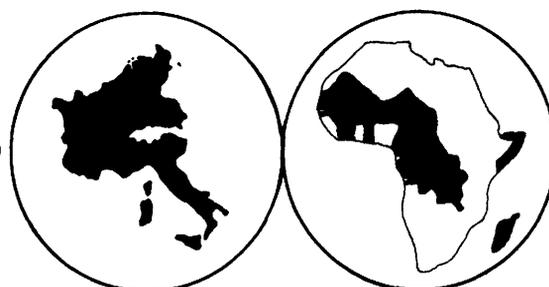


COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

DIRECTION GENERALE DE L'AIDE AU DEVELOPPEMENT

DIRECTION DE LA POLITIQUE ET DES ETUDES DE DEVELOPPEMENT



L'INDUSTRIALISATION TEXTILE D'EXPORTATION DES ETATS AFRICAINS ET MALGACHE ASSOCIES

II^{me} Partie

Les conditions de production de produits textiles dans les EAMA

Rapport du professeur J. DE BANDT

Le présent rapport a été établi par Monsieur Jacques De Bandt, professeur à l'Université de Paris X Nanterre et directeur de l'Institut de Recherches en Economie de la production.

Si les services compétents de la Commission des Communautés Européennes ont fixé l'objet de ses recherches et les ont suivies tout au long de leur déroulement, l'expert a agi par ailleurs en toute indépendance, notamment au plan méthodologique.

Le rapport exprime donc le résultat des travaux de l'expert et les conclusions qu'il en tire.

S O M M A I R E

L'analyse de la compétitivité potentielle, à l'exportation, des industries textiles des E.A.M.A. part de l'observation des conditions particulières dans lesquelles fonctionnent les entreprises textiles actuellement existantes (1).

Elles travaillent presque exclusivement pour le marché intérieur, fortement protégé, tandis qu'elles bénéficient de conditions de prix des facteurs négociés et font largement appel à des ressources importées.

A partir du moment où les productions envisagées sont destinées à la grande exportation, il importe de situer de manière précise les exigences posées en matière de compétitivité (2).

Il s'agit d'une part d'adapter les produits qualitativement aux débouchés existants (2.1.), il s'agit d'autre part de vendre à des prix rendus qui, compte tenu de certaines marges, en particulier de transport et de commercialisation (2.2.), soient au maximum égaux aux prix sortie usine en Europe, et qui, compte tenu de certaines marges de préférence (2.3.), ne soient pas supérieurs aux prix rendus auxquels sont offerts les produits des autres pays concurrents.

Un certain nombre d'incertitudes demeurent cependant en ce qui concerne les conditions d'accès des divers pays aux marchés des C.E. (élargies), qui affectent la marge de préférence dont bénéficient les E.A.M.A.

Par contre, s'il est nécessaire d'établir la comparaison au niveau des prix de revient potentiels, il faut savoir que les prix de vente effectifs, en Europe, recouvrent une très large dispersion inter-entreprise des prix de revient (3.1.) et sont de ce fait sensiblement supérieurs aux prix de revient les plus bas (3.2.).

Enfin, face aux prix de revient européens, les prix de revient susceptibles d'être obtenus dans les E.A.M.A. seront nécessairement grevés, au départ, de frais de démarrage (3.3.) plus ou moins importants, qu'il y a lieu de comptabiliser séparément, afin d'évaluer

la compétitivité réelle de ces industries lorsqu'elles auront pu atteindre leur rythme de croisière.

L'analyse des prix de revient potentiels concerne successivement les matières premières, l'énergie, et la combinaison de facteurs capital et travail, compte tenu de leurs prix relatifs.

Les disponibilités, quantitatives et qualitatives, de coton brut assurent l'intérêt de la valorisation de la matière première domestique (4.2.). Pour les autres filières de production, la transformation ne peut se faire qu'à partir de fibres importées (4.3.).

Le coût de l'énergie représente, selon les E.A.M.A., un supplément de prix de revient non négligeable (5).

Au-delà de l'exposé, quelque peu théorique, du principe même du choix des combinaisons de facteurs (6) soulignant la nécessité impérieuse de la prise en compte de toutes les alternatives possibles quant aux techniques de production susceptibles d'être utilisées, compte tenu des disponibilités^{et} des prix des facteurs, il importe d'analyser de manière spécifique les coefficients et les prix du travail et du capital (7).

Si l'analyse tend à réduire l'importance relative des problèmes de productivité (7.1.), elle souligne au contraire les exigences impliquées en matière d'encadrement et d'organisation, qui affectent très fortement les niveaux des charges salariales (7.2.)

Le coût des investissements dépend évidemment du niveau technique des équipements mais, à technique égale, le coût est sensiblement supérieur dans les E.A.M.A. (7.3.).

Les coefficients de capital qui en résultent sont fonction du degré d'utilisation (7.4.) - en deux équipes les coefficients correspondant à des équipements très modernes sont excessifs - tandis que les charges en capital sont abaissées grâce à des taux de rémunération du capital sensiblement inférieurs (7.5.).

Compte tenu des indications relatives à la "déformation" des prix relatifs du capital et du travail, il convient d'examiner la possibilité et l'intérêt d'une action sur les prix de facteurs (8.), en vue d'agir sur la combinaison optimale des facteurs et/ou sur le niveau du prix de revient.

Simultanément les avantages liés à l'utilisation des équipements d'occasion et les limites ou les conditions de cette utilisation doivent retenir l'attention (9).

Mais toute cette analyse ne prend tout son relief qu'en fonction de l'appréciation des coûts et avantages collectifs impliqués, que ce soit en termes de balances extérieures, d'emploi et de revenu ou de fiscalité (10).

Il reste alors à préciser deux aspects particuliers du problème de compétitivité, celui du type de produit à produire (11) - la compétitivité croît en effet avec l'importance de la valeur ajoutée à forte intensité de travail - et celui des économies d'échelle, tant externes qu'internes (12).

T A B L E D E S M A T I E R E S

II° PARTIE

LES CONDITIONS DE PRODUCTION DE PRODUITS TEXTILES
DANS LES ETATS AFRICAINS ET MALGACHE ASSOCIES

1. <u>Les conditions de fonctionnement des industries textiles existantes</u>	1
1.1. <u>Les marchés intérieurs sont fortement protégés</u>	1
1.2. <u>Les entreprises textiles travaillent presque exclusivement pour leurs marchés intérieurs</u>	3
1.3. <u>Les prix des "inputs sont négociés</u>	5
1.4. <u>Les ressources importées</u>	8
2. <u>Le niveau auquel la compétitivité est appréhendée</u>	11
2.1. <u>L'adaptation qualitative</u>	11
2.2. <u>Transports commercialisation et profits</u>	14
2.2.1. <u>Les coûts de transports</u>	14
2.2.2. <u>La commercialisation</u>	17
2.2.3. <u>Les profits</u>	18
2.2.4. <u>Incidence sur la compétitivité</u>	19
2.3. <u>L'avantage résultant de la préférence tarifaire</u>	22
2.3.1. <u>Le libre accès au marché</u>	22
2.3.2. <u>Conventions d'association particulières</u>	24
2.3.3. <u>Les préférences généralisées</u>	25
3. <u>Prix de vente et prix de revient</u>	29
3.1. <u>La dispersion des prix de revient</u>	30
3.2. <u>Productions effectives ou productions potentielles</u>	36
3.3. <u>Le démarrage</u>	39

