans la CEE et aux Etats-Unis

|                                                                                | 1972 | 1980 | 1984 |
|--------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| <u>Part du coton dans le marché, pour les principales utilisations finales</u> |      |      |      |
| % de coton dans la consommation totale de fibres pour;                         |      |      |      |
| l'habillement                                                                  | 31,6 | 31,4 | 34,5 |
| les utilisations domestiques (1)                                               | 33,0 | 23,8 | 22,1 |
| les utilisations industrielles (2)                                             | 30,3 | 21,4 | 17,4 |

Principales utilisations du coton

|                                                           |      |      |      |
|-----------------------------------------------------------|------|------|------|
| % des usages finals dans la consommation totale de coton; |      |      |      |
| habillement                                               | 50,0 | 54,6 | 56,9 |
| utilisations domestiques (1)                              | 33,5 | 30,3 | 29,9 |
| utilisations industrielles (2)                            | 16,5 | 15,1 | 13,2 |

(1) Tapis, linge maison, couvertures, tentures et autres.

(2) Pneumatiques, cordages, filets, tissus divers.

Sources; CIRFS



Par ailleurs, on constate des mélanges assez fréquents entre fibres naturelles et fibres synthétiques -- surtout coton/polyester et laine/polyester ou acrylique --, dont la proportion est souvent influencée par les prix relatifs des fibres concernées. De même, l'assortissement de fibres est également fonction des qualités et des propriétés requises pour les produits textiles adaptés à certains usages finals (33).

Si, dans les pays en développement, le coton est utilisé dans la plupart des vêtements, dans les pays développés (cf. tableau III-9), il tend à être considéré de plus en plus comme une fibre destinée à l'habillement et aux tissus de haute qualité, à l'image de la laine.

En ce qui concerne le coton (34), la recherche porte essentiellement sur le contrôle du rétrécissement, sur l'amélioration des capacités de tricotage et sur les propriétés anti-inflammatoires du coton. Récemment aux Etats-Unis, Cotton Incorporated a introduit un tissu tricoté fait à partir d'un mélange de 70% coton et de 30% lin pour la fabrication de pull-overs et de jupes.

#### B) La progression des fibres chimiques dans les applications industrielles

Par contre, l'utilisation du coton dans les usages industriels diminue constamment au bénéfice des fibres chimiques, même pendant les périodes où celles-ci renchérissent par rapport au coton. D'ailleurs le tableau III-9 montre bien que la part de consommation du coton dans les utilisations finales, diminue aussi bien dans les utilisations domestiques, où il détient encore une part importante, que dans les utilisations industrielles.

Mais, ce sont les produits comme le jute et le sisal qui se trouvent le plus menacés par la pénétration des produits synthétiques dans le domaine

industriel. De façon générale, les fibres chimiques sont plus fortes et résistantes que ces fibres naturelles, et par conséquent elles sont particulièrement adaptées aux produits industriels comme les cordages, tapis et tissus à usages industriels. En outre, les facteurs techniques et économiques (cf. § 3.2.1.1.2.) rendent ces fibres plus vulnérables à la pénétration des fibres chimiques dans les applications industrielles.

#### 3.2.1.1.3. Le développement des fibres chimiques

L'intensité de la recherche et les fonds considérables que les firmes productrices de fibres chimiques investissent leur permettent des progrès considérables dans l'amélioration et le développement de nouvelles propriétés des fibres chimiques. Récemment, les huit producteurs de polyester japonais formèrent un nouveau groupe de recherche "Research Association for High-efficiency Synthetic Fiber Technology", avec un budget de 9,2 millions U.S.\$ pour les cinq premières années, dont 60% est financé par l'Etat japonais. De même, ICI et le gouvernement britannique fondèrent en 1982, un nouveau centre de recherches, traduisant une intensification de la recherche dans la stratégie de la multinationale.

Globalement, on peut constater deux grandes caractéristiques dans l'évolution des fibres chimiques. D'une part, la substitution des fibres artificielles ou cellulosiques par les fibres synthétiques, et l'importance croissante du polyester à l'intérieur de celles-ci. D'autre part, le développement de nouvelles propriétés des fibres synthétiques visant de nouveaux usages finals.

## 3.2.1.1.3.1. Le développement des fibres de synthèse

Bien que, depuis les années 60, le taux de croissance des fibres chimiques dans la consommation mondiale de matières premières textiles se soit maintenu très élevé, ce taux, depuis 1980, diminue considérablement. D'une part, la production de fibres artificielles - rayonne, acétate - connaît depuis les années 60 une forte réduction de son poids à l'intérieur des fibres chimiques et même, depuis 1978 une diminution en termes absolus. Ainsi, la part des fibres cellulosiques ne représente plus, en 1985, que 20% de la production totale des fibres chimiques. D'autre part, les fibres synthétiques occupent une place prépondérante à l'intérieur des fibres chimiques, et connaissent une croissance très importante, particulièrement les fibres de polyester. Ces dernières représentent en 1985 49% de la production totale de ce type de fibres (voir tableau ci-dessous), et leur croissance s'est fait essentiellement aux dépens des polyamides (nylon), qui ne cessent de décroître depuis les années 1960.

**Tableau III-10**Evolution de la production des fibres chimiques (en %)

|                      | 1965 | 1970 | 1975  | 1980  | 1985  |
|----------------------|------|------|-------|-------|-------|
| Fibres synthétiques  | 37   | 57   | 70    | 75    | 80    |
| dont: polyamides     | 46   | 40   | 33    | 29    | 26    |
| polyester            | 29   | 34   | 45    | 48    | 49    |
| polyacryliques       | 21   | 21   | 19    | 19    | 19    |
| autres *             | 4    | 5    | 3     | 4     | 6     |
| Fibres cellulosiques | 63   | 43   | 30    | 25    | 20    |
| TOTAL (1000 tonnes)  | 5469 | 8394 | 10671 | 14284 | 16128 |

\* polypropylène, élastane, PVC.

SOURCE: CIRFS et Textile Month, April 1986

La position actuelle du polyester repose sur son bas prix et sa versabilité. Son principal usage réside dans les mélanges avec le coton, avec lequel il se prête particulièrement bien. Toutefois, cet usage est limité par la capacité d'emploi du coton, et par la relative impossibilité de ce dernier d'accroître sa surface de culture et donc son volume de production. Les moins bonnes performances du nylon s'expliquent à la fois par l'impossibilité de réduire les coûts et par ses propriétés médiocres. Par contre, les fibres acryliques sont faites à partir de matières intermédiaires relativement bon marché. Aux Etats-Unis, l'industrie de fibres chimiques a mis au point deux nouveaux types de fibres; la fibre "confort", un fil soyeux à partir de filament de polyester décrit comme comparable au coton (35), et l'ESP pour la corderie et le "denim".

Les processus de fabrication des fibres cellulosiques impliquent des problèmes écologiques dérivés des sous-produits toxiques qui en découlent. Les coûts élevés de produits dissolvants de la cellulose rendent l'utilisation industrielle peu intéressante, ce qui explique la diminution de son importance à l'intérieur des fibres chimiques.

### 3.2.1.1.3.2. Principaux domaines d'innovation

Si, il y a une trentaine d'années, les fibres chimiques étaient considérées comme des imitations des fibres naturelles et que la recherche portait essentiellement sur l'adaptation aux processus de production destinés au traitement des fibres naturelles, actuellement l'accent et l'effort de la recherche portent sur les trois directions fondamentales suivantes (36):

-- continuer à adapter les fibres chimiques aux processus développés originellement pour le traitement de fibres naturelles, avec des modifications relativement mineures

-- développer des processus de production innovateurs pour la production de fils et de fibres, qui, en diminuant les coûts de production, puissent mettre à profit les propriétés et les caractéristiques des matériaux synthétiques, notamment dans les domaines traditionnels de l'habillement et des usages domestiques. A ce propos, le succès le plus important a résidé dans les processus de texturisation des fils synthétiques.

-- l'application des matériaux synthétiques dans de nouveaux produits industriels, médicaux ou autres, c'est-à-dire le développement de produits capables de créer de nouveaux usages finals. A ce propos, l'effort de la recherche porte sur le développement de produits, répondant à des propriétés spécifiques nécessaires à certains usages, faits souvent à partir de processus extrêmement élaborés et de polymères très coûteux. Les principales innovations se situent dans le domaine industriel, où des progrès considérables sont réalisés dans le domaine de la résistance, de la stabilité chimique et des propriétés anti-combustion. De même, dans le domaine médical, les recherches portent sur les matériaux biodégradables, les sutures absorbables et les tissus cicatrisants.

En définitive le succès des textiles synthétiques tient essentiellement à trois facteurs; la baisse de leurs prix relatifs face aux fibres naturelles, grâce notamment à l'amélioration des procédés de fabrication et aux économies d'énergie; le développement de mélanges avec les fibres naturelles (notamment le coton et la laine); l'amélioration des propriétés fonctionnelles, non seulement dans le domaine de l'habillement et dans l'ameublement, mais principalement dans les utilisations industrielles, ce qui a permis accroître les débouchés pour les produits textiles.

### 3.2.1.2. Processus d'automatisation et l'organisation de la filière

Après avoir souligné l'importance de l'innovation des matières et des produits, il faut insister sur le fait que l'innovation concerne également les procédes de fabrication et indide sur l'organisation du système productif. De plus, le développement technologique influe également sur la division internationale de la production, notamment entre pays développés et en voie de développement. En effet, "les énormes progrès techniques effectués dans la filature, le tissage et la bonneterie expliquent, partiellement, la dominance des pays développés dans ces secteurs, contrairement à l'habillement, où les pays en développement détiennent une part relativement élevée dans la production mondiale." (37)

Sous la pression de la concurrence internationale et quel que soit le segment de la filière auquel on s'intéresse, augmenter la productivité, améliorer les performances de l'industrie et la qualité des produits, et réduire les coûts de la main-d'oeuvre, est une exigence de plus en plus intense. Toutefois, la mise en oeuvre de changements techniques et la modernisation des processus de production est le terme d'un cheminement sinueux, qui résulte de la convergence d'un ensemble de situations et de contraintes.

Avant de nous attarder sur les principaux stades de la filière textile-habillement et les conséquences, dans l'organisation de l'usine, du processus d'automatisation en cours, on notera d'abord les grandes phases de l'évolution technologique au cours des dernières années.

En premier lieu, les étapes traditionnelles du processus textile -- préparation de la fibre, filature, tissage et finissage -- se sont estompées: D'une part la percée de la bonneterie, à partir des années 1960, et l'introduction du processus de tuftage dans la fabrication de tapisseries provoquèrent une atrophie dans le stade de tissage. D'autre part, l'introduction des fibres chimiques, dont une part est constituée par des fils continus qui, après la texturisation et la torsion, peuvent passer directement au stade du tissage ou de la bonneterie, et par conséquent dispense le passage par la filature. De même la fabrication des non-tissés dispense à la fois le passage par la filature, le tissage ou la bonneterie, car les fibres sont maintenues cohérentes soit par des liages mécaniques soit par fusion, soit encore par agglomération d'un liant (résines, amidon, etc.).

Deuxièmement, le progrès technique a considérablement augmenté la vitesse et réduit la complexité des opérations. De même, l'augmentation de la productivité et de l'intensité capitaliste a été particulièrement plus importante dans les stades de la filature et du tissage que dans la confection, et donc, ce sont dans ces secteurs que les pays développés peuvent le mieux concurrencer les produits des pays à bas coûts de main-d'oeuvre. Les stades d'apprêt et d'ennoblissement connaissent des progrès très importants, non seulement dans l'économie énergétique et de l'eau mais également dans la mise au point de nouveaux traitements spéciaux, de nouvelles teintures. De plus, la vitesse d'impression a été considérablement augmentée par l'automatisation à certaines opérations, par la surveillance électronique de l'humidité et de la température et par l'introduction de machines de teinture par jet. Par ailleurs, l'échantillonnage informatisé des coloris et la régulation des opérations par micro-processeurs permettent une manipulation plus aisée des matières, des colorants et des produits auxiliaires en général.

En somme, dans le passé les innovations résultaient d'améliorations mécaniques, mais actuellement l'automatisation et l'application des technologies d'information aux différents stades de la filière sont à l'ordre du jour. La possibilité de traiter l'information par l'utilisation de l'ordinateur explique les mutations révolutionnaires effectuées dans un certain nombre d'opérations fondamentales, à savoir (38) :

- le mouvement contrôlé des matériaux, composants et produits;
- le contrôle de variables telles que température, pression, humidité;
- le façonnage, le découpage, le mélange et le moulage de matériaux;
- le montage de composants en sous-systèmes et en produits finis, permettant la flexibilisation des procédés;
- le contrôle de la qualité des produits à tous les stades de fabrication grâce à l'inspection, la mise à l'essai ou l'analyse;
- l'organisation de la gestion de l'atelier et du processus de fabrication, notamment la conception, le maintien de stocks, la distribution, l'entretien **de machines, la facturation et la répartition de tâches;**

De plus, non seulement chaque tâche individuelle peut être contrôlée, mais la mise en continu des procédés de fabrication fait des progrès importants, au sein de l'ensemble de la filière textile. Néanmoins, la généralisation des procédés en continu pose un certain nombre de contraintes dans l'organisation des ateliers; si en amont, l'industrie textile a intérêt à globaliser les opérations de fabrication et à introduire un processus d'automatisation centralisé, qui permette les grandes séries, plus on descend vers l'aval, plus l'outil de production doit être flexible et l'automatisation descentralisée.



### 3.2.1.2.1. L'automatisation dans l'industrie textile

On distingue généralement deux grandes phases dans l'industrie textile: A) la fabrication de fils à partir de fibres continues ou discontinues  
B) la fabrication et le finissage des tissus.

#### A) La filature

Le premier stade de la filière textile, la filature, se subdivise elle-même en deux étapes: la préparation à la filature et la filature proprement dite.

Au tout premier stade de fabrication, l'évolution technologique fut assez lente jusqu'aux années 1960, mais, ces dernières années, on a pu constater une forte accélération du changement technologique. On note deux grandes innovations aux premiers stades de la filière; d'une part l'automatisation de la grosse préparation des fibres (coton par exemple) qui remplace le processus de production discontinu en une seule phase de préparation, allant de l'ouverture des balles et du cardage au dernier étirage; d'autre part, l'introduction d'un procédé qui permet d'allonger le câble chimique de filaments continus et donner une longueur déterminée aux fibres.

En outre, l'utilisation d'ordinateurs fournit les moyens indispensables pour l'optimisation de l'utilisation de la fibre, en vue de l'amélioration des produits. "Le choix et la combinaison de fibres s'effectue en fonction de leurs différentes propriétés, à savoir, degré de pureté, densité, masse linéaire, élasticité, contrainte de rupture, résistance sur filament" (39), ce qui permet un mélange adéquat pour les divers produits déterminés selon leur utilisation finale. En effet, les "critères de sélection des fibres sont tenus d'exploiter les possibilités que présente chaque fibre pour l'élaboration des caractéristiques spécifiques du produit final." (40) On trouve ici les principes de l'industrie de fonction (voir § 3.2.1.).

En ce qui concerne la filature proprement dit, l'innovation majeure est constituée par "l'open-end" (41). L'introduction de la filature à fibres libérées ("open-end") rend superflues deux opérations, à savoir le bambrochage et le bobinage, nécessaires à la filature à anneau. En effet, faisant appel à la force centrifuge, les fibres passent d'abord par une turbine, où elles sont dispersées, pour être ensuite recondensées en ruban, tout en assurant la torsion. La vitesse de traitement des fibres est multipliée environ par quatre, la main-d'oeuvre est diminuée de 40%, l'espace et l'énergie nécessaires sont également considérablement réduits (suppression des bancs à broches et des bobinoirs). De plus, ces avantages techniques permettent des performances supérieures des teintures et impressions et une diminution de ruptures du fil. Toutefois, un certain nombre de problèmes se posent à ce type de procédé; en effet, l'open-end d'une part, ne produit que des fils assez gros et d'autre part, sa capacité de torsion est relativement faible (42). Actuellement, malgré les améliorations introduites dans les nouvelles générations de machines "open-end" (i.e. la vitesse de traitement des fibres est passé de 40 000 rpm. en 1967 à 90 000 rpm. en 1987), notamment en matière de suppression de déchets et de nœuds, cette nouvelle technologie contrairement à ce qu'on a pu croire, n'est pas venue remplacer entièrement la filature conventionnelle.

En effet, la filature à anneau est très polyvalente et elle est capable de fabriquer des fils de qualité et de finesse très variables, les fils obtenus pouvant être d'une très grande finesse. Les principales innovations qui ont porté sur la filature à anneau concerne le bobinage automatique et plus globalement sur les économies d'énergie et la qualité du fil tout en augmentant la vitesse de production.

Parallèlement à l'évolution des machines prises individuellement, l'industrie de filature parvient progressivement à surmonter les étranglements que représentent les opérations de transferts des produits en cours de transformation d'une machine à l'autre, par l'automatisation de ces opérations, grâce aux épurateurs électroniques, au chargement automatique et à l'intégration informatisée au niveau des bobinoirs. Toutefois, comme le souligne Hasegawa (43) du Centre de Recherche de Toyota au Japon, la robotique a un large champ d'application en ce domaine, et elle peut réduire considérablement la main d'oeuvre nécessaire à l'atelier textile, particulièrement dans le transport à l'intérieur de l'usine et dans la surveillance des machines.

Le progrès technique a été plus rapide en filature, caractérisée par des mouvements continus, qu'en tissage où les mouvements sont alternatifs.

#### B) Le tissage, le tricotage et le finissage

En effet, l'évolution du stade de tissage a été caractérisé davantage par le perfectionnement des procédés existants que par une modification de la technologie de base du métier à tisser (à savoir entrecroisement de fils disposés en longueur - la chaîne - avec d'autres disposés en largeur - la trame - et serrage). En effet, tous les systèmes de base des métiers sans navette existaient déjà en 1960; Sulzer débuta sa production commerciale de son métier à projectile en 1953, les métiers à jet d'air commencèrent à être utilisés en 1950 en Suède, le premier métier à jet d'eau fut présenté en 1953 à Bruxelles, par une entreprise étatique tchécoslovaque.

Les principaux développements concernent l'augmentation de la productivité, soit par la modification des systèmes de projection de la trame plus rapides (les métiers à projectiles fonctionnent à plus de 300 ppm. ["picks per minute"], les métiers à jet d'air les 500 ppm. et les métiers à jet d'eau atteignent les 800 ppm.), soit en augmentant la largeur du tissage (les machines plus récentes peuvent produire des tissus de plus de 3 mètres de largeur soit le triple des métiers à navette classique). Ainsi, en vingt ans le rendement des métiers a été multiplié par trois. Actuellement, les efforts portent sur la mise au point du tissage multiphases, c'est-à-dire le système d'insertion simultanée de trames multiples.

Un autre perfectionnement consiste dans la généralisation des systèmes de contrôle électronique des métiers à tisser, qui indiquent la cause des arrêts. Par exemple le système installé sur le Surer 400, "distingue non seulement la trame, la chaîne et les arrêts mécaniques, mais identifie si ceux-ci sont dus à la pression de l'huile ou à la tension inadéquate de la courroie de la rapière. De même, Sulzer a développé le contrôleur de cadences électronique, qui permet de modifier les modèles des tissus en changeant simplement de cassette." (44) Par suite, et compte tenu des informations recueillies, les arrêts sont beaucoup moins fréquents et les réparations plus rapides.

Certains inconvénients peuvent être constatés dans les métiers à tisser les plus rapides, et les gains de productivité ne peuvent pas être considérés dans l'absolu. En premier lieu, le prix des machines plus modernes, particulièrement des métiers à jet d'air, rend le coût de l'investissement extrêmement élevé, et par conséquent des problèmes de rentabilité se posent. En deuxième lieu, l'accroissement du rendement procédé comporte des revers sur le plan de la variété et de la souplesse de production. Finalement, la nécessité d'utiliser, dans certains métiers plus rapides, seuls les fils de meilleure qualité ou certains types de fils, rend difficile l'emploi optimal de l'équipement.

Le tricotage constitue un autre procédé de transformation des fils en tissus. La bonneterie est l'une des branches de la filière qui a le plus bénéficié des progrès de la technologie des fibres synthétiques, qui d'ailleurs représentent environ les deux tiers de la consommation totale de fibres de cette branche. En outre les machines à tricoter ont une productivité supérieure aux métiers à tisser et la main-d'oeuvre coûte moins cher. Par ailleurs les technologies de l'information ont permis l'élargissement des modèles utilisables et la simplification des changements de patrons.

Les progrès dans la qualité et dans les propriétés des tissus sont en grande partie le résultat des améliorations réalisés par les techniques de finissage et de teinture. Depuis les années 50, la généralisation des traitements spéciaux aux tissus a permis l'obtention de divers effets. Ainsi, le sanforisage, le "plisage permanent", l'imperméabilisation, etc ont permis de donner aux tissus des caractéristiques particulières. L'impression par report avec laquelle les motifs imprimés sur papier sont reportés sur les tissus à l'aide commande par ordinateur a permis une économie considérable de main-d'oeuvre et de temps.

#### 3.2.1.2.2. La modernisation dans l'industrie du vêtement

Les transformations technologiques dans la confection sont beaucoup plus lentes et furent, jusqu'aux années 1970, pratiquement inexistantes. En effet, il semble que ce secteur demeure "remarquablement résistant à l'introduction de l'automatisation, du moins aussi longtemps que demeurent les modes d'automatisation relativement rigides et centralisés" (45).

L'industrie du vêtement est essentiellement un travail d'assemblage qui débouche dans l'opération de couture et elle comporte trois phases essentielles: a) la préparation dont la gradation des patrons, l'étalage du tissu, le marquage et la coupe b) la couture c) le finissage, y compris le contrôle, l'étiquetage et l'emballage.

Le marquage, la coupe, le repassage, le contrôle, l'étiquetage et l'emballage demeurent pour l'essentiel des opérations manuelles. En fait les progrès de productivité sont dus, pour l'essentiel, à l'amélioration de la gestion et de l'organisation des tâches, notamment de l'ergonomie et de la circulation rapide du produit. Par exemple, "la séparation des différentes opérations d'assemblage entre plusieurs ouvriers, accomplissant chacun moins d'opérations différentes, réduit le temps qui n'est pas consacré à la couture elle-même mais au positionnement des pièces à assembler, temps qui peut représenter jusqu'à 80% de l'opération" (46). Par ailleurs, il existe des outils fort simples et peu coûteux, (i.e. utilisation de microprocesseurs) qui peuvent avoir des effets relativement importants sur le rendement.

L'irruption de l'informatique et de l'automatique dans l'atelier de confection a permis des progrès considérables de certaines opérations, notamment toutes celles qui précèdent l'assemblage (47): en effet, il existe des équipements automatiques qui contrôlent la gradation et la qualité des tissus, qui effectuent le patronage des vêtements, qui calculent le placement des pièces du patron plus économe en tissu. En ce qui concerne la technique de coupe, qu'elle soit réalisée par lame métallique ou par laser, le placement des éléments est maintenant bénéficié par l'emploi de l'écran graphique de l'ordinateur. Au niveau de la couture ou de l'assemblage, les machines à cycle automatique (i.e. boutonnières), les machines à coudre programmables et, de façon plus générale, les progrès techniques, portent essentiellement sur la réduction des manipulations des matériaux et sur la mise au point de procédés semi-automatiques.

Mais, la modernisation et la rationalisation des différentes phases de la production du vêtement se heurte à plusieurs obstacles ne constitue qu'une partie du problème. Si l'application de systèmes d'automatisation intégrés progresse surtout dans les processus de production continu, la généralisation de ces procédés pour l'habillement implique le progrès se développe dans les deux directions suivantes (48):

-- que les différents stades de fabrication, qui ont connu des progrès dans l'automatisation, puissent être intégrés par la mise en continu du processus de production et, que l'on puisse appliquer ce système pour des petites et moyennes séries. C'est-à-dire que l'industrie d'habillement pourrait être intégrée où les tissus seraient placés et transportés automatiquement entre les différents postes de l'atelier, où il y aurait des programmations internes de séquences de production, de sélections de postes, d'outils et de vitesses optimales pour la coupe, couture;

-- à travers la conception assistée par ordinateur - C.A.O. -, qu'il soit possible d'appliquer le contrôle informatique, non seulement au processus de production, mais également aux autres fonctions nécessaires à la fabrication du vêtement. C'est-à-dire que certaines activités, comme le design, le patronage, le création, l'inventaire, la planification, l'inspection, le contrôle de qualité, le stockage et le marketing, pourraient être mémorisées et associées rapidement les unes aux autres, afin de parvenir à un échantillonnage qui serait fabricable et vendable.

Ainsi, les possibilités offertes par l'automatisation grâce à l'application de la microélectronique dans l'industrie de l'habillement semblent être en mesure de permettre la relocalisation d'une bonne part de la production dans les pays développés. Toutefois, la réalité est plus complexe, et l'application généralisée des systèmes de production flexibles est encore lointaine. Un certain nombre de facteurs, propres à cette industrie, expliquent cette situation: le bas niveau de R&D, le manque de coopération,

soit horizontale soit verticale entre les différentes entreprises, d'autant plus importante que l'industrie est relativement atomisée, la rentabilité insuffisante de l'ensemble du secteur, et les difficultés techniques comme le placement et le guidage des tissus, souples par nature, constitue le principal obstacle à l'automatisation de nombreuses opérations. A ce niveau, un certain nombre de projets de recherche concernant les techniques de fabrication du vêtement sont menés par les principaux puissances économiques mondiales et qui portent essentiellement sur la manipulation et le transport automatisé de matériaux flexibles, le développement de la Conception Assisté par Ordinateur et les procesus de couture flexibles. Ainsi, les principaux efforts sont décrits comme suit (49):

- la CEE développe plusieurs projets de recherche dans le cadre du programme BRITE (Basic Research in Industrial Technologies for Europe);

- le Departement de Commerce des E.U.A. developpe son programme (TC)2;

- au Royaume-Uni plusieurs entreprises et universités développent des programmes de recherche dont Corah -- entreprise de bonneterie -- et Courtaulds/GEC/Pfaff dans la robotique;

- les japonais développent le programme A.S.S. qui vise la conception d'un système de couture complètement automatisé, incluant la fabrication et la commercialisation du vêtement.

Il en résulte que les innovations propres à l'outil de production, ne peuvent être séparées de leur environnement industriel et organisationnel. D'abord, "les firmes ne peuvent tirer un bénéfice réel d'une automatisation de leur outil de production qu'à partir du moment où il existe un minimum de travail en série et une certaine stabilisation des modes opératoires (la créativité et la diversité des produits doivent être conciliées avec les



exigences des techniques)" (50). A ce niveau, la diversification des préférences des consommateurs ainsi que l'importance accrue des articles à cycle court de la mode dans les marchés des pays développés créent un problème difficile, dans la mesure où l'automatisation doit progresser avec le développement des "systèmes de fabrication flexibles" (51).

Or, comme le laisse entrevoir l'étendue des progrès technologiques et de l'automation accomplis au niveau de la filière textile, l'organisation des processus de production de la filière et notamment de l'industrie textile, se sont profondément modifiés.

#### 3.2.1.2.3. La transformation de l'industrie textile en industrie de capital

Les nouvelles technologies en filature et en tissage ont permis des économies de main-d'oeuvre, ce qui a rapproché l'intensité de capital de l'industrie textile -- du moins des pays industrialisés -- de la situation moyenne des industries manufacturières.

Toutefois, il est important de noter que le progrès technologique n'a pas progressé de façon homogène sur la totalité de la filière textile et il a surtout relevé l'intensité du capital de l'industrie textile "stricto-senso". A ce niveau, il importe de comprendre la tendance générale de l'industrie textile, et les exigences que cela pose pour sa modernisation.

Les profondes modifications dans le processus de production textile reflètent deux grandes tendances complémentaires qui se sont manifestées depuis les années 1960 (52): d'une part l'innovation technologique s'accélère et d'autre part, l'industrie textile devient de moins en moins une industrie de main d'oeuvre (53).

Tableau III-11

Stock de capital par employé dans l'industrie textile et manufacturière

(prix constants, 1970=100)

|                    | 1960 | 1967 | 1972 | 1975 | 1977 |
|--------------------|------|------|------|------|------|
| <u>R.F.A.</u>      |      |      |      |      |      |
| Textiles           | 51   | 91   | 116  | 150  | 158  |
| Ind.manufact.      | 55   | 92   | 115  | 139  | 149  |
| <u>Royaume-Uni</u> |      |      |      |      |      |
| Textiles           | 56   | 81   | 120  | 145  | 157  |
| Ind.manufact.      | 62   | 85   | 120  | 133  | 141  |
| <u>France</u>      |      |      |      |      |      |
| Textiles*          | 70   | 84   | 107  | 125  | 134  |
| Ind.manufact.      | 65   | 88   | 114  | 141  |      |
| <u>Suède</u>       |      |      |      |      |      |
| Textiles           |      | 83   | 132  | 137  |      |
| Ind.manufact.      | 64   | 89   | 113  | 124  |      |
| <u>Japon</u>       |      |      |      |      |      |
| Textiles**         | 48   | 74   | 131  | 186  | 205  |
| Ind.manufact.      |      | 37   | 69   | 131  | 180  |
| <u>E.U.A.</u>      |      |      |      |      |      |
| Textiles           | 76   | 85   | 98   | 116  |      |
| Ind.manufact.      |      | 86   | 91   | 105  | 119  |

\* Habillement inclu

\*\* Habillement, cuirs et chaussures inclus.

Sources: [OCDE, 1983], p.99.

Les données sur les besoins en capitaux de cette industrie sont assez rares, toutefois il est possible de saisir quelques tendances à partir des informations disponibles.

Si, jusqu'au début des années 1970, l'intensité du capital de l'industrie textile augmentait plus lentement que celle de l'industrie manufacturière, depuis l'évolution s'est inversée (voir tableau III-11). L'évolution est particulièrement frappante en R.F.A. où, en 1960, le stock de capital de l'industrie textile par employé se situait 7% en dessous de celui de l'industrie manufacturière, alors qu'en 1977 il lui était supérieur en 6%. Des tendances semblables se sont enregistrées au Royaume-Uni, en Suède et au Japon.

Alors qu'en 1950, la machine à filer "classique", la plus moderne correspondait à un investissement de 29 000 U.S. \$ par employé, 30 ans plus tard, celui-ci s'élevait à 376 000 U.S. \$, c'est-à-dire cinq fois plus (à prix constants). De même, la comparaison entre l'installation d'un métier automatique sans navette en 1982, et un métier à navette en 1960, correspond à une multiplication de l'investissement par unité de travail en 3,5 (à prix constants), soit de 116 000 U.S. \$ à 393 000 U.S. \$. En ce qui concerne les machine open-end, l'investissement par employé s'élevait, en 1971, à 606 000 U.S. \$ alors qu'en 1983, l'équipement le plus moderne correspondait à un capital par employé de 2 millions de U.S.\$, soit trois fois plus, seulement en 12 ans." (54) L'écart entre l'investissement par nouveau poste de travail dans l'industrie ("intensité en capital marginale") est 130 pour cent supérieur de plus qu'un poste existant, alors que cet écart dans l'ensemble de l'industrie manufacturière n'est de 80 pour cent. Ainsi en R.F.A., "l'industrie textile occupe la quatrième place parmi les industries à plus forte intensité capitaliste pour la mise en place de nouvelles installations productives."

On voit par ce qui précède que les besoins en capital de l'industrie textile ont augmenté considérablement. Dès lors, les financements nécessaires à l'investissement s'alourdissent, ce qui semble donner l'avantage aux grandes entreprises qui disposent des fonds propres plus élevées que les P.M.E. Il convient également de souligner que la diffusion des progrès technologiques est relativement inégale non seulement entre les entreprises mais encore entre les pays développés et les des Pays en Voie de Développement.

De plus, les nouveaux équipements impliquent des modifications importantes au niveau de l'emploi. Non seulement les nouvelles technologies entraînent une économie de main-d'oeuvre, mais elles exigent aussi une qualification sans cesse accrue de main-d'oeuvre, notamment au niveau des techniciens du personnel d'encadrement (55).

Or, ces transformations dans l'organisation du processus de production de l'industrie textile pose le problème des conditions dans lesquelles la technologie est appliquée. La supériorité des nouvelles technologies ne peut être établie immédiatement. Son introduction dépend d'un certain nombre de facteurs comme la facilité avec la quelle on peut se procurer des capitaux et leurs coûts, l'accumulation par les utilisateurs des compétences humaines et du savoir faire, les perspectives quant à l'évolution de l'activité économique.