4. <u>Les Fibres textiles</u>	40
4.1. <u>Fibres produites et fibres consommées</u>	40
4.2. <u>Les cotons-fibres disponibles</u>	42
4.2.1. <u>Les disponibilités du coton-fibre à l'exportation</u>	42
4.2.2. <u>Cotons-fibres africains et débouchés</u>	44
4.2.3. <u>La valorisation du coton brut</u>	46
4.3. <u>Les Fibres transformées</u>	51
5. <u>L'Energie</u>	53
6. <u>Le choix des combinaisons de facteurs</u>	55
6.1. <u>Le choix fondamental</u>	55
6.2. <u>Interrelation et alternatives multiples</u>	60
6.3. <u>Les enseignements à tirer du schéma des interrelations</u>	67
6.4. <u>Un exemple de calcul du prix de revient sur les techniques alternatives</u>	71
7. <u>Les coefficients et prix relatifs du capital et du travail</u>	77
7.1. <u>La productivité du travail</u>	77
7.2. <u>Les charges salariales</u>	81
7.3. <u>Le volume des investissements</u>	87
7.4. <u>Le degré d'utilisation des équipements</u>	91
7.5. <u>Les charges en capital</u>	94
7.5.1. <u>Les taux de rémunération du capital</u>	94
7.5.2. <u>Les charges d'amortissement</u>	96
8. <u>Les modifications des prix des facteurs</u>	98
8.1. <u>Déformation des prix relatifs</u>	98
8.2. <u>Action sur les prix relatifs</u>	100
8.3. <u>Action directe sur le coût salarial</u>	103
9. <u>Le matériel d'occasion</u>	104

10. <u>Les coûts et avantages collectifs</u>	110
10.1. <u>Les balances extérieures</u>	112
10.2. <u>Emploi et valeur ajoutée</u>	114
10.3. <u>Fiscalité</u>	115
11. <u>Le type de produits</u>	117
12. <u>Les économies d'échelle</u>	122
 <u>C O N C L U S I O N</u>	 127
 <u>A N N E X E I.</u>	 <u>Tarif Douanier Commun :</u> - niveau des droits sur les produits sélectionnés.
 <u>A N N E X E II.</u>	 <u>Consommation de coton par usages</u> finals.
 <u>A N N E X E III.</u>	 <u>Le coût des équipements de réemploi</u>

" Dans notre propre histoire récente, nous avons abattu la pensée utopique à l'aide d'un concept qui, comme la "factivité" est presque devenu une amulette magique. Il s'agit de la "faisabilité". C'est un concept central dans notre lexique culturel courant.

Avant que nous lancions n'importe quel nouveau programme, quelqu'un doit faire une "étude de faisabilité". Ces responsables "d'études de faisabilité" occupent à notre époque les grottes sacrées autrefois habitées par les voyants et les devins. Ensevelis dans une mystique de compétence presque surnaturelle, ils consultent les banques de données, leurs ordinateurs et leurs techniques d'extrapolation. Ils ne s'appuient plus sur l'examen des entrailles d'oiseaux ou sur la forme des ossements tombés d'un sac. Mais leur avis n'en est pas moins avidement recherché. Ce sont les oracles de Delphes de la technopolis. Seul l'imprudent s'embarque dans une entreprise qui n'a pas été déclarée "faisable" par un expert requis comme il convient.

Mais que veut dire véritablement le "faisable" ? Dépouillé de ses harmoniques mystiques, il signifie seulement que la réalisation du projet paraît possible en considération des ressources sociales, matérielles et personnelles, disponibles ou prévues.

Ainsi la faisabilité suppose un avenir que doivent engendrer les faits du présent. Elle décourage notre espérance ou aspiration à quelque chose qui échoue au test de faisabilité.

Ceci limite la portée de la planification humaine, de l'action politique et de l'innovation culturelle. C'est l'idéologie d'une société inerte."

HARVEY COX

La Fête des Fous

Essai théologique sur les notions
de Fête et de Fantaisie.

Editions du Seuil, Paris - 1969 -

II° PARTIE

LES CONDITIONS DE PRODUCTION DE PRODUITS TEXTILES
DANS LES ETATS AFRICAINS ET MALGACHE ASSOCIES

=====

1. Les conditions de fonctionnement des industries textiles existantes

D'une manière générale et indépendamment des caractéristiques des processus de production textile (équipements utilisés, productivité, type de produits, taille...) les conditions dans lesquelles fonctionnent les entreprises textiles existantes sont particulières, au moins sous quatre aspects importants :

- les marchés sont fortement protégés.
- les entreprises travaillent presque exclusivement pour ces marchés intérieurs.
- les prix des "inputs" font l'objet de négociations.
- certaines ressources importantes sont importées.

1.1. Les marchés intérieurs sont fortement protégés.

Les niveaux de protection - droits de douane et autres droits d'entrée - sont très élevés : il ne s'agit pas, généralement, d'une simple marge de protection, mais d'une modification totale du niveau des prix, de telle sorte que les prix intérieurs perdent ainsi toute référence aux prix en vigueur sur les marchés mondiaux.

Qui plus est, non seulement les entreprises échappent ainsi aux pressions concurrentielles extérieures, mais dans de nombreux cas, elles sont en mesure de répercuter des augmentations de coûts dans les prix, moyennant une adaptation, à dûe concurrence, des niveaux de protection.

Comme ces entreprises sont par ailleurs peu nombreuses (voire seules dans un certain nombre de cas) sur ces marchés intérieurs, elles fonctionnent en dehors de toute exigence de compétitivité, et les prix de revient ne sont donc pas susceptibles de refléter les données réelles de la production.

Entendons bien que toute production est censée répondre à des exigences de compétitivité, même fortement atténuées, mais dans la situation présente de la plupart des E.A.M.A., il n'y a pratiquement aucune pression concurrentielle ni extérieure ni intérieure qui obligerait les entreprises à rationaliser le processus de production, afin de minimiser les prix de revient.

Les prix de revient peuvent dans de telles conditions être anormalement élevés - par rapport aux conditions de production réelles - sans d'ailleurs pour autant mettre en danger la rentabilité de ces entreprises.

Nous n'avons pas pour l'instant à porter de jugement quant à cette rentabilité et à sa signification du point de vue de l'utilisation des ressources et de l'imputation des valeurs créées par ces productions.

Mais il faut retenir que le fonctionnement des industries textiles, fortement protégées, ne répond qu'à des exigences de compétitivité, définies selon les critères du marché international.

Le seul fait que l'on puisse envisager d'examiner les possibilités pour ces pays d'exporter des produits textiles sur des marchés, contre les producteurs desquels ils sont obligés de se protéger par des droits très élevés, implique automatiquement,

- soit que l'on considère effectivement que les niveaux des prix de revient actuels ne sont pas représentatifs des conditions de production réelles,
- soit que l'on envisagerait la possibilité de développer l'exportation moyennant des prix qui correspondraient à des coûts marginaux ou qui seraient abaissés grâce à des subventions.

Si l'on exclut cette dernière alternative (sauf à revenir ultérieurement sur le cas du coût marginal) il faut accepter l'hypothèse selon laquelle les prix de revient actuels sont anormalement élevés.

1.2. Les entreprises textiles travaillent presque exclusivement pour leurs marchés intérieurs.

Dans l'état actuel des choses, ces pays n'exportent (à la grande exportation) que très peu de produits textiles. Ils n'ont pas atteint des niveaux de production équivalents à leurs niveaux de consommation.

Il est vrai évidemment que les importations et les productions ne concernent pas, dans une assez large mesure, les mêmes produits et que compte tenu du type de produits importés, les productions devront nécessairement, en atteignant les limites de la substitution à l'importation, s'écouler à l'exportation avant d'avoir atteint le niveau des consommations intérieures.