### 3.2.2. Systèmes productifs et rapports Nord-Sud

L'ampleur des transformations survenues au sein de la filière ont affecter le contexte et les conditions dans lesquels les acteurs et les sous-système évoluent. L'impact de ces transformations et leur diffusion sur l'ensemble des grandes régions mondiales constitue une donnée essentielle pour l'appréhension de la mise en compétitivité des systèmes productifs nationaux. Or, l'évolution de la production et du commerce mondiaux de textiles et de vêtements sera déterminé par un ensemble de facteurs touchant non seulement le niveau des coûts de production relatifs et à la capacité d'acquisition des nouvelles technologies propres à chaque sous-système, mais encore concernant les possibilités des entreprises à modifier l'organisation et à surmonter les charges financières inhérentes aux nouveaux investissements.

Compte tenu de degré élevé d'intégration technique de la filière textile, la crise des années 70 et de l'évolution accélérée des progrès technologiques, les relations des sous-systèmes textiles nationaux se sont également profondément transformés. Ainsi, les nouvelles contraintes ont impliqué des nouvelles formes de participation au sein du système de relations internationales. Au niveau du Tiers Monde, l'émergence des N.P.I. et la marginalisation d'autres pays contribuent à la modifications des conditions de fonctionnement de la filière mondiale et à la création de nouvelles formes d'interrelation au sein du système textile mondial. Au niveau des pays industrialisés, la crise se manifeste par la difficulté de restructuration des systèmes productifs, payés chers en termes de chômage rend difficile l'ajustement international.

### 3.2.2.1. Pays industrialisés, N.P.I. et pays à bas coûts

L'analyse des interdépendances des systèmes productifs et des différents mécanismes d'intégration internationale et mondiale, ne doit pas nous faire oublier les forces de fractionnement et de fragmentation de l'économie mondiale ou encore du "système mondial". Ainsi, l'analyse de la filière textile au niveau mondial, ne peut se limiter à déceler les grandes tendances, elle doit également essayer d'appréhender l'hétérogénéité des modes de fonctionnement et d'organisation des producteurs dissiminés sur le monde. Comme il est impossible de les examiner tous en détail, on est bien obligé de les regrouper en grandes catégories, qui schématiquement caractérisent à grands traits les différents modes de fonctionnement. A ce niveau, il est possible de distinguer trois grandes zones sur la base du différentiel des conditions de travail et sur le niveau des coûts salariaux.

#### 3.2.2.1.1. Une forte disparité des salaires au niveau mondial

Si nous comparons les coûts horaires en dollars U.S. en 1984 sur le graphique III-4, on peut distinguer trois grandes catégories de pays. Les pays industrialisés, dont les salaires horaires (toutes charges sociales incluses), se situent entre 5 et 10 dollars U.S., les pays intermédiaires, dont les salaires sont compris entre 1 et 5 dollars U.S., et finalement les pays à bas coûts avec les salaires horaires inférieurs à 1 dollar U.S.

Toutefois, on constate des différences importantes entre pays appartenant à la même catégorie. Parmi les pays industrialisés, six pays disposent d'une force de travail relativement bon marché -- coûts horaires inférieurs à 7 U.S.\$ -- (le Royaume-Uni, la France, l'Italie, le Japon) tandis que neuf pays dont les Pays-Bas, la Belgique, la Suisse et les E.U.A., ont des coûts salariaux dépassent les 8,50 U.S.\$. En fait les coûts horaires du moins pays "moins cher" -- le Royaume-Uni -- représente 55% du pays le "plus cher" en main-d'oeuvre -- les Pays-Bas --.

Graphique III-4; salaires horaires (charges sociales inclues) en U.S. \$ - 1984 -

|             |      |
|-------------|------|
| Pays-Bas    | 9,78 |
| Norvège     | 9,62 |
| Belgique    | 8,80 |
| Suisse      | 8,66 |
| E.U.A.      | 8,56 |
| Canada      | 8,53 |
| Denmark     | 8,00 |
| Suède       | 7,96 |
| Australie   | 7,80 |
| R.F.A.      | 7,50 |
| Autriche    | 6,80 |
| Italie      | 6,40 |
| Japon       | 6,35 |
| France      | 6,11 |
| Finlande    | 6,00 |
| Royaume-Uni | 5,51 |

|             |      |
|-------------|------|
| Grèce       | 4,28 |
| Irlande     | 4,25 |
| Espagne     | 3,90 |
| Venezuela   | 3,28 |
| Syrie       | 3,15 |
| Colombie    | 2,78 |
| Méxique     | 2,58 |
| Argentine   | 2,21 |
| Nigéria     | 2,15 |
| Rep. Corée  | 1,91 |
| Hong-Kong   | 1,68 |
| Taiwan      | 1,66 |
| Afrique Sud | 1,64 |
| Brésil      | 1,62 |
| Portugal    | 1,26 |
| Tunisie     | 1,22 |
| Turquie     | 1,18 |

|            |      |
|------------|------|
| Egypte     | 0,92 |
| Inde       | 0,70 |
| Thaïlande  | 0,58 |
| Madagascar | 0,56 |
| Kenya      | 0,48 |
| Pakistan   | 0,48 |
| Sri Lanka  | 0,26 |
| Chine      | 0,25 |
| Indonésie  | 0,23 |

Source: Textile Outlook International

Les pays intermédiaires ou N.P.I. appartiennent, soit aux régions méditerranéennes (Grèce, Espagne, Portugal, Tunisie, Turquie), soit à l'Asie du Sud-est (Corée du Sud, Hong-Kong, Taiwan), soit encore à l'Amérique Latine (Venezuela, Colombie, Mexique, Argentine, Brésil). Les salaires horaires sont compris entre les 4,30 U.S.\$ (Grèce) et 1,19 U.S.\$ (Turquie). Les pays à bas salaires producteurs de textile se trouvent essentiellement, soit en Afrique, soit dans la région du sous-continent indien. Le coût salarial du Pakistan représentait en 1984 le quart du salaire horaire de la Corée du Sud, qui à son tour représente le tiers du coût horaire du Royaume-Uni. Ainsi, existe-t-il un écart aussi important entre les pays "à bas salaires" et les pays intermédiaires, qu'entre ces derniers et les pays industrialisés.

**Tableau III-12**

Evolution des rémunérations du travail dans l'industrie textile  
(coûts horaires) E.U.A.-100

|              | 1960 | 1970 | 1980 | 1985 |
|--------------|------|------|------|------|
| Suisse       | 36   | 49   | 151  | 126  |
| Belgique     | 34   | 55   | 174  | 118  |
| R.F.A.       | 37   | 57   | 160  | 103  |
| E.U.A.       | 100  | 100  | 100  | 100  |
| Italie       | 30   | 33   | 143  | 95   |
| Japon        | 13   | 32   | 68   | 95   |
| France       | 33   | 49   | 124  | 86   |
| Royaume-Uni  | 34   | 56   | 90   | 69   |
| Grèce        | 13   | 20   | 56   | 36   |
| Hong-Kong    | 8    | 16   | 30   | 21   |
| Brésil       |      |      | 25   | 19   |
| Taiwan       |      | 10   | 20   | 18   |
| Corée du Sud |      | 7    | 12   | 18   |
| Portugal     | 7    | 12   | 26   | 15   |
| Turquie      |      |      | 18   | 12   |
| Egypte       |      |      | 6    | 9    |
| Inde         |      | 5    | 8    | 7    |
| Pakistan     |      | 6    | 5    | 4    |
| Chine        |      |      | 6    | 2    |

Sources: "L'industrie textile", Mai 1986



Le tableau III-12 permet de comparer l'évolution des différents niveaux de salaires. La baisse des cours du dollar a permis, dès 1978 des coûts salariaux relativement bas et la pénétration de l'industrie textile américaine dans les marchés européens. Toutefois, il faut souligner que l'industrie textile américaine diminue ses coûts salariaux par rapport aux pays de l'OCDE, depuis le début des années 1970, et n'est plus la plus chère du monde. Actuellement, l'essentiel de l'industrie textile se localise dans le Sud des E.U.A. et emploie de la main-d'oeuvre immigrée et noire. Par ailleurs, le Japon, l'Italie, la France et le Royaume-Uni demeurent les P.I. ayant la main d'oeuvre la meilleure marché. L'évolution du Japon est remarquable; considéré encore en 1960, lors du premier AMF, comme un pays à bas coût et représentant le tiers des salaires des pays industrialisés européens le Japon se retrouve actuellement parmi le peloton de tête.

Parmi les pays intermédiaires, il est à noter le renchérissement de la main-d'oeuvre sud-coréenne, sans qu'il y ait, pourtant, de "transferts" de pays entre ces trois grands types de catégories.

#### 3.2.2.1.2. Des écarts importants dans les conditions de travail

Outre l'écart des salaires entre les pays industrialisés, les N.P.I. et les "plus pauvres", on constate d'importantes différences au niveau des réglementations d'hygiène et de sécurité et de conditions de travail globales. De ce point de vue, les horaires de travail et le temps de travail jouent un rôle non négligeable pour la mise en compétitivité des industries et pour la définition du type de fonctionnement de chaque catégorie de pays.

Une étude publiée par Werner International (56) sur 51 pays producteurs de textiles révèle que la durée hebdomadaire du travail par employé varie entre 39 et 48 heures: pour les pays de la Communauté, la durée hebdomadaire du travail se situe autour de 40 heures et celle des pays d'Asie du Sud-est se situe autour des 48 heures. Certains pays d'Europe du Sud, comme le Portugal et la Grèce, bien qu'ayant un niveau salarial plus proche des N.P.I. d'Asie du Sud-est, présentent une durée de travail plus proche de ses partenaires du marché commun.

La consommation mondiale des principales fibres textiles a constamment augmenté en valeur absolue pendant ce siècle, et particulièrement, entre 1950 et 1980, où la consommation de fibres a été multiplié par 3,5 c'est à dire de double de la progression enregistrée dans la première moitié du siècle. Toutefois, dès le début des années 1970, on constate un net ralentissement de la progression globale, et même un léger recul de la consommation en 1979.

**Tableau III-13**

Durée hebdomadaire du travail dans le textile et l'habillement (1980)

|              | TEXTILE               |                   | HABILLEMENT           |
|--------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|
|              | Durée<br>hebdomadaire | Durée<br>annuelle | Durée<br>hebdomadaire |
| E.U.A.       | 40                    | 2277              | 35,4                  |
| Japon        | 41,3                  | 2023              | 40,8                  |
| France       | 39,8                  | 1804              | 40,1                  |
| R.F.A.       | 41,1                  | 1820              | 39,7                  |
| Grèce        | 40,1                  | 2311              | 38,7**                |
| Portugal     | 38,6*                 | 1993              | 41,8*                 |
| Corée du Sud | 55,2                  | 2400              | 54,6                  |
| Singapour    | 46,9                  | 2214              | 48                    |
| Egypte       | 56**                  | 2368              | 57**                  |

\* 1978

\*\* 1977

Sources: [J.F.Bélaud, 1984] & [The Textile Institute, 1985]

Aussi, la variation du nombre d'heures par an et par employé est importante, et se situe entre 1760 (en Belgique) et 2500 (en Indonésie). Les ouvriers des pays du marché commun travaillent environ 1800 heures annuelles, tandis qu'en Amérique du Nord le temps de travail annuel dans le textile dépasse les 2000 heures. Toutefois, c'est parmi les pays du Sud-est asiatique que l'on trouve les durées annuelles de travail les plus importantes (environ de 2300 heures). C'est le cas de Hong-Kong, de la Corée du Sud et Taiwan), tandis qu'en Indonésie et aux Philippines la durée du travail se situent aux environ de 2500 heures (57).

Mais ce qui importe le plus dans l'industrie textile, ce sont les heures/machine par an. Ainsi, en Europe, seulement la Belgique, l'Autriche et le Danemark dépassent les 6000 heures par an. Parmi les pays du marché commun, la France avec 5230 par an et l'Irlande avec 5200 heures se situent au bas de l'échelle. De fait, ce sont les N.P.I. qui exploitent le plus longtemps leur matériel, à savoir entre 7200 heures (Turquie) et 8520 (Taiwan). Il semble que ces pays cherchent à combler l'écart de productivité due à un matériel moins performants par des durées d'utilisation des équipements plus intenses.

#### 3.2.2.1.3. Une forte disparité dans les structures de coûts de fabrication

Contrairement à l'industrie d'habillement, où le matériel utilisé est relativement simple et bon marché, l'industrie textile est fortement concernée par le coût des machines et leur amortissement. Le tableau III-14 montre le poids de plusieurs composantes des coûts de fabrication dans plusieurs pays représentatifs de différentes catégories de pays.

Les frais des biens d'équipement textiles sont relativement uniformes au niveau mondial, ce qui se traduit par une grande similitude du poids de l'amortissement dans la structure des coûts de fabrication (environ le quart des coûts totaux de fabrication) tant dans la filature que dans le tissage et pour l'ensemble des pays présentés. De même les matières premières et auxiliaires se situent à un niveau très semblable entre les différents pays.

**Tableau III-14**

Structure des coûts de fabrication dans l'industrie textile en quelques pays en 1985 (en pourcentage)

|              | E.U.A. | R.F.A. | Japon | Corée du<br>Sud | Brésil | Inde |
|--------------|--------|--------|-------|-----------------|--------|------|
| <b>FIL</b>   |        |        |       |                 |        |      |
| TRAVAIL      | 36%    | 34%    | 23%   | 14%             | 12%    | 10%  |
| CAPITAL      | 39%    | 37%    | 42%   | 39%             | 69%    | 51%  |
| AUTRES*      | 25%    | 29%    | 35%   | 47%             | 19%    | 39%  |
| TOTAL        | 100%   | 100%   | 100%  | 100%            | 100%   | 100% |
| <b>TISSU</b> |        |        |       |                 |        |      |
| TRAVAIL      | 40%    | 42%    | 29%   | 13%             | 12%    | 10%  |
| CAPITAL      | 40%    | 38%    | 44%   | 46%             | 70%    | 54%  |
| AUTRES*      | 20%    | 20%    | 27%   | 41%             | 18%    | 36%  |
| TOTAL        | 100%   | 100%   | 100%  | 100%            | 100%   | 100% |

Sources; Textile Outlook International

Néanmoins, si le coût de l'investissement dans l'achat de l'outil de production est sensiblement le même au niveau mondial, celui-ci suppose un financement. Le poids très important des dépenses de capital, liée à l'Inde -, ont des dépenses en capital (amortissement + frais financiers -- très

l'insuffisance de l'autofinancement et les conditions plus défavorables d'accès au crédit conduisent à l'endettement croissant (58) des firmes textiles des pays en voie de développement. L'analyse de la structure des coûts indique que les deux pays en voie de développement - le Brésil et supérieurs aux P.I.. En effet, alors que les dépenses en capital en R.F.A. et aux E.U.A. sont inférieures à 40% du coût total de fabrication du fil et du tissu, ceux-ci se situent, respectivement au Brésil et en Inde, aux environ 70% et 50%. De fait, c'est cette rubrique qui constitue, de loin, la principale composante des coûts de fabrication de ces derniers.

Par contre, en ce qui concerne le poids des coûts salariaux, la situation s'inverse. Alors que ce type de dépenses représente la principale composante des coûts en R.F.A. et aux E.U.A., en dépassant le tiers des coûts de fabrication du fil et du tissu, pour le Brésil cette rubrique ne dépasse jamais le cinquième des dépenses totales et pour l'Inde le dixième des dépenses totales.

Pour les pays industrialisés, il est donc vital que les éléments de compétitivité reposent sur d'autres composantes que celles fondées sur les salaires. Ainsi, la modernisation et la poursuite de l'automatisation à tous les niveaux visent à économiser la main-d'oeuvre et à réduire les temps morts de la fabrication, afin de faire face aux coûts salariaux relativement importants. Sans oublier des domaines importants comme le contrôle de la qualité, les délais de livraison courts et la souplesse de la production, la modernisation de l'industrie textile lui fait perdre ses caractéristiques d'industrie de main-d'oeuvre. Certaines études (59) ont tenté de mesurer l'impact de l'accroissement de la productivité et de la concurrence internationale sur l'emploi de régions industrialisées, et il semble qu'une partie essentielle des pertes d'emplois résulte directement des gains de productivité (60).

### 3.2.2.2. Modernisation et rattrapage technologique de certains P.V.D.

L'analyse effectuée dans le paragraphe 3.1.2. montrait déjà des différences importantes dans les flux commerciaux de biens d'équipement textiles entre les pays en voie de développement, les N.P.I. et les pays industrialisés.

Alors, que certains N.P.I. comme Hong-Kong et Taiwan ont pratiquement abandonné les équipements classiques, et investissent dans les machines open-end et les métiers automatiques sans navette, d'autres pays comme l'Inde, le Pakistan et le Brésil constituent encore des marchés importants pour les machines à filer à broches et les métiers à navette. Globalement, parmi les pays en voie de développement, on constate que les principaux pays acheteurs de biens d'équipements textiles appartiennent, soit à des pays ayant une population très importante et donc un marché interne significatif (Inde, Brésil), soit à des pays ayant une industrie textile orientée vers l'exportation, qui concurrencent directement les P.I. (Taiwan, Hong-Kong, Corée du Sud).

Les pays industrialisés se caractérisent par une proportion plus importante de biens d'équipements technologiquement plus performants comme l'open-end et les métiers sans navette, par rapport aux équipements classiques (broches à filer et métiers à navette). Ceci traduit l'effort, relativement récent, de modernisation de l'ensemble de l'industrie textile, spécialement dans les pays de la CEE. Les P.I. essaient de protéger la compétitivité et de garder leur industrie textile en utilisant des solutions à capital intensif, économisant ainsi de la main-d'oeuvre.

Toutefois, cette solution n'est pas l'exclusif des pays les plus industrialisés. Certains N.P.I. investissent également dans l'équipement plus moderne, afin d'accroître leur compétitivité et leur pénétration dans les marchés consommateurs de certains pays de l'OCDE.

Globalement, le niveau mondial de l'investissement fixe brut en machines et en matériels textiles a connu une forte expansion entre 1966 et 1974, suivie d'une forte contraction en 1975-1978, de reprises en 1979-81 et depuis 1983. Pendant les années 1970, l'écart des investissements, exprimés en livraisons de biens d'équipements textiles, qui existait entre pays industrialisés et les pays en voie de développement a eu tendance à se réduire, mais cette situation s'est inversée pendant les années 1981-1982, où les P.V.D. connurent une forte diminution des achats de biens d'équipement textiles (61). De fait, l'investissement dans les pays industrialisés semble se comporter de façon beaucoup moins cyclique que dans les pays en développement, et les décisions d'investissements semblent dépendre moins des aléas conjoncturels (62).

#### 3.2.2.2.1. L'investissement de rationalisation et l'investissement de capacité dans l'industrie textile mondiale.

Une étude effectuée par l'I.T.M.F. sur les investissements dans le textile entre 1974 et 1983 permet d'étayer un certain nombre de conclusions, en comparant les livraisons des machines textiles et l'évolution des capacités de production du système coton (63). L'étude fait référence aux investissements des pays industrialisés et des pays en voie de développement, et ne mentionne donc pas les pays de l'Europe de l'Est.

Ainsi, l'ensemble des pays à économie de marché - P.I. et P.V.D. - ont accru globalement leur capacité de filature jusqu'à la fin des années 70. Depuis le début des années 1980, l'effet de substitution du matériel ou de rationalisation ("scrapping effect") a nettement pris le dessus sur l'effet d'expansion des capacités au niveau mondial.

Les pays industrialisés procèdent, depuis 1974 (la première année de référence de l'étude), essentiellement à des investissements de rationalisation qui deviennent, chaque année, plus importants. Par contre, les livraisons des machines à filer destinées aux pays en voie de développement semblent essentiellement destinées à des investissements d'expansion des capacités, donc sans substitutions d'équipements significatives.

En ce qui concerne le tissage, l'expansion des capacités de production a été très lente jusqu'en 1976, année où l'investissement de remplacement de l'équipement devient prédominant au niveau global. En ce qui concerne les pays industrialisés, l'évolution est semblable à celle de la filature. L'étude constate, l'existence d'un processus de rationalisation important depuis 1974, et une substitution d'importance croissante du métiers à tisser. A ce niveau, le rythme de substitution des métiers à navette par les métiers sans navette s'accroît: de 1976 à 1984, la part des livraisons de métiers sans navette par rapport aux livraisons totales de métiers à tisser augmentèrent de 54 à 95%.

Alors que pour les pays en voie de développement ces proportions sont de 9 et 46%. L'investissement effectué dans les P.V.D. se destine essentiellement à l'expansion des capacités de tissage, bien que les premiers signes d'investissements de rationalisation apparaissent depuis le milieu des années 1970, notamment en Corée du Sud, à Taiwan et à Hong-Kong. Toutefois, le remplacement du matériel demeure globalement très faible et le degré de modernisation de l'industrie reste dans la plupart des P.V.D. assez bas



### 3.2.2.2.2. Modernisation et niveaux technologiques

L'analyse du tableau III-15 permet de compléter quelques affirmations avancées dans le paragraphe précédent. Le degré de modernisation indique la part des machines âgées de moins de dix ans dans l'ensemble des machines tandis que le niveau technologique indique le rapport entre le stock d'équipement plus moderne et l'ensemble du stock d'équipement.

Tout d'abord, un des traits les plus saillants est constitué par l'effort de modernisation (et par conséquent l'importance de l'investissement) des pays de la CEE, et notamment de l'Italie et de la R.F. Allemagne, surtout quand on compare avec le Japon et les Etats-Unis. Toutefois, les Etats-Unis présentent un taux d'investissement très élevé par rapport aux pays du Marché Commun. Cette contradiction n'est qu'apparente, car ce taux plus élevé de modernisation des pays de la CEE est attribué à un processus de rationalisation et de substitution de l'équipement plus rapide que celui des U.S.A. (64). Cette situation est particulièrement évidente dans la filature.

Le calcul du niveau technologique en filature ne semble pas faire beaucoup de sens, compte tenu la spécificité des machines open-end par rapport à la filature "classique" dans le processus de fabrication des fils. En effet, la filature à fibre libérées est actuellement limitée à la fabrication de gros numéros de fils. Toutefois, on signale des écarts importants entre les pays développés, en ce qui concerne la part des métiers à filer à fibre libérée dans le stock total de métiers à filer. En effet, la Norvège, la Suède, le Pays-Bas ont fait des investissements massifs sur ce type d'équipement, de même que la Corée du Sud ou Taiwan. Néanmoins, les pays de l'Europe de l'Est demeurent les principaux utilisateurs cet équipement. Il est également vrai que la modernisation du système de filage à anneau s'est modernisée simultanément, grâce à l'utilisation d'accessoires automatiques et à l'introduction de nouvelles machines plus rapides.

Tableau III-15

Degré de modernisation et niveau technologique de l'industrie textile par principaux pays (système de fibres courtes)

|              | (I)                                             |                                                      | (II)                   |                            | (1)                                         |                                          |                             |                            | (2)                      |  |  |  | (3) |  |
|--------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------|----------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------|--------------------------|--|--|--|-----|--|
|              | Nombre de broches installées en 1984 (millions) | Métiers à filer livrés entre 1974 et 1985 (millions) | O-E rotors* (millions) | Degré de modernisation (1) | Nombre de métiers à tisser** en 1984 (1000) | Métiers livrés entre 1974 et 1985 (1000) | Métiers sans navette (1000) | Degré de modernisation (2) | Niveau technologique (3) |  |  |  |     |  |
| E.U.A.       | 14,33                                           | 0,81                                                 | 0,52                   | 13,4%                      | 182                                         | 10                                       | 49                          | 32,4%                      | 27%                      |  |  |  |     |  |
| Japon        | 9,53                                            | 1,09                                                 | 0,11                   | 14,9%                      | 274                                         | 41                                       | 44                          | 31,0%                      | 16%                      |  |  |  |     |  |
| C.E.E.       | 8,70                                            | 3,0                                                  | 0,59                   | 54,8%                      | 118                                         | 14                                       | 82                          | 81,3%                      | 69,5%                    |  |  |  |     |  |
| dont:        |                                                 |                                                      |                        |                            |                                             |                                          |                             |                            |                          |  |  |  |     |  |
| France       | 1,38                                            | 0,21                                                 | 0,12                   | 41,3%                      | 22                                          | 2                                        | 15                          | 77,3%                      | 68%                      |  |  |  |     |  |
| R.F.A.       | 1,87                                            | 0,51                                                 | 0,15                   | 51,3%                      | 25                                          | 3                                        | 18                          | 84,0%                      | 60%                      |  |  |  |     |  |
| Italie       | 2,65                                            | 1,46                                                 | 0,15                   | 72,1%                      | 38                                          | 4                                        | 32                          | 94,7%                      | 84%                      |  |  |  |     |  |
| Royaume-Uni  | 0,88                                            | 0,21                                                 | 0,03                   | 34,1%                      | 14                                          | 3                                        | 8                           | 78,6%                      | 57%                      |  |  |  |     |  |
| A.E.L.E.     | 2,68                                            | 0,81                                                 | 0,07                   | 38,5%                      | 39                                          | 3                                        | 11                          | 35,9%                      | 28%                      |  |  |  |     |  |
| dont:        |                                                 |                                                      |                        |                            |                                             |                                          |                             |                            |                          |  |  |  |     |  |
| Portugal     | 1,50                                            | 0,32                                                 | 0,03                   | 27,3%                      | 30                                          | 2                                        | 5                           | 23,3%                      | 17%                      |  |  |  |     |  |
| Suisse       | 0,74                                            | 0,31                                                 | 0,03                   | 54,1%                      | 5                                           | 1                                        | 2                           | 60%                        | 40%                      |  |  |  |     |  |
| U.R.S.S.     | 14,00                                           | n.d.                                                 | 2,61                   |                            | 321                                         | 1                                        | 24**                        | 7,8%                       | 6%                       |  |  |  |     |  |
| Bésil        | 4,70                                            | 1,72                                                 | 0,05                   | 39,8%                      | 141                                         | 10                                       | 3                           | 9,2%                       | 2%                       |  |  |  |     |  |
| Corée du Sud | 3,29                                            | 2,17                                                 | 0,03                   | 68,7%                      | 90                                          | 57                                       | 13                          | 77,7%                      | 14%                      |  |  |  |     |  |
| Taiwan       | 3,81                                            | 1,07                                                 | 0,09                   | 35,2%                      | 77                                          | 14                                       | 20                          | 44,2%                      | 26%                      |  |  |  |     |  |
| Inde         | 24,42                                           | 6,21                                                 | 0,01                   | 25,5%                      | 210                                         | 29                                       | 2                           | 14,8%                      | 1%                       |  |  |  |     |  |
| Pakistan     | 4,3                                             | 0,85                                                 | 0,03                   | 21,9%                      | 30                                          | 4                                        | 4                           | 26,6%                      | 13%                      |  |  |  |     |  |
| Chine        | 22,00                                           | 0,19                                                 | 0,06                   | 1,7%                       | 626                                         | 1                                        | 6                           | 1,1%                       | 1%                       |  |  |  |     |  |
| MONDE        | 151,08                                          | 27,83                                                | 4,91                   | 28,2%                      | 2808                                        | 292                                      | 343                         | 22,6%                      | 12%                      |  |  |  |     |  |

(1) Rapport en % entre métiers à filer livrés entre 1974 et 1984 (II) et les métiers à filer installés en 1984 (I)

\* O-E rotor = 3 broches à filer à anneau  
\*\* 1974-1984

(2) Rapport en % entre les métiers à tisser livrés (1974-1984) et la totalité des métiers à tisser \*\*\* Consiste en métiers non automatiques et métiers automatiques

Dans la zone de l'OCDE, les métiers à tisser traditionnels (à navette) ont une importance très réduite par rapport à l'ensemble de l'équipement de tissage mis en place entre 1974 et 1984. Il est également intéressant de noter, que dans le tissage, le niveau technologique des métiers à tisser des pays de la CEE est très important, c'est-à-dire qu'il existe un pourcentage très élevé de métiers automatiques sans navette par rapport à l'ensemble du parc de tissage. Simultanément, les degrés de modernisation sont très élevés dans les pays de la CEE surtout quand on les compare avec ceux d'autres pays développés comme le Japon ou les E.U.A.

Parmi les P.V.D., la Corée du Sud possède un équipement de tissage dont les 3/4 ont moins de 10 ans. De même, certains pays en voie de développement présentent un niveau technologique très élevé comme la Corée du Sud et Taiwan, lesquels se situent au niveau des pays industrialisés. Par contre, certains pays comme l'Inde, la Chine et le Pakistan présentent partout des degrés de modernisation et des niveaux technologiques assez faibles par rapport, non seulement, aux pays industrialisés, mais également, à certains pays du Sud-est asiatique.

En définitive, "le déplacement des géographie de la capacité mondiale de tissage des métiers à coton présente une physionomie similaire à celle du déplacement de la capacité de filage depuis les premières années de 1960, et la majorité des métiers installées sont du type traditionnel" (65). Contrairement à l'équipement de filature, les tisserands se sont rapidement intéressés à l'équipement le plus moderne depuis le début des années 1970. Ainsi, dans les pays développés les métiers automatiques ont pratiquement remplacé tous les métiers non automatiques, et dans les pays en voie de développement (Inde et Chine font exception) la grande majorité de l'équipement de tissage est automatique. Pour la branche de filature la grande majorité de

l'équipement est du type classique (à anneau). Plus des deux tiers des livraisons mondiales de broches à anneau cumulés entre 1974 et 1984, se destinent aux pays en voie de développement alors que 60% de rotors ont été expédiés vers l'URSS.

A ce niveau la supériorité des technologies nouvelles ne peut être établie automatiquement. En effet, l'utilisation optimale des équipements et des avantages que les technologies nouvelles apportent relève non seulement de la possibilité de réduire le montant des charges financières en allongeant la durée d'utilisation de l'équipement, et plus généralement à une meilleure organisation du processus de production, mais encore la capacité du marché à absorber l'accroissement de la production, et globalement l'amélioration du niveau de gestion des firmes.

3.2.2.2.3. La forte progression de la productivité des N.P.I. et une concurrence accrue pour les P.I.

Conséquence des progrès technologiques et de l'effort de modernisation, les industries textiles présentent, pendant les années 1970 et 1980, des gains de productivité supérieurs aux gains de l'ensemble des gains des industries manufacturières.

Il semble difficile de comparer les productivités au niveau international, étant donné le manque de données. En conséquence nous limiterons l'analyse à quelques traits globaux essentiels, vu l'impossibilité d'entrer dans le détail et d'approfondir de façon pleinement satisfaisante ce domaine. Plusieurs problèmes se posent dans ce domaine: en premier lieu, contrairement aux niveaux de salaires qui sont relativement uniformes à l'intérieur d'un même pays, la productivité varie beaucoup entre les différentes entreprises, et par conséquent, la moyenne nationale peut ne pas signifier grand chose; en deuxième lieu, les comparaisons internationales en valeur sont souvent biaisées par les variations des parités monétaires.

**Tableau III-16**  
Productivité et niveaux de compétitivité de l'industrie textile  
 (U.K.=100)

|              | Productivité du travail* |      | Coût de la main d'oeuvre par<br>unité produite (1980) |  |
|--------------|--------------------------|------|-------------------------------------------------------|--|
|              | 1967                     | 1980 |                                                       |  |
| E.U.A.       | 282                      | 179  | 71                                                    |  |
| R.F.A.       | 142                      | 155  | 137                                                   |  |
| Italie       |                          | 136  | 107                                                   |  |
| Japon        | 157                      | 132  | 72                                                    |  |
| France       | 130                      | 132  | 111                                                   |  |
| Royaume-Uni  | 100                      | 100  | 100                                                   |  |
|              |                          |      |                                                       |  |
| Hong-Kong    | 97                       | 90   |                                                       |  |
| Taiwan       |                          | 82   |                                                       |  |
| Corée du Sud |                          | 80   |                                                       |  |
| Portugal     | 60                       | 75   | 45                                                    |  |
| Turquie      |                          | 73   | 34                                                    |  |
|              |                          |      |                                                       |  |
| Inde         | 60                       |      |                                                       |  |
| Pakistan     | 33                       | 23   | 33                                                    |  |
| Egypte       |                          | 14   | 30                                                    |  |

\* Valeur de la production par unité de travail

Sources: [The Textile Institute, 1985],

Textile Council, "Coton and Allied Textiles", Manchester 1969

Toujours est-il que la division de l'industrie textile mondiale en trois grands catégories de pays semble se confirmer par l'analyse de la productivité du travail. Toutefois, les écarts de productivité sont beaucoup moins importants que dans les salaires. D'une part, l'Europe et le Japon réduisent leur écart avec les E.U.A.; en effet, "entre 1970 et 1980, la productivité du travail textile dans la CEE et le Japon augmenta, respectivement de 52 et de 54%, tandis que celle des E.U.A. augmenta de 42%" (66). Malgré cela, l'industrie textile des Etats-Unis dégagait en 1980

le plus bas coût de main d'oeuvre par unité produite, ce qui lui permettait de se maintenir à la tête des pays industrialisés en termes de compétitivité. De même, le Japon présente ce même coût à un niveau très bas, tandis que les principaux pays de la CEE enregistrent des niveau d'une fois et demi à deux fois plus élevés.