Mais dans l'état actuel des choses, les exportations ne sont que marginales. Dans ces conditions les entreprises ne rencontrent les exigences de compétitivité qu'imposent les marchés d'exportation que marginalement, et elles peuvent d'ailleurs y satisfaire sans grande difficulté en vendant aux coûts marginaux.

Du point de vue de l'analyse, il importerait donc d'attacher une importance particulière aux cas exceptionnels, c'est à dire aux entreprises travaillant, pour une part significative de leur production, à l'exportation.

Le fait que les entreprises textiles travaillent presque exclusivement pour le marché intérieur ne comporte en soi aucune indication négative en ce qui concerne la compétitivité potentielle d'entreprises textiles qui travailleraient à l'exportation.

Il implique par contre que les données observées ne reflètent guère les conditions réelles de production. En dehors des niveaux des prix de revient (cfr. 1.1.), cette remarque concerne également les types de produits fabriqués et les niveaux qualitatifs obtenus, qui sont adaptés aux exigences qualitatives des marchés intérieurs.

Il faut cependant relativiser cette observation en tenant compte du fait que ces exigences qualitatives ont été en partie (plus ou moins selon les pays) façonnées ou conditionnées par les importations qui jusqu'à une période très récente répondaient au plus gros des consommations intérieures.

Ce modelage est évident en ce qui concerne la nature des fibres consommées. Par contre, en ce qui concerne les autres aspects qualitatifs, il n'est pas possible d'appréhender l'ampleur des glissements qualitatifs que, compte tenu des niveaux de protection, la substitution à l'importation de productions domestiques a pu comporter.

Mais de toute manière, même si les importations conditionnaient dans une certaine mesure les goûts et les caractéristiques qualitatives des consommations textiles de ces pays - poussant d'ailleurs davantage dans le sens de la diversité que de la qualité intrinsèque (1) - ces importations s'adaptent elles-mêmes - en dehors de la création d'un marché de "luxe", évidemment limité - à des exigences qualitatives extrêmement réduites au départ. Il suffit pour s'en rendre compte d'observer l'importance de la friperie dans les consommations intérieures des E.A.M.A.

Il importe donc de tenir compte du fait que les productions intérieures sont adaptées à ces exigences qualitatives inférieures. Et du point de vue de cette étude, le problème n'est pas tant celui de la qualité actuelle des productions effectives que celui des possibilités d'adaptation des productions à des niveaux qualitatifs supérieurs, compte tenu du fait que la qualité actuelle reflète davantage les exigences qualitatives des consommations que des limites qualitatives liées aux conditions de production. Ce qui ne veut évidemment pas dire que ces dernières n'existent pas et ne poseront pas, le cas échéant, des problèmes difficiles.

(1) L'importance du facteur "diversité", indépendant de tout aspect qualitatif, est également considérable sur les marchés des pays développés, et joue là, au moins partiellement, en faveur des importations.

Il faut ajouter - mais ceci ne peut constituer à ce niveau de l'analyse qu'un principe général très évident - que le niveau qualitatif des productions destinées à l'exportation doit, tout comme le type de produit lui-même, faire l'objet d'un choix. Selon les types de produits et selon les niveaux qualitatifs la compétitivité ne sera pas la même. Il en est ainsi parce que les débouchés sont différenciés (cfr. la 1ère partie en ce qui concerne la relation prix - qualité des produits consommés), mais également parce que les prix de revient sont différenciés : selon les types de produits et selon les niveaux qualitatifs, la matière première utilisée, la qualification de la main d'oeuvre requise, l'incidence des coûts de transports et l'importance de la transformation et de la valeur ajoutée varient et avec eux le niveau de compétitivité susceptible d'être atteint.

1.3. Les prix des "inputs" sont négociés.

Dans le cadre des politiques d'incitation à l'investissement -dont les principales dispositions figurent aux codes des investissements - la plupart des entreprises textiles des E.A.M.A., et en particulier les entreprises en voie de création ou d'extension, bénéficient d'exonérations fiscales plus ou moins étendues et de durée plus ou moins longue.

Du point de vue de la compétitivité relative des E.A.M.A., il faut à cet égard distinguer deux choses, à savoir, d'une part, le problème du prix de revient et, d'autre part, le problème de l'imputation de certains éléments de coûts et de recettes.

Sur le plan du coût, la fiscalité doit être considérée différemment selon qu'il s'agit d'une fiscalité liée aux éléments de l'activité et frappant donc certains inputs ou au contraire d'une fiscalité liée aux résultats.

Il n'y a guère lieu de se préoccuper ici de cette dernière. Si elle constitue un élément d'incitation à l'investissement, susceptible d'être très important voire décisif (1), elle n'intéresse pas comme tel le problème de la compétitivité réelle : ou bien cette compétitivité est élevée et l'incitation à l'investissement est de ce fait suffisante, ou bien la compétitivité est faible et l'imposition comme l'exonération sont sans objet.

(1) Le problème de l'exonération fiscale des bénéfices ne peut être séparé de l'ensemble des dispositions concernant le traitement des bénéfices.

Quant aux impôts et taxes affectant les inputs, ceux-ci doivent "normalement" être intégrés dans le prix de revient, pour leur montant normal.

Par contre les impôts ou taxes sur les valeurs ajoutées ou sur les chiffres d'affaires n'ont pas à être pris en considération, dans la mesure où il est de pratique courante d'en exonérer les ventes réalisées à l'exportation.

Des exonérations peuvent sans doute modifier le niveau du prix de revient de telle entreprise, mais ceci concerne davantage l'imputation des charges - transférées en quelque sorte de l'entreprise à la collectivité - que le prix de revient réel, qui doit nécessairement intégrer des charges correspondant aux prestations collectives (1).

Les exonérations, effectives ou éventuelles, doivent par contre retenir l'attention au niveau des calculs des coûts et avantages collectifs liés à l'activité des entreprises textiles.

Comparé à celui de la substitution à l'importation, le cas d'une exportation supplémentaire comporte des charges réduites face à des avantages accrus : l'on peut dès lors envisager plus aisément l'alourdissement de ces charges que comporteraient d'éventuelles exonérations.

Mais le problème ne se limite pas à des exonérations fiscales.

La plupart des entreprises textiles des E.A.M.A. bénéficient en outre, dans le cadre des dispositions visant à encourager les investissements, de conventions qui leur font payer leurs inputs, non pas à des prix de marché, mais à des prix négociés et de ce fait subventionnés.

(1) Nous n'avons pas à nous occuper ici du niveau des impôts et taxes, dont nous devons supposer qu'il est "normal".

Ceci peut concerner, selon les cas, tous les inputs, qu'il s'agisse des terrains, de l'énergie, de l'eau, de certains services comme les transports, des matières premières et même des facteurs de production.

En ce qui concerne ces derniers, les entreprises bénéficient de conditions particulières en matière de financement des investissements, tant en ce qui concerne les quantités (les volumes de crédits octroyés) que les prix (les taux d'intérêt débiteurs), grâce aux interventions de divers organismes publics, nationaux ou internationaux (1).

En ce qui concerne les matières premières, la situation est quelque peu différente en ce sens que, si dans de nombreux cas, le prix payé est, à certaines nuances près, le prix mondial - et de ce fait neutre du point de vue de l'analyse des compétitivités relatives - il n'en est pas toujours ainsi.

Il s'agit bien dans tous ces cas de subventions qui abaissent le prix de revient par rapport à son niveau réel.

Si toutes ces subventions influencent évidemment les décisions d'investir de même que les données observées dans les entreprises en activité, elles doivent rester en dehors du calcul du prix de revient proprement dit.

Ces subventions ne doivent intervenir qu'au niveau des possibilités de modifier certains éléments du prix de revient, et simultanément comme élément du coût dans le calcul des coûts/avantages collectifs.

Il ne pourra en être autrement - c'est à dire qu'il faudrait en tenir compte dans le prix de revient - que lorsque les subventions sont absolument générales, ce qui est pratiquement le cas en ce qui concerne le financement des investissements. Dans la mesure en effet

(1) On pourrait aussi bien concevoir un système de subventions nationales internationales, qui affecteraient le prix du facteur travail, c'est à dire les salaires, de manière non pas à compenser une pénurie - le facteur travail est abondant et bon marché - mais à inciter à utiliser davantage ce facteur abondant. Les subventions sur les taux d'intérêt pallient sans doute les lacunes en capital, mais encouragent l'utilisation d'un facteur rare. Nous reviendrons ultérieurement sur ce point.

où l'offre de capitaux à des taux inférieurs à ceux du marché mondial est suffisante par rapport aux besoins correspondants aux projets industriels, ces taux peuvent être considérés comme une donnée du point de vue du calcul du prix de revient.

Cette manière de traiter le coût du capital -consistant à considérer les taux effectifs comme normaux, bien que réduits par rapport aux conditions de marché- est justifiée dans la mesure où les conditions de l'offre extérieure de capitaux reposent sur les critères généraux de l'aide au développement, qui peut être considérée comme une donnée réelle de ces économies.

Elle ne peut néanmoins constituer qu'une première approximation : les modalités de cette aide - le fait en particulier qu'elle concerne le seul facteur capital - sont arbitraires par rapport aux données réelles concernant les disponibilités ou facteurs de production.

Ce sont ces derniers qu'il s'agit d'analyser, avant de considérer la possibilité et les modalités d'une aide visant à accroître la compétitivité. Mais il faut souligner, au préalable, un autre élément de déformation des prix de revient par rapport aux conditions de production réelles.

1.4. Les ressources importées.

Cherchant à déterminer la compétitivité potentielle d'industries localisées dans les E.A.M.A., il s'agit de déterminer à quel niveau pourraient se situer les prix de revient de diverses productions alternatives, dans le cadre des conditions de production qui leur sont propres.

Dans la pratique, les entreprises existantes travaillent toutes, bien qu'à des degrés divers, avec des ressources importées. Ceci ne poserait aucun problème, si l'apport extérieur ne concernait que des ressources complémentaires, indispensables et non disponibles sur place.

Dans ce cas, seul intervient, du point de vue compétitivité, le coût de ces ressources importées.

est
Mais il est impossible d'affirmer que, par rapport aux conditions réelles de production face aux exigences posées par les processus de productions textiles, les ressources complémentaires importées

soient toutes indispensables. Elles ne le sont que par rapport à la combinaison de facteurs adoptée.

Or, le choix de la combinaison de facteurs peut être très différent selon l'optique dans laquelle on se place; en d'autres termes selon que l'on parte des ressources disponibles sur place, dont on cherche à optimiser la mise en oeuvre, ou au contraire d'une combinaison, en grande partie prédéterminée (par des considérations de performances techniques ou par des conditions de production prévalant dans le pays d'origine), et dans laquelle on intègre une certaine quantité de ressources locales.

A la limite, cette dernière approche consiste à transposer dans les E.A.M.A. les méthodes de production utilisées en Europe - non pas les méthodes courantes, mais les méthodes les plus avancées, dans lesquelles se font actuellement les investissements en Europe - et par conséquent les coefficients techniques qui correspondent aux performances de ce matériel. On élimine de ce fait le problème du choix de la technique de production et de la combinaison de facteurs correspondante. Celle-ci étant déterminée à priori, on se contente pour obtenir le prix de revient sur lequel se fonde l'appréciation de la compétitivité potentielle de ces pays, de multiplier les coefficients techniques de production impliqués par les prix locaux des "inputs" concernés.

Et dans la mesure où une partie plus ou moins importante des ressources peut être importée - elles sont indispensables dans le cadre de la combinaison adoptée - les niveaux relatifs des prix de revient dans les divers E.A.M.A. risquent d'être peu différenciés, entre eux et par rapport à l'Europe : les éléments de différenciation, affectant les coefficients techniques d'une part, et les prix des ressources d'autre part, sont en effet limités au maximum.

Ceci soulève deux types de questions :

- les premières concernent le choix de la combinaison productive, c'est à dire des méthodes de fabrication. Il s'agit là d'un des problèmes essentiels, que nous analyserons plus loin.

- les secondes, qui retiennent notre attention pour l'instant, concernent le fait que les entreprises observées utilisent, dans des proportions variables, des ressources importées.

Le résultat obtenu, en termes de prix de revient, est fonction du choix de la combinaison productive spécifique qui a été adoptée. Il doit donc être relativisé par la prise en considération explicite de ce choix, et ne préjuge en rien de la compétitivité potentielle de combinaisons ou de méthodes alternatives, éventuellement plus adaptées aux conditions de production locales.

Il doit être évident, par ailleurs, que le volume des ressources importées constitue un élément d'appréciation important dans le calcul des coûts-avantages collectifs.

* *
*

De ces divers aspects du fonctionnement des industries textiles existantes, il ressort que les données observées quant au fonctionnement et aux performances des entreprises textiles existantes (dans les E.A.M.A.) ne peuvent être considérées comme représentatives des conditions de production réelles de ces pays, en fonction desquelles doit être appréciée la compétitivité potentielle de productions textiles.

Si ces données constituent une source importante d'informations, et doivent être utilisées dans cette appréciation de la compétitivité potentielle, elles ne peuvent l'être qu'à condition d'être soigneusement circonstanciées.

Il s'agit en effet de faire la part de ce qui, dans ces données, est spécifique à l'entreprise concernée, les choix qu'elle a opérés et les modalités de sa gestion, par rapport à ce qui peut être considéré comme le reflet des conditions de productions réelles.

2. Le niveau auquel la compétitivité est appréhendée.

Partant de l'analyse de la première partie concernant les débouchés existant sur les marchés de la C.E.E. (élargie), l'appréciation de la compétitivité potentielle des industries textiles des E.A.M.A. doit concerner la possibilité d'offrir des produits 1) qualitativement adaptés à ces débouchés, à des prix rendus en Europe qui soient compétitifs, c'est à dire qui soient 2) d'une part, inférieurs aux prix sortie usine en Europe et qui ne soient pas 3) d'autre part, supérieurs aux prix rendus - y compris l'incidence des tarifs douaniers - des produits en provenance d'autres origines.

Il faut reprendre ces trois aspects du problème successivement.

2.1. L'adaptation qualitative.

Le premier aspect de la compétitivité concerne l'adaptation des produits aux débouchés existants.

Tant que l'on en reste, comme ici, au niveau des principes généraux, il n'est guère possible d'aller très loin dans l'analyse de ce problème. L'essentiel de cette analyse doit être poursuivi au niveau de l'élaboration de projets plus détaillés concernant des produits particuliers.

Ce problème d'adaptation des produits recouvre divers aspects :

- a) la sélection des catégories de produits - indifférenciés qualitative-ment - pour lesquels existent des débouchés importants.
- b) l'aspect proprement qualitatif de ces catégories de produits sélectionnés : il est caractérisé par un certain niveau des valeurs unitaires à l'importation sur les marchés de la C.E.E.

Ces deux premiers aspects faisaient l'objet de la première partie.

- c) la disponibilité des matières premières requises pour produire ce type de produits (cfr. plus loin, le chapitre ad hoc).

d) La capacité de maîtriser le processus de fabrication de manière à répondre à certaines normes qualitatives.