Remarquons enfin que le niveau de productivité des N.P.I. se rapproche beaucoup plus des P.I. que des pays à bas coûts comme l'Egypte ou le Pakistan. Tandis que l'Italie a une productivité supérieure de 1,7 par rapport à la Corée du Sud, cette dernière enregistre une productivité quatre fois supérieure à celle du Pakistan. Aussi, le coût de la main-d'oeuvre par unité produite au Portugal apparaît moins éloigné des pays à bas coûts, que de celui des principaux producteurs européens.

Néanmoins, les tendances notées ici portent sur l'ensemble du secteur, mais grâce à l'effort de modernisation de la plupart des N.P.I. (voir § 3.2.3.), certains atteignent les niveaux de productivité des P.I. pour certains produits. Ainsi, Hong-Kong atteint les mêmes niveaux de productivité des pays de la CEE dans la production de jeans, et la Corée du Sud, dans celle de vestes (67).

En tout état de cause, le taux élevé de modernisation des l'industries textiles de nombreux N.P.I., la question se pose de savoir si les nouvelles technologies, en diminuant la part du coût salarial dans le prix de revient unitaire, peuvent accroître ou du moins assurer la compétitivité des industries des pays développés. Sur ce plan, il faut raisonner à plusieurs niveaux pour obtenir une image plus exacte des positions concurrentielles que chaque industrie peut disposer.

### 3.2.2.3. Segmentation de la filière et mécanismes de compétitivité

La plupart des analyses de la compétitivité se reportent soit sur un niveau macro-économique soit au niveau micro-économique. Ainsi, les analyses aboutissent à la conclusion que l'industrie textile devrait être compétitive dans les P.I. du fait de sa forte intensité de capital tandis que l'industrie du vêtement, compte tenu de son coefficient de main-d'oeuvre serait condamner à disparaître. Au niveau des firmes, la tendance devrait être marquée par la dérive vers les secteurs où les profits sont plus élevées et les perspectives de croissance des marchés plus importantes.

La réalité est beaucoup plus complexe et l'analyse au niveau intermédiaire permet d'articuler les considérations globales aux situations concrètes des firmes. En effet, les producteurs de textiles et de vêtements produisent de nombreuses catégories de marchandises destinées à des marchés très fragmentés soumis à des conditions économiques et autres différentes

L'analyse en termes de segments stratégiques (68) permet de représenter les principales formes de concurrence à l'intérieur de la filière textile et dans le marché Communautaire. Ainsi, au niveau de la gestion globale des entreprises la prise en compte d'une part, de l'hétérogénéité des marchés et d'autre part de l'ampleur des changements qui affectent la filière, permet de situer les possibilités d'ajustement des firmes à l'intérieur d'un certain nombre de contraintes. Mais, la vitesse de réaction aux nouvelles conditions de marché est un atout considérable dans un environnement instable (cf. § 2.4.2.1). Ainsi, la segmentation de la filière permet de distinguer différents facteurs de compétitivité:

Le système du volume est un champ à l'intérieur duquel le choix du producteur se porte sur la recherche du volume global et où les économies d'échelle de production et la taille de l'entreprise se révèlent un atout considérable, notamment au niveau des coûts. L'exemple donné est celui de l'impression et la teinture de tissus légers de type coton pour la confection de robes blouses etc. Les coûts unitaires d'un producteur qui produit environ 70 millions de m<sup>2</sup> (dans le bas de gamme) peut atteindre le tiers des entreprises qui produisent la moitié. Dans les produits de moyenne gamme, la différence de prix peut chiffrer à 30%. En tous les cas l'avantage est énorme. Dans le bas de gamme, les délais de livraison est normalement de trois à quatre mois, donc les entreprises communautaires n'ont aucun avantage. Par contre, dans les catégories intermédiaires les délais de moins de quatre semaines constituent un atout important pour les entreprises européennes, de même que la qualité de l'impression.

Cette activité n'a pas, directement, à se sentir menacée par la concurrence extérieure. Toutefois, la diminution de la production de vêtements et la réduction des débouchés en aval dans la C.E.E. constitue son principal danger. Ainsi, la position relativement faible en aval de la filière textile met en cause une activité compétitive à grande échelle et à forte intensité capitaliste.

Le système de productivité correspond à une situation dans laquelle l'avantage de les économies d'échelle ne sont valables que jusqu'à un certain point. C'est le cas de la production de fils de coton (catégorie 24 à 80) et les tissus de coton pour chemises, draps, robes, etc. C'est un domaine fortement concurrencé par les importations des PVD: environ 30% et 35% des marchés communautaire sont couverts respectivement par les importations de fils et de tissus de coton en provenance de ses pays. D'abord, la technologie est incorporée dans l'équipement qui est conçue par



les constructeurs de machines textiles. Il y a ainsi peu d'obstacles à la diffusion de la technologie dans les pays en voie de développement, hormis les besoins de financement, si bien que toute amélioration de la productivité peut être rattrapée par les concurrents. Ensuite, les avantages à l'effet d'échelle sont limités. Il n'y a pas d'avantages significatifs dans des productions supérieures à 10 000 tonnes de fils et à 50 millions de m<sup>2</sup> de tissus (ce qui représente respectivement 1,5 % et 1,25% du marché).

Les coûts d'une filature en Inde et en Turquie sont environ 15 et 10 % inférieurs à ceux de la communauté, tandis que dans le tissage les écarts sont d'environ 25 et 20%. Toutefois, le protectionnisme communautaire permet de soutenir la concurrence extérieure.

Le système de spécialisation permet que les producteurs se protègent d'une concurrence moins chère. La production de fils de laine peignée illustre cette situation. La spécialisation peut porter sur la qualité de la fibre, sur les fils destinés au tissage ou au tricotage, sur les filés simples ou de fantaisie, sur les teintures et sur les grosseurs des fils. Il existe des économies d'échelle jusqu'à une production de 2 500 tonnes dans un segment déterminé. Si la production est répartie sur plusieurs segments, les producteurs sont moins bien placés face à la concurrence. Sur ce segment le facteur coût n'a pas une importance considérable, mais par contre le pôle de la créativité et de la proximité des marchés confèrent des avantages considérables.

Dans le système mode, la conception, la qualité et la commercialisation restent des facteurs essentiels de succès. Chaque producteur cherche à accentuer la différenciation de sa production qui varie généralement d'une saison à une autre. La rapidité de décision et de réponse aux évolutions des marchés, la créativité et l'innovation sont des facteurs indispensables dans un monde où les produits standards n'existent pratiquement pas. Ainsi, la

souplesse de l'outil industriel devient un atout indispensable, car il doit satisfaire une gamme limitée mais variée de produits. A ce niveau, une entreprise de petite taille, créative et souple, peut détenir un avantage important par rapport à une grande organisation industrielle, relativement rigide. De même la proximité du marché constitue un atout important, car les délais de fourniture des produits de mode s'effectuent normalement en quelques semaines, ce qui donne un certain avantage aux fabricants de vêtements communautaires face aux producteurs des P.V.D.

L'exemple considérée est celui des robes. On peut distinguer d'abord les robes classiques et les robes à la mode, et ensuite, à l'intérieur de chacune de ces catégories trois type de qualité - haut, moyenne et bas de gamme-. Donc, se segment de marché est constitué de six sous-segments, ayant chacun des conditions et des problèmes particuliers. La robe à la mode a des coûts supplémentaires pour la conception, requiert jusqu'à deux fois plus de temps pour sa confection que la robe classique, et doit être livrée en quelques semaines au revendeur. L'échelle de production et les prix varient considérablement selon les sous-segments: la robe classique de bas de gamme est produite jusqu'à 10 000 unités par patron est vendue dans les magasins à succursales multiples, supermarchés. La production de la robe classique de gamme moyenne ne dépasse pas les 3 000 unités et est vendue dans les grands magasins et dans les magasins indépendants. Le prix peut être jusqu'à trois fois supérieur à celui du bas de gamme.

Pour les robes à la mode, la production excède rarement les 1 000 unités par modèle, même pour le bas de gamme et elle est vendue dans les boutiques. Le Boston Consulting Group estime que les robes classiques représentent 2/3 du marché total de robes, et que les produits de bas et de moyenne gamme représentent 80% de ce même marché.

La concurrence internationale dans le marché de robes classiques a été analysée en comparant un producteur moyen de la communauté de avec

son équivalent à Hong-Kong. Ce dernier utilise une main-d'oeuvre meilleure marché (les coûts sont inférieurs d'environ 1/3) par rapport à ceux de la communauté et des tissus dont le prix est inférieur d'environ 15% à celui de la Communauté. L'écart des prix entre les producteurs d'Asie et ceux de la communauté est plus important pour les produits bas de gamme (indice 100 contre 63) que pour ceux de la catégorie intermédiaire (indice 100 contre 74). Les coûts de commercialisation des robes de moyenne gamme sont plus importants que ceux de bas de gamme étant donné que les lieux de ventes sont plus disséminés; en conséquence, l'incidence des moindres coûts de main-d'oeuvre employée en est réduite d'autant.

Ainsi, le marché de produits à faible valeur ajoutée et fabriqués en grande série est fortement concurrencé par les pays en développement qui bénéficient des coûts de production plus favorables par rapport aux pays industrialisés. Les stratégies de concentration et la recherche d'économies d'échelle menées par les firmes d'Europe occidentale pendant les années 60, n'a pas eu les effets espérés. En effet, "c'est en privilégiant les produits à forte valeur ajoutée et en intensifiant la spécialisation et la diversification des produits et donc en produisant de plus petites séries que l'industrie textile a réagi au milieu des années 70 quand les difficultés et les possibilités de plus en plus restreintes de concurrencer les P.V.D. dans le domaine des produits courant bon marché sont apparues, puis devenues manifestes aux yeux de l'industrie textile" (69).

Malgré les progrès technologiques et les gains de productivités, les problèmes des industries textiles et de l'habillement des pays industrialisés demeurent. Il n'est pas encore possible de déterminer à quelle échéance l'automatisation des procédés de production pourraient réduire les coûts de production des systèmes textiles des P.I. à des niveaux où les protections seraient inutiles. En outre, la mobilité internationale de la technologie dans le domaine du textile et du vêtement tend à faire progresser les gains de productivité à un rythme relativement homogène dans l'ensemble Pays Industrialisés et des N.P.I. Toutefois, le succès de certains P.V.D. sur le marché mondial, le développement industriel et l'augmentation de la qualification tend à renchérir le coût de la main-d'oeuvre et à inverser les avantages comparatifs. De fait le problème essentiel qui se pose entre systèmes productifs au niveau mondial est celui des ajustement des structures dans un contexte de changement.

### 3.2.3. Transformations dans la localisation - l'expansion vers le Sud et vers l'Est - des industries du textile et de l'habillement

La délocalisation de la production se manifeste immédiatement comme un déplacement des capacités de production entre différentes régions du monde. Toujours est-il que la délocalisation ne s'effectue que vers quelques pays du Tiers Monde et que le transfert d'activités de production ne concerne pas de la même façon tous les stades de la filière textile. Ainsi, nous chercherons à recenser les principaux traits qui caractérisent cette évolution au niveau de la filière textile.

Jusqu'au premier choc pétrolier, la production mondiale de textiles/habillement a connu une expansion assez régulière de 5% par an pour les textiles et de 4% par an pour l'habillement (cf. tableau III-17). Les taux de croissance ont été importants au niveaux aussi bien des régions développées que celles en voie de développement. Pendant cette période, le taux de croissance du Japon a été particulièrement important aussi bien dans le textile que dans le vêtement. Dès 1973, la croissance de la production s'est considérablement ralentie; en moyenne, 0,5% par an pour les textiles et 1,5% pour l'habillement. Ce ralentissement a été particulièrement important, pendant les années 1975-76 et 1979-1980. De fait, le ralentissement de la croissance mondiale est le résultat de la crise qui a particulièrement frappé les pays industrialisés à économie de marché. Ceux-ci ont vu leur importance diminuer au profit d'autres régions du monde, aussi bien au point de vue de la production que de l'exportation de textiles et d'habillement. En effet, au cours des dix années qui suivirent 1973, les pays industrialisés ont connu des taux de croissance annuels moyens négatifs tant dans le textile que dans le vêtement. Par contre, les pays en voie de développement et les pays de l'Europe de l'Est enregistrent des progressions, bien qu'à un rythme moins soutenu qu'auparavant.

**Tableau III-17**

Taux de croissance de la production mondiale de textiles et de vêtements  
par régions (1963-1982); variations annuelles en volume en %

|                            | TEXTILES |         | VETEMENTS |         |
|----------------------------|----------|---------|-----------|---------|
|                            | 1963-73  | 1973-82 | 1963-73   | 1973-82 |
| <u>Monde</u>               | 5        | 0,5     | 4         | 1,5     |
| <u>Pays Industrialisés</u> | 4,5      | -2      | 2         | -1      |
| dont;                      |          |         |           |         |
| C.E.E. (10)                | 2        | -1,5    | 1,5       | -3      |
| E.U.A.                     | 4,5      | -1,5    | 2,5       | -1      |
| Japon                      | 7,5      | -1      | 7,5       | -2      |
| <u>P.V.D.</u>              | 4,5      | 2       | 5,5       | 4       |
| <u>Pays de l'Est</u>       | 6        | 3       | 7         | 4,5     |

Sources; [F. Bélaud, 1984], p. 6.

Pendant la période 1973-1982, la Communauté Economique Européenne a été la zone économique la plus frappée par la crise avec une croissance négative de la production de 1,5% dans le textile et de 3% dans l'habillement.

Parmi les régions du Tiers-Monde, on peut distinguer deux grandes catégories de pays du point de vue de leur insertion dans l'espace international et de leur croissance (voir § 3.1.1.). D'une part, les pays qui échangent des matières premières contre des biens d'équipement et des biens de consommation, selon le schéma classique de la division internationale du travail, et d'autre part un second groupe de pays, qui au

contraire exportent des produits manufacturés diversifiés et qui connaissent une forte croissance de leur production. Ainsi, la Corée du Sud et Singapour, entre autres, illustrent ce type de pays, avec une production de textiles, qui, pendant la période 1970-1980, a été multipliée respectivement par 5 et par 2 respectivement, et celle de l'habillement par 17 et par 3.

L'examen du tableau III-18 permet d'appréhender les tendances de l'évolution des parts relatives par grandes régions économiques dans la production mondiale du textile et du vêtement. Ainsi, de 1963 à 1980, la part des pays à économie planifiée dans la production textile a progressé d'environ 10%, et les pays en développement de 0,4%, aux dépens des pays industrialisés à économie de marché. Ce sont les niveaux de production des pays de la Communauté Européenne qui ont été les plus durement touchés avec une diminution de 7,7%, tandis que ceux de l'ensemble de l'Europe Occidentale diminuent de 7,4% et ceux d'Amérique du Nord 1,5%. Le Japon par contre augmentait sa part relative de 0,3%.

En ce qui concerne la production de l'habillement, les grandes tendances demeurent pour l'essentiel, mais les écarts sont plus prononcés. Entre 1963 et 1980, l'ensemble des pays développés à économie de marché diminue leur part dans la production mondiale d'habillement de 18 points, au détriment des pays en voie de développement, mais également en bénéfice des pays à économie planifiée.

**Tableau III-18**

Répartition de la production mondiale de l'industrie textile et de l'habillement 1963-1980 (pourcentage de la Valeur Ajoutée à prix constants)

|                          | Industrie textile |      | Industrie de l'habillement |      |
|--------------------------|-------------------|------|----------------------------|------|
|                          | 1963              | 1980 | 1963                       | 1980 |
| - Pays développés à      |                   |      |                            |      |
| économie de marché*      | 57,5              | 48,2 | 70,2                       | 52,3 |
| dont: OCDE-Europe        | 27,9              | 20,5 | 24,7                       | 17,9 |
| C.E.E.                   | 23,4              | 15,7 | 22,1                       | 14,4 |
| Amérique du Nord         | 21,7              | 20,2 | 42,6                       | 31,8 |
| Japon                    | 6,4               | 6,7  | 2,1                        | 2,6  |
| Pays à écon. planifiée** | 28,6              | 37,5 | 24,7                       | 41   |
| Pays en développement    | 13,9              | 14,3 | 5,1                        | 6,7  |
| dont: Asie               | 5,4               | 5,4  | 2,1                        | 2,8  |

\* Pays de l'OCDE, Afrique du Sud et Israël

\*\* URSS et Europe de l'Est

Source: Nations-Unies, Annuaire des Statistiques Industrielles



### 3.2.3.1. Crise et réajustement des économies dominantes

Les tendances lourdes qui s'observèrent, depuis 1973, dans l'industrie textile des pays développés à économie de marché sont caractérisées par une stagnation ou un ralentissement de la croissance de la production et par une chute importante de l'emploi.

Les statistiques des productions du textile et du vêtement enregistrent des taux de croissance en volume faibles ou négatifs pour l'ensemble des pays développés, et, les niveaux de production de 1973 n'ont pas encore été atteints en 1980. Néanmoins, cette agrégation ne permet pas de différencier les évolutions spécifiques au sein des pays industrialisés.

D'abord, on constate un déclin important des industries textiles dans des pays plus industrialisés, comme la R.F.A., la France, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et le Japon, dont quelques uns ont pu profiter de cette délocalisation pour développer d'autres branches de la filière, spécialement l'industrie de biens d'équipement (voir § 3.3.1.1.3.). C'est notamment le cas de la R.F.Alemagne, de la Suisse et du Japon.

Dès l'examen plus en détail des différentes activités au sein de la filière, on peut constater des disparités importantes; ainsi, l'industrie lainière demeure pour l'essentiel située dans les pays industrialisés.

**Tableau III- 19**

Indices de la production dans l'industrie manufacturière, textile et de  
l'habillement 1962-1983 (1973=100)

|                       | 1962 | 1973 | 1978 | 1980 | 1983 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|
| <b>C.E.E. (10)</b>    |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   |      | 100  | 103  | 107  |      |
| Ind. textile          |      | 100  | 93   | 95   | 87   |
| Ind. d'habillement    |      | 100  | 95   | 95   | 96   |
| <b>R.F.A.</b>         |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   | 56   | 100  | 104  | 110  |      |
| Ind. textile          | 70   | 100  | 96   | 94   | 83   |
| Ind. d'habillement    | 99*  | 100  | 86   | 82   |      |
| <b>FRANCE</b>         |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   | 53   | 100  | 105  | 109  |      |
| Ind. textile          | 85   | 100  | 91   | 91   | 77   |
| Ind. d'habillement    |      |      |      |      |      |
| <b>ITALIE</b>         |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   | 82   | 100  | 111  | 126  |      |
| Ind. textile          | 87   | 100  | 98   | 116  | 104  |
| Ind. d'habillement    |      | 100  | 110  | 110  |      |
| <b>ROYAUME-UNI</b>    |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   | 68   | 100  | 113  | 113  |      |
| Ind. textile          | 72   | 100  | 87   | 70   | 62   |
| Ind. d'habillement(a) | 90*  | 106  | 97   | 97   |      |
| <b>E.U.A.</b>         |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   | 57   | 100  | 113  | 113  |      |
| Ind. textile          | 54   | 100  | 96   | 96   | 103  |
| Ind. d'habillement    | 98*  | 100  | 95   | 95   | 107  |
| <b>JAPON</b>          |      |      |      |      |      |
| Ind. manufacturière   | 78*  | 100  | 105  | 122  |      |
| Ind. textile          | 50   | 100  | 92   | 93   | 93   |
| Ind. d'habillement    | 90*  | 100  | 89   | 83   | 86   |

\* 1970

(a) base 1975 =100

Sources, O.C.D.E. et [J.Bélaud, 1984]

### 3.2.3.1.1. Des évolution divergentes selon les branches

A l'intérieur des économies occidentales, on peut également constater des évolutions différentes selon les branches concernées. Ainsi, l'industrie cotonnière a-t-elle subi une diminution considérable dans la plupart des économies occidentales au bénéfice des fibres chimiques. De même, l'industrie lainière connaît un ralentissement de la croissance dans l'ensemble des pays occidentaux, mais elle demeure essentiellement concentrée dans les mêmes pays, comme l'Italie, le Japon, la France et l'URSS.

#### 3.2.3.1.1.1. Le déclin rapide des niveaux de production du textile cotonnier

Les tableaux ci-dessous montrent bien la diminution de la production de fils et de tissus coton dans l'ensemble des principaux pays occidentaux; ainsi, en 1960 les E.U.A. étaient le principal producteur de ces produits et le Japon, la R.F.A., la France, le Royaume-Uni et l'Italie se situaient parmi les neuf premiers producteurs de fils de coton. Or, en 1983, les E.U.A. se retrouvent en 4ème position pour les fils et les tissus de coton après la Chine, l'U.R.S.S. et l'Inde; des pays comme le Brésil, le Pakistan, la Turquie, la Corée du Sud et Taiwan remplacent les pays européens dans la production de fils de coton. Pour les tissus de coton, le désengagement est moins important car la R.F.A., le Japon, l'Italie et la France se maintiennent parmi les dix principaux producteurs, bien que la Turquie et Taiwan s'interposent entre eux.

Tableau III- 20

Evolution de la production (1000 tonnes) de l'industrie cotonnière  
par principaux pays (1960-1983)

Fils coton

|                 | 1960 | 1970 | 1980 | 1983 |
|-----------------|------|------|------|------|
| R.P.Chine       | 1440 | 1870 | 2930 | 3290 |
| U.R.S.S.        | 1168 | 1435 | 1636 | 1656 |
| Inde            | 788  | 965  | 1141 | 1175 |
| E.U.A.          | 1788 | 1618 | 1114 | 957  |
| Brésil          | 103  |      | 510  | 506  |
| Pakistan        | 185  | 284  | 368  | 472  |
| Japon           | 551  | 526  | 504  | 438  |
| Corée du Sud    | 49   | 99   | 381  | 420  |
| Turquie         | 28   | 170  | 280  | 404  |
| Taiwan          | 40   | 86   | 260  | 289  |
| Egypte          | 102  | 170  | 231  | 226  |
| Italie          | 203  | 212  | 201  | 187  |
| R.F.A.          | 348  | 239  | 171  | 185  |
| Pologne         | 153  | 211  | 217  | 172  |
| Hong-Kong       | 79   | 149  | 164  | 141  |
| Tchécoslovaquie | 102  | 113  | 136  | 140  |
| France          | 281  | 222  | 160  | 138  |
| Grèce           | 24   | 43   | 125  | 125  |
| Portugal        | 51   | 82   | 101  | 100  |
| Royaume-Uni     | 270  | 159  | 72   | 50   |

Tissus de coton

|              | 1960 | 1970 | 1980 | 1983 |
|--------------|------|------|------|------|
| R.P.Chine    | 840  |      | 1637 | 1811 |
| Inde         | 760  | 913  | 991  | 1005 |
| U.R.S.S.     | 738  | 946  | 980  | 997  |
| E.U.A.       | 1400 | 919  | 713  | 666  |
| Japon        | 428  | 348  | 376  | 338  |
| Turquie      | 22   | 115  | 194  | 244  |
| R.F.A.       | 280  | 205  | 168  | 174  |
| Italie       | 134  | 109  | 138  | 170  |
| Taiwan       | 21   | 60   | 163  | 145  |
| France       | 241  | 202  | 129  | 121  |
| Hong-Kong    | 51   | 86   | 88   | 85   |
| Corée du Sud | 21   | 33   | 70   | 79   |
| Egypte       | 63   | 110  | 77   | 78   |
| Argentine    | 74   | 76   | 85   | 93   |
| Espagne      | 64   | 113  | 98   | 78   |
| Portugal     | 34   | 45   | 62   | 67   |
| Grèce        | 19   | 25   | 49   | 53   |

Sources: I.C.A.C.; Coton World Statistics (divers numéros)

Particulièrement frappante est l'évolution de la production de l'industrie cotonnière au Royaume-Uni et aux Etats-Unis; au Royaume-Uni la production de fils représente en 1983 le cinquième de la production de 1960. Pendant la même période, aux Etats-Unis, la production de fils et de tissus de coton diminue de moitié. D'autres pays occidentaux, comme l'Allemagne et la France, de même que le Japon, enregistrent également des chutes importantes dans le niveau de production, sans atteindre, toutefois, l'ampleur de celles du Royaume-Uni et des E.U.A.. Par contre, les pays d'Europe du Sud et de l'Est enregistrent des progressions significatives des niveaux de production cotonnière, notamment la Grèce qui multiplie par cinq la production de fils de coton et par trois celle des tissus coton.

#### 3.2.3.1.1.2. Poussée de l'Italie et stagnation des autres producteurs de produits lainiers

L'industrie lainière demeure, essentiellement, un privilège des pays d'Europe occidentale et orientale, qui détiennent environ 75% de la production textile lainière mondiale, du Japon et des E.U.A. Alors que la filature et le tissage du coton s'effectuent de plus en plus sur les lieux de production du coton brut, l'industrie lainière, la plus complexe des industries textiles, qui exige un matériel délicat et une main-d'oeuvre spécialisée, s'est très peu délocalisée pendant les années 1960 et 1970.

Bien que la quasi totalité des fournisseurs de la laine brute des pays occidentaux se situent dans l'hémisphère austral - Australie, Nouvelle-Zélande, Argentine, Afrique du Sud et Uruguay -, leur poids dans l'industrie lainière est relativement insignifiante. En effet, la capacité de

l'ensemble des pays producteurs de laine brute ne dépasse pas les 5% du nombre de broches installées dans le monde dans les filatures de laine (peignée et cardée) et les 6% du nombre total de métiers à tisser la laine.

**Tableau III- 21**

Evolution de la production de fils et tissus de laine par  
principaux pays (en pourcentage)

|                  | FILATURE DE LAINE |      |      |      | TISSAGE DE LAINE |      |      |      |
|------------------|-------------------|------|------|------|------------------|------|------|------|
|                  | 1968              | 1973 | 1980 | 1984 | 1968             | 1973 | 1980 | 1984 |
| CEE (9)          | 42                | 45   | 42   | 31   | 37               | 34   | 29   | 26   |
| dont: Italie     | 12                | 18   | 22   | 20   | 13               | 16   | 18   | 17   |
| France           | 7                 | 6    | 5    | 4    | 5                | 5    | 4    | 4    |
| Royaume-Uni      | 12                | 10   | 6    | 4    | 12               | 7    | 4    | 3    |
| Espagne          | 2                 | 2    | 1    | 3    | 2,5              | 4    | 2    | 2    |
| Portugal         | 1                 | 1    | 1    | ..   | 1                | 1    | 1    | 2    |
| Yougoslavie      | 1                 | 1    | 1    | 1    | 1,5              | 2    | 2    | 3    |
| Europe de l'Est  | 27                | 28   | 31*  | 28   | 30               | 34   | 35*  | ..   |
| dont: URSS       | 15                | 17   | 18*  | ..   | 19               | 21   | 21   | ..   |
| E.U.A.           | 9                 | 4    | 5    | 2    | 11               | 4    | 5    | 4    |
| Japon            | 8                 | 8    | 5    | 4    | 12               | 14   | 11   | 13   |
| Afrique du Sud   | 0,2               | 1    | 2    | 2    | 2                | 1    | 2    | 1    |
| Australie        | 1                 | 1    | 1    | 1    | 1                | 1    | 0,3  | 0,3  |
| Nouvelle Zélande | 0,5               | 1    | 1    | 1    | 0,1              | 0,1  | 0,1  | 0,1  |
| Corée du Sud     | 0,3               | 1    | 1    | 2    | 0,4              | 1    | 2    | 2    |
| Inde             | 1                 | 1    | 1    | 2    | 0,5              | 1    | 1    | 2    |
| Chine            | ..                | ..   | ..   | ..   | ..               | ..   | 4    | 6    |
| SOUS-TOTAL       | 93                | 94   | 94   | 78   | 99               | 97,1 | 89,4 |      |

\* 1979

Sources: I.W.S., "Wool Statistics"

Le déclin très rapide du Royaume-Uni et des Etats-Unis constitue un des traits les plus saillants de l'évolution de la production du textile lainier, pendant la période 1968-1980, avec une chute de leurs niveaux de production d'environ 50%. Par contre, l'Italie s'affirme comme le principal producteur des pays industrialisés à économie de marché avec environ 20% de la production mondiale de produits textiles lainiers. La France, le Japon et les pays de l'Europe de l'Est maintiennent leur part dans la production mondiale, sans que leur niveaux de production subissent des variations importantes soit à la hausse ou soit à la baisse. La Corée du Sud et Taiwan augmentent considérablement leurs productions lainières mais demeurent à un niveau modeste sur le plan mondial.

#### 3.2.3.1.1.3. La crise de la production de fibres chimiques dans les pays industrialisés à économie de marché

La crise de l'industrie productrice des fibres chimiques dans les pays industrialisés à économie de marché se manifeste essentiellement par deux grandes transformations; d'une part le glissement géographique de la production des fibres chimiques vers les P.V.D. et vers l'Europe de l'Est, et d'autre part l'apparition d'un excès de capacités de production durables dans les pays industrialisés.

-- La production de fibres chimiques est fortement concentrée dans quelques pays industrialisés à économie de marché et à économie planifiée. Ainsi, en 1983, quatre pays -- Etats-Unis, Japon, R.F.Allemagne et URSS -- assurent plus de 50% de la totalité de la production mondiale de fibres chimiques.

Les pays à économie planifiée comptent avec 43,5% de la production mondiale de fibres artificielles (voir tableau III-22), avec, en tête, l'URSS, la R.D.Allemagne et la Chine Populaire qui ont à leur actif le tiers de la production mondiale. La progression lente des fibres cellulosiques, entre 1966 et 1980, a surtout profité à cette zone économique, dont la part dans la production mondiale a doublé.

Par contre, la production de fibres synthétiques se situe essentiellement dans les pays développés à économie de marché. En 1966, 90% de la production mondiale de ces fibres était située dans cette zone économique, dont 65% dans trois pays - aux E.U.A., Japon et R.F.Allemagne. Toutefois, les pays à économie planifiée et surtout les P.V.D., ont acquis peu à peu une part significative de la production mondiale, et produisent en 1983, environ 40% du total mondial. Parmi les pays en voie de développement, deux N.P.I. - Taiwan et la Corée du Sud - représentent la moitié de la production totale de cette catégorie de pays.

Outre le transfert géographique de la production, et en partie à cause de lui, l'industrie des fibres chimiques subit dans les pays industrialisés à économie de marché, une crise due à des capacités de production excédentaires. Le choc pétrolier et les investissements effectués jusqu'au début des années 1970, provoquèrent un renchérissement des matières premières et une saturation du marché de ces produits. L'augmentation des importations de produits textiles et d'habillement a réduit une stagnation de la demande des industriels textiles en fibres (70).