Mais ce dernier point peut être aisément source de confusion et de malentendu. Les normes qualitatives ne sont en effet pas absolues : le vrai problème se situe au niveau de la relation prix-qualité que les entreprises textiles sont susceptibles d'offrir, à l'intérieur de la plage - en définitive très large - des "qualités" que les consommateurs sont susceptibles de consommer.

En dehors du fait que les niveaux qualitatifs des productions actuelles, correspondant aux niveaux d'exigence des marchés intérieurs, ne permettent pas d'apprécier la capacité d'adaptation à des exigences qualitatives différentes, le problème est de déterminer, par rapport à un niveau qualitatif donné, effectivement accessible aux producteurs textiles des E.A.M.A., les prix auxquels les produits peuvent être rendus en Europe.

Il convient de souligner :

- d'une part, que les qualités des produits consommés étant très diversifiées sur le marché européen, il ne pourrait être question de partir d'une norme qualitative absolue, qui ne correspondrait de toute manière qu'à une certaine tranche du marché.
- d'autre part, qu'il ne peut suffire de supputer les possibilités de pénétration sur le marché européen des produits actuellement fabriqués, ce qui reviendrait à l'inverse à se limiter à une autre tranche qualitative du marché.

Le choix du niveau qualitatif des produits ne peut être ainsi prédéterminé, en fonction de certains à priori concernant soit la demande sur les marchés des P.D. soit les capacités de production localisées dans les E.A.M.A.

Compte tenu du fait que la compétitivité peut se situer soit au niveau de produits de qualité inférieure, susceptibles d'être vendus à très bas prix - par exemple certaines pièces de sous-vêtements masculins -

soit au contraire au niveau de produits de "qualité" élevée, incorporant une forte valeur ajoutée de travail manuel - par exemple des broderies ou des tapis - le choix du niveau qualitatif doit être explicité.

Mais il est lié du point de vue du prix de revient ou de la compétitivité, à trois types de considération :

- a) la disponibilité de matière première : nous reviendrons sur la distinction qui s'impose d'emblée entre la valorisation des matières premières locales, essentiellement le coton, et d'autre part, la transformation de matières premières disponibles sur le marché mondial.

- b) le choix des équipements : les avis sont très partagés quant à la nécessité d'utiliser les matériels les plus modernes pour assurer la qualité de fabrication des produits textiles. Sur le plan proprement technique, il ne semble y avoir aucune difficulté à fabriquer un produit de qualité équivalente sur un matériel ancien (1).
De toute manière, une proportion très élevée (majoritaire) des produits fabriqués en Europe, l'est sur du matériel déjà "ancien".
En fait la question n'est pas essentiellement de savoir si l'on peut faire, du point de vue technique, des produits de qualité équivalente sur des équipements plus traditionnels ou plus modernes. Le problème concerne davantage l'utilisation qui est faite des équipements, c'est-à-dire la maîtrise du processus de fabrication.

- c) la qualification de la main-d'oeuvre : la qualité des productions textiles, dont il est ici question, réside essentiellement dans la régularité ou l'homogénéité d'apparence des produits.
Le choix d'un certain type de produit et de son niveau qualitatif entraîne le choix du type de matériel à utiliser, si l'on considère que, compte tenu du niveau de qualification actuel de la main-d'oeuvre, l'automatisation du processus de production permet seul, en réduisant au maximum les interventions humaines, d'assurer la régularité qualitative de la production.

(1) Il est d'ailleurs impossible d'affirmer que - en dehors de toute considération relative aux matières premières utilisées - la qualité des produits textiles produits en Europe aurait augmenté depuis 20 ou 25 ans. L'affirmation opposée est défendue avec autant de justifications à l'appui.

Cette solution représente cependant un coût - coûts des équipements, pièces de rechanges, entretien et assistance technique, personnel qualifié expatrié - qu'il faut comparer, du point de vue de l'entreprise, et davantage encore du point de vue collectif , avec les coûts impliqués par la formation professionnelle requise pour maîtriser des techniques de fabrication plus traditionnelles compte tenu du fait que les niveaux de qualification requis par les productions textiles sont de toute manière relativement limités.

2.2. Transports, commercialisation et profits.

Le deuxième aspect du problème de compétitivité concerne les niveaux des prix par rapport à ceux des produits européens. Ceci pose, en dehors du problème central du prix de revient comme tel - sur lequel nous nous pencherons plus longuement par la suite - trois types de problèmes liés à l'ampleur de l'écart entre ce prix de revient et le prix de vente.

Ces problèmes concernent successivement les coûts de transports, des frais de commercialisation et des profits : il s'agit de déterminer si et dans quelle mesure ces divers éléments doivent être pris en considération dans l'évaluation de la compétitivité relative des industries textiles des E.A.M.A.

2.2.1. Les coûts de transports

Le premier de ces éléments, le plus simple, concerne les coûts de transports depuis les lieux de production jusqu'aux marchés européens, ce sont en effet les prix rendus C.A.F. qui entrent en ligne de compte.

Les coûts de transports maritimes sont assez faciles à connaître : leur incidence est relativement faible. Elle peut être estimée par exemple de 3 à 4 % en moyenne de la valeur des tissus de coton (1).

-
- (1) Ceci exclut toute considération des coûts liés à la fonction des transports intérieurs et extérieurs, c'est à dire les coûts liés aux activités portuaires (y compris le coût de la durée des opérations - en termes de stocks - ainsi que les coûts dus aux retards et aux vols).

Mais il faut tenir compte en outre des coûts de transports intérieurs, plus difficiles à apprécier et de toute manière très différenciés selon les localisations. Ces coûts de transports confèrent évidemment un avantage à la localisation de production à proximité des zones portuaires.

Par rapport à cette évidence, il faut cependant tenir compte de deux autres aspects des coûts de transports :

- l'incidence du coût de transport est évidemment fonction de la valeur du produit par rapport à son poids et son volume.

Abstraction faite des pertes de poids, en définitive assez faibles, au cours du processus de production, la valeur par unité de poids augmente évidemment aux stades successifs de production. Si l'on prend comme approximation moyenne que les matières premières représentent 50 % de la valeur de la production, l'incidence du coût de transport devrait, toute autre chose égale par ailleurs, diminuer de moitié à chaque stade de production.

Il n'en est pas tout à fait ainsi dans la mesure où des facteurs de volume ou d'encombrement compensent en partie le facteur poids.

Mais il n'en reste pas moins que l'incidence du coût de transport diminue fortement, au fur et à mesure que le produit comporte une part de valeur ajoutée plus élevée par rapport à la matière première brute.

Au delà d'un certain seuil de valeur par unité de poids, et plus particulièrement pour certaines localisations comportant des transports intérieurs importants, les transports aériens peuvent entrer en ligne de compte.

L'incidence des tarifs courants en matière de transports aériens entre l'Europe et l'Afrique est néanmoins trop élevée pour pouvoir envisager des projets dont les produits seraient écoulés systématiquement par la voie aérienne.

Le coût de transport doublerait pratiquement le prix des fils, et augmenterait les prix des vêtements de l'ordre du tiers. Ce n'est que pour des produits de plus haute qualité ou plus élaborés que cette incidence serait réduite.

Pour les produits sélectionnés, l'incidence ne descend pratiquement pas en dessous de 25 % de la valeur des produits.

Les transports aériens ne peuvent dès lors entrer en ligne de compte que pour des produits très élaborés pour lesquels il serait possible de bénéficier de tarifs nettement inférieurs aux tarifs courants, soit dans le cadre de frêts de retour avantageux, soit dans le cadre de contrats particuliers (charters).

- L'autre aspect des coûts de transport est lié au problème de la valorisation de la matière première.

Dans la mesure où la matière première est disponible sur place et où son exportation implique nécessairement la prise en charge des coûts de transports, il n'y a pas lieu de les faire intervenir une seconde fois dans le prix de revient des produits transformés.

S'il faut, du point de vue de la détermination de la compétitivité, tenir compte des coûts de transport affectant les produits effectivement concernés par l'exportation, il faut par contre, pour éviter les doubles emplois, intégrer les prix des matières premières aux cours mondiaux sous déduction des coûts de transports les affectant.

Par ailleurs, en application de ce qui a été dit ci-dessus, l'incidence des coûts de transports est sensiblement réduite lorsque l'on passe des matières premières aux produits finis ; toute autre chose étant égale, la matière première est plus compétitive à l'exportation après transformation qu'à l'état brut.

A eux deux, ces facteurs tenant aux coûts de transports et à la matière première, qui constituent des éléments de coûts peu compressibles en termes absolus, devraient inciter à développer les productions jusqu'aux stades situés le plus possible en aval de la filière de production, sauf à tenir compte par ailleurs des problèmes d'adaptation et de commercialisation des produits qui s'amplifient au fur et à mesure que les produits sont plus élaborés.

2.2.2. La commercialisation.

Les produits textiles, supposés adaptés aux débouchés et rendus C.I.F. dans les ports européens, doivent être commercialisés.

A priori, il devrait suffire de comparer des prix rendus C.I.F. avec les prix sortie usines des entreprises localisées sur les marchés européens ; les produits se trouvent en quelque sorte à égalité, devant nécessairement emprunter l'un ou l'autre des circuits de distribution existants, qui prélèvent les marges de distribution correspondantes.

En fait, la pénétration sur les marchés européens, déjà occupés par des producteurs liés, à des degrés divers, à ces circuits de distribution, implique nécessairement, selon les cas, des coûts supplémentaires de commercialisation ou des manques à gagner.

On peut imaginer diverses alternatives :

- les producteurs des E.A.M.A. prennent l'initiative de contacter les circuits de distribution traditionnels, et assument les dépenses de commercialisation liées.
- dans ce même cadre des circuits de distribution traditionnels, les distributeurs prennent l'initiative de l'importation, se réservant des marges de distribution supérieures.
- les produits sont intégrés dans une filière de production, dont les stades de production avals sont localisés en Europe. Dans ce cas, l'opération vise à accroître la compétitivité des stades avals et ne présente donc d'intérêt que si la marge d'écart

dans les prix de revient des produits concernés est suffisante pour abaisser le prix des consommations intermédiaires aux stades aval.

Dans tous les cas, force est de tenir compte d'une marge, liée à l'écoulement des produits, même s'il ne s'agit pas dans tous les cas de marges de commercialisation au sens strict.

En d'autres termes, les produits en provenance des E.A.M.A. doivent être considérés comme subissant d'emblée une "décote" par rapport aux prix des produits sortie usine en Europe.

L'ampleur de cette "décote" commerciale est difficile à apprécier : une marge minimum de 2 % devrait être prise en considération, à laquelle devrait être ajouté un certain volume de dépenses liées à la mise en route des flux d'exportation.

Signalons que cette "décote" vaut pour tous les produits en provenance des P.V.D. et n'intervient donc pas dans l'appréciation de la compétitivité des E.A.M.A. par rapport aux autres P.V.D.

2.2.3. Les profits.

Ces marges supplémentaires de commercialisation sont d'autant plus difficiles à apprécier qu'il ne s'agit pas uniquement de commercialisation en sens strict, mais que des marges de profits viennent s'y ajouter.

Or, nous avons établi précédemment le principe selon lequel la compétitivité doit être examinée au niveau des prix de revient, incluant la rémunération totale des ressources consommées et donc la rémunération normale du capital.

Il est entendu qu'ensuite la décision d'investir dépendra, entre autres choses, de l'ampleur de l'avantage compétitif et, par là, des profits possibles.

Mais notre analyse se situe au niveau du calcul de production sur laquelle la décision d'investir pourra s'appuyer et non au niveau de cette décision elle-même.

Par conséquent, les profits ne peuvent être pris en compte (1) dans l'appréciation de la compétitivité réelle elle-même. Ces profits sont en effet un résultat et non un élément du prix de revient.

A ces raisons de principe, s'en ajoutent d'autres qui tiennent à la structure financière particulière des entreprises résultant de l'importance des financements publics à long terme.

Par ailleurs, le fait que la fonction d'entreprise fasse l'objet d'un apport extérieur - celui-ci s'avérant le plus souvent indispensable - n'empêche pas de la concevoir comme prestation de service - assistance technique, encadrement, organisation, commercialisation - dont la rémunération forfaitaire, évidemment incluse dans le prix de revient mais indépendante de la rémunération du capital, n'implique pas en outre des profits.

Passant, par la suite, de l'analyse de la compétitivité potentielle à la décision d'investir, il conviendra de réintroduire les perspectives de profits. Mais il importera également de tenir compte des autres incitations, en particulier en ce qui concerne le financement des investissements.

2.2.4. Incidence sur la compétitivité.

L'incidence des transports et de la commercialisation sur la compétitivité des productions des E.A.M.A. ne se limite pas aux marges que l'on peut chiffrer approximativement.

Ces activités se traduisent en outre en termes de délais entre la production et la vente finale : elles éloignent le producteur du marché.

(1) Nous avons déjà développé le même argument en ce qui concerne les impôts directs sur les profits.

Ces distances et les délais de livraison qui en résultent entraînent deux types de conséquences :

- la première concerne l'importance du fonds de roulement évidemment lié à ces délais de livraison.

En fait, un examen plus précis suggère que l'incidence des charges supplémentaires liées à l'importance accrue du fonds de roulement est assez faible, voire négligeable.

Dans les E.A.M.A., les charges supplémentaires impliquées par les délais de livraison sont réduites par une série de facteurs compensatoires :

- La valeur du stock de matière première est inférieure du moins dans le cas du coton brut.
- en cas d'intégration verticale de la production, les charges supplémentaires ne concernent que les produits finis et pas les stocks intermédiaires de semi-produits.
- les taux d'intérêt inférieurs réduisent d'autant la charge financière des stocks.

Raisonnant en taux de stocks techniques, on peut estimer qu'au total l'incidence des charges supplémentaires se réduit, dans des hypothèses moyennes, à moins de 0,5 % de la valeur ajoutée.

En fait ce raisonnement, en taux de stocks techniques, demeure, par rapport à la réalité, assez théorique.

A ces stocks techniques correspond une rotation de fonds de roulement qui n'est vérifiée qu'aux Etats Unis grâce sans doute à une organisation de la production et à une gestion des stocks plus rationnelle, mais également grâce au caractère plus standardisé des productions et aux prix payés pour les cotons domestiques.

Dans les autres pays développés, la rotation du fonds de roulement est sensiblement inférieure.

Par rapport à ces niveaux réels des stocks, l'incidence de délais supérieurs tenant aux transports se trouve évidemment très fortement atténuée.

Il ne faut toutefois pas minimiser le handicap que peuvent constituer, pour certains pays, les délais supplémentaires impliqués par la longueur des transports intérieurs ou par les transbordements portuaires.

- Le deuxième aspect du problème concerne la souplesse et la rapidité de réactions aux indications du marché. Mais, en dehors du fait que ces facteurs ne jouent un rôle décisif que pour certains segments du marché, les plus sensibilisés aux modes changeantes (1), les délais supplémentaires impliqués par la distance sont en définitive assez peu significatifs par rapport à la longueur totale du processus de fabrication et aux délais de réaction à chacun des stades de production.