- 284 -  
Tableau III-22

Production de fibres chimiques par régions (en %) 1966-1983

|                            | 1966 | 1974 | 1978  | 1983  |
|----------------------------|------|------|-------|-------|
| <u>Fibres synthétiques</u> |      |      |       |       |
| Pays développées           | 89,9 | 74,7 | 72,4  | 59,5  |
| dont: E.U.A.               | 37,7 | 34   | 32,3  | 27,1  |
| Japon                      | 18,5 | 14,7 | 14    | 11,9  |
| R.F. Allemagne             | 8,8  | 10,1 | 7,4   | 6,8   |
| Pays en développement      | 2,9  | 14,3 | 16,8  | 24,9  |
| dont: Taiwan               | 0,1  | 1,9  | 4,7   | 6,6   |
| Corée du Sud               | 0,1  | 1,8  | 4,3   | 6     |
| Mexique                    | 0,6  | 1,7  | 2     | 2,4   |
| Pays à économie planifiée  | 7,2  | 11   | 10,8  | 15,6  |
| dont: URSS                 | 4    | 4,2  | 4,7   | 5,6   |
| R.P. Chine                 | 0,4  | 0,5  | 1,6   | 3,6   |
| Total (1000 tonnes)        | 2427 | 7803 | 10073 | 11102 |

|                             |      |      |      |      |
|-----------------------------|------|------|------|------|
| <u>Fibres artificielles</u> |      |      |      |      |
| Pays développées            | 71,3 | 48,7 | 54,8 | 44,4 |
| dont: E.U.A.                | 21,9 | 17,7 | 15,6 | 9,5  |
| Japon                       | 14,9 | 12,5 | 11,8 | 12,8 |
| R.F. Allemagne              | 8,1  | 4,4  | 3,7  | 3,8  |
| Pays en développement       | 6,6  | 10,9 | 11,5 | 12,1 |
| dont: Inde                  | 2,5  | 4,5  | 4,3  | 3,8  |
| Taiwan                      | 0,2  | 1,3  | 1,9  | 3,4  |
| Pays à économie planifiée   | 22,1 | 40,4 | 33,7 | 43,5 |
| dont: URSS                  | 10,5 | 15   | 17,6 | 21,4 |
| R.D. Allemagne              | 4,4  | 4,4  | 4,5  | 5,5  |
| R.P. Chine                  | 1,1  | 2,6  | 4,3  | 6,5  |
| Total (1000 tonnes)         | 3460 | 2959 | 3600 | 3013 |

|                                |      |       |       |       |
|--------------------------------|------|-------|-------|-------|
| <u>Toutes fibres chimiques</u> |      |       |       |       |
| Pays développées               | 79   | 67,6  | 67,7  | 56,3  |
| dont: E.U.A.                   | 28,4 | 30,9  | 27,9  | 23,3  |
| Japon                          | 16,4 | 15    | 13,4  | 12,1  |
| R.F. Allemagne                 | 8,4  | 8,9   | 6,4   | 6,2   |
| Pays en développement          | 5,1  | 13,3  | 15,4  | 22,2  |
| dont: Taiwan                   | 0,2  | 1,8   | 3,9   | 5,9   |
| Corée du Sud                   | 0,1  | 1,5   | 3,3   | 4,8   |
| Pays à économie planifiée      | 15,9 | 19,1  | 16,9  | 21,5  |
| dont: URSS                     | 7,8  | 8,2   | 8,1   | 9     |
| Total (1000 tonnes)            | 5887 | 10762 | 13673 | 14115 |

Sources: C.I.F.R.S., I.C.A.C.

Tableau III - 23

Production et capacité de l'industrie de fibres chimiques  
(1000 tonnes)

|                                             | 1970  | 1975  | 1979  | 1981  | 1983  | 1984  |
|---------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>MONDE</b>                                |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 8141  | 10312 | 13973 | 14031 | 14115 |       |
| Capacité                                    | 10059 | 13909 | 16512 | 17068 | 17596 | 18004 |
| <u>Pays développés à économie de marché</u> |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 6260  | 6822  | 8938  | 8387  | 7944  |       |
| Capacité                                    | 7890  | 10040 | 10753 | 10252 | 9828  | 9723  |
| dont:                                       |       |       |       |       |       |       |
| Amérique du Nord                            |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 2231  | 2909  | 4219  | 3772  | 3615  | 3494  |
| Capacité                                    | 3118  |       | 4618  | 4366  | 4266  | 4237  |
| Europe Occidentale                          |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 2628  | 2610  | 3065  | 2893  | 2931  | 2946  |
| Capacité                                    | 3233  |       | 4165  | 3841  | 3524  | 3400  |
| Japon                                       |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 1411  | 1380  | 1768  | 1720  | 1703  | 1756  |
| Capacité                                    | 1539  |       | 1970  | 2044  | 2038  | 2085  |
| <u>Pays à économie planifiée</u>            |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 1267  | 2050  | 2541  | 2861  | 3036  |       |
| Capacité                                    | 1460  | 2176  | 2830  | 3336  | 3795  | 4655  |
| <u>Pays en Voie de Développement</u>        |       |       |       |       |       |       |
| Production                                  | 613   | 1439  | 2494  | 2784  | 3134  |       |
| Capacité                                    | 710   | 1693  | 2929  | 3481  | 3973  | 4201  |

Sources: I.C.A.C. & C.I.R.F.S.

Comme on peut le constater dans le tableau III-23, depuis 1975, des capacités de production excédentaires mondiales sont apparues. En effet, au milieu des années 1970, on constate un excès de capacité de 3,6 millions de tonnes (soit 26%). L'essentiel de cet excès, était situé dans les pays développés, à savoir 3,2 millions de tonnes. En 1983, l'excès de capacité mondiale se situait encore à 3,3 millions de tonnes, soit 18%, mais les pays développés ne représentaient plus qu'un peu plus de la moitié de cet excédent.

La capacité de production des pays développés s'est considérablement réduite depuis 1978. Alors que les Etats-Unis ont profiter après 1978, de la chute des cours du dollar, les pays d'Europe Occidentale et dans une moindre mesure, le Japon ont subi une grave crise, en particulier dans la production de polyester. Ainsi, les établissements en Europe Occidentale ont fonctionné en moyenne à deux tiers de leur capacité, et même dans les cas extrêmes à 50% (l'Italie et le Royaume-Uni). Après 1978, de véritables plans de repli furent effectués au Royaume-Uni (200 000 tonnes), en France (100 000 tonnes) et au Japon (150 000 tonnes). Les principaux producteurs de la CEE ont accordé de réduire encore 354 000 tonnes en 1984 et 1985. De même au Japon, le gouvernement a mis en place un plan de réduction des capacités de production de nylon, d'acrylique et de polyester, jusqu'en 1988 (71).

La croissance des capacités de production des fibres chimiques, entre 1979-1985, a surtout profité aux pays en développement et aux pays à économie planifiée. En effet, les taux annuels de la croissance mondiale des capacités de production sont en moyenne de 7%-8%, tandis que le taux de décroissance de l'ensemble des pays développés est de l'ordre des 2%. Toutefois, il semble que les années 1984-1985, soient des années plus favorables et l'activité reprend, sous l'effet de la baisse des prix du pétrole.

**Tableau III-24**

Evolution des capacité de production de fibres chimiques par principales régions -1979-1985- (% par rapport à l'année précédente)

|                                             | 1979  | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  | 1984  | 1985* |
|---------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <u>MONDE</u>                                | +2,2  | +3,5  | -0,1  | +2,7  | +0,4  | +2,3  | +3,6  |
| <u>Pays développés à économie de marché</u> | -2    | 0     | -4,7  | -0,9  | -3,2  | -0,1  | 0,2   |
| dont: Amérique du Nord                      | +3,7  | -0,2  | -5,3  | +0,1  | -2,3  | -0,7  | +1,1  |
| Europe Occid.                               | -2,6  | -0,1  | -7,5  | -2,7  | -5,7  | -3,5  | -0,7  |
| Japon                                       | -12,1 | +1    | +2,7  | +0,4  | -0,7  | +2,3  | 0     |
| <u>Pays à économie planifiée</u>            | +7,2  | +13,9 | +3,5  | +9,6  | +3,8  | +7,5  | +8,5  |
| <u>Pays en développement</u>                | +15,2 | +6,2  | +12   | +6,5  | +7,1  | +5,7  | +7,1  |
| dont: Asie et Océanie                       | +22,6 | +5,8  | +14,5 | +6,6  | +10,6 | +6,9  | +7,8  |
| Amérique latine                             | +2,3  | +6,7  | +3,2  | +5,9  | -0,8  | +1,5  | +3,5  |
| Afrique                                     | +1,3  | +6,8  | +44,1 | +10,3 | +0,4  | +12,6 | +18,4 |
| * Estimation                                |       |       |       |       |       |       |       |

Source: Textile Organon

### 3.2.3.1.2. Dégradation générale du niveau de l'emploi dans les régions industrialisées

Le niveau de l'emploi a suivi la tendance de la production. Pendant les années 1970, le textile et l'habillement n'ont cessé de perdre des emplois dans l'ensemble des pays industriels, alors que ces industries en gagnaient dans les pays en voie de développement, et qu'ils se maintenaient relativement stables dans les pays à économie planifiée. Ainsi, peut-on dire qu'il y a un glissement géographique de l'emploi, à l'image de la production, des régions les plus industrialisées vers les régions en voie de développement. A l'origine de cette réduction de l'emploi dans le textile/habillement se trouvent la pénétration des importations dans les régions développées et, surtout les gains de productivité liés à la modernisation.

En effet, pendant la décennie de 1970, on constate des tendances au niveau de l'emploi bien différenciées, selon les grandes zones économiques.

**Tableau III-25**

Évolution de l'emploi dans le textile et dans l'habillement par  
principales régions du monde (1975=100)

|                           | 1968 | 1970 | 1973 | 1978 | 1980 | 1982 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|
| TEXTILES                  |      |      |      |      |      |      |
| Pays développés à         |      |      |      |      |      |      |
| économie de marché        | 116  | 116  | 111  | 96   | 89   | 80   |
| Pays à économie planifiée | 94   | 95   | 99   | 101  | 101  | 100  |
| P.V.D.                    | 74   | 78   | 91   | 102  | 109  |      |
| HABILLEMENT *             |      |      |      |      |      |      |
| Pays développés à         |      |      |      |      |      |      |
| économie de marché        | 102  | 103  | 107  | 98   | 96   | 88   |
| Pays à économie planifiée | 88   | 95   | 97   | 102  | 103  | 104  |
| P.V.D.                    | 57   | 62   | 77   | 111  | 115  |      |

\* cuirs et chaussures inclus

Source; GATT

Ainsi, les pays développés à économie de marché voient-ils leur niveau de l'emploi se dégrader considérablement, entre 1970 et 1982. L'indice de l'emploi passe de 116 à 80 pour le textile et de 103 à 88 pour l'habillement. Par contre, les pays en voie de développement augmentent de façon importante leur niveau d'emploi dans l'industrie textile mais surtout dans l'industrie d'habillement. Par contre, les pays à économie planifiée enregistrent une évolution beaucoup plus lente (progression de 6 points entre 1970 et 1980 dans le textile et de 8 points pour l'habillement).

## 3.2.3.1.2.1. Forte dégradation des niveaux de l'emploi dans la C.E.E.

Si tous les pays de l'OCDE, à l'exception de la Grèce, enregistrent des baisses de l'emploi, on constate des différences importantes entre ces pays. Ainsi, les pays de la CEE furent le plus durement atteints par cette baisse d'emploi, et entre 1973 et 1980, l'emploi diminua de 29% dans le textile et de 28% dans l'habillement (72). De même au Japon, l'emploi diminua de 40% pour le textile et de 8% pour l'habillement. Par contre aux Etats-Unis, pendant cette période, les pertes d'emplois furent moins importantes, avec une diminution de 14% pour les textiles et de 13% pour l'habillement.

Tableau III-26

Pertes d'emploi dans le textile par principaux pays de l'OCDE

|             | Pertes d'emplois (1000)<br>textiles 1973-80 | En % de l'emploi total<br>en 1980. |
|-------------|---------------------------------------------|------------------------------------|
| C.E.E.      | 855                                         |                                    |
| R.F.A.      | 127                                         | 0,5%                               |
| France      | 96                                          | 0,4%                               |
| Italie*     | 104                                         | 0,3%                               |
| Royaume-Uni | 158                                         | 0,6%                               |
| E.U.A.      | 145                                         | 0,1%                               |
| Japon**     | 382                                         | 0,7%                               |

\* 1975-1980

\*\* 1970-1980

Sources: [Prométhée, 1985] &amp; [G.Shepherd, 1981]

Cette réduction des effectifs textile furent enregistrées dans un contexte marqué par la hausse des taux de chômage dans l'ensemble de ces pays. En effet, le textile et l'habillement représentaient des secteurs qui soutenaient une des plus grandes part de l'emploi industriel. Cet aspect eut une influence décisive dans le débat sur le protectionnisme textile, et sur les prorogations successives des accords multifibres. Parmi, les principaux pays de l'OCDE, l'Allemagne Fédérale, le Royaume-Uni et le Japon apparaissent comme les pays les plus durement atteints par les pertes d'emplois textiles tandis que les Etats-Unis, la France et l'Italie sont au contraire les moins atteints. Tandis qu'au Royaume-Uni et en France, le chômage textile posa des problèmes sociaux très difficiles, en raison de la concentration des activités en déclin dans certaines régions, il semble qu'en Allemagne et aux Etats-Unis l'absorption des chômeurs posa moins de problèmes (73).

C'est la main-d'oeuvre peu qualifiée et l'emploi féminin qui est en général le plus touché par la réduction des effectifs de la filière (74). Parallèlement, ce type de main-d'oeuvre est surtout présent en aval de la filière -- confection et bonneterie --, où le poids de la main d'oeuvre dans les coûts totaux est la plus importante et niveau de qualification requis est le plus bas et où la concurrence des P.V.D se le plus sentir.

#### 3.2.3.1.2.2. Des industries relativement dévalorisées

L'évolution de l'emploi des industries textile et d'habillement, dans la plupart des régions du monde, est inférieure à l'ensemble des industries manufacturières.

Dans les pays de l'AELE et en Amérique du Nord, la situation est très claire car l'emploi dans l'ensemble de l'industrie manufacturière augmente légèrement (0,5 et 0,3% par an), tandis que l'emploi textile et habillement diminue (voir tableau III-27).

**Tableau III-27**

Taux de croissance annuel moyen de l'emploi dans l'industrie  
manufacturière, textile et d'habillement (1968-1980)

|                     | C.E.E. | A.E.L.E. | E.U.A.* | P.E.P. | P.V.D. d'Asie |
|---------------------|--------|----------|---------|--------|---------------|
| Ind. manufacturière | -0,5   | 0,5      | 0,3     | 1,8    | 5             |
| Textiles            | -3,3   | -1,4     | -0,9    | 0,6    | 3,6           |
| Habillement **      | -2,4   | -0,4     | -1,3    | 1,3    | 6,2           |

\* E.U.A. et Canada

\*\* cuirs et chaussures inclus

Source; [J. Bélaud, 1984], p. 33.

Dans les pays de la C.E.E. la diminution annuelle de l'emploi textile et de l'habillement excède respectivement de 2,8 et de 1,9% celle constatée dans l'industrie manufacturière. Parallèlement, dans les pays à économie planifiée (Europe de l'Est) - P.E.P.-, la croissance de l'emploi du textile et de l'habillement augmente moins vite que celle de l'industrie manufacturière.

Dans les pays en voie de développement de l'Asie, l'évolution est semblable dans les textiles, car la croissance de l'emploi est inférieure de 1,4% à celle de l'industrie manufacturière, tandis que l'emploi dans l'habillement présente une tendance opposée aux régions mondiales. L'accroissement de l'emploi dans cette industrie est supérieur de 1,2% à la moyenne de l'industrie manufacturière, ce qui illustre l'essor de cette industrie de main-d'oeuvre dans cette région.



Au risque de simplifier à l'excès, on peut dire que l'importance du textile et du vêtement dans les systèmes productifs nationaux tend à être plus important dans les premières phases du développement, puis commence à diminuer lorsque le niveau des salaires s'élève. Un certain nombre de facteurs ont tendance à contrecarrer cette évolution "naturelle". D'abord, la rigidité des structures des industries des pays développés, aggravé par le contexte de crise mondiale et la montée du chômage, difficile l'ajustement international des systèmes productifs. Ensuite, les progrès technologiques modifient les conditions structurelles et organisationnelles de la filière textile: la quantité de main-d'oeuvre nécessaire pour une même production est réduite, ce qui a pour conséquence de réduire le coût de ce facteur dans le coût total. Par contre, l'investissement par poste de travail augmente de même que le niveau de qualification requises pour la facteur travail. Or cette tendance signifie que certains segments de la filière textile requièrent de plus en plus de facteurs relativement plus rares dans les pays en voie d'industrialisation que dans les pays industrialisés. Finalement, le ralentissement de la croissance de la consommation de produits textiles au niveau mondial renforcent les rigidités et les tensions internationales en qui concerne les rapports au sein de la filière textile mondiale.

Ce thème en soulève d'autres. Au-delà des phénomènes généraux qui président à la structuration des systèmes productifs et que nous avons examiner -- les échanges internationaux textiles, les mutations technologiques et la délocalisation de la production --, la récomposition de la filière textile mondiale exige la prise en compte de deux autres catégories de faits qui l'influencent: les stratégies des entreprises de la filière et les interventions étatiques qui les accompagnent.

### 3.3. Stratégies des firmes multinationales et réponses nationales.

Ainsi, la filière textile mondiale a été décrite jusqu'ici comme un réseau de relations irradiés par les différents sous-systèmes intégrés au sein de la filière. Toutefois, ce cadre demeure insuffisant tant que l'analyse omet les influences asymétriques et les rapports de force que les groupements économiques exercent au sein de la filière. A ce niveau, l'expression "compétition inter-fibres" qui traduit la concurrence entre fibres naturelles et fibres synthétiques à tous les stades de la filière, cache en fait la concurrence entre les firmes qui produisent ces matières. Ainsi, le développement des fibres chimiques est-il le résultat des efforts en R.&D. réalisés par les plus puissants groupes chimiques en vue d'assurer de nouveaux débouchés pour leurs produits. De même, l'évolution technologique et la dérive spatiale des capacités productives ne peut être comprise "de per se", mais intégrée dans la stratégie des firmes et des groupes concernés en vue de renforcer leur position dans l'environnement qui leur est propre.

Ce cadre pose le problème des rôles respectifs des firmes et des Etats-Nations dans la régulation du système, et conduit à considérer les conflits et les différents niveaux que constituent les stratégies contradictoires des firmes et des Etats.

En effet, la filière textile est à la fois un lieu:

a) où se dessinent des stratégies étatiques d'industrialisation (P.V.D.) ou de restructurations (P.I.) qui visent, au niveau interne, le renforcement et/ou l'adaptation du tissu productif national

b) où les économies dominantes mettent en place des moyens de contrôle des niveaux des flux internationaux, visant la protection de leur système textile face à milieu environnant mondial.

Mais, les firmes internationales et mondiales contribuent également au fonctionnement des systèmes productifs mais leur problématique doit se poser à un autre niveau. L'objectif de rentabilité est primordial par rapport à la question spatiale (i.e. national/international/mondial). Ainsi, les firmes cherchent soit à contrôler plusieurs stades de la filière, en vue de la sécurisation des approvisionnements ou des débouchés, soit à dominer certaines composantes stratégiques ou les noeuds technologiques, soit encore à améliorer leur position concurrentielle par l'innovation technologique.

Le tableau du système textile/habillement au niveau mondial doit être complété et renforcé par la prise en compte des acteurs stratégiques qui opèrent à ce niveau de la filière. D'une part, les firmes multinationales textiles constituent des groupes stratégiques (75) à l'intérieur de la filière, dans la mesure où elles opèrent sur un même espace (mondial) de référence, représentent une échelle de production de grande dimension et poursuivent des stratégies voisines, basées, fondamentalement, sur l'investissement multi-national et sur l'intégration verticale et horizontale couvrant tous les stades de la filière, de manière à permettre l'exploitation d'économies d'échelle sur un grand nombre de produits. D'autre part, les économies dominantes constituent des centres d'un ensemble de polarisations pour les flux. A ce niveau, elles sont en mesure d'influencer l'orientation et la nature des flux internationaux de marchandises et d'imposer des régimes internationaux.

### 3.3.1. La structuration oligopolistique de la filière

Les forces qui modèlent la structure et l'organisation de la filière textile/habillement diffèrent évidemment d'une branche à une autre. Ainsi, la filière textile intègre des stades de production qui relève, soit du secteur agricole, soit de l'industrie chimique (production de fibres), soit de la production de biens d'équipement. Il en résulte des intérêts divergents mais plus fondamentalement des effets de dimension, de pouvoir de négociations disparates. A l'origine de leur pouvoir se trouvent de nombreux facteurs soit technologiques, soit financiers, soit commerciaux mais également une certaine maîtrise des espaces qui composent le système mondial.

En outre, les firmes organisent (en faisant appel aux Etats, si nécessaire) un vaste mouvement de concentration et de rationalisation de la production, qui se traduisent par l'élimination d'équipements, par la réduction des capacités productives existantes et par la prise de contrôle d'entreprises.

La domination de groupes multinationaux est particulièrement manifeste sur quelques points stratégiques en amont de la filière. A ce niveau, quelques constatations fondamentales s'imposent, à savoir; la domination des multinationales chimiques sur les marchés des fibres chimiques textiles et leur présence significative sur des segments de l'industrie textile; l'emprise de quelques grandes maisons de négoce sur le commerce international des fibres naturelles; et le caractère fortement oligopolistique du marché de biens d'équipement textiles. Toutefois, sous l'effet de la crise, la concurrence et les conflits sur les marchés moins dynamiques globalement les pays anciennement industrialisés, s'est traduite par la réduction de la capacité productive de certains produits, par une spécialisation plus poussée en d'autres et par le désengagement de la filière textile de certains groupes.

### 3.3.1.1. Le contrôle en amont - matières premières et biens d'équipement

Les stades amonts de la filière sont caractérisés par une présence de forces oligopolistiques à la fois au niveau de la sphère de distribution - conglomérats commerciaux sur le marché de fibres naturelles-, et au niveau de la sphère de la production -- multinationales chimiques et producteurs de machines textiles --, qui exercent sur l'ensemble de la filière une forte influence.

Signalons, les conditions de fonctionnement très différentes de ces trois niveaux:

-- d'abord, la production de matières fibres naturelles est caractérisée d'une part par une très grande dispersion des producteurs qui souvent utilisent des méthodes assez archaïques, et d'autre part par une dissociation entre les producteurs et les consommateurs;

-- par opposition, les producteurs de fibres chimiques sont verticalement intégrés, non seulement en amont dans la production des produits chimiques de base comme souvent en aval dans l'industrie textile. Par ailleurs, les entreprises exercent sur l'ensemble de la filière de nombreuses interactions techniques (mise au point de fils et fibres) et commerciales (actions de promotion, etc.) et une influence décisive sur la formation des prix des matières premières textiles (cf. § 3.2.1.1.).

-- finalement, les firmes productrices de biens d'équipement textiles appartiennent à une activité de fabrication, dont les caractéristiques d'organisation diffèrent considérablement de celles de l'ensemble de la filière. C'est également un secteur qui a un degré de concentration très important, non seulement en termes de firmes productrices, comme c'est le cas de la production de fibres chimiques, mais également en termes géographiques car elles se localisent dans un nombre très réduits de pays industrialisés.

### 3.3.1.1.1. Les marchés de fibres naturelles

Les marchés de fibres naturelles sont des lieux de négoce (cf. § 3.1.3.) qui mettent en jeu le fonctionnement d'importants moyens d'information, de stockage, de transport et de distribution et, l'activité d'une classe importante de courtiers et de négociants.

Schématiquement, on distingue deux grands types de marchés, celui au comptant et celui à terme, mais globalement ce sont les cours à terme qui servent de référence à la fixation des cours du coton (76).

Deux catégories d'agents interviennent dans le marché à terme. D'une part, les "arbitragistes en couverture d'actif", comprenant les vendeurs (ou les producteurs) de coton qui s'engagent par des contrats courts à livrer postérieurement du coton, les industriels qui s'engagent par des contrats "longs" à accepter les livraisons futures de coton, et les gros négociants qui opèrent sur les deux types de contrats. D'autre part les spéculateurs, dont l'activité est limitée à 300 contrats maximum, sont des agents qui, par définition, ne sont pas intéressés aux livraisons proprement dites, mais qui, misant sur diverses matières premières, visent le profit à plus court terme (74). Bien que ceux-ci constituent une autre catégorie d'agents, la spéculation est également intimement liée aux négociants et constitue même une activité complémentaire.

De fait, le lien entre l'achat et la vente de matières premières est assuré par un petit nombre de maisons de commerce, qui gèrent les flux de produits à travers le temps et l'espace à l'échelle mondiale. " Actuellement, 15 grands comptoirs dominent 85% à 90% des échanges mondiaux du coton" (77). "Le marché mondial du coton est dominé par deux sociétés d'Europe Occidentale (Ralli Brothers du Royaume Uni et Volkart Brothers d'origine suisse), cinq conglomérats japonais (Toyo Menka Kaisha, Sumito

Shoji Kaisha, Itoh Co., Marubeni-Iida Co. et Nicimen Co.) et huit sociétés américaines (Mc Fadden, Dunavant, Bunge & Born, Cargil, Allenberg Cotton, Weil Brothers, Molsen et Cotton Import/Export Co.)" (78). Mises à part les Sogo Shoshas japonaises, la structure familiale prédomine dans ces sociétés, qui combinent la rapidité des prises de décision avec le secret le plus absolu.

Le pouvoir de ces multinationales sur le marché mondial du coton est énorme, non seulement par rapport aux autres opérateurs sur le marché mais aussi par rapport aux organismes nationaux de commercialisation du coton avec lesquels elles traitent. Les grands négociants, qui opèrent seuls ou en collusion, peuvent manipuler par différentes procédures les cours des matières premières, i.e. en contrôlant simultanément une large part des contrats à terme et une part significative du coton disponible à cette échéance (79). En outre, les multinationales se partagent le monde par sphères d'influence, et l'on ne trouve que de trois à cinq grands opérateurs par marché national (à l'exception des Etats-Unis). A ce niveau, le mouvement à court terme des prix du coton sur le marché libre est exercé par un nombre relativement limité de gros négociants et de spéculateurs.

Quelques caractéristiques de ces grandes organisations commerciales permettent de comprendre les racines de leur pouvoir:

-- leur activité est horizontalement ou verticalement intégrée et leur activité commerciale multi-produits n'est qu'une part de leur activité globale. Ainsi, Ralli et Volkart sont intégrés en amont dans l'égrenage, Bunge possède des plantations et est intégré en aval, dans la filature et le tissage. De même, la plupart des entreprises possèdent des capacités de stockage très importantes et des positions dominantes sur les marchés d'autres produits; par exemple Volkart sur le marché du café, Cargill, Bunge

et Ralli dans les céréales, ou encore d'autres sur les marchés du soja, des bois tropicaux, de thé, des métaux, etc., et les Sogo Shosas japonaises sur toutes les matières premières et industrielles. Ces caractéristiques leur permettent de dissimuler les profits et de renforcer leur pouvoir de négociation avec les institutions nationales:

- leurs liaisons avec les banques transnationales sont étroites. La structure même des Sogo Shosas, fournit à ces derniers des connexions organiques avec le capital industriel, bancaire et commercial, et avec l'appareil étatique. Les autres gonglomérats possèdent des liaisons, moins connues, mais tout aussi efficaces (i.e. le Crédit Suisse détient 30% de Tradax, filiale de Cargill). Ainsi, la plupart des firmes possèdent-elles des ressources financières considérables qui leur donne un pouvoir accru sur les marchés;

- les multinationales les plus importantes sont également dominantes sur des marchés nationaux comme le Brésil et les Etats-Unis;

- les firmes possèdent un réseau d'informations très développé qui leur permet d'agir avec une extrême rapidité et flexibilité;

En définitive, "le marché international de matières premières est l'objet d'intenses manipulations de prix, et ce sont précisément les mêmes négociants qui manipulent les prix du coton à la bourse de New York." En effet, l'influence de cette bourse sur les cours mondiaux, "donne aux oligopoles une suprématie sur toutes les autres formes de marchés institutionnels, soit basées sur les pays en développement, soit sur les pays à économie centralement planifiée." (80)



### 3.3.1 1.2. Les multinationales des fibres chimiques

L'univers des producteurs de fibres chimiques est clairement oligopolistique. 12 firmes multinationales produisent plus de 50% du total mondial (voir tableau III-28) et assurent de 80% à 90% des échanges internationaux (81). Les trois principales firmes produisent environ le tiers de la production mondiale de fibres polyester (Du Pont, Celanese et Teijin) et de nylon (Du Pont, Monsanto et Akzo), et, le quart des fibres acryliques (Monsanto, Du Pont et Courtaulds).

Depuis la 2ème guerre mondiale, les multinationales chimiques ont amélioré plusieurs de leurs techniques de base, dont l'expression la plus typique est le passage d'une chimie de synthèse à une chimie de craquage (82), et ont pénétré dans de nombreux marchés traditionnellement destinés aux produits naturels. Plusieurs facteurs expliquent cette percée:

- D'abord, l'importance de la R. & D. des multinationales chimiques, qui atteignent en moyenne les 4% du chiffre d'affaires en 1978 (83). Aux Etats-Unis 50000 chercheurs dépensèrent 4 milliards de dollars en 1978, dont 90% furent financés par les firmes chimiques. L'essentiel de l'effort porte sur le développement de nouveaux produits, sur l'adaptation aux processus de production des produits déjà établis et sur la réduction des coûts des procédés de fabrication;

- Les moyens considérables mis en oeuvre pour la promotion et la publicité dans les milieux professionnels et consommateurs;

Mais encore faut-il que les firmes disposent des ressources adéquates à cette stratégie globale. Ces ressources proviennent de plusieurs sources: D'abord, leur activité dans les fibres chimiques ne représente qu'une part, plus au moins importante, de leur production globale. Ainsi, les ventes de fibres des multinationales comme Du Pont, Akzo et Courtaulds, ne représentent que le tiers de leurs ventes totales, tandis que la part d'autres

comme Hoechts et ICI leur part n'atteint pas les 10% des ventes totales (84). De fait, la plupart des firmes productrices de fibres sont intégrés verticalement dans les activités pétrochimiques, et de nombreuses possèdent d'importants intérêts dans l'industrie pharmaceutique (i.e. Hoechst, Bayer, Rhone-Poulenc, Teijin). Leur activité est également diversifiée horizontalement, comme Montedison dans l'électronique, Hoechst dans les matériaux de construction et la mode, Rhone-Poulenc dans l'audio visuel, Ciba-Geigy dans les semences, Dow Chemical dans la banque.

Sur certains marchés nationaux, une ou deux firmes dominent comme c'est le cas de Montedison, qui contrôle plus de 60% du marché de produits chimiques en Italie, de ICI qui détient plus de la moitié du marché britannique, de Hoechts, Bayer et BASF avec 2/5 du marché allemand et les Sogo Shosha qui produisent l'essentiel de la production japonaise.

De plus, leur production est extrêmement délocalisée, de même que de multiples imbrications de participations de capital dans d'autres entreprises et filiales permettent de couvrir de nombreux pays. Ainsi, en 1977, Akzo, ICI et Rhone-Poulenc détenait, respectivement, 85%, 76% et 52% de leur capacité hors de leur pays d'origine, tandis que Du Pont, Celanese, Courtaulds et Toray possédaient environ le tiers de leur capacité à l'étranger.

Dans ce domaine l'implantation des multinationales américaines, européennes et japonaises est particulièrement importante dans les pays industrialisés et dans les NPI (85).

Du Pont possède des filiales au Canada, en R.F.A. et au Royaume-Uni, et dispose d'une participation à 50% avec Toyo Rayon au Japon. Celanese, second producteur américain, est présent au Canada avec deux filiales et dans cinq pays d'Amérique latine.

Courtaulds est implanté en France, en Italie, en Suède, au Canada, aux E.U.A., en Australie et en Espagne. ICI, second producteur britannique, aux E.U.A., en R.F.A., au Canada, en Autriche, en Australie, en Nouvelle Zélande, en Afrique du Sud, en Inde, en Espagne et au Portugal.

Hoechst, premier producteur allemand et, après l'achat de Celanese Corp. (86), premier producteur mondial, possède environ 500 filiales en dehors de l'Allemagne, notamment aux E.U.A., en Autriche, au Royaume-Uni, en Afrique du Sud, au Chili et au Brésil. Rhone-Poulenc, le premier producteur français, est présent en R.F.A., en Suisse, en Espagne, en Argentine et au Brésil. AKZO (et sa filiale Enka), principal producteur aux Pays-Bas et en Belgique, est présent en R.F.A. et au Royaume-Uni, mais également en Espagne, en Inde, au Nigéria et dans cinq pays d'Amérique latine.

Signalons enfin que les multinationales de fibres japonaises (Toray, Teijin, Mitsubishi, Ashasi et Kuraray) sont présentes massivement en Asie du Sud-Est et en Amérique du Sud.