Ce deuxième aspect du problème implique - mais cela va de soi - que les productions textiles des E.A.M.A. ne peuvent s'orienter vers les catégories de produits pour lesquels la proximité du marché est décisive et confère de ce fait aux producteurs domestiques (des P.D.) un avantage compétitif

Mais il ne faudrait pas en déduire, à contrario, que les industries textiles des E.A.M.A. ne pourraient être compétitives que dans les productions standardisées de très grande série et devraient donc s'y cantonner (2).

Les catégories de produits retenues sont pratiquement toutes telles que la proximité du marché n'apparaît pas comme un facteur décisif, tandis que simultanément les prix et la diversité des produits offerts, jouent un rôle important.

(1) Les facteurs de pure diversité sont d'ailleurs ici de plus en plus importants.

(2) Sans inclure ce type de production, l'a priori énoncé ci-dessus devrait être rejeté sur la base de deux types de raisons, sur lesquelles nous reviendrons : c'est dans ce type de production que, d'une part, les P.D. peuvent atteindre leurs prix de revient les plus bas grâce à l'utilisation des techniques de production les plus évoluées et que, d'autre part, l'offre effective et potentielle des P.V.D. est la plus forte.

2.3. L'avantage résultant de la préférence tarifaire.

Le troisième aspect du problème de la compétitivité potentielle des productions textiles des E.A.M.A. concerne leur position par rapport aux autres pays, et en particulier par rapport aux autres P.V.D., susceptibles d'offrir leurs produits sur le marché européen.

Il est difficile de faire le point exact de la situation pour trois raisons :

- des protections tarifaires et non tarifaires se combinent diversement.
- les situations des autres offreurs, effectifs et potentiels, sont très diversifiées.
- les niveaux de protection des marchés évoluent, tandis que les perspectives quant aux modalités de fonctionnement des marchés textiles internationaux demeurent très incertaines.

Compte tenu de ces diverses raisons, les points suivants doivent retenir l'attention.

2.3.1. Le libre accès au marché.

Les E.A.M.A. bénéficient de l'accès libre - sur le double plan tarifaire et non tarifaire - aux marchés de la C.E.E., à condition de respecter, en ce qui concerne les consommations intermédiaires

(les matières premières aux divers stades de production), les règles d'origine prévues par la Convention d'Association (1).

On peut néanmoins se poser la question de savoir si ce principe de liberté d'accès est absolu, et s'il serait par conséquent intégralement maintenu dans l'hypothèse d'une pénétration quantitativement importante des E.A.M.A. sur les marchés de la C.E.E.

S'il est vrai que les clauses de sauvegarde prévues dans le cadre du Traité de Rome ne peuvent être que temporaires et impliquent l'aménagement des conditions permettant de rétablir la libre circulation, faut-il exclure l'éventualité de mesures de sauvegarde plus protectionnistes ?.

Si celles-ci sortent actuellement du champ des possibilités n'est pas parce que les pressions concurrentielles n'existent pas ?.

(1) En ce qui concerne ces règles d'origine, on se réfèrera aux documents de la Convention d'Association :

en particulier le Traité :

<u>sous le Titre I,</u>	les échanges commerciaux
<u>au chapitre I,</u>	droit de douane et restrictions quantitatives, articles 2 et 6
<u>au chapitre III,</u>	clauses de sauvegarde

et en Annexe II, la Liste A :

Liste des ouvraisons et transformations entraînant un changement de position tarifaire, mais qui ne confèrent pas le caractère de "produits originaires" aux produits qui les subissent, ou qui ne le confèrent qu'à certaines conditions.

La liberté d'accès doit pouvoir être considérée comme une donnée, dès lors que l'on veut examiner les possibilités de développement d'industries textiles centrées sur l'exportation vers les marchés de la C.E.E.

Cet accès libre attribué aux E.A.M.A. entraîne une réduction, quantitativement parlant, de la concurrence au volume des contingents accordés à l'ensemble des offreurs extérieurs et leur confère, à l'intérieur de ce segment - d'ailleurs limité - des marchés textiles des pays de la C.E.E., une marge d'avantage concurrentiel correspondant aux niveaux des droits de douane.

On trouvera en Annexe I un tableau reproduisant les données du Tarif Douanier Commun qui concernent les produits textiles qui ont été précédemment sélectionnés.

2.3.2. Conventions d'association particulières.

Un certain nombre de pays du Bassin Méditerranéen, associés à la C.E.E., bénéficient également, dans le cadre de conventions d'association particulières, d'un accès préférentiel, d'ailleurs très variable selon les cas.

Il s'agit de préférences tarifaires, généralement dans le cadre d'une libération contingente, mais assortie d'une clause de sauvegarde.

On trouvera dans le tableau ci-dessous quelques indications concernant les principaux accords régissant le régime d'importation de produits textiles en provenance des pays associés du Bassin Méditerranéen.

Une clause de sauvegarde générale est prévue dans tous ces accords : le Maroc, la Tunisie et la Grèce bénéficient d'une exemption de droits, sans limitation contingente.

Israël bénéficie également d'une libération pour tous les produits, qui supportent 50 % des droits. Les exceptions à ce régime concernent d'une

part en matière de droits, les fils de coton, bas et chaussettes, vêtements de bonneterie et d'autre part en matière contingentaie, les tissus de coton (300 t.).

La RAU pourrait bénéficier d'une libération de principe, accompagnée d'un engagement d'autolimitation, les droits seraient réduits de 55 %.

L'Espagne bénéficie d'une libération, sauf pour les tissus de coton, et d'une réduction de droits de 40 ou de 60 % selon les cas.

La Turquie bénéficie de réductions de droits (de 75%) pour des quantités limitées de certains produits et d'une libération de principe, aux droits normaux, pour l'ensemble des produits.

Malte enfin bénéficie de réductions de droits de 70 %, dans le cadre, pour certains produits, de contingents limités.

Un certain nombre de ces pays possèdent une industrie textile déjà relativement développée, et revendiquent une extension de leur droit d'accès préférentiel.

Indépendamment des autres aspects du problème de leur compétitivité relative - qualification de la main-d'oeuvre, environnement industriel plus développé - ces pays disposent - par rapport aux E.A.M.A - d'avantages en matière de coûts de transports.

2.3.3. Les préférences généralisées.

Si les marchés de la C.E.E. sont protégés, le système de préférences généralisées implique l'extension à l'ensemble des P.V.D. des préférences accordées aux pays associés.

La tendance est donc à l'élimination de la marge de préférence dont disposent les E.A.M.A. (1).

(1) On sait que la politique britannique récente en matière textile comporte une inflexion inverse dans le sens d'une extension des protections tarifaires dans le cadre de marchés dont l'accès ne serait pas limité quantitativement, sauf le recours aux mesures de sauvegarde en cas d'invasion ou de désorganisation des marchés.

A la différence de ce qui était le cas ci-dessus, les E.A.M.A. ne disposent pas à l'égard de ces pays de (la totalité de) la marge de protection que constituent les droits de douane. Il est vrai que ceci ne concerne, selon les cas, qu'une concurrence plus ou moins limitée à l'intérieur d'un segment assez restreint du marché.

Cette tendance à l'élimination des préférences tarifaires ne concerne il est vrai qu'une part très limitée du marché, celle qui est accessible à l'intérieur des restrictions quantitatives existantes (en progression lente mais continue).

Nous avons observé, dans la première partie, la part très faible que représentent les importations en provenance des P.V.D. par rapport aux consommations intérieures. On peut considérer ces importations comme une approximation valable des niveaux des contingents et donc de l'ampleur quantitative du marché sur lequel la concurrence entre offreurs se ferait à armes égales.