L'implantation des multinationales dans divers pays et leur position dominante sur le marché des fibres, leur permet de manipuler les prix de cession internes. Les politiques de fixation des prix de cession interne sont influencées par plusieurs mobiles et contraintes, qui déterminent la stratégie "optimale" pour la maximisation des profits, compte tenu des conditions particulières des marchés sur lesquels la multinationale opère (87). La pratique de sous-facturation des matières premières, de biens intermédiaires et/ou de services fournis d'une unité à l'autre vise, soit à empêcher la pénétration de nouveaux venus, soit à élargir sa part d'un marché déterminé, soit encore à transférer les bénéfices vers les pays où le taux d'imposition fiscale est plus faible. De même, la sous-facturation peut servir, s'il s'agit d'une filiale à participation locale, à dissimuler les bénéfices et à accroître ceux de la société mère, ou encore à mieux taire les revendications salariales des syndicats. En outre, la manipulation des prix de cession interne peut servir à maintenir à un niveau minimum, le montant des bénéfices situés dans des pays à monnaie faible, ou encore à éluder le contrôle de prix des autorités nationales.

Une des plus importantes sources de pouvoir de firmes productrices de fibres chimiques est leur liaison étroite avec les circuits bancaires. A partir des données disponibles (88), on peut constater d'importantes liaisons des multinationales Du Pont, Monsanto, Dow Chemicals avec les plus importants groupes financiers américains. De même, en R.F.A., les trois principales banques fournissent de 50% à 66% du crédit à l'industrie manufacturière vers le milieu des années 70 et, contrôlent environ 35% des votes des actionnaires des plus importantes firmes allemandes.

**Tableau III- 28**

Les dix principales firmes productrices de textiles synthétiques dans le monde et en Europe Occidentale (en 1000 tonnes et % du total mondial)

|                     | MONDE |      |            | EUROPE OCCIDENTALE |      |         |
|---------------------|-------|------|------------|--------------------|------|---------|
|                     | 1975  | 1979 | 1982       | 1975               | 1979 | 1982    |
| Du Pont (EUA)       | 1520  | 1825 | 1780 (16%) | AKZO               | 480  | 410 390 |
| Celanese C. (EUA)   | 580   | 815  | 812 (7%)   | Rhône-Poulenc      | 380  | 330 325 |
| AKZO (Pays-Bas)     | 725   | 695  | 688 (6%)   | ICI                | 310  | 345 310 |
| Hoechts A.G.(RFA)   | 430   | 500  | 550 (5%)   | Hoechts A.G.       | 280  | 285 285 |
| Teijin Ltd. (Japon) | 290   | 510  | 540 (5%)   | Montefibre         | 230  | 255 255 |
| Monsanto C. (EUA)   | 520   | 690  | 535 (5%)   | Sniafibre          | 155  | 185 200 |
| Toray Ind. (Japon)  | 395   | 510  | 530 (5%)   | Courtaulds         | 234  | 255 200 |
| Rhône-Poulenc (Fr.) | 460   | 450  | 450 (5%)   | Anicfibre          | -    | 135 185 |
| ICI (Royaume-Uni)   | 370   | 410  | 410 (4%)   | Bayer              | 215  | 190 150 |
| Allied Chem. (EUA)  | -     | -    | 275 (2%)   | Du Pont            | 175  | 175 120 |
| Eastman Kodak (EUA) | -     | 260  | -          | Monsanto           | 110  | - -     |

Sources: G. Metz [ITMF, 6/1983]

### 3.3.1.1.3. Les constructeurs de machines textiles

Le degré de concentration de l'industrie de construction de matériel textile n'a de parallèle dans la filière que dans celle des fibres chimiques. En effet, non seulement le marché mondial est dominé par un nombre restreint de pays (cf. § 3.1.2.3.), mais de plus, au sein de ceux-ci, les entreprises dominantes sont très peu nombreuses. De plus, chaque segment de construction des biens d'équipement textile tend à être dominé par "une poignée seulement de sociétés, comme Monarch, Bentley, Mayer et Jumberca pour les machines à tricoter. (...) La domination dans les métiers à tisser appartient au triumvirat Rütli, Saurer et Sulzer. Un autre exemple est celui de l'entreprise Karl Mayer, qui prétend avoir conquis 85% du marché mondial du tricot. Ou encore les machines à tricoter Raschel - de nouveau un cas de domination dans un segment de production limitée et hautement spécialisée au sein d'une gamme de production beaucoup plus vaste." (89). Un autre exemple significatif, est celui de la firme tchécoslovaque Investa, qui, en coopération avec la Kovoslav National Corporation, devint le "principal innovateur dans trois technologies clés; la filature open-end, les métiers à projectiles et à jet d'eau. Cette entreprise se situe maintenant en tête avec 70% de la capacité mondiale de fibres libérées, au moyen d'exportation directes ou d'accords de licences cédées à des entreprises japonaises, américaines et allemandes fédérales. (90)

"Toutes ces entreprises ont un certain nombre de traits en commun; de très importantes dépenses en R. & D., qui peuvent atteindre dans certains cas de 15% à 20% du chiffre d'affaires; des liaisons étroites aux secteurs d'ingénierie, dont elles sont souvent des composantes; une part des exportations dépassant les trois quarts de la production totale; un large réseau de filiales à l'étranger et d'agences de marketing mises au point depuis 100 ans; spécialisation sur une gamme de modèles; et très forte influence financière exercée par les fournisseurs de crédit." (91)

Tableau III - 29

Principales entreprises mondiales de construction de matériel textile

| FILATURE              | TISSAGE            | BONNETERIE            | TOTAL                 |
|-----------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Rieter (Suisse)       | Sulzer (Suisse)    | Mayer Albstadt        | Sulzer (Suisse)       |
| Schubert-Salzer (RFA) | Saurer (Suisse)    | (RFA)                 | Investa               |
| Zinser (RFA)          | Rüti (Suisse)      | Mayer Obertschausen   | (Tchécoslovaquie)     |
| Schlafhorst (RFA)     | Picanol (Belgique) | (RFA)                 | Platt-Saco-Lowell     |
| Platt-Saco-Lowell     | Nissan (Japon)     | Monach (Japon)        | (U. K. /E. U. A.)     |
| (U. K. /E. U. A.)     | Investa            | Jumberca (Espagne)    | S.A.C.M. (France)     |
| Toyoda (Japon)        | (Tchécoslovaquie)  | Stoll (RFA)           | Nissan (Japon)        |
| Howa (Japon)          | Dornier (RFA)      | Bentley (Royaume-Uni) | Toyoda (Japon)        |
| S.A.C.M. (France)     | S.A.C.M. (France)  | Terrot (RFA)          | Bentley (Royaume-Uni) |
| Investa               | Comet (Italie)     | Dubied (Suisse)       | Schlafhorst (RFA)     |
| (Tchécoslovaquie)     | Jumberca (Espagne) | Suzer Morat (RFA)     | A.R.C.T. (France)     |
|                       |                    | Fuhuhara (Japon)      |                       |

Sources; [U.N.C.T.A.D., 1980], p. 235.

En confection, la fabrication de machines à coudre a été longtemps dominée par le chef de file aux Etats-Unis, Singer. Récemment, toutefois, la position dominante de Singer sur les marchés mondiaux a été menacée par Pfaff et par les producteurs du Japon, notamment Janone Sewing Machine. Par ailleurs, ces entreprises sont devenues maintenant les plus importantes sociétés mondiales en ce domaine.

### 3.3.1.2. Le processus de concentration dans l'industrie textile

Bien que le processus de concentration soit moins important dans le segment textile que celui des fibres chimiques, on constate, depuis 1960, d'une part, l'accélération de l'intégration - verticale et horizontale - des firmes au sein de la filière, et d'autre part l'implantation dans les marchés des pays en voie de développement, avec en tête, une trentaine de firmes multinationales. L'industrie textile se trouve prise en tenaille entre les deux segments les plus puissants de la filière, le secteur producteur de fibres chimiques et les constructeurs de machines textiles, et les contraintes qui ont déterminé le mouvement de réorganisation de la filière sont diverses.

La première est constituée par l'intégration verticale de quelques firmes de fibres chimiques vers les textiles. Cette stratégie vise la conquête de marchés captifs pour les ventes de fibres et l'amélioration de la capacité d'adaptation des structures productives aux transformations de la demande en produits textiles, en termes soit de délais, soit de montants (92).

Le deuxième facteur, l'automatisation et l'augmentation de la vitesse en filature et en tissage, qui permet aux entreprises intégrées verticalement de réaliser des économies d'échelle et des séries plus longues de fabrication.

Troisièmement, certains gouvernements ont participé activement à la transformation de l'environnement des entreprises, en stimulant l'ajustement interne par les processus de concentration et de rationalisation de leur tissu productif, et en faisant jouer les solidarités collectives, soit par la multiplication des mesures protectionnistes, soit par l'allègement des charges sociales.

Toutefois, les conséquences de ces contraintes environnementales sur les entreprises textiles ont été différentes, selon les pays et les variables spatio-économiques spécifiques.

Tableau III - 30

Indices de concentration dans l'industrie textile en différents pays (1965-1980)

Rapport cumulatif en % du personnel employé par ces firmes / total de l'emploi du pays

|      |   | R.F.A. | France | Italie | Royau.-Uni | C.E.E. | E.U.A. | Japon | Portugal |
|------|---|--------|--------|--------|------------|--------|--------|-------|----------|
| 1966 | A | 4      | 10     | 6      | 16         | 8      | 16     | 6     |          |
|      | B | 6      | 12     | 9      | 21         | 9      | 20     | 8     |          |
|      | C | 11     | 14     | N.D.   | 28         | 11     | 29     | 12    |          |
| 1970 | A | 6      | 13     | 8      | 45         | 13     | 15     | 6     |          |
|      | B | 10     | 17     | 10     | 52         | 15     | 18     | 8     |          |
|      | C | 15     | 23     | 14     | 57         | 19     | 25     | 11    |          |
| 1975 | A | 5      | 17     | 8      | 40         | 12     | 15     | 6     |          |
|      | B | 7      | 19     | 12     | 53         | 16     | 18     | 8     |          |
|      | C | 16     | 21     | 16     | 70         | 17     | 26     | 10    |          |
| 1980 | A | 4      | 22     | 5      | 43         | 12     | 13     | 3     | 0        |
|      | B | 7      | 26     | 7      | 56         | 15     | 17     | 5     | 0        |
|      | C | 14     | 30     | 10     | 67         | 21     | 24     | 8     | 23**     |

A = 3 plus grandes firmes (classées selon leur chiffre d'affaires)

B = 5 plus grandes firmes

C = 10 plus grandes firmes

Nombre de firmes dont

les ventes dépassent 100 m D.M.

|           |    |    |    |    |     |     |    |   |
|-----------|----|----|----|----|-----|-----|----|---|
| 1965      | 21 | 7  | 3  | 13 |     | 42  | 13 |   |
| 1970      | 46 | 13 | 7  | 32 |     | 46  | 20 |   |
| 1975      | 44 | 14 | 10 | 30 |     | 50* | 22 |   |
| 1980      | 52 | 24 | 15 | 27 | 131 | 37  | 32 | 1 |
| dont;     |    |    |    |    |     |     |    |   |
| > 1000 DM | 0  | 4  | 0  | 5  | 9   | 13  | 6  | 0 |
| 400-999   | 7  | 1  | 3  | 9  | 22  | 12  | 9  | 0 |
| 100-399   | 45 | 20 | 12 | 13 | 100 | 12  | 17 | 1 |

\* Firmes dont les ventes dépassent les 140 m. D.M.

\*\* 14 firmes

Cumul de l'emploi (1000) par principales firmes

| Principales firmes | Royaume-Uni |      | France |      | Italie |      | R.F.A. |      | Portugal |      |
|--------------------|-------------|------|--------|------|--------|------|--------|------|----------|------|
|                    | 1976        | 1982 | 1976   | 1982 | 1976   | 1982 | 1976   | 1982 | 1976     | 1982 |
| 3                  | 201         | 135  | 87     | 53   | 16     | 16   | 21     | 11   | 9        | 9    |
| 5                  | 261         | 179  | 108    | 72   | 21     | 22   | 32     | 18   | n.d.     | 12   |
| 10                 | 306         | 215  | 117    | 86   | 37     | 30   | 57     | 35   | n.d.     | 19   |

Sources; [G. Shepherd, 1985]



Ainsi, peut-on distinguer schématiquement deux grands types d'organisations du tissu productif et des rapports inter-firmes. D'une part, les pays où le degré de concentration est très élevé. C'est le cas du Royaume-Uni et de la France, où 4-5 groupes dominent le système textile national. Ces groupes emploient plus de 10 000 personnes chaque, dont l'ensemble représente au moins 30% de l'emploi total (cf. tableau III-30). A l'opposé, on trouve les pays, comme l'Italie, où domine la petite et moyenne industrie, sans qu'on puisse déceler la présence dominante d'aucun groupe particulier, mais qui présente une concentration spatiale prononcée. La R.F.A. présente une situation intermédiaire, où l'on constate, d'une part la prédominance d'une quarantaine d'entreprises textiles de moyenne dimension et d'autre part une relative dispersion spatiale des activités textiles.

A) Le Royaume-Uni représente le pays où le processus de concentration est le plus important; environ 70% des broches et d'environ 50% des ventes de la plupart des produits textiles sont contrôlés par 4 groupes (Courtaulds T.G., Tootal, Coats-Viyella et Dawson Int.). De plus, ces groupes présentent de nombreuses participations au capital de firmes d'autres groupes, ont des rapports commerciaux intenses entre eux et possèdent de nombreuses filiales à l'étranger( voir Annexes). Pendant les années 60 le nombre moyen de fusions et d'achats a été de 87 par an, et pendant les années 1970, ce nombre est passé à 28 (93). Le plus important groupe britannique -- Coats-Viyella -- est un cas exemplaire: la firme Vantona, spécialisé dans le linge-maison et surtout dans la distribution, survécu la crise des années 80 sans problèmes financiers. En 1982, cette firme achete l'entreprise Carrington-Viyella (94) qui présentait de graves problèmes financiers, malgré sa position dominante sur le marché britannique de linge-maison. En 1985, la firme rivale Nottingham Manufacturing Co., entreprise liée à Marks & Spencer par d'importants liens commerciaux, financiers et même familiaux, fusionnait

avec Vantona-Viyella. Ainsi, cette entreprise passe à détenir 25 à 30% du marché britannique de linge-maison et les meilleurs marques ("Dorma", "Vantona", "Horrockses"), devient le principal fournisseur avec Courtaulds des établissements Marks & Spencer et le premier fabricant de chemises (avec les principales marques comme Van Heusen, Peter England). Finalement le dernier mouvement est constitué par la fusion avec Coats-Paton, l'entreprise textile britannique la plus importante après Courtaulds (95).

De cette opération le groupe possède une position dominante (96):

- a) dans les marchés d'articles de maille et des produits de marque, notamment en Europe, Amérique du Nord et du Sud et Australie;
- b) position dominante au niveau mondial de produits de mercerie
- c) importante position sur la marché de détail britannique avec une chaîne de magasins importante -- Jaeger -- et deux de moindre dimension -- Viyella et Van Heusen --.

En termes spatiaux, il existe deux grandes concentrations textiles en Grande-Bretagne; la région du Lancashire associée au port de Liverpool et à Manchester, où prédomine l'industrie cotonnière et de fibres chimiques, de même que l'essentiel des constructeurs de matériel textile britanniques, et le Yorkshire qui constitue le premier bassin lainier du monde.

B) Quelques traits rapprochent l'évolution de la filière textile française à celle du Royaume-Uni:

D'abord le mouvement de concentration industrielle menée par quelques les principaux groupes (97), qui contrôlent environ le tiers de la capacité de filature et de tissage en France; les liaisons étroites entre

le principal producteur de fibres chimiques (Rhône-Poulenc) et le segment textile (à travers des participation croisées de capital avec le groupe textile dominant, DMC); l'intégration verticale du segment textile avec l'habillement et la distribution (notamment avec le rachat du groupe Boussac par Agache-Willot) (98); la forte implantation à l'étranger (surtout en Afrique et en Amérique latine), notamment Rhone-Poulenc, Prouvost et DMC (et son associée Schaeffer entre autres); l'intervention de l'Etat ("le plan textile") favorable à ce "nettoyage de la filière en faveur des sociétés dominantes" (99). Par ailleurs, les principaux groupes textiles possèdent chacun de nombreux intérêts dans plusieurs chaînes de distribution et circuits commerciaux (i.e. Bidermann avec Henry Thiery et Sigrand; DMC avec Descamps; SFFAW/Boussac avec Conforama et Bon Marché; Prouvost avec Soc. Commerciale Prouvost/Lefebvre, Comtex) et des systèmes de franchises (i.e. Bidermann avec Y.Saint Laurent, D.Hechter, C.Klein, R.Lauren; SFFAW/Boussac avec C.Dior, Prouvost avec Rodier, Stemm., Pingouin, Korrigan, Lacoste etc.).

D'autre part, l'existence de bassins géographiques ayant une longue tradition textile rapproche l'organisation du tissu productif français et britannique. Très schématiquement on peut distinguer trois grandes régions textiles; la région Nord-Picardie, première région textile française avec environ 30% des effectifs de l'emploi, où sont installées toutes les branches de production à l'exception de la soierie. La région lyonnaise et l'Alsace-Lorraine constituent les deux autres grandes régions textiles caractérisées respectivement, par l'importance de l'industrie de textiles chimiques et la soierie, et par le textile cotonnier.

C) Ce processus de concentration ressemble à celui qui s'est effectué aux Etats-Unis, mais sans l'intervention gouvernementale, qui veille aux lois anti-trust. Les quatre principales firmes (Burlington Industries, J.P.Stevens, Miliken et West Point-Pepperell), qui se situent parmi les 10 principales firmes textiles mondiales, détiennent environ le tiers des

ventes totales en produits de filature, de tissage et de tricot aux Etats-Unis (100). Toutefois, le mouvement de concentration et de rationalisation s'est accéléré ces dernières années. Ainsi, J.P.Stevens, qui acheta récemment la division de linge-maison à Burlington Ind., essaye à la fois d'élargir sa production de linge de maison et de textiles à usages industriels et de se débarrasser de sa section d'habillement. Au début de 1986, Springs Industries (6ème firme textile américaine) acheta Lowenstein et devint le deuxième producteur de tissus, et, Fieldscrest acheta Cannon, producteur de serviettes. Après la concentration ces trois firmes produisent la moitié du marché américain de linge-maison. West Point-Pepperel s'intègre en aval, avec l'achat de Cluett Peabody, la quatrième plus importante entreprise d'habillement aux Etats-Unis.

Par ailleurs, la plupart des plus importantes firmes américaines possèdent des filiales de production à l'étranger, mais celles-ci ne sont pas considérées comme ayant une importance stratégique, car plus de 90% de la production des groupes est effectuée à l'intérieur des E.U.A. (101). Par exemple Burlington Ind. possède 14 filiales dans six pays étrangers, mais possède environ 100 unités aux Etats-Unis qui effectuent l'essentiel de la production.

D) L'organisation du tissu textile japonais diffère considérablement des modèles présentés jusqu'ici. D'abord le rôle essentiel du ministère de l'industrie (MITI) dans la concertation et la collaboration des différentes firmes textiles. Les Sogo Shosas collaborent entre elles, en plus de se concurrencer, et constituent, sous la tutelle du MITI, les authentiques organismes de gestion et de régulation de l'économie japonaise. Bien que la part des principales firmes dans l'emploi total soit très bas (voir tableau III-20), l'organisation de l'industrie textile est déterminée par les Sogo Shosas, dont l'influence s'étend à tous les niveaux de la société japonaise. Celle-ci se caractérise par des réseaux complexes de relations personnelles entre directions des entreprises et de participations croisées de capital,

par la mise au point de politiques communes dans certains domaines, par la constitution de co-entreprises et par la pratique généralisée de la sous-traitance. Signalons également que la presque totalité des firmes (97% en 1977) du secteur ont moins de 50 personnes et travaillent essentiellement en régime de sous-traitance.

Quelques Sogo Shosas, qui jouent un rôle important dans le commerce de coton (Toyo Menka, Marubeni, Itoh et Nicimen), ont toutes des intérêts considérables dans l'industrie textile (de 15% à 20% de leurs chiffres d'affaires) (102). De même, les trois principales Sogo Shosas, Mitsubishi, Mitsui et Itoh détiennent des participations importantes simultanément dans le textile et dans les fibres chimiques (Toray, Mitsubishi Rayon, etc.).

Mais les groupes textiles japonais ont effectué d'importants transferts d'activités à l'extérieur, à partir des années 60. Environ deux tiers de l'investissement étranger s'est effectué dans les pays du Sud-est asiatique, et un cinquième dans les pays d'Amérique du sud et centrale. Ces investissements sont normalement le résultat d'associations avec d'autres firmes de la filière et les Sogo Shosa.

On constate l'existence de deux cas importants qui n'ont pas suivi les modèles de concentration décrits jusqu'ici. C'est le cas des entreprises textiles allemandes fédérales et italiennes, qui ont évolué vers des unités de production de moindre dimension. Parmi les industries européennes, ce sont les industries allemandes et italiennes qui ont le mieux réussi leurs restructurations, et qui constituent aussi les principaux exportateurs mondiaux (avec le Japon) de produits textiles.

E) L'industrie textile allemande demeure, d'une part, largement indépendante des firmes productrices de fibres chimiques allemandes, et d'autre part, le noyau est constitué par une quarantaine de moyennes/grandes entreprises (dont aucune n'appartient aux 100 plus importantes au monde). Ces firmes, très performantes, occupent des segments textile à haute valeur ajoutée, disposent d'excellente gestion et d'une grande flexibilité et utilisent des machines textiles les plus performantes.

Toutefois, "pendant ces 20 dernières années, le nombre d'entreprises textiles a diminué de 3100 à 1400 unités, c'est-à-dire environ de la moitié. Les fusions ne furent pas le mobile de ce processus car l'industrie textile allemande est caractérisée par l'existence de petites et moyennes entreprises" (103). En effet en 1981, les entreprises employant entre 100 et 500 personnes représentent 43% des ventes textiles totales, tandis que celles entre 500 et 999 employés représenternt 17% des ventes.

**Tableau III-31**  
**Concentration dans l'industrie textile allemande (1970-1981)**

| Taille des entreprises (employés) | Nombre d'entreprises |        | % de l'emploi |      | % du chiffre d'affaires |      |
|-----------------------------------|----------------------|--------|---------------|------|-------------------------|------|
|                                   | 1970                 | 1981   | 1970          | 1981 | 1970                    | 1981 |
| 20-99                             | 1363                 | 904    | 13,2          | 13,8 |                         | 15,4 |
| 100-499                           | 820                  | 548    | 37            | 44,1 |                         | 43,4 |
| 500-999                           | 143                  | 65     | 20,4          | 16,1 |                         | 17,3 |
| > 1000                            | 70                   | 41     | 29,4          | 24   |                         | 23,9 |
| Emploi total                      | 497000               | 260000 |               |      |                         |      |
| Emploi/entrep.                    | 207                  | 166    |               |      |                         |      |
| C.A.*/Emploi                      | 71                   | 125    |               |      |                         |      |

\* Chiffre d'affaires en 1000 D.M.

Source; Gesamttextil cité par [U.Hartmann, 1985]

C'est-à-dire qu'un noyau de moyennes entreprises allemandes, employant entre 100 et 999 personnes, assurent environ 60% de la production textile allemande. Entre 1970 et 1981, la catégorie d'entreprises dont le nombre d'employés se situent entre 100 et 500, augmente sa part relative de 37% à 44% de l'emploi total. Toutefois, les liaisons entre les firmes sont plus fortes que ne le laissent paraître le tableau ci-dessus. En effet, les banques détiennent une forte influence sur l'ensemble des entreprises textiles, non seulement par le biais des crédits mais également par des participations croisées au capital de ces firmes.

Par ailleurs, la délocalisation de la production et l'investissement à l'étranger n'ont pas été une pratique courante parmi les firmes textiles allemandes (cf. § 3.3.3.1.3.). En tous cas, l'essentiel de l'investissement a été effectué en Europe Continentale et très peu dans les P.V.D.

F) La structure de l'industrie textile italienne diffère également de celle de l'ensemble des pays développés. Comme les autres pays développés, l'Italie compte avec quelques grandes entreprises textiles, mais les nombreuses petites et moyennes entreprises familiales contrôlent la plupart des segments de marché et les réseaux de sous-traitance. Ainsi, Gruppo Finanziariotessile (GFT), Legler Stoffel, Ragno, Benetton et Lanerossi sont les plus importantes entreprises textiles italiennes, qui dominent des segments de marchés tels que le tricot, les sous-vêtements et les tissus coton ("denim") (104).

L'évolution de l'organisation du textile italien a été caractérisée par la tendance à la réduction de la dimension moyenne de l'entreprise: Un processus significatif de décentralisation des entreprises de grande taille est en cours, ce qui a conduit à la création d'unité de production de dimensions moindres et avec une grande autonomie, contrôlées par des participations de capital et liées aux grandes entreprises par des rapports étroits de sous-traitance. Ces unités satellites sont très flexibles et peuvent atteindre des niveaux de productivité et d'efficacité considérables. Il s'agit de "système en étoile" (105).

Cette réorganisation a été favorisée par une forte concentration territoriale dans certaines régions étroitement délimitées, et liées à de très hauts niveaux de spécialisation (i.e. Biella-Vercelli et Schio pour l'industrie lainière, région de Milan pour l'industrie cotonnière et chimique, Como pour la soie).

### 3.3.1.3. L'évolution dans l'industrie de la confection et de la bonneterie

Pendant les années 1960 et 1970, l'industrie d'habillement est demeurée relativement en dehors du mouvement de concentration qui a parcouru la filière. Ainsi, l'industrie de confection demeure largement fragmentée dans les pays développés et dans les pays en développement. Plusieurs questions stratégiques remettent en cause les modes d'organisation

traditionnels de l'industrie d'habillement. D'abord, l'empire des modes d'automatisation centralisés et rigides ne s'adapte pas aux processus de production de l'ensemble de l'industrie d'habillement, et en particulier de celui de la mode. En effet, le marché de la mode, qui représente déjà environ le tiers du marché du tissu et du vêtement (106), tend à s'accroître et à s'élargir (sous-vêtements féminins, bas, linge-maison). De plus, le nombre de collections par saison tend également à s'accroître, et par conséquent, les contraintes sur la vitesse d'écoulement des stocks se répercutent aussi bien sur les producteurs d'habillement que sur les industriels textiles. Finalement, les séries courtes, l'accroissement des collections, la qualité des matériaux demandent une meilleure information, une amélioration des systèmes de planification et de contrôle de stocks et des techniques de commercialisation. Ainsi, de nouvelles conditions de fonctionnement amènent à considérer la nécessité d'un certain regroupement des entreprises.

#### 3.3.1.3.1. Processus de concentration et contraintes organisationnelles

En effet, le mouvement de concentration dans l'industrie d'habillement répond à la transformation de certains facteurs, qui concerne non seulement la production, mais également la promotion et la distribution.

D'abord, l'évolution technologique (cf. § 3.2.1.2.) et les nouvelles possibilités d'automatisation des opérations d'assemblage qui permettent économie considérable de main d'oeuvre, peuvent profiter surtout aux moyennes entreprises capables à la fois d'en supporter l'investissement et de satisfaire une demande de produits fabriquées en série limitée tout en minimisant les coûts. En outre, l'utilisation de l'ordinateur semble permettre un contrôle plus efficace d'un grand nombre d'opérations effectuées dans des unités indépendantes, en les intégrant à l'intérieur d'une plus grande unité de production. Par exemple, le groupe Benetton a mis en place un réseau informatique, qui permet d'une part, de réunir



l'information sur les ventes dans les différentes boutiques, ce qui leur permet de modifier la fabrication dans les plus brefs délais selon les tendances les plus récentes du marché et d'autre part, de réduire considérablement les stocks. "La production sous commande débute normalement huit mois avant la livraison, et, la plupart des tricots sont faits d'abord d'un gris naturel, pour être teints peu avant la date de livraison. Ceci permet de changer les couleurs selon les variations de la demande". (...) Le problème-clé à ce niveau réside dans l'augmentation rapide des coûts de l'automatisation, et la nécessité des firmes de renover sans cesse leur équipement" (107).

En outre, la nécessité de faire face aux importations des pays à bas coûts, amène les industriels des pays développés à mettre en place des politiques de marques qui différencient leurs produits. Ces stratégies requièrent des importants moyens financiers qui exigent soit des entreprises de taille importante, soit des accords préférentiels inter-firmes pour des actions promotionnelles. Par ailleurs, la proximité du marché confère un avantage considérable aux entreprises des principaux pays consommateurs produisant des articles de mode, car à ce niveau les délais de livraisons sont très courts et la vitesse de réaction est essentielle.

Les plus importantes firmes multinationales productrices d'habillement se situent dans les pays où le degré de concentration de l'industrie textile est plus importante (cf. 3.3.1.2.), à savoir aux E.U.A. et au Royaume-Uni.

-- Ainsi, les firmes américaines Levi Strauss, Blue Bell Inc. (marque Wrangler) et Vanity Fair Corp. (marque Lee) constituent des exemples représentatifs de stratégies de marques réussies au niveau mondial. Ces deux dernières firmes après la fusion sont devenues la plus importante firmes productrice de vêtement dans la monde, avec un chiffre d'affaires d'environ 2,5 milliards de U.S.\$ en 1985. Originellement productrices de pantalons ("jeans"), ces firmes ont réussi grâce à des stratégies

commerciales et promotionnelles importantes à s'étendre à l'échelle mondiale, puis face à la diminution de la demande de ces produits en 1980, à diversifier la production vers d'autres segments du marché (notamment chemises, blousons, articles de sport).

Jusqu'en 1980, les principales firmes détenaient une position relativement modeste sur leur propre marché: les 10 principales firmes ne détiennent qu'un cinquième du marché américain. Depuis, un mouvement de concentration s'est développé, surtout aux dépens des firmes de moyenne dimension (108). Le manque d'homogénéité dans l'industrie d'habillement américaine est source de conflits verticaux à l'intérieur de la filière: d'une part se trouvent de nombreuses P.M.E., qui travaillent essentiellement pour le marché interne et qui réclament des mesures protectionnistes, notamment envers les industries du Sud-Est asiatique et, de l'autre, les plus importantes groupes qui ont des unités de production à l'extérieur des E.U.A.. Ainsi, en 1981, les 40 filiales à l'étranger de Levi-Strauss représentait environ le tiers du chiffre d'affaires du groupe, alors que les 21 filiales de Blue Bell Inc représentaient presque 40% des ventes totales.

L'organisation de l'industrie du vêtement aux E.U.A. a la particularité d'avoir une structure avec trois types d'établissements bien distincts (109): le fabricant ("manufacturer") qui accomplit l'ensemble des fonctions nécessaires à la fabrication des vêtements qui très souvent portent sa marque; le sous-traitant ("contractor") qui fabrique sous commande soit des grands magasins ou des centrales de ventes par correspondance soit des "manufacturers" ou des "jobbers"; finalement l'ensemblier ("jobber") qui normalement n'est pas un fabricant mais un intermédiaire entre les producteurs et les détaillants, et qui fournit les modèles et remplit toutes les fonctions de marketing.

-- Au Royaume-Uni, huit entreprises contrôlent plus de la moitié de ventes de l'habillement avec une forte influence de quelques entreprises verticalement intégrées, comme Courtaulds et Coats-Viyella (cf. § 3.3.1.2.), et quelques firmes de distribution comme GUS, Marks & Spencer et United Drapery.

-- En Italie, Benetton est en tête du mouvement de concentration. Depuis 1980, a acheté Fiorucci (dont elle a vendu sa part en 1985), puis une entreprise de chaussures et s'est associé à une entreprise services informatiques - Norton-. Recemment, Benetton s'est associé avec la principal groupe italien du vêtement -- GFT-- . Par ailleurs, cet entreprise a mis en place un réseau international de distribution avec une incidence particulière en France, en R.F.d'Allemagne, en Angleterre et dernièrement aux E.U.A. (110). Par un système de franchise les 4000 boutiques dissiminées dans le monde vendent non seulement des vêtements et accessoires, mais aussi des montres, lunettes, des jouets et des parfums. Mais, le groupe italien détient également des unités de production en France, en Espagne, en Ecosse, en Angleterre, et aux E.U.A. et des firmes commerciales au Royaume-Uni, en Suisse, aux Pays-Bas et au Brésil.

Toutefois, l'influence du secteur de la distribution sur le secteur producteur d'habillement est beaucoup plus importante que ne laisse transparaître la simple participations aux capitaux des industriels du vêtement.

### 3.3.1.3.2. L'influence de la sphère de la distribution sur la filière

L'examen du tableau III-32 montre que l'ensemble des intermédiaires commerciaux obtiennent des marges de l'ordre des 40% du prix de vente des produits d'habillement, ce qui traduit l'importance du rôle de la sphère de la distribution sur l'ensemble de la filière.

La position stratégique en aval de la filière textile, la taille et la localisation, le négoce multi-produits, leur permettent d'imposer aux fabricants, non seulement leurs propres marges, mais aussi le type et le nombre de pièces qu'il peuvent produire, et parfois même leur propre marque. Les grands intermédiaires commerciaux (grands détaillants ou unités de gros) jouent un rôle central dans de nombreux pays, en articulant deux fonctions fondamentales:

-- l'activité "distributive" proprement dite, qui consiste à préparer et à disséminer le produit pour la vente;

-- l'activité "intégrative" liée à la masse des transactions effectuées et à la gestion des stocks de marchandises. Cette fonction peut transformer le producteur en amont, en sous-traitant du détaillant, qui assure la maîtrise de la fabrication du produit. De même, l'absorption de l'intermédiation financière (notamment les cartes de crédit) par les grandes chaînes de distribution traduit la généralisation du mode de financement de masse et l'organisation de la collecte de ressources par celles-ci.

En effet, par l'intermédiaire de la sphère de distribution, une multitude d'informations et de décisions destinées à organiser la cohérence et l'activité de l'ensemble de la filière textile circulent et sont prises. A ce niveau, le recours à l'informatique modifie considérablement les conditions de fonctionnement des activités d'intermédiation commerciale: "au niveau local par une amélioration de la productivité du travail engagé dans la réalisation de telle ou telle opération; l'autre niveau correspond à un gain d'efficacité globale résultant de l'amélioration des conditions dans lesquelles il est possible, en "intégrant" les informations relatives à une somme de transactions élémentaires, de dégager les traits structurels de la demande sociale" (111). En effet, la conception des vêtements est en grande partie l'affaire de grands établissements de détail; le commerce de gros et de détail tient très souvent le rôle de la conception, en sous-traitant le fabricant du vêtement et parfois même, l'industriel textile pour le fil et le tissu, et en fournissant le financement et l'ensemble des besoins logistiques pour la vente.

**Tableau III-32****Décomposition du prix de quelques articles d'habillement (en %)**

|                     | E.U.A.  | U.K.    | U.K.    | R.F.A.          |
|---------------------|---------|---------|---------|-----------------|
|                     | "jeans" | "jeans" | couches | chemises coton/ |
|                     | coton   |         | bébé    | polyester       |
| Mat.premières       | 8,4     | 8,4     | 11,5    | 3,5             |
| Industriels textile | 19,6    |         |         | 18,7            |
| Indust. vêtement    | 30      | 48,6*   | 45,1*   | 29,8            |
| Commerce en         |         |         |         |                 |
| gros et détail      | 42      | 43      | 43,4    | 48              |

\* Industrie textile et de vêtements

Sources; [U.N.C.T.A.D., 1980].

Il est possible de distinguer cinq grands types d'établissements de commerce de détail (112):

-- les magasins à sucursales multiples ("department store"), qui emploient plus de 25 personnes, dont les ventes de produits textiles représentent plus de 20% des ventes, et qui présentent au moins trois lignes de produits: meubles, électroménagers/appareils électriques; vêtements pour hommes, femmes et enfants, linge maison et mercerie;

-- les magasins à rayons multiples ("variety stores") qui fournissent une multitude de produits à bas coûts;

-- les entreprises de vente par correspondance, qui présentent leurs marchandises par catalogues;

-- les coopératives de détaillants et les petites boutiques privées.

Les plus importants détaillants possèdent surtout des magasins à sucursales multiples et des magasins à rayons multiples, où ils présentent une large gamme de produits à vendre et dont les produits textiles et l'habillement ne représentent qu'une part plus au moins importante de leur ventes totales.

On constate, d'une part, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et la R.F.Allemagne où l'essentiel de la distribution de vêtements et d'autres articles textiles est concentrée sur quelques grands établissements commerciaux, et d'autre part des pays comme l'Italie, la France et le Japon où le secteur de distribution est beaucoup plus fragmenté.

Ainsi, au Royaume-Uni, les huit établissements contrôlent plus de la moitié des ventes en vêtements, dont Marks & Spencer avec environ 30% et 20% des ventes respectivement d'habillement et de linge maison, suivi de British Home Stores et Littlewoods. La plupart de ces établissements ont des fournisseurs réguliers parmi les producteurs d'habillement qu'ils contrôlent, bien qu'ils effectuent simultanément des importations provenant des pays à bas coûts.

Aux Etats-Unis, l'activité de détail est dominée par quatre grandes chaînes de distribution; Sears & Roebuck, le plus important détaillant d'habillement aux Etats-Unis et au monde, suivi de K Mart, J.C.Penney et Woolworth, avec ses 850 grandes surfaces et ses 3500 magasins, implantés aux E.U.A., en Europe et en Amérique latine (113). Le deuxième détaillant K Mart, s'est spécialisé dans la vente de vêtement féminin en ce qui concerne le secteur textile. Ces deux firmes détenaient en 1980 environ 16% des ventes de produits textiles et d'habillement aux E.U.A.. J.C.Penney a mis au point un puissant système d'automation de la manutention et l'informatisation de la gestion du mouvement des produits, qui comprend une douzaine d'ordinateurs centraux, et vingt-trois mille terminaux périphériques, permettant d'établir les autorisations de crédits aux clients (114).

L'organisation de la sphère de la distribution en R.F.A. est également très concentrée avec quelques grands magasins à multi-produits, comme Karstadt, Kaufhof, Hertie et Horten, qui dominent le commerce de détail allemand, avec 80 % des ventes totales. Le capital Karstadt, le plus important détaillant d'Europe Occidentale, est détenu à plus de 50% par les deux plus importantes banques allemandes. Toutefois c'est la firme C & A, spécialisée dans la vente de produits textile et d'habillement, qui exerce la plus forte influence sur l'ensemble de la filière textile allemande, et possède des magasins en R.F.A., Pays-Bas, Royaume-Uni, Belgique, France, Suisse, et E.U.A..

L'Italie est devenue le premier pays exportateur de produits textiles et d'habillement de l'Europe Occidentale. Le succès débuta vers les années 60, lorsque les stylistes italiens s'arrêtèrent de copier la mode parisienne et commencèrent à créer leur propre style (115). On constate une interdépendance importante entre les principaux stylistes et les industriels de l'habillement. Ainsi, Gruppo Finanziariotessile (GFT) fournit les vêtements à des stylistes comme Valentino, Ungaro, Féraud et Armani. Ces derniers possèdent des établissements commerciaux dans toutes les grandes capitales du monde. En outre, ils ont prêté leur nom en système de franchise, à l'image des stylistes français comme Y. Saint Laurent et P. Cardin (cf. 3.3.1.2.), à un grand nombre de produits. De même, Benetton fait, en 1984, 80% de son chiffre d'affaire à l'étranger (i.e. en Amérique Benetton possède 400 points de ventes), lors qu'en 1979, celui-ci n'était que d'environ 10% (109).

Il résulte de tout ce qui précède que la concentration des industries et la constitution de groupes à l'échelle mondiale ont eu des répercussions sur l'organisation d'ensemble de la filière. L'importance des grandes firmes sur les espaces nationaux et sur certains segments de la filière (notamment dans les fibres et les textiles) a contribué à l'internationalisation des activités au sein des filières nationales. Mais "la concentration n'implique pas automatiquement une meilleure organisation de la filière" (116), ni de meilleurs résultats pour les firmes. En effet, le processus de concentration par les entreprises du Royaume-Uni, de la France a eu pour conséquence la rigidification des structures à différents niveaux de la filière et la divorce croissant avec le milieu dans lequel la grande entreprise a son origine. Le résultat ce fut une dégradation des conditions de fonctionnement et de l'efficacité des firmes. Au-delà d'un constat global sur la concentration et la internationalisation de la filière, nous devons intégrer dans notre raisonnement le niveau national pour comprendre la logique d'intégration mondiale des activités et, le fonctionnement de la filière textile mondiale. A ce niveau, le fait national permet de comprendre à la fois l'insertion des firmes multinationales dans un lieu concret et l'une des composantes essentielles dans la régulation des flux textiles internationaux et mondiaux.



### 3.3.2. Protectionnisme institutionnalisé et régime international

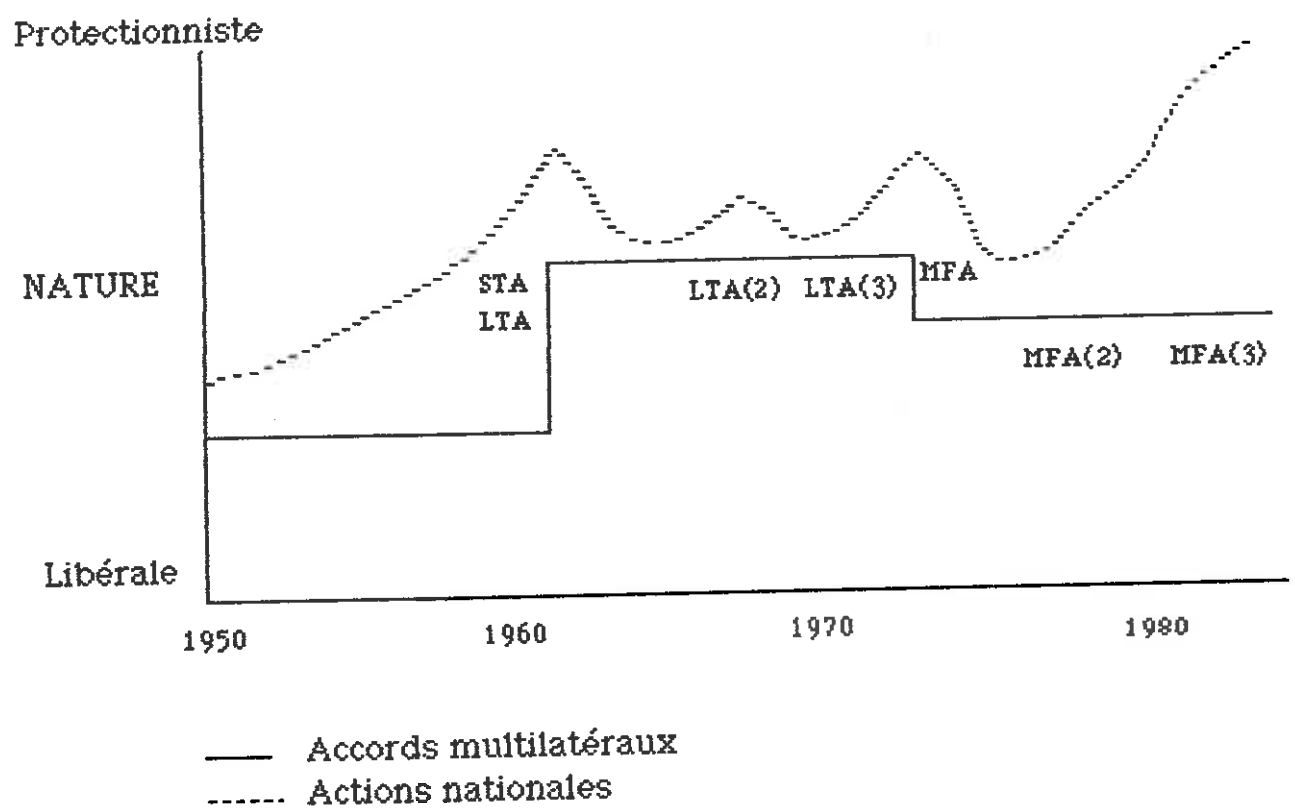
Les caractéristiques en termes sociaux, économiques et même politiques de l'industrie et du commerce du textile et de l'habillement transforment les questions relatives à ce domaine en un enjeu extrêmement important, non seulement pour les stratégies productives, commerciales et financières des firmes multinationales, mais encore pour les Etats chargés de "gérer" les systèmes productifs des espaces concernés. En effet, d'une part les stratégies de développement et l'industrialisation des pays Tiers-Monde, sont menacées par la montée du protectionnisme au niveau mondial car le processus d'industrialisation et de financement du développement sont largement dépendants des recettes d'exportation des produits textiles. D'autre part, les pays industrialisés cherchent à maintenir le niveau d'emploi, la compétitivité et les débouchés des industries menacées par la concurrence internationale et par la stagnation de la consommation intérieure en produits textiles.

A ce niveau, "le problème essentiel est celui de l'ajustement des structures c'est-à-dire de la façon dont les économies réagissent aux pressions inhérentes au processus de croissance économique qui tendent à modifier les structures de la production et du commerce. A bien des égards, le problème de l'ajustement des structures qui se posent aux industries du textile et du vêtement dans les pays développés est le modèle type des problèmes d'ajustement des structures en général" (117)

Le G.A.T.T. (Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce) représente le forum où l'on peut trouver l'expression des conflits entre les pays développés et les pays en développement, institutionnalisée au plus haut point. C'est sous sa tutelle que se réalisent les "rounds" commerciaux

### Graphique III- 5

Nature des régimes dans le commerce international de textiles



Sources; [ V.K. Aggarwal, 1986.] p. 23.

et les Accords Multifibres, et que se développent, non seulement les protections tarifaires, mais encore les nouvelles formes de protectionnisme, comme les accords de marché, les quotas, les restrictions volontaires à l'exportation, les normes de qualité et sanitaires, les restrictions à la concurrence, etc..

Plusieurs régimes internationaux qui régulent le commerce de produits textiles se sont implantés depuis 1950 (cf. graphique III-5), et influencent de façon décisive l'organisation des relations internationales textiles.

Le régime international se définit comme l'ensemble de règles et procédures qui régulent simultanément les actions des Etats-Nations et les échanges internationaux (118). En effet, les restrictions que les pays industrialisés exercent sur le commerce international de produits textiles et d'habillement sont considérablement plus important par aux échanges des autres produits manufacturés, différence souvent accentuée par les réduction tarifaires effectuées lors des successifs "Rounds" commerciaux du GATT (119).

Les produits textiles devinrent dès le début des années 1960, la plus importante exception au processus de libéralisation des échanges des produits industriels de l'après-guerre, avec l'acier, l'équipement de transport, l'électronique, les produits mécaniques et électriques.

Le regime international donne la possibilité aux pays de se déroger aux principes du GATT, de même qu'il permet, par un système de procédures et de règles, de contrôler le comportement d'autres pays. Finalement, la construction de procédures multilatérales accorde plusieurs avantages aux pays participants; d'une part elle permet la réduction des coûts d'organisation relativement au développement d'accords bilatéraux et d'autre part, elle fournit aux partenaires l'information du marché et des interventions.

Les deux principaux importateurs de produits textiles, les Etats-Unis et la CEE, ont des accords conclus avec la quasi-totalité des pays "à bas coûts" exportateurs de produits textiles et d'habillement. Ainsi, dans le cadre de l'AMF III, la CEE a conclu des accords d'importations avec 26 pays, ce qui représente 45% des importations de ces produits en provenance de pays tiers (120), et les Etats-Unis a conclu des accords restrictifs avec 23 pays (121).

C'est pourquoi on peut dire que l'influence des Etats-nations dominants sur le fonctionnement de la filière mondiale s'exprime à travers la mise en place des mécanismes propres aux Accords et aux Arrangements textiles.

### 3.3.2.1. Les antécédents des A.M.F.

L'origine du premier accord multilatéral sur les textiles remonte aux années 1950, quand se mit à faire sentir la concurrence d'autres pays à l'intérieur des Etats-Unis et du Royaume-Uni (122). Ainsi, en 1956, le principal défi aux P.I.-- le Japon -- accepta de restreindre ses exportations textiles vers les E.U.A., et le Royaume-Uni établit des mesures semblables avec certains pays du Commonwealth, notamment l'Inde, le Pakistan et Hong-Kong. Toutefois, ces accords bilatéraux n'empêchèrent pas la pénétration des importations d'autres pays, tels que l'Espagne, le Portugal, l'Egypte.

Sous l'initiative des Etats-Unis, le GATT réunit en 1959, les principaux pays exportateurs et importateurs de produits textiles, pour conclure les Accords à Court Terme (STA) puis à Long Terme (LTA) sur les textiles de coton, et pour introduire la possibilité des pays importateurs de contingenter leurs importations de produits cotonniers, en cas de "désorganisation de marché". Ces accords furent envisagés comme des dérogations au principe de libre-échange établi par le GATT, mais le régime spécial pour le commerce de produits textiles et d'habillement a été successivement prorogé jusqu'aux années 1990.

Aux accords sur les textiles de coton - STA et LTA (1961-1973) - se succédèrent les différents accords multifibres - les AMF's (1974-1991), qui élargirent la portée non seulement des produits concernés mais également des pays producteurs. En outre, le LTA conclu en 1962 et renouvelé en 1967 pour cinq ans, prévoyait à la fois une limitation des importations et une garantie de progression - faible - pour les pays exportateurs de textiles de coton. Toutefois, l'accroissement rapide des importations des produits non couverts par le LTA, qui était jusqu'à alors l'apanage des pays développés, notamment les textiles chimiques du Japon, et des vêtements de la Corée du Sud, de Taiwan et d'Hong-Kong, a provoqué l'élargissement du contenu des accords aux produits de laine et de fibres chimiques. A cet égard, les accords sur le coton d'une part, ont stimulé l'utilisation croissante des fibres synthétiques et l'évolution technologique dans le domaine de la bonneterie (utilisation de filés synthétiques dans la fabrication d'habillement) et d'autre part ont placé les exportateurs de ces produits dans une position plus favorable que ceux de produits de coton.

L'AMF I (1974-1977), considéré comme le plus libéral, fut conclut pendant une période de relative prospérité et est le fruit des pressions tendant à "légitimer" les restrictions sur des produits autres que le coton. L'apparition de la crise économique et la détérioration des conditions sociales provoqua des sérieuses difficultés, particulièrement à l'intérieur des pays de la CEE, face aux pertes d'emplois dans les industries textiles. Les accords qui suivirent - l'AMF II (1978-1981) et l'AMF III (1982-1986) furent plus restrictifs. Toujours est-il que jusqu'au AMF IV (1986-1991), on peut trouver un certain nombre de dispositions fondamentales (123) qui furent développés dans le cadre des accords comme les mesures de sauvegarde sélectives et la possibilité d'accords bilatéraux.

Sans trop nous attarder sur les détails des négociations des accords (124), ni sur la myriade des règles et des procédures qui gouvernent les échanges textiles, nous aborderons les principaux traits qui caractérisent les Accords Multifibres.

### 3.3.2.2. Les objectifs globaux des accords AMF.

Les A.M.F. constituent le cadre légal qui permet les accords bilatéraux et les restrictions quantitatives dans le commerce du textile et de l'habillement. Les objectifs généraux cités dans le texte des AMF (125) sont de "poursuivre l'expansion du commerce de produits textiles, et d'aboutir progressivement, en ce qui concerne ces produits, à la réduction des obstacles aux échanges et à la libéralisation du commerce mondial, tout en évitant que des marchés ou des productions subissent des effets de désorganisation, aussi bien dans les pays importateurs que dans les pays exportateurs" (art.1; § 2). De même, un des principaux objectifs est "de favoriser le développement économique et social des pays en voie de développement, d'assurer un accroissement substantiel de leurs recettes provenant de l'exportation de produits textiles, et de leur permettre d'obtenir une plus grande part du commerce mondial de ces produits" (art.1, § 3). Les mesures exceptionnelles par rapport aux règles du Gatt visent permettre aux pays industrialisés d'effectuer la reconversion de leurs industries textiles (art.1, § 4).

Le Comité des Textiles est en quelque sorte l'organe législatif de l'Accords Multifibres. Il veille au fonctionnement des Accords, effectue des études sur la production et le commerce des textiles et règle les questions délicates, notamment celles que OST - "Organe de Surveillance des Textiles" lui aura soumises. Celui-ci est l'organe permanent de l'AMF et assure la gestion de l'accord mais joue également un rôle d'arbitrage à l'occasion de problèmes survenus.

Il nous semble intéressant d'aborder les principaux problèmes qui se posent dans les rapports Nord-Sud dans le contexte des Accords Multifibres. Tout d'abord, le régime particulier qui régle les échanges mondiaux en produits textiles et d'habillement est un précédent qui semble constituer une menace, par son exemple, pour l'ensemble du commerce international. Pour illustrer l'importance de ce commerce dans les relations Nord/Sud rappelons que le poids des importations de la CEE en provenance des PVD et des pays à Economie Planifiée est d'environ 70% pour les produits textiles contre 25% pour l'ensemble des autres produits manufacturés.

Ensuite, on constate "une érosion de la crédibilité du critère d'action de sauvegarde, comme une tendance vers l'unilatéralité et la bilatéralité des rapports commerciaux" (126). D'ailleurs, les pays exportateurs évoquent la fréquence de l'application de restrictions, particulièrement de la part de la CEE et des Etats-Unis, sous le prétexte de désorganisation de marché, sans qu'il y ait de menace réelle, définie selon les termes des accords. De même, les pays en développement critiquent les dispositifs contenus dans les mécanismes consultatifs inclus dans les accords, comme la suspension des importations pendant la période de consultations, les dispositions favorisant les actions unilatérales des pays importateurs et le manque d'un cadre adéquat pour l'arbitrage des problèmes.

Par contre, les principaux pays importateurs, comme la CEE et les Etats-Unis, dénoncent les fraudes utilisées par les pays tiers, dont les principales sont: l'utilisation de faux documents et en particulier des certificats d'origine, le détournement de documents authentiques, l'utilisation de pays de transit, non soumis aux restrictions, et le recours à des sociétés fictives (127).

### 3.3.2.3. Les concepts clés

Il faut d'abord rappeler que l'ensemble des AMF reposent sur un certain nombre de concepts "clés":

-- Le concept de "désorganisation de marché" qui se définit par rapport à certaines conditions; a) augmentation brusque des importations de produits en provenance de pays spécifiques et taux de pénétration du marché b) importations de produits à un prix notablement inférieurs à ceux pratiqués dans le pays importateur, c) dégâts ou dangers importants sur les producteurs domestiques, déterminés sur la base de facteurs comme la part de marché, les profits, l'emploi, la production, l'utilisation de la capacité productive, etc. d) pratique de "dumping" ou intervention du gouvernement dans la fixation des prix mentionnés ci-dessus.

-- La menace ou la désorganisation de marché, légitime des mesures de sauvegarde des gouvernements concernés, qui consistent à imposer des restrictions quantitatives et discriminatoires sur les produits et sur les pays.

Ces clauses de sauvegarde obéissent à un certain nombre de règles: D'abord, le quota fixé par la sauvegarde ne peut être inférieur aux importations effectuées l'année précédente ou au quota fixé auparavant. Ensuite, la quota doit augmenter chaque année d'au moins 6% sauf cas de désorganisation du marché. Certaines conditions de flexibilité sont établies en ce qui concerne les reports des parts de quotas non utilisés sur l'année suivante.



L'AMF IV introduit la notion développement "équitable et ordonné" des échanges, qui permet la libéralisation progressive du commerce textile en termes reciproques. En d'autres termes, ce concept reconnaît la nécessité non seulement des pays industrialisés de réduire les entraves aux importations des pays en voie de développement, mais également l'importance de la réduction des droits de douane des pays en développement. En outre, les pays moins avancés (PMA) sont en principe exclus des limitations, tandis que les E.U.A. et la CEE renforcent leur protection envers les fournisseurs dominants (Hong-Kong, Corée du Sud, Macao, Taiwan).

#### 3.3.2.4. L'impact du fonctionnement des A.M.F.

En fait, les objectifs (formels) inclus dans les texte des AMF ne furent pas atteints. La pratique a montré, au contraire, la généralisation des mesures protectionnistes et discriminatoires dans les échanges internationaux. Ainsi, les AMF sont devenues une entorse durable aux règles du GATT. Ce faisant, un certain nombre de conséquences peuvent être observées dans le fonctionnement de la filière textile mondiale.

D'abord, en imposant des restrictions aux pays "à bas coûts" du Tiers-Monde, les AMF ont donné la possibilité à certains pays industrialisés d'augmenter leurs exportations textiles et d'habillement vers d'autres pays industrialisés, et de développer leur commerce intra-industriel (128). Ainsi, les Etats-Unis devinrent-ils, entre 1979 et 1981, le principal fournisseur de la CEE en produits textile/habillement (cf. § 3.1.1.). Signalons le déséquilibre en detriment de la CEE dans les conditions d'accès aux marchés mondiaux. Les droits de douane de celle-ci sont très inférieurs à ses principaux concurrents: En effet la CEE applique une taxe moyenne de 11,5% sur les produits textiles et vêtements, alors que les droits des E.U.A. se situent à 19% et ceux des PVD vont de 35% (Corée du Sud, Mexique, Argentine) à 128% (Pakistan).

Ainsi, la CEE justifie les pressions protectionnistes (provenant, en particulier, de la France, la Grèce, l'Italie et dernièrement du Portugal et de l'Espagne) par le tassement de la demande de produits textiles, par le ralentissement de taux de croissance de la production et par la diminution de l'emploi à l'intérieur de leurs frontières, tandis que les importations de produits textiles augmentent de 5% par an depuis 1977 (130). De même, les importations textiles américains ont augmenté de 17% par an, entre 1980 et 1985, tandis que la consommation interne de produits textiles n'a augmenté que de 2% par an (131). Pendant cette période, la part des importations dans le marché américain est passée de 15% à plus de 30%.

**Tableau III-33**

**Evolutions des importations dans la CEE des produits AMF**  
**textile/habillement (indice 1977-100)**

|      | Pays avec<br>accords | N.P.I.* | Ensemble<br>P.V.D. | Pays **<br>Préférentiels | Autres |
|------|----------------------|---------|--------------------|--------------------------|--------|
| 1977 | 100                  | 100     | 100                | 100                      | 100    |
| 1978 | 100                  | 101     | 99                 | 128                      | 106    |
| 1979 | 116                  | 107     | 115                | 146                      | 127    |
| 1980 | 118                  | 107     | 118                | 131                      | 130    |
| 1981 | 111                  | 98      | 107                | 150                      | 120    |
| 1982 | 111                  | 100     | 109                | 172                      | 122    |
| 1983 | 116                  | 98      | 111                | 189                      | 128    |
| 1984 | 128                  | 101     | 120                | 213                      | 138    |

\*Argentine, Brésil, Hong Kong, Singapour, Mexique, Corée du Sud, Venezuela et Taiwan

\*\*Espagne, Portugal, Maroc, Tunisie, Malte, Chypre, Yougoslavie et pays ACP

Sources; [Prométhée, 1985] p.25

Ensuite, les restrictions commerciales ont permis seulement de freiner la progression de leurs exportations des PVD (130) mais la pression sur les marchés des pays consommateurs demeurent très vive, pour deux types de raisons essentielles.

D'une part, l'orientation géographique des échanges a été successivement modifiée: d'abord, les pays exportateurs du Sud-est asiatique et du bassin méditerranéen ont bénéficié des restriction imposés dans les années 50 au Japon et à certains pays du Commonwealth; ensuite les principaux bénéficiaires du commerce de la CEE et dans le cadre des AMF, sont les Pays Préférentiels, notamment les pays d'Europe du Sud et d'Europe de l'Est (voir tableau III-33).

D'autre part, la composition des échanges c'est modifié. Aux Accords du coton certains PVD ont réagit en développant l'industrie des textiles chimiques. Actuellement, les pays exportateurs contournent les restrictions visant les produits bas de gamme, en portant leurs efforts sur la qualité et la mode.

Ainsi, les restrictions ne sont des palliatifs qui se transforment rapidement en de nouvelles contraintes.

La question qui se pose aux producteurs des pays industrialisés est de savoir si la libéralisation des échanges et le développement du Tiers-Monde leur est favorable à long terme. En effet, ceux-ci se trouvent enfermés dans leur marché domestique, où la population est relativement stable et où l'augmentation de la demande ne peut venir que de l'accroissement d'achats en vêtements du même nombre de consommateurs (déjà bien habillés). Or, dans les pays en développement la population s'accroît annuellement d'environ 70 millions de personnes qui nécessitent de s'habiller, et qui représente donc des consommateurs potentiels.

Il résulte de tout ce qui précède, que le caractère provisoire et les objectifs "libéralisateurs" des AMF's s'avèrent très peu vraisemblables. Les successifs renouvellement des AMF's et l'extension progressive à un nombre chaque fois plus important de produits et de pays permet de douter du succès des dispositifs et de l'ampleur des processus de restructurations internes des firmes et des industries textiles situées des pays industrialisés.

Désormais, les entreprises semblent compter avec le cadre que leur offre les accords et, malgré l'importance des restructurations industrielles, le retour aux règles normales du commerce international semble lointain. En effet, comment expliquer que même les producteurs de fibres chimiques des pays développés aient appuyer l'Arrangement multifibres? L'importance du niveau national permet de donner des éléments de réponse. Environ 80% de la production de fibres chimiques est vendue aux producteurs nationaux de textiles et d'habillement situés dans les pays développés et dont le niveau d'activité est fortement affecté par les importations (132). En tout état de cause, les Etats-Nations ne semblent pas vouloir laisser la "gestion" des rapports supra-nationaux seulement aux mains des groupes textiles internationaux et multinationaux.

### 3.3.3. Stratégies nationales des principaux acteurs

Les grandes économies occidentales doivent trouver les moyens de rénover leur industrie textile dans un contexte de crise et d'industrialisation des pays du Sud. S'interroger sur les stratégies des principaux acteurs revient d'une part, à faire le bilan du degré d'efficacité et de cohérence des politiques industrielles et commerciales des économies dominantes, et à poser les limites d'une industrialisation du Tiers-Monde qui ne tient pas compte du développement de ses débouchés internes. D'autre part, cela revient également à préciser le rôle des interventions étatiques dans la mise au point de l'organisation structurelle des filières nationales et de autorités communautaires dans l'aménagement de l'espace européen.

Mais les politiques internes des différents pays ont une incidence sur la structure des relations internationales et sur les stratégies des firmes multinationales. Non seulement les économies des pays dominants sont le centre de polarisation des flux spatiaux, comme elles contrôlent des activités clés, notamment technologiques, scientifiques, bancaires, etc., qui renforcent les firmes qui y opèrent. Mais, "à l'intérieur des nations comme entre les nations, règnent l'hétérogénéité des situations, l'asymétrie des rapports de force, les autonomies partielles et les dépendances. (...) L'économie mondiale n'est pas une extension des principes qui gouvernent la cohésion des nations: il n'y a pas soumission à des entités et des principes supranationaux, mais interaction d'intérêts nationaux. L'économie mondiale n'est non plus un système de marché, le lieu de rapports exclusivement privés; les Etats y exercent une influence décisive, il ne paraît pas opportun de faire l'hypothèse d'une régulation mondiale". (133)

Par opposition aux firmes multinationales qui créent un espace relativement homogène, les économies nationales dominantes créent disparités (ou encore des fractionnement) au niveau mondial liées soit à des pratiques cambiales et à des zones monétaires, soit à des unions douanières, soit encore à des arrangements préférentiels. Ainsi, les forces qui composent la niveau mondial se situent entre ces deux pôles; homogénéisation et fractionnement.

Par suite, ces contraintes ont apporté une pluralité de réactions de la part des Etats et des firmes de la filière. La nature de ces réponses varie considérablement selon la position des économies dans la hiérarchie internationale, les particularités de l'organisation de la filière textile nationale et le contrôle des firmes sur des activités clés. Par exemple, la dominance des grandes firmes sur un système productif national apparaît liée à des stratégies de production de masse, à la délocalisation de la production et à la diversification hors de la filière. Par contre, la prédominance des P.M.E. sur un tissu productif a tendance à se traduire par un développement de formes de coopération descentralisées et de structures plus souples, par des stratégies caractérisées plutôt par l'exportation des productions et par une meilleure articulation des firmes au tissu productif local (134). En outre, les objectifs des interventions étatiques varient considérablement si l'on considère l'industrie textile et celle de l'habillement comme des industries en déclin ou comme des industries de croissance, nécessaires au processus de développement. De même, le position des économies dans la hiérarchie internationale détermine le pouvoir de négociation et l'influence (135) que les Etats nationaux ont dans l'établissement des régimes internationaux et dans la structuration des rapports interspatiaux.

Malgré la disparité des organisations des filières textile nationales et la diversité des interventions étatiques, et, au risque de simplifier à l'excès, nous essayerons d'illustrer les différents cas à travers des exemples qui nous semblent représentatifs.

### 3.3.3.1. Les stratégies des pays industrialisés

Les bases nationales des économies dominantes ont été perturbées par l'émergence de nouveaux producteurs et par la modification dans la composition et dans l'orientation des flux internationaux au niveau de certains stades de la filière textile (cf. § 3.1. et 3.2.). C'est pourquoi, depuis quelques années, de nombreux processus de restructuration, souvent de grande ampleur, se sont développés dans la plupart des pays industrialisés. Le terme "restructuration" (136) renvoie d'une part à la notion de structuration, c'est-à-dire de processus économique, qui met en place les composantes du système et leurs interrelations et d'autre part une politique de dynamique économique, valable pour un système économique déterminé. Ainsi, l'interrogation doit-elle alors porter à la fois sur la nature des processus affectant l'évolution de la structure économique (c'est-à-dire, son fonctionnement), et sur les éléments (relativement) invariants conférant au système sa spécificité. A ce niveau, deux éléments majeurs de la structure (les firmes et les Etats) déterminent par leur stratégie, non seulement le fonctionnement et la dynamique de l'organisation du système textile national mais encore la connectivité entre composantes internes et externes du système.

Un autre aspect du problème consiste dans le type de restructuration menée. Les restructurations peuvent être de type offensif, et "visent à ajuster les organisations industrielles à des défis futurs", (...) tandis que d'autres beaucoup plus nombreuses, sont de type défensif et apparaissent comme des opérations d'adaptations subies, imposées et menées "in extremis" en catastrophe." (137) Par ailleurs, on distingue les programmes spécifiques, qui incident sur un (ou plusieurs) secteur d'un système économique, des programmes généraux qui visent la modification de variable macro-économiques.

Toujours est-il que les principales industries textiles dominantes diffèrent considérablement dans leur mode d'organisation et de fonctionnement. Malgré la difficulté de présenter en quelques traits des systèmes si complexes, nous essayerons de caractériser les principales forces qui ont induit le mouvement et les formes qu'il ont pris au cours des diverses étapes.

### 3.3.3.1.1. Le protectionnisme des Etats-Unis

Le marché du textile et de l'habillement américain constitue le premier marché du monde de par sa dimension, ce qui explique l'intensité des pressions concurrentielles que ce marché subit actuellement. Disputé par tous les producteurs textiles et d'habillement du monde, ce marché s'est progressivement protégé de la concurrence internationale par la constitution de régimes internationaux textiles (cf. 3.3.2.), par à une bilatéralisation croissante de la politique commerciale et par la multiplication des mesures non tarifaires (138). Toutefois, ces mesures n'ont pas réussi à atténuer la pénétration croissante des importations, surtout dans les périodes d'appréciation du dollar: Ainsi, en 1985, les importations représentent plus de 35% de la consommation du vêtement aux U.S.A..

**Tableau III-34**

Part des 13 principayx P.V.D.\* dans les marchés des E.U.A., de la C.E.E. et du Japon - 1980- (% de la valeur en U.S.\$)

|        | <u>Textiles</u> | <u>Habillement</u> |
|--------|-----------------|--------------------|
| E.U.A. | 9%              | 34%                |
| C.E.E. | 25%             | 35%                |
| Japon  | 9%              | 9%                 |

\* Inde, Corée du Sud, Brésil, Hong-Kong, Indonésie, Malaisie, Macao, Mexique, Pakistan, Philippines, Singapoure, Thaïlande et Turquie.



De plus, un éventail de mesures spécifiques contribue à renforcer l'interventionnisme de l'Etat dans la réglementation et dans le fonctionnement de la filière textile. Parmi les plus importantes, on trouve le "Trade Act" de 1974, qui garantit aux firmes, dont les ventes ou la production ont été atteintes par l'augmentation des importations, l'aide du gouvernement sous la forme d'assistance technique (pouvant aller jusqu'à 75% des coûts de production) ou de crédits (139). De même, le "White Paper" de 1979, fournit des moyens d'ajustement aux firmes en vue d'améliorer leur niveau de compétitivité internationale. De même, le gouvernement des Etats-Unis a-t-il mis en place des programmes d'aide aux industries de confection, au-delà des programmes généraux de soutien à l'exportation ou à l'investissement.

Le processus de restructuration de l'industrie textile aux Etats-Unis a débuté très tôt. En effet, même avant les années 1960, les Etats-Unis avaient déjà effectués des modifications structurelles et technologiques, beaucoup plus importantes que celles introduites en Europe Occidentale. Le fait qu'il existe un large marché interne (renforcé par de nombreuses pratiques protectionnistes), où il est possible d'effectuer une production de masse à partir de matières premières locales (le coton et le pétrole pour les fibres synthétiques), différencie les Etats-Unis des autres pays industrialisés. "Comme conséquence de l'extension de son marché interne où les goûts sont sophistiqués, mais où un haut degré de standardisation de la production est possible, les usines textiles américaines sont de grande dimension et très rationalisées, et produisent des grandes séries sur un nombre réduit de produits." (140) Pendant les années 60 les E.U.A. constituaient l'exemple du succès de la stratégie de la production de masse parmi les pays développés. La position dominante de la filière textile des Etats-Unis, qui allait se prolonger jusqu'au début des années 70, reposait

essentiellement sur une très forte rationalisation des processus de production et sur l'extension du marché interne plutôt que sur sa supériorité technologique. De même, l'industrie textile s'est délocalisée du Nord-Est vers le Sud-Est des Etats-Unis; entre 1950 et 1976, la part de ces régions dans l'emploi national du textile et de l'habillement est passée, de 47% à 20% et de 40% à 64% respectivement. (141)

D'ailleurs, l'émergence des plus importantes entreprises textiles est liée à ce processus de restructuration interne et à l'intégration verticale des processus de production visant les économies d'échelle. Entre 1954 et 1972, la part des quatre principales firmes dans le marché américain est passée de 18% à 34%, (tissus de coton), de 26% à 46% (bonneterie), de 21% à 35% (linge-maison) (142). Ainsi, en 1978, 14 des 23 entreprises les plus importantes au niveau mondial sont américaines, malgré la faible délocalisation des activités textiles de ces entreprises par rapport, par exemple, au Japon, au Royaume-Uni et à la France (cf. 3.3.1.2. et 3.3.1.3.).

Toutefois, dès 1970, l'économie textile des E.U.A. traverse une crise, marquée essentiellement par le ralentissement de la croissance économique, par une forte réduction des capacités des industries du textile et de l'habillement et par la pénétration très importante des importations dans le marché interne. Entre 1975 et 1985, les exportations de produits textiles et de vêtements ont stagné aux environs de 3000 millions de dollars, alors que les importations ont été multipliées par cinq. Par suite, le solde commercial est passé, en dix ans, de 2000 millions à 17000 millions de dollars. A ce niveau, quelques pays d'Extrême-Orient -- Taiwan, Corée du Sud, Hong-Kong, Chine, Japon et Philippines -- représentent plus de moitié des importations totales en produits de la filière textile (143). A eux seuls, les trois grands ("the Big Three"), c'est-à-dire Taiwan, Corée du Sud et Hong-Kong représentent plus du tiers des importations. Il semble, en effet, que l'essentiel la production de biens standardisés ait été conquise par les pays de l'Extrême Orient (144).

Par conséquent, la stabilité traditionnelle du marché américain est menacée: entre 1980 et 1985, alors que la consommation de produits textiles interne n'augmentait en moyenne que de 2% par an, la croissance des importations des pays tiers s'élevait à un taux moyen annuel de 17% (145). Dans ces circonstances, les stratégies suivies par les firmes textiles américaines, fondées fondamentalement sur la standardisation des produits et sur des séries longues, se modifient. A ce niveau, les firmes portent leurs efforts sur la différenciation de la production et sur la flexibilisation des procédés de production, afin de conquérir le segment le plus dynamique du marché, celui de la mode. "La survie de l'industrie textile dépend de la capacité d'investir non seulement dans les technologies modernes, mais aussi dans les techniques de production capables de flexibilité et de diversification" (146). Pour diminuer les risques face aux modifications de la demande et les délais de livraisons, les entreprises soutiennent une stratégie appelée "Quick Response" qui développe un système de services destiné à améliorer les livraisons et la communication entre les différents stades de production et de distribution de la filière textile. Les derniers rapports annuels des entreprises les plus importantes, comme Burlington, J.P.Stevens, West Point-Pepperel, Milliken et Dan River attribuent l'amélioration de leurs performances aux efforts déployés dans le stylisme, dans le marketing et dans l'assouplissement des structures de production.

D'ailleurs, l'essentiel de l'effort en recherche et développement consiste dans le développement des systèmes flexibles de production (cf. 3.2.1.2.). Pendant les années 60, les importants gains de productivité de la filière textile aux E.U.A. sont liés aux mutations technologiques effectuées par les firmes et notamment au processus très rapide de substitution des fibres naturelles par les fibres chimiques, qui permit progrès considérables dans les rendements en filature. Actuellement, les E.U.A. c'est le pays qui enregistre le plus de brevets portant sur le textile et sur l'habillement après le Japon (147).

### 3.3.3.1.2. L'ajustement de la filière japonaise

Les modifications survenues au Japon, depuis la 2ème guerre mondiale, sont probablement les plus importantes parmi les producteurs du textile et du vêtement. La montée du Japon au premier rang des puissances économiques mondiales traduit une maîtrise supérieure des problèmes économiques dans un contexte, d'abord de reconstruction nationale, puis de libéralisation internationale.

Tout d'abord, la structure des échanges internationaux s'est profondément modifiée. Les exportations textiles et d'habillement représentaient, en 1950, environ 40% des exportations totales du Japon, tandis qu'en 1980, celles-ci n'atteignent pas les 5%, alors que les importations japonaises augmentaient considérablement pendant toute cette période; en effet, la part des importations textiles dans la consommation domestique est passé de 0,5% en 1960 à 18% en 1979. En ce domaine trois événements majeurs contribuent à l'expliquer cette évolution: En premier lieu, les accords Japon-E.U.A. qui, depuis 1957, provoquèrent d'importantes restrictions aux exportations japonaises; en deuxième lieu, l'implantation de restrictions des pays européens (et notamment du Royaume-Uni) en vers ses exportations et l'établissement d'un système de préférences de la CEE avec certains P.V.D.; finalement, la délocalisation de la production vers les pays du Sud-Est asiatique menée par les principales firmes textiles japonaises, pour contrer les difficultés de leurs exportations. Par suite, l'industrie textile et de l'habillement japonaise connut de profonds changements et le poids relatif de l'industrie textile fut considérablement réduit. Entre 1955 et 1979, le poids de l'emploi textile dans l'ensemble des industries manufacturière fut réduit de 23% à 13% tandis que la part du textile dans la production de l'industrie manufacturière passait de 19% à 6%.

Un autre trait important dans le domaine des relations internationales, est la forme particulière de protectionnisme que présente l'économie

japonaise face aux économies occidentales. "Les quelques grands groupes (Zaibatsu pour les groupes à noyau financier, Keiretsu pour les groupes à noyau industriel), qui dominent l'économie japonaise, réunissent en leur sein des industries extrêmement diverses mais complémentaires, et qui sont relayés de diverses manières par des myriades de sous-traitants. Les liens de solidarité à l'intérieur des groupes sont très puissants, quoique plus au moins intenses selon les groupes, et expliquent, dans une large mesure, les échanges captifs à l'intérieur des groupes." (148)

Cette restructuration est le résultat de la coopération entre le gouvernement et les puissants groupes textiles japonais, et comporte deux composantes essentielles; la délocalisation de la production, pendant la période 1965-1977, vers les pays à bas coûts, essentiellement en Asie du Sud-Est, et un processus de rationalisation interne, se traduisant par le regroupement des différents groupes financiers et industriels et par la fermeture de nombreuses unités textiles.

Ainsi, un des principaux objectifs de la stratégie de délocalisation de la production des firmes japonaises vise-t-elle: a) maintenir la pénétration dans les marchés des P.I., malgré le protectionnisme; b) assurer et ou conquérir une part significative dans des marchés dynamiques dont certains N.P.I. exportateurs de textiles; c) conserver leur niveau de compétitivité, face à l'augmentation de coûts salariaux au Japon. Ainsi, l'essentiel de l'investissement japonais à l'étranger fut effectué pendant la période 1965-1977, et fut dirigé surtout vers la Corée du Sud, Taiwan et Hong-Kong, et plus tard vers les pays de l'ASEAN (149). En effet, entre 1950-1980, 62% environ des unités implantées à l'étranger se situent en Asie-Océanie, 18% dans les pays industrialisés et 14% en Amérique latine. Sous les auspices du Ministère de l'industrie japonais (M.I.T.I.), de nombreux accords ont été conclus entre les principaux groupes japonais rivaux en vue de l'établissement d'unités productives à l'étranger. Ainsi, "Toray le plus important producteur de fibres au Japon et l'entreprise leader de l'investissement à l'étranger est un bon exemple de la complexité

de la stratégie d'internationalisation de l'industrie textile japonaise. Toray tient, en dehors du Japon, ses propres unités de production à Taiwan, en Indonésie [5 unités], en Malaisie [5], en Thaïlande [6], aux Philippines, à Singapour et au Brésil. Plusieurs de ces unités sont des "joint ventures" avec des sogo-shoshas.; avec Mitsubishi en Taiwan, avec Mitsui en Thaïlande et en Corée, avec Itoman et Toyo Menka aux Philippines. Le commerce intra-groupe est extensible aux fibres, aux fils, aux tissus et aux vêtements en vue de minimiser les coûts de production et/ou de réduire les restrictions de certains marchés aux exportations japonaises. Cette rationalisation du processus de production international est également fréquent parmi les autres grands groupes japonais." (150)

La deuxième composante de ce processus de restructuration réside dans le processus de rationalisation à l'intérieur du Japon. En réponse à la crise des années 1970, la politique à court terme du gouvernement favorisa le regroupement de plusieurs entreprises de filature de coton et de laine et la réduction de 30% de leur production, de même que des réductions des capacités de production de fibres synthétiques. Simultanément, le gouvernement japonais mit en place des programmes de remplacement du matériel textile, d'aide à la fermeture de nombreuses usines et à la reconversion vers d'autres activités

La politique offensive (cf. § 3.3.3.) à long terme, a particulièrement touché l'amélioration des technologies de production du textile et de l'habillement en vue d'augmenter la productivité et la qualité des produits. Dans le domaine de la production, l'industrie japonaise effectue d'importants efforts dans la mise au point de systèmes flexibles de production dans le but de rendre les séries plus courtes de production rentables, et, pour appliquer de la robotique et les technologies de l'information dans la production (151). En 1984 et 1985 Japon est le pays qui a le plus enregistré au Monde de brevets textiles avec une incidence particulière dans les procédés de couture et d'impression. (152)

Mais l'effort ne porte pas uniquement sur le domaine de la production; l'accent est mis également sur la distribution et sur le design des produits. L'objectif, selon le ministère de l'Industrie (M.I.T.I.) est d'atteindre "la moitié supérieure de la gamme textile et de la relever, ensuite, progressivement"(153). Ainsi, le gouvernement favorise-t-il la fabrication de produits à haute valeur ajoutée, comme les produits de mode, à travers "l'individualisation et la diversification" de l'offre. (154) L'objectif majeur de cette stratégie est de rendre le Japon le centre de mode de l'Asie du Pacifique. A cet effet, le gouvernement prit des mesures pour encourager la coopération des entreprises aux différents niveaux de la filière sous le programme "Temporary Leasures Law for Structural Adjustments of Specific Industries", en particulier dans les secteurs du tissage, d'habillement, finissage et distribution. De même, les incitations fiscales et financières sont destinées aux firmes qui innovent dans le domaine des produits et des technologies. Depuis les années 1950, le rôle dominant du Japon dans le domaine technologique textile s'est effectué selon une séquence d'étapes bien définies. D'abord, le Japon assimila les bases des technologies de confection produites dans les pays les plus industrialisés, puis de tissage et des fibres chimiques. Puis, ils modifièrent et améliorèrent ces technologies pour l'utilisation interne. Finalement, ils introduisent et développent les dernières innovations comme le métier à jet d'eau (inventé en Tchécoslovaquie) et la robotique. A chaque étape, l'industrie textile japonaise transfère les technologies plus mûres vers les pays de l'Asie du Sud-Est (150).

Sous les contraintes des pays les moins développés d'Asie et du protectionnisme croissant des pays occidentaux et, grâce au soutien des autorités publiques japonaises, l'industrie textile japonaise abandonna la stratégie de production de masse qu'elle avait poursuivie pendant les années 60, pour poursuivre avec succès une stratégie fondée sur la diversification des produits, sur l'innovation technologique et commerciale et sur la flexibilisation de la production.

### 3.3.3.1.3. Des évolutions divergentes au sein de la C.E.E.

La Communauté économique européenne n'a pas, à vrai dire, une politique textile, spécifique et sectorielle. Mises à part les politiques relatives aux secteurs "sensibles", qui spécifient les principes généraux quant aux aides de l'Etat à l'industrie, et les mesures destinées à la réduction des capacités excédentaires, la seule "politique" textile au niveau européen consiste dans la gestion des flux textiles internationaux dans le cadre de l'A.M.F. La préoccupation majeure en ce domaine, concerne les importations "des pays à bas coûts", mais normalement on peut classer les pays selon deux tendances: les pays libéraux comme la R.F.Allemagne et les Pays-Bas et les pays protectionnistes comme la France et l'Italie. En ce qui concerne les relations avec les partenaires commerciaux, la CEE les classe selon trois catégories: les accords AMF, les accords préférentiels et les Conventions de Lomé (et encore le regime autonome avec certains pays à commerce d'Etat) (155). Par ailleurs, et au niveau communautaire, il existe des politiques globales qui peuvent avoir des applications dans le domaines des textiles, à savoir les aides régionales (F.E.D.E.R.), les politiques sociales (F.S.E.), le soutien à la modernisation (B.E.I.) et les programmes de recherche et developpement (B.R.I.T.E.). A ce propos, tous les Etats membres ont des programmes généraux de soutien aux exportations, ou d'aides financières aux entreprises qui prennent essentiellement la formes de subventions à l'investissement et de prêts bonifiés.

Dans le contexte mondial, la politique commerciale est importante car la C.E.E. représente la plus importante région importatrice du monde, de même que le plus important centre de production du textile et de l'habillement. En 1983, l'ensemble textile/habillement, avec 10% de l'emploi (2,7 millions d'effectifs) et 6,5% de la valeur ajoutée de l'ensemble des industries manufacturières de la Communauté ( et 6% des exportations de produits manufacturés, constitue encore la plus importante des industries manufacturières dans la Communauté (156).



En effet, l'ensemble des industries textiles et d'habillement des pays de la C.E.E. présentent certaines caractéristiques qui les qualifient d'activités parvenues à maturité: une croissance lente de la production et inférieure à celle de l'industrie manufacturière, accroissement des pressions concurrentielles, diffusion rapide des technologies et des capacités de production vers les P.V.D.. Par suite, ces activités enregistrent une diminution de l'emploi, des processus de restructuration et la dégradation des balances commerciales.

Bien qu'appartenant à une même entité géographique -- l'Europe occidentale -- et que les obstacles traditionnels à la circulation des marchandises, des capitaux et des hommes diminuent, de nombreuses difficultés existent encore dans les rapports économiques entre les pays européens: au-delà des déséquilibres économiques et sociaux, il existe une grande diversité de cultures, de goûts, de langue et de langage, de mentalités. Il en résulte des structurations variées des tissus textiles à l'intérieur de l'Europe, de même que les stratégies suivies par les différents Etats-nations. Signalons également, que tous les pays membres aient des industries textiles et de l'habillement, seuls les quatre principaux pays producteurs -- Royaume-Uni, R.F.A., France et Italie -- présentent une gamme complète des activités de la filière des fibres et des biens d'équipements textiles en amont aux produits finis en aval.

Par suite, il résulte un certain nombre de lignes de force selon les pays et des polarisations autour de quelques segments de la filière et l'abandon d'autres. Ainsi, nous examinerons les principaux pays à l'intérieur de la Communauté en précisant le type de structuration et de spécialisation de leurs (sous-) système textile.

-- L'industrie du Royaume-Uni présente une évolution des plus défavorables parmi les pays de la CEE. Pendant les années 1970, les niveaux d'activité connaissent une sévère régression; diminution de la production textile d'environ 50% entre 1973-1982, et de l'emploi (dans le textile cotonnier et fibres chimiques) d'environ 70%.

La libéralisation des importations textiles provenant des pays du Commonwealth, débuta au Royaume-Uni vers les années 1950, donc beaucoup plus tôt que dans l'ensemble des pays européens. Le cercle vicieux marqué par "la permanence des capacités de production excédentaires, la faible qualité moyenne du capital humain, la pénétration des importations, le pessimisme, etc." (157) traduit le déclin et l'incapacité de l'industrie textile britannique de s'ajuster positivement dans le système économique international, malgré l'intervention des pouvoirs publics (mise en place de plusieurs programmes sectoriels -- textile cotonnier, lainier, habillement --).

Les principaux groupes textiles, notamment Courtaulds, Coats-Viyella et ICI, ont joué également un rôle très important dans de l'évolution de la filière textile au Royaume-Uni. En effet, les princiapux groupes textiles ont profiter de la crise de l'industrie textile britannique pour renforcer leur marge de manoeuvre, pour accroître leur degré d'intégration verticale et pour assurer, grâce au protectionnisme, des marchés captifs pour la production de fils et tissus. L'objectif était de supplanter à terme, les pays à bas coûts, par la rationalisation de l'outil de production et par la réalisation d'économies d'échelle.

Toutefois, cette stratégie présente plusieurs points faibles qui peuvent expliquer l'insuccès de cette stratégie (158). Malgré les mesures protectionnistes des A.M.F., les importations n'ont cessé de s'accroître, notamment celles des pays de la C.E.E. et de l'A.E.L.E., et, le marché britannique, de ce fait, s'est considérablement réduit pour l'industrie locale. De même, le développement inadéquat des produits et la faiblesse des politiques de marché impliquèrent des pertes importantes de débouchés, d'abord au bénéfice de l'Italie, de la France et de la R.F.A, et plus récemment, des E.U.A. En outre, la recherche de gains en productivité s'est montré contradictoire avec les objectifs gouvernementaux de maintien de l'emploi, provoquant des capacités de production excédentaires dans l'industrie. De plus, l'industrie textile et d'habillement

britannique n'a pas su profiter des rapports préférentiels avec les pays méditerranéens et les pays ACP, dans le cadre des accords commerciaux de la C.E.E.. Finalement, le déclin de l'industrie de construction de matériel textile apparaît être aussi bien la cause comme la conséquence des mauvaises performances globales de l'industrie textile et de l'habillement britannique. Il semble que, actuellement, la tendance à une stratégie de spécialisation et de déconcentration se profile, et que les profits des principales entreprises augmentent.

-- Si, jusqu'aux années 1973, les niveaux de production de l'ensemble des branches de la filière textile en France progressent à un rythme assez soutenu, depuis la crise des années 1970, l'évolution se peut se caractériser par (159) une dégradation des niveaux d'activité, par la détérioration des balances commerciales, par la diminution du niveau des productions, par des pertes d'emplois considérables et par la fermeture de nombreux établissements.

Les pouvoirs publics ont participé à diverses reprises à la restructuration de l'industrie textile. D'un côté, la France se présente comme un des principaux agents demandeurs de protection parmi les pays de la C.E.E., lors des négociations des Accords Multifibres. D'autre part, l'intervention de l'Etat s'est manifestée, également, par divers programmes spécifiques et généraux.

En premier lieu, la constitution du marché commun a été accompagné par l'incitation à la concentration de l'industrie qui devait aboutir au renforcement des groupes qui allait se prolonger jusqu'à nos jours. "En 1981, dans l'industrie cotonnière, les dix premiers groupes rassemblaient 48% de l'emploi, environ 50% de la production en filature et 44% en tissage. En 1983, les onze premières filatures de laine assuraient les deux tiers de la production nationale. Les années 70 et 80 ont vu se renforcer les grands groupes textiles: DMC et S.F.F. Agache-Willot/Boussac (respectivement aux 11ème et 12ème rangs du classement mondial des firmes de la filière en 1980), Prouvost (8ème groupe mondial et premier

groupe lainier), Sommer-Allibert (16ème firme mondiale)"(160). Ces groupes ont largement délocalisé leurs capacités de production notamment vers l'Europe Occidentale et vers l'Afrique francophone. Par ailleurs, ils sont très liés au réseau de distribution (cf. § 3.3.1.2.).

Au-delà, des stratégies des groupes l'intervention étatique a porté également sur quelques programmes spécifiques. Ainsi, l'industrie textile a connu, dès la fin des années 1970, trois "plans professionnels" (plan coton, plan maille et plan RENOFIL), visant non seulement l'incitation de l'investissement et du processus de modernisation, mais aussi l'ajustement à la baisse des capacités de production. Plus récemment, un programme d'aide aux entreprises textiles, sous la forme d'allègements des charges sociales, visant à la fois l'encouragement de l'investissement et l'amélioration de l'emploi textile, à travers les "contrats de solidarité", avec les associations patronales ou les autorités régionales.

-- Comme les autres pays membres du Marché Commun, la R.F.A. a connu une diminution des niveaux d'activité dans la filière textile et une augmentation des importations des pays tiers. Entre 1970-1983 et en termes réels, la capacité de production textile a diminué par an en moyenne 1,2%, tandis que les importations augmentaient d'un taux de 5% (161). Toutefois, la R.F.A. présente des caractéristiques différentes de celles de ses partenaires de la CEE.

Tout d'abord, la politique extérieure du gouvernement fédéral est des plus libérales. Malgré la pénétration des produits étrangers (dont 57% en provenance des pays de la CEE et de l'AELE et 30% des P.V.D. en 1983), les soldes des balances commerciales des produits textiles se sont maintenues à un niveau relativement stable d'environ 4 millions D.M. par an entre 1970-80, et ont même diminués un peu entre 1980-1983. En effet, les exportations augmentaient à des taux encore plus élevés que ceux des importations. Alors qu'en 1970, 16% de la production était exportée, en 1983 cette valeur atteignait les 45% (dont 75% vers la CEE et AELE).

Exception faite à la politique d'appui à la recherche et à l'innovation technologique, qui s'effectue tant au niveau national que régional, l'essentiel de l'intervention des pouvoirs publics allemands passe par les autorités régionales (les "Länder"). Face à l'inexistence de pratiques d'aides à l'industrie au niveau national ou sectoriel, la restructuration de l'industrie allemande a été largement soutenue par les instances régionales. (162) Par ailleurs, la restructuration industrielle et la modernisation de l'outil de production a bénéficié de trois atouts majeurs; l'appui financier que les principales banques (qui détiennent d'importantes participations croisées avec les principales firmes textiles) fournirent à l'investissement des firmes; le rôle des syndicats dans le maintien du climat social, malgré la diminution de 350 000 des effectifs de l'industrie, entre 1964 et 1984; la proximité d'une industrie productrice de matériel textile qui a permis de maintenir et d'adapter le niveau technologique aux besoins des industries.

On peut distinguer deux grandes périodes de la stratégie industrielle allemande. Pendant les années 1960, les principales firmes textiles ont poursuivi une politique de production de masse, accompagnée par un mouvement de concentration et de rationalisation important. Dès le début des années 1970, avec la hausse des coûts salariaux et l'appréciation du D. Mark, de nombreuses firmes qui avaient poursuivi cette stratégie firent faillite (163). Avec le support des banques et des autorités publiques, la restructuration de l'industrie s'est traduit par une diminution de la taille moyenne des établissements, par la flexibilisation de l'outil de production et par la spécialisation sur des biens à haute valeur ajoutée. Contrairement aux firmes anglaises ou françaises, et mises à part les firmes chimiques comme Hoechts, Bayer et BASF, les firmes allemandes de la filière ont très peu délocalisé leur production. A l'exception de la firme munichoise Triumph Internationale, qui a des intérêts dans environ 20 pays, l'industrie allemande a surtout pratiqué la sous-traitance internationale

et le T.T.P. Ces formes d'internationalisation de l'industrie sont particulièrement importantes dans le secteur de l'habillement. A ce propos, l'essentiel des rapports s'effectuent avec les pays d'Europe de l'Est, notamment la Yougoslavie et avec les pays méditerranéens. D'ailleurs, les autorités allemandes fédérales ont contribué à mettre en place un traitement commercial préférentiel envers le Trafic de Perfectionnement Passif (T.T.P.) au sein des instances communautaires.

-- L'Italie demeure, jusqu'au début des années 1980, l'exemple de l'industrie textile et d'habillement qui a le mieux réussi à améliorer de façon globale le niveau d'activité, tout en minimisant les pertes d'emplois.

Le rôle du protectionnisme commercial sur son marché interne est contradictoire (164). D'une part, si la protection a pu bénéficier quelques branches, celle-ci ne semble pas être en rapport avec les principaux points forts de la filière. D'autre part, il est indéniable que le protectionnisme dans le cadre de la CEE, envers les "pays à bas coûts", a favorisé la pénétration des exportations textiles italiennes dans les autres pays membres.

L'évolution de l'industrie textile et de l'habillement italienne doit être appréhendée par rapport à deux grands vecteurs: les grandes entreprises intégrées verticalement, souvent nationalisées, mais aux performances médiocres, et une multitude de P.M.E. aux structures de production flexibles, qui constitue "le plus beau fleuron" de la filière italienne. L'aide gouvernementale a surtout profité aux firmes les plus importantes, sous formes de subventions et d'aides financières dans le but de maintenir l'emploi.

Tableau III- 35

Comportements d'ajustement des industries  
textiles dans les années 1960 et 1970

## Stratégies des années 60

## Stratégies des années 70

Marché homogène

Marché Hétérogène

Marché homogène

Marché Hétérogène

| STANDARDISATION                            | SPECIALISATION                                                                                                 |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Japon<br>Royaume-Uni*<br>E.U.A.<br>R.F.A.* | Italie (nombreuses<br>firmes abandonnent les<br>stratégies de différen-<br>ciation et de diversifica-<br>tion) |
| DIFFÉRENTIATION                            | DIVERSIFICATION                                                                                                |
| Royaume-Uni<br>France                      | Pays-Bas<br>R.F.A. (quelques<br>grandes firmes)                                                                |

| STANDARDISATION                                                               | SPECIALISATION                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| France *<br>Japon (à travers l'in-<br>vestissement étranger)<br>Royaume-Uni * | Italie (segments à<br>haute V.A.)                                                         |
| DIFFÉRENTIATION                                                               | DIVERSIFICATION                                                                           |
| E.U.A. ( bien que la<br>stratégie de standardi-<br>sation se maintienne)      | Japon (plusieurs<br>segments)<br>Pays-Bas (quelques<br>segments)<br>R.F.A.<br>Royaume-Uni |

\* les plus importantes firmes

Sources; B.Toyne, op. cit., p.164

Ce classement dépend de la perception que les firmes ont du marché et de la quantité de produits offerts.

La perception de l'homogénéité du marché implique que les firmes ne reconnaissent pas la segmentation du marché et l'existence de différents besoins. Ayant cette perception, les firmes qui cherchent à produire un seul produit au meilleur coût, suivent la stratégie de standardisation. Les firmes qui cherchent à produire différents biens dans la même ligne de production (i.e. tissu, draps, linge de table) suivent la stratégie de différenciation. A ce niveau, la composante technologique cherche à réduire les coûts et à augmenter la productivité.

Par contre, une perception de l'hétérogénéité du marché présuppose la reconnaissance de la fragmentation du marché. La production d'un seul bien est appelée stratégie de spécialisation et celle de plusieurs biens est appelée stratégie de diversification. Au niveau technologique l'accent est mis sur la recherche de souplesse de l'outil de production en vue de répondre aux modifications du marché.

L'incapacité de certaines grandes firmes de maintenir leur rentabilité, tout en conservant l'emploi, a entraîné le rachat de celles-ci par l'Etat. C'est ainsi que le secteur d'Etat compte environ 5% de l'emploi textile et 10% de l'emploi de l'habillement, surtout dans les secteurs traditionnels comme la production de fils de coton, le prêt-à-porter masculin. Toutefois, les P.M.E. ont également bénéficié de nombreuses aides indirectes, notamment sous la forme de prêts bonifiés, et plus récemment, d'allègements des charges sociales.

L'organisation du tissu industriel textile italien comporte des traits particuliers, qui expliquent en partie le succès de ce pays; le degré de coopération entre les P.M.E., connue par la "décentralisation productive" ou encore de système en étoile (cf. § 3.3.1.3.), et l'utilisation intensive, notamment dans l'habillement, du "travail au noir". "Ces stratégies constituèrent une réponse aux problèmes causés par l'organisation de la production en grande échelle" (165), de même que les limitations aux "dégraissages" et à la mobilité de la force de travail imposées par les organisations syndicales. De même, la forte hausse des salaires enregistrés pendant les années 1970, et le montant élevé des charges sociales ont encouragé les industriels à utiliser le travail à domicile, à réduire la dimension des unités de production et à introduire des éléments de flexibilité dans l'organisation des entreprises. Ainsi, de nombreuses grandes entreprises ont, pendant les années 1970, transféré une partie de leur processus de production vers d'autres unités plus petites mais très spécialisés qui réalisent certaines phases du travail biens déterminées. Ces unités ont conservé toutefois de nombreux liens de dépendances avec les grandes unités soit financiers soit commerciaux, soit de sous-traitance (166). Ce phénomène fut particulièrement important dans les secteurs lainiers, bonnetier et de confection, c'est-à-dire dans les branches qui présentent les meilleures performances à l'exportation.



En outre, les modifications de l'organisation industrielle se sont accompagnées d'une délocalisation des régions du Nord-Ouest vers les régions du Nord-Est ou le Sud de l'Italie, tout en maintenant une très forte concentration géographique et une importante spécialisation sur certaines activités textiles.

Finalement, l'industrie de biens d'équipements textiles a également bénéficié de l'expansion de l'industrie textile italienne et, par conséquent, de la croissance du marché interne. Cette industrie a conquis des positions importantes dans le marché international de biens d'équipement, notamment dans les machines à filer, les métiers à tisser et les machines à tricoter.

Au niveau, des structures des systèmes textiles nationaux des économies dominantes et des interventions des pouvoirs publics ont peut distinguer schématiquement deux grandes phases:

La première jusqu'au début des années 1970, est caractérisée d'une part, par le mouvement de concentration des activités et des firmes productrices de fibres chimiques et de textiles cherchant à s'assurer un avantage concurrentiel par les coûts. D'autre part, l'intervention étatiques, au-delà des pratiques protectionnistes au niveau international, ont appliquées des programmes spécifiques d'aide à l'accroissement de la productivité et à l'investissement dans la filière. Très souvent ces mesures ont été accompagnées de mesures destinées à la rationalisation de l'industrie visant à réduire les capacités de production et à permettre la reconversion des travailleurs de la filière.

La deuxième phase est caractérisée par l'orientation des firmes vers la production de biens à plus forte valeur ajoutée et par la flexibilisation de l'outil de production. En ce qui concerne l'action des pouvoirs publics, elles soutiennent davantage d'une part, la promotion de la recherche et l'utilisation des technologies, notamment des micro-processeurs dans l'industrie et d'autre part la création de pôles de compétitivité qui assurent l'amélioration de l'organisation et la coopération au sein de la filière.

### 3.3.3.2. Les limites des stratégies de développement menées par les pays en voie de développement et les N.P.I.

Au contraire des industries des pays développés, les activités textiles des P.V.D. sont considérées comme des industries de croissance essentielles au processus de développement. En ce qui concerne les principales stratégies et les modes d'organisation de ces industries, deux grandes catégories fondamentales se dégagent: les systèmes qui cherchent une croissance axée sur l'exportation et ceux qui orientent leur production vers le marché interne. Sans toutefois prétendre généraliser ces expériences, l'analyse privilégiera quelques P.V.D. et N.P.I., dont les stratégies semblent les mieux illustrer les cas cités auparavant. Naturellement, les pays plus pauvres ont également un rôle dans le système économique mondial, mais il semble bien qu'ils doivent demeurer, encore, les agents passifs de l'évolution de l'économie mondiale.

Un certain nombre de thèmes sont communs à tous ces pays. D'abord, en ce qui concerne les politiques commerciales, les difficultés résultantes des restrictions imposées à leurs exportations vers les principaux marchés consommateurs des pays industrialisés, notamment la C.E.E. et l'E.U.A. En effet, les AMF visent essentiellement à restreindre les importations provenant des pays à bas coûts, notamment Hong-Kong, la Corée du Sud et Taiwan. A ce niveau, le niveau de protection des industries des P.V.D. est extrêmement élevée (167).

En outre, l'industrialisation des N.P.I. trouve son origine dans des politiques de développement appliquées par ces pays, à la fois pour tirer parti des ressources dont ils disposent et pour répondre aux contraintes extérieures qu'ils subissent. Simultanément, ces pays bénéficient de la délocalisation de la production menée par les firmes multinationales, mais aussi des stratégies de "remontée" de filières, associées aux stratégies globales de "substitution des importations" ou de "descente" de filières

soutenues par les Etats nationaux (168). Toutefois, ces pays demeurent largement dépendants de la technologie des pays industrialisés, d'où ils importent la plupart de l'équipement.

#### 3.3.3.2.1. Des stratégies axées sur l'extraversion de la filière

Taiwan et la Corée du Sud sont l'exemple d'une stratégie de remontée de filière assez commune dans les pays du Tiers-Monde (169): d'abord, on constate le développement d'une industrie d'habillement destinée originellement à remplacer les importations, puis le développement d'une industrie de tissage et finalement, l'apparition d'une industrie de fibres chimiques.

Ces deux pays montrent un certain nombre de similarités dans le processus d'industrialisation. Au niveau des acteurs, on constate, d'une part, le rôle décisif de l'Etat, soit dans la protection des industries naissantes, soit dans la modernisation de l'outil de production, et d'autre part, l'importance de l'investissement et du transfert de technologie japonais dans l'installation des capacités de production. Activités destinées originellement à l'exportation, mais aussi à satisfaire le marché local, ces industries textiles et d'habillement ont une place prépondérante parmi les activités manufacturières du pays, tant au niveau de l'emploi et de la production que des exportations. En 1985, le textile et le vêtement représente 20% de l'emploi de l'industrie manufacturière en Corée du Sud et environ le quart des exportation totales (170).

La stratégie de ces industries est fondée sur trois lignes de force fondamentales: la forte croissance des exportations (environ 70% de la production de la filière textile en Corée du Sud est exportée), la disponibilité d'une main-d'oeuvre bon marché et le développement rapide de l'industrie de fibres chimiques en amont de la filière.

Toutefois, vers la fin des années 1970, un certain nombre de difficultés surgissent, qui se traduisent par un ralentissement de la croissance de la production et des exportation textiles. A l'origine de celles-ci se trouvent à la fois les difficultés croissantes sur les marchés d'exportation des industries du textile et de l'habillement, et l'évolution défavorable des coûts salariaux par rapport à certains pays comme la Thaïlande, les Philippines, la Malaisie, l'Indonésie et l'Inde.

La Corée du Sud a une dépendance très forte sur le marché américain et d'Europe occidentale. En effet, en 1985, 43% des exportations de textiles et d'habillement se destinaient aux marché d'Amérique du Nord et 16% aux pays d'Europe occidentale. Le Japon avec 14% des exportations et les pays du Sud-est asiatique avec 12%, constituent les autres partenaires commerciaux importants de la Corée du Sud. Par suite, les difficultés d'écoulement de la production se présentent face à l'intensification des protections des marchés occidentaux (171).

Un autre trait caractéristique est le poids des produits de coton dans la production et dans les exportations textiles, malgré les efforts de diversification vers le fibres chimiques. En effet, les fils de coton et les fils de coton mélangés représentent chacun plus de 40% de la production de fils en Corée du Sud, tandis que l'ensemble des tissus coton représentent plus de 90% de la production de tissus. Toutefois, les vêtements avec plus de 60% constituent la principale composante des exportations de la filière, suivies des tissus avec 25% et les fils avec 10% des exportations.

En Corée du Sud, les salaires augmentèrent trois fois en termes réels depuis 1973, et le développement d'industries nouvelles (i.e. électronique) provoquèrent des difficultés dans le recrutement d'effectifs pour les industries textiles et d'habillement. Face à la crise, les gouvernements de ces pays entreprennent un certain nombre de programmes de rationalisation en vue d'éliminer l'équipement le moins performant, d'accentuer le mouvement de concentration des firmes, et ainsi de réduire les capacités productives excédentaires et de relever le niveau

technologique (172). Pendant les années 1980, sous la coordination de la Fédération de l'Industrie Textile en Corée du Sud et le Secrétariat du Développement de l'Industrie au Taiwan, l'industrie entame, à la fois une nouvelle stratégie de diversification des produits, en augmentant la qualité et la valeur ajoutée des produits exportés et une politique de modernisation de l'appareil de production, qui vise à augmenter la productivité.

Finalement, une vingtaine d'entreprises coréennes ont délocalisent leur production vers d'autres pays pour dépasser les difficultés sur les marches d'exportation.

#### 3.3.3.2.2. Une stratégie axée sur le marché domestique; le cas de l'Inde.

Le textile de l'Inde diffère substantiellement des autres producteurs d'Asie - sauf peut-être de la Chine - sur plusieurs aspects (173).

D'abord, les échanges internationaux jouent un rôle secondaire dans le dynamisme de l'industrie textile. Seule une part négligeable de la production de fil et 10% de tissus est exporté tandis que les importations de textiles et d'habillement sont pratiquement inexistantes. De plus, les pays occidentaux ne sont pas les seuls marchés d'exportation importants, car une part significative des exportations textiles de l'Inde se destinent à l'URSS.

Ensuite, l'Inde est traditionnellement un pays exportateur de textiles et non d'habillement, malgré la croissance de ce dernier type de produits dernièrement (175). Finalement, l'essentiel de la production et de l'exportation est composé de produits de coton, tandis que la production de fibres chimiques est relativement peu importante.

Troisièmement, l'industrie textile est extrêmement importante en Inde, mais le niveau technologique moyen très faible (cf. § 3.2.2.2.). L'organisation de la filière textile a une structure duale (174): on distingue le "secteur organisé", qui comprend les usines textiles modernes ou industrielles (privées, étatiques et coopératives) et le "secteur decentralisé" composé d'environ 7 à 8 millions d'artisans indiens qui produisent avec des métiers manuels. Dans le "secteur organisé" on compte deux millions d'employés, 24 millions de broches et 200 000 métiers dont 20% seulement sont automatiques et moins de 1% sans navette.

Les perspectives de l'industrie textile et de l'habillement demeurent essentiellement déterminées par le marché domestique, d'autant plus que "maintenant l'Inde a été frappée par le protectionnisme au moment où elle commençait à développer son savoir faire dans la production et l'exportation de vêtements" (176). Toutefois, quelques nouvelles tendances se dessinent: d'abord, le développement d'une politique textile multifibres (dont une augmentation significative de la production de fibres artificielles) permettant un degré plus important de mélanges de fibres; ensuite, l'effort de relèvement technologique avec l'appui des programmes gouvernementaux visant à re-équiper les usines, et accordant des prêts bonifiés et d'avantages fiscaux.

Ainsi, la filière textile mondiale est dominée par deux grands types de forces en présence: les firmes multinationales et les économies dominantes représentés par les Etats nationaux. D'une part, les FMN ont participé à la délocalisation de la production vers des zones dont les avantages comparatifs permettent de renforcer leur avantages compétitifs, soit par la sécurisation des sources d'approvisionnement et les débouchés soit par la modification des coûts de production. Le pays industriels ont été les promoteurs de ce mouvement de délocalisation avec

une politique commerciale "libérale", mais ils n'ont pas hésité à modifier les règles du jeu international dès que la crise s'est développée. L'émergence d'un certain nombre de nouveaux pays exportateurs de produits textiles (notamment les N.P.I.) et la difficulté d'ajustement structurelle des systèmes textiles des P.I. a contribué à renforcer le rôle des Etats dans la régulation de l'économie internationale et mondiale. Malgré des positions divergentes entre les pays industrialisés (pays protectionnistes et pays libéraux), il est clair que l'intervention étatique répond au besoin de développer une force compensatrice à la transnationalisation de la production. A ce niveau, il nous semble que la problématique internationale est subordonnée aux exigences des structures nationales, et que "l'économie mondiale" est subordonnée aux problèmes de compétitivité des firmes multinationales essentiellement sur les marchés des P.I., ce qui explique les pressions protectionnistes et le renforcement des réglementations internationales dans l'économie textile.

Tout effort de théorisation commence nécessairement avec l'hypothèse, explicite ou implicite, que toute activité cognitive s'effectue d'une conscience dirigée vers un but. Autrement dit, la façon de poser la question détermine aussi celle d'y répondre. De fait, la question est de formuler le problème de façon que les instruments conceptuels soient vraiment efficaces pour sa propre construction.

Ainsi, la filière de production est moyen méthodologique et constitue un instrument de mise en ordre et d'organisation du réel en fonction d'un but. A ce niveau, la filière pose un cadre à travers duquel il est possible d'analyser l'hétérogénéité des systèmes productifs. Au niveau spatial, ceci se traduit par la formalisation d'un ensemble de contraintes globales déterminées par la filière textile mondiale.

- (1) J.M.Guiot, "Organisations sociales et comportements", Montréal, Ed. Arc, 1981, p. 65
- (2) UNCTAD, "International trade in textiles, with special reference to the problems faces by developing countries", New York, United Nations, TD/B/C.2/215, 1984, p.1-9.
- (3) Idem, ibid.
- (4) J.De Bandt & Ph.Hugon, "Rapports Nord/Sud et crises: analyse de filières productives et des mutations technologiques", Cahiers du CERNEA, 3, 1984, p.3.
- (5) J.F.Bélaud, "Les textiles: politiques européennes et concurrence internationale", Bruxelles, Agence Européenne d'Informations, 1984, p.44.
- (6) H.M. Strolz, "The textile world in the first half of the eighties" in Apparel - An industry in transition textiles, ITMF vol. 9/1986, p. 15.
- (7) GATT, "Place des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale", Genève, p.116.
- (8) "L'existence de divers métiers sans navette rend difficile l'uniformisation de ceux-ci. Toutefois, le rapport est posé en termes d'un métier sans navette - deux métiers à navette." H.M.Strolz, "Textile machinery investments, 1974-1983 - a world perspective", in [The textile Institute, 1985].
- (9) H.M.Strolz, "Textile machinery investments - the global perspective", Textile Month, March 1984, p. 35.
- (10) H.M. Strolz, "The textile world in the first half of the eighties" in [ITMF,1986] p. 21.
- (11) UNCTAD, "Fibres and textiles: dimensions of corporate structures", New York, ONU, 1980, TD/B/C.1/219, p. 230.
- (12) D.A.F.S.A., "L'industrie européenne de matériel textile", p. 7, cité in B.Boussemart, "Industrie de main d'oeuvre et division internationale du travail: L'avenir de l'industrie textile de la Région Nord- Pas-de-Calais", Nanterre, Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Tome I, 1984.
- (13) G.A.T.T., op.cit., p. 33.
- (14) F.A.O. "Enquête sur la consommation mondiale de fibres d'habillement", Rome, Nations Unies, 1985, p. XII.
- (15) F.Clairmonte, "Le marché à terme du coton", in [C. Mouton & Ph. Chalmin (dir.), 1983], p. 45.
- (16) V. Prévot, "Géographie des textiles- Étude d'un espace économique", Paris, Masson, 1986, 2ème ed., p.105.
- (17) Idem, p. 106.
- (18) U.N.D.P., "Proposal for the Establishment of Cotton Development International", United Nations, New York, 1977, p.18.
- (19) Idem, p.10.
- (20) F.A.O., "Matières premières agricoles - concurrence avec les produits synthétiques", Rome, FAO,1984, p. 3.
- (21) Idem, p. 12.



(22) V.Prévot, op. cit., p. 102.

(23) G.Metz, "The viewpoint of a man-made fibre producer" in "Textiles in the consumer society - Challenge and opportunities", ITMF 6/1983, p. 25.

(24) FAO, op. cit., 1984, p. 40.

(25) G.Lanzavecchia & D.Mazzonis, "Quel futur pour la chimie?", in R.L.Tournemine (dir.), "L'innovation; vers une nouvelle révolution technologique", Paris, Documentation Française, 1983, p.60.

(26) L'éthylène est l'un des deux produit de base pour la fabrication du polyester, tandis que le propylène sert de base aux fibres acryliques et est utilisé dans la transformation de la cellulose en rayonne d'acétate. Le benzène est le produit chimique de base pour la production de nylon. Les fibres polyamides sont normalement produites sous la forme de filaments continus, tandis que le polyester et les poliacryliques sont généralement produites sous la forme de fibres. Ces trois groupes forment l'essentiel des fibres synthétiques, avec environ 95% de la production totale. Les fibres polypropylène forment le quatrième groupe destinés à la fabrication de tapis, de filets et cordages, de filtres, et autres articles industriels.

(27) F.Clairmonte & J.Cavanagh, The World in their Web - The dynamics of textile multinationals, London, Zed Press, 1981, p.103.

(28) FAO, op.cit., p.30.

(29) ICAC, "Report on inter-fiber competition", Plenary Meeting, Tanzanie, Octobre 1984, p.5

(30) FAO, op. cit., 1984, p. 31-35..

(31) idem, p. 38-39. Calculé sur la base des écarts moyens des valeurs unitaires trimestriels (en %) par rapport aux moyennes mobiles de 9 trimestres (1972-1982).

(32) idem, p. 56.

(33) Nations Unies, "Cycles d'études de Lodz sur les textiles", n° 1, 1970, p.26.

(34) R.Boslet, "Innovation and invention in cotton growing, processing and marketing", in The Textile Institute, op. cit..

(35) ICAC, op. cit., p.4.

(36) M.J.Denton & J.E.McIntyre, "Invention and innovation in synthetic abd yarn production and processing", in The Textile Institute, op. cit..

(37) F.Clairmonte, op.cit., p.234.

(38) CNUCED, "Effets de la technologie électronique sur le secteur de biens d'équipement et de l'outillage industriel, TD/B/C.6/AC.7/3, 1982, p. 1.

(39) E.Zuscovitch & J.Arrous, "Les matériaux composites ou la face cachée de la révolution technologique", in R.L.Tournemine (dir.), "L'innovation - vers une nouvelle révolution technologique", Paris, Doc. française, 1983, p.161.

(40) B.Toyne, J.Arpan, D.Ricks, T.Shimp & A.Barnett, "The global textile industry", London, George Allen ed., 1984, p. 32.

(41) idem, p.37. Une autre innovation importante est la machine REPCO et son dérivé, la filature autotorsion avec âme.

(42) Textile Month, November 1984, p. 41-44.

(43) J.Hasegawa, "From automation to robotics in the textile industry", in Textile Institute, op. cit.

(44) B.Toyne et al., op.cit., p.39.

(45) D.Ernst, "Restructuring world industry in a period of crisis - the role of innovation", UNIDO, IS.285, 1981, p.217.

(46) A.Brender, A.Chevalier & J.Ferry, "Etats-Unis: croissance, crise et changement technique dans une économie tertiaire" CEP11, Paris, 1980, p.151

(47) Idem. p. 152.

(48) D.Ernst, op. cit. p. 218.

(49) A. Chandler, "Technology developments in apparel manufacturing" in [ITMF, 1986], p.50.

(50) B.Boussemart, "Industrie de main d'oeuvre et division internationale du travail: L'avenir de l'industrie textile de la Région Nord- Pas-de-Calais", Nanterre, Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Tome I, 1984 p. 632.

(51) GATT, "Place des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale", Genève, Apendice III, p.54.

(52) Entre 1950 et 1965 furent enregistrés 53 brevets pour les métiers à tisser, tandis que, pendant la période 1965-1985, furent enregistrés 395 brevets. H.Locher, "The link between innovation and investement", in The Textile Institute, op. cit..

(53) Cf. OCDE, "L'industrie cotonnière aujourd'hui, industrie de capital", Paris, 1965.

(54) H.M.Strolz, "World textile Investments", in ITMF, "Textile in the consumer society- Challenges and opportunities", Zurich, 6/1983, p. 69.

(55) O.C.D.E., "Applications des nouvelles technologies dans les industries parvenues a maturité -- Etude de cas sur l'industrie textile", Paris, Note du Secrétariat, 1987, p. 31.

(56) Cité par Industrie Textile, n° 1166, Mai 1986, p. 474.

(57) En 1981. J.Bélaud, op. cit., p. 38.

(58) Cf. Ph.Hugon, "La crise financière en Afrique sub saharienne et l'intervention du F.M.I." in Cahiers du CERNEA, 13, 1985, p. 10-13.

(59) D.Caire, J.De Bandt & P.Sorel, "Les comportements d'ajustement au commerce international; l'industrie cotonnière de Roubaix-Tourcoing", Paris, IREP, 1980, p. 41 et suivantes.

(60) O.C.D.E., "Ajustement structurel dans l'industrie: Etude de l'industrie textile", Note du Secrétariat, Paris, 1987, p. 63.

(61) H.Strolz, op. cit., p. 66.

(62) Idem, ibid.

(63) H.M.Strolz, "Primary textiles: The changing environment", in ITMF, "Adapting to changing market conditions", Zurich, I.T.M.F., 8/1985, p.12.

(64) B.Toyne et al., op. cit., p.94.

(65) GATT, op. cit. 43

(66) J.Bélaud, op. cit., p. 39.

(67) Idem, p. 40.

(68) Boston Consulting Group, "Les mécanismes de la compétitivité dans les industries du textile et de l'habillement de la CEE, " Paris, 1984.

- (69) O.C.D.E., "Applications de nouvelles technologies ...", op. cit., p. 5.
- (70) B.Toyne et al., op. cit., p. 29.
- (71) ICAC, "Report ...", op. cit., p. 3.
- (72) V.Cable, op. cit., p. 109.
- (73) Idem; p. 11.
- (74) OCDE, "Ajustement structurel ...", p. 34.
- (75) "La notion de groupe stratégique est un instrument, un cadre de référence intermédiaire, entre l'ensemble du secteur et chacune des firmes considérée isolément". M.Porter, "Competitive strategy", trad. française, Paris, Economica, 1982, p.142.
- (76) F. Clairmonte, op. cit. p. 31.
- (77) UNCTAD, op. cit., 1980, p. 56. De même le commerce de tabac est contrôlé à 85%- 90% par 6 multinationales, celui des bananes est dominé à 70-75% par 3 multinationales et pour le cacao 5 entreprises dominent environ 75% du marché international.
- (78) Idem, p. 59.
- (79) Cette pratique est désignée "long squeeze" (ou "étranglement" des acheteurs à terme), par opposition au "short squeeze" (ou "étranglement" des vendeurs à découvert), consiste à livrer ou à menacer de livrer du produit afin faire baisser les cours d'un terme déterminé au profit d'un ou de plusieurs détenteurs de contrats courts. F.Clairmonte, op. cit., p. 37-40.
- (80) UNCTAD, op. cit., p. 152.
- (81) Idem, p. 19.
- (82) "A l'inverse des processus de synthèse, le craquage obéit à un processus de découpage des longues chaînes carbonées linéaires que l'on trouve dans le pétrole en molécules plus petites. Ces produits légers, dont l'éthylène, constituent une très grosse part des grands intermédiaires sur lesquels se fonde la chimie industrielle. Avant la guerre, au contraire, la majeure partie provenait du charbon." J-A. Héraud, "Stratégies flexibles d'approvisionnement en énergie et matières à l'horizon 2000", in R.L. Tournemine (dir.), op. cit., p. 69.
- (83) UNCTAD, op. cit., 1980, p. 153.
- (84) Idem, p. 139.
- (85) B.Boussemart, op. cit., p. 144.
- (86) En fin 1986, Hoechts prit contrôle de Celanese Corp. en versant 2,85 milliards U.S.\$, Textile Month, janvier 1987.
- (87) CNUCED, " Position dominante des sociétés transnationales sur le marché", Genève, Nations Unies, TD/B/C.2/167, 1978, p.8.
- (88) UNCTAD, 1980, op. cit., p. 145.
- (89) G.Moore, "An analysis of textile patents", Textile Outlook international, January 1986, p. 68.
- (90) UNCTAD, 1980, op. cit., p. 236.
- (91) Idem, p. 234.
- (92) T.Kudo, "Recent industrial ajustement in Japanese textile industry", in OCDE, "Développement et politiques industrielles dans le contexte économique international", Lisbonne, Juin 1985.
- (93) V.Cable & B.Baker, op. cit., p. 39.

(94) ICI controlait la nouvelle société Vantona-Viyella, avant de s'en séparer en cédant sa participation contre £ 10,5 millions. Industrie textile, Janvier 1984.

(95) D.Buck & T. Adams, "A profile of Courtaulds", Textile Outlook International, Noveembre 1985, p. 51-80.

(96) D.Tatterstall, "Vantona Viyella and Nottingham Manufacturing", Textile Outlook International Sept. 1985, p. 16. et D.Buck, "Profile of Coats-Viyella", Textile Outlook International Sept. 1986, p. 35.

(97) "Profiles of Bidermann SA, DMC, SFFAW-Boussac and Prouvost", Textile Outlook International, Mai 1986, p. 63-87.

(98) B.Boussemart, op.cit., p.693.

(99) Idem, p. 648.

(100) The Economist, April 5, 1986, p.70.

(101) F.Clairmonte & J.Cavanagh, op. cit., p.63.

(102) Idem, p. 772.

(103) W.Ferner, "From loss to profit: the German experience", et U.Hartmann, "Experiences in restructuring the textile industry in West Germany and some other industrialised countries", in [Textile Institute, 1985], op. cit..

(104) The Economist, 27 July 1985, p. 67.

(105) V.Baratieri, "L'Italie: L'expérience dans le secteur du textile-habillement", in [OCDE, 1985], op. cit..

(106) The Economist, 5 Avril 1986, p.70

(107) The Economist, 27 Juillet 1985, p.68.

(108) S.A.Kry, "Restructuring of the U.S. Apparel industry", in [ITMF, 1986], p. 34 et cf. aussi R.Karfunkle, "Survival strategies for the U.S. textile fibre apparel pipeline", Textile Outlook International, January 1986, p. 48.

(109) A.Brender et al., op. cit., p.154.

(110) " The internationalisation of Benetton", Textile Outlook International, November 1987, p. 68.

(111) A.Brender et al., op. cit., p. 111-165.

(112) UNCTAD, op. cit., 1980, p. 220.

(113) UNCTAD, op. cit. 1980, p. 221.

(114) A.Brender, op. cit., p. 163.

(115) The Economist, 27 Juillet, 1985, p. 68.

(116) OCDE, "Ajustement structurel... "; op. cit., p. 28.

(117) GATT, op. cit., p. 116.

(118) Cf. V.K.Aggarwal, "Liberal Protectionism - The International Politics of Organized Textile Trade", Berkeley, Univ. California Press, 1985, p.18.

(119) G.Shepherd, "Textile-industry ajustement in developed countries", London, Trade Research Center, 1981, p. 22.

(120) J.F.Bélaud, op.cit., p. 145. La CEE distingue différentes catégories de pays; a) les pays exportateurs en développement signataires de l'AMF b) les pays à économie centrale planifiée signataires de l'AMF c) pays méditerranéens avec des accords préférentiels d) pays développés e) autres pays non signataires du AMF.

- (121) UNCTAD, op. cit., p. 13.
- (122) GATT, op. cit., p. 70-72
- (123) Prométhée, "AMF IV: les nouveaux accords textiles de la CEE à partir de 1987", Bruxelles, 1987, p. 29.
- (124) A.Silberston, "The MFA and its alternatives", Textile Outlook International, March 1986, p. 31-47.
- (125) GATT, "Protocole portant prorogation de l'Arrangement concernant le commerce international des textiles", Comité Textile du GATT du 22/12/1981, L/5276.
- (126) UNCTAD, op. cit., p. 1
- (127) J.L.Bélaud, op. cit., p. 141.
- (128) S.J.Anjaria, N.Kymani & A.Petersen, "Trade Policy Issues", Washinton, F.M.I., Ocasional Paper 38, 1985, p. 42.
- (129) V.Cable & B. Baker, "World textile trade and production trends", London, Economist Intelligence Unit, n° 152, 1983, p. 67.
- (130) "Europe fights to save MFA", Textile Month, November 1984, p. 6.
- (131) The Economist, 5/4/ 1985, p. 69.
- (132) GATT, "Place des textiles ...", op. cit., p. 11.
- (133) CEP II, "Economie mondiale: la montée des tensions", Paris, Economica, 1983, p. 305.
- (134) G.Shepherd, "Industrial restructuring.The european textile industry", Revue d'Economie Industrielle, 31, 1985, p.73.
- (135) Cf. F.Perroux, "La coexistence pecifique, PUF, Paris, 1958, 3 tomes.
- (136) Cf.ADEFI, "Les restructurations industrielles en France", Economica Paris,1980.
- (137) J.De Bandt et Y.Morvan,"Les restructurations industrielles, les idées , les faits", in Revue d'Economie Industrielle, 31, 1985, p. 12.
- (138) UNCTAD, op. cit., 1984, p. 46. Une des principales raisons de l'introduction des obstacles non tarifaire fut la protection accordée aux producteurs américains de coton, qui pratiquaient des prix supérieurs aux cours internationaux, ce qui avait des effets défavorables dans l'industrie textile.
- (139) B.Toyne et al., op. cit. p. 233.
- (140) G.Shepherd,op. cit., 1981, p. 39.
- (141) A.Brender et al., op. cit. 147.
- (142) V.Cable et al., op. cit.,p; 97.
- (143) R. Karfunkle, op. cit., p. 63
- (144) P.Luhtanen, "Apparel an industry in transition - Western Europe", in [ITMF, 1986], p. 26.
- (145) The Economist, 5 Avril 1986, p. 69.
- (146) B.Toyne et al., "op. cit., p. 167.
- (147) G.Moore, op. cit., p. 68.
- (148) CEP II, op. cit., p.267.
- (149) V.Cable, op. cit; p. 104
- (150) B.Toyne et al., op. cit., p. 156-157.
- (151) J.Hasagawa, op. cit..
- (152) G. Moore, op. cit., p. 70.

- (153) V.Cable, op. cit., p.105.
- (154) T.Kudo, op. cit..
- (155) J.Bélaud, op. cit., p. 177.
- (156) Prométhée, "La politique textile de la CEE et le renouvellement de l'AMF en 1986", Bruxelles, Prométhée, 1985, p. 21.
- (157) G.Shepherd, op. cit., p. 76.
- (158) V.Cable et al., op. cit., p.115.
- (159) B.Boussemart & J-C.Rabier, "La restructuration de l'industrie textile française: les problèmes de l'intégration à une filière mondiale", Revue d'Economie Industrielle 31, 1985, p.58.
- (160) Idem, p. 60.
- (161) U.Hartmann, op. cit.
- (162) J.Bélaud, op. cit., p.115. En 1975, au moins 7 des 49 plus importantes firmes textiles recurent l'aide des "Länder".
- (163) V.Cable et al., op. cit., p.122.
- (164) G.Shepherd, op. cit., 1981, p. 34.
- (165) Idem, p. 35.
- (166) V. Barattieri, "Italie -- L'expérience dans le secteur du textile - habillement", in [OCDE, 1985].
- (167) GATT, op. cit., p. 137.
- (168) Cf. C-A.Michalet, "Le défi du développement indépendant", Paris, Ed.Rochevignes, 1983, p.13-44.
- (169) B.Toyne et al., op. cit., p.154.
- (170) "The South Korean textile and clothing industry", Textile Outlook International, November 1987, p. 35.
- (171) D.Keesing & M.Wolf, "Textiles quota against developing countries", London, Trade Policy Center, 1980, p. 124.
- (172) En Corée du Sud, "Mesures spéciales pour l'industrie textile" de 1967 et "Loi de modernisation de l'industrie textile" de 1979, en Taiwan statuts de promotion de l'investissement de 1961 et 1971.
- (173) V.Cable et al., op. cit., p. 146.
- (174) P.H.Adhyaru, P.Anubhai, B.V.Iyer, "Evaluation of appropriate technology for textile production", New York, UNIDO, 1979, p.44.
- (175) T.Radhakrishnan et al., "Innovation in textile restructuring and production modes: The Indian experience", in The Textile Institute, op. cit..
- (176) V.Cable et al., op. cit., p. 150.