En fait, il faut tenir compte de l'importance prépondérante de HONG KONG dans ces importations, et de la réduction, à proportion, de l'ampleur quantitative de la part du marché sur lequel s'exercerait la concurrence ouverte, dans la mesure où le système des préférences tarifaires ne s'applique pas aux importations en provenance de HONG KONG.

On le voit, les marchés de la C.E.E. sont diversement accessibles aux diverses catégories d'offreurs. Le schéma ci-joint synthétise sommairement cette diversité.

Compte tenu de cette diversité, il faut poser la question du niveau auquel doivent se situer les prix de revient des industries textiles des E.A.M.A. par rapport à ceux des autres offreurs pour pouvoir conclure à leur compétitivité relative.

Peut-on, compte tenu en particulier du caractère quantitativement limité du marché "ouvert" ou libre, admettre une dualité des exigences

de compétitivité, telle que sur le marché ouvert s'imposerait la référence aux prix offerts par les autres P.V.D., tandis que pour le reste ces prix de référence seraient accrus de la marge correspondante aux tarifs, puisque les E.A.M.A. n'ont plus à y subir la concurrence des autres P.V.D. et que seule importe, en principe la compétitivité par rapport aux producteurs européens ?

Il n'est sans doute pas faux de raisonner ainsi, en raison du caractère marginal des importations "libres" en provenance des P.V.D., et de la compatibilité de fait entre des prix à l'importation très différenciés liés à des flux de faible importance quantitative.

Ce raisonnement nous paraît néanmoins quelque peu statique. Il faut en effet tenir compte de l'élargissement progressif - si modeste soit-il - de la part du marché rendu accessible aux P.V.D. et de l'incidence que ne peut manquer d'avoir à cet égard l'entrée de la GRANDE BRETAGNE dans la C.E.E.

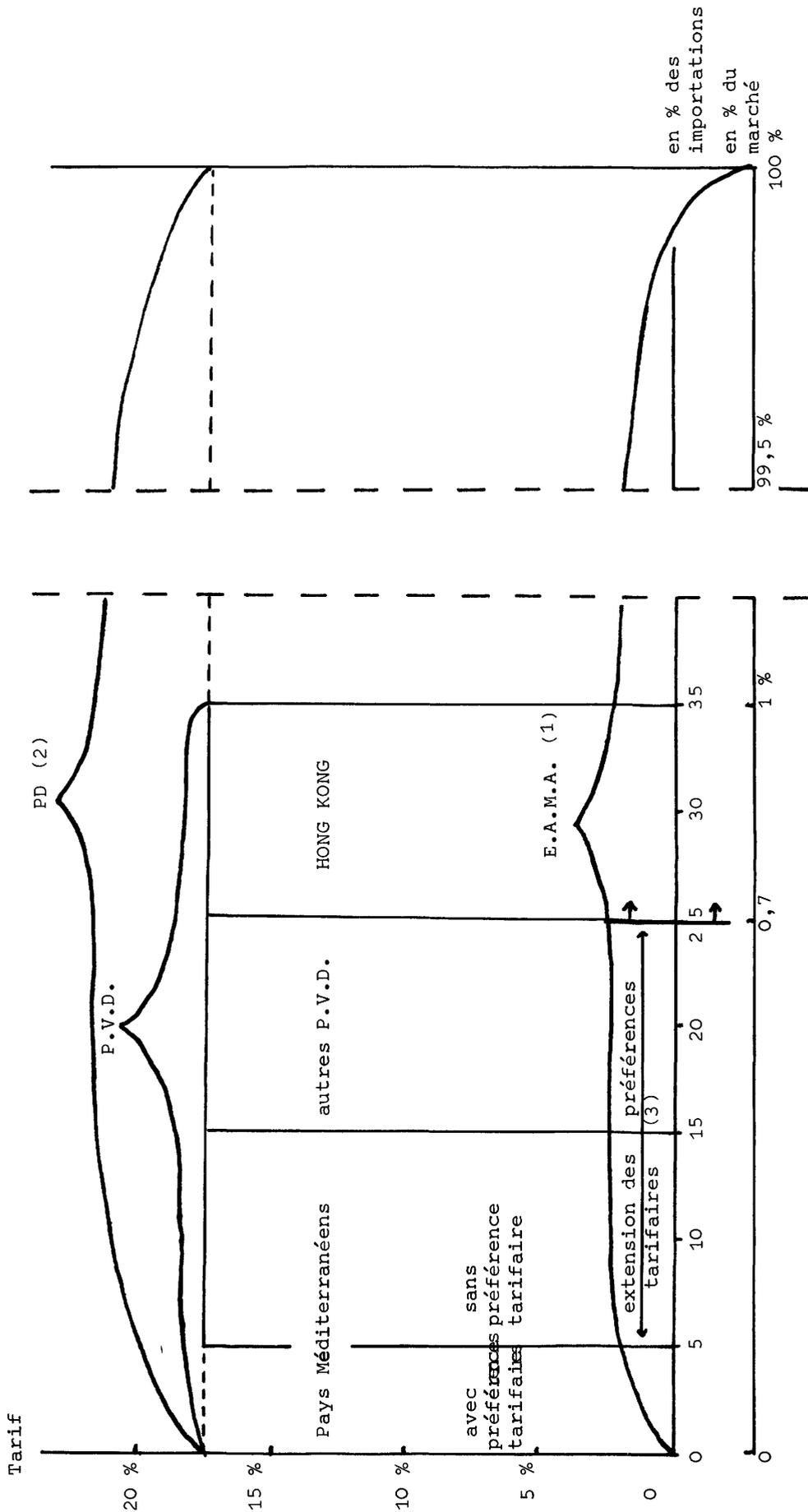
Par ailleurs, si la marge de protection que procurent les droits de douane constitue, en toute occurrence un atout concurrentiel important, mieux vaut sans doute ne miser sur lui, pour l'essentiel du moins, qu'en vue d'assurer le démarrage d'une industrie textile centrée sur l'exportation plutôt que de le considérer comme un atout permanent. Dans cette perspective la marge de protection est un avantage temporaire permettant à cette industrie d'accéder par le dynamisme de son développement, à un niveau de compétitivité supérieure. (1)

Si nous adoptons cette optique, le problème de la compétitivité des E.A.M.A. se situe donc en ordre principal par rapport aux pays développés, et plus particulièrement par rapport aux pays de la C.E.E. (élargie).

Mais sa validité dépend, dans une assez large mesure, des options en matière de politique commerciale, qu'il s'agisse d'une part du

(1) Cette perspective est celle de toutes les théories justifiant la protection de l' "infant industry".

ACCES AUX MARCHES TEXTILES DE LA C.E.E.



(1) Pour les E.A.M.A., l'accès à 100 % du marché est de principe.

(2) Pour les pays développés, l'accès est de 100 % par rapport à leurs marchés domestiques respectifs. Sur les marchés des autres pays développés, la limite de 100 % est purement théorique.

(3) Octroi des préférences tarifaires aux P.V.D., Hong Kong exclu.

caractère absolu de la liberté d'accès des E.A.M.A. et d'autre part, du degré d'accès qui sera octroyé aux autres pays associés et aux P.V.D. en général, compte tenu de l'entrée de la GRANDE BRETAGNE.

Dans une perspective plus large de développement, à moyen terme, d'industries textiles compétitives, le problème de la compétitivité se pose par conséquent autant par rapport aux autres P.V.D. que par rapport aux P.D.

3. Prix de vente et Prix de revient

Pour être compétitives, il faut et il suffit que les productions textiles des E.A.M.A. puissent être offertes, sur les marchés européens, à des prix au maximum égaux - compte tenu des marges dont il a été question précédemment - aux prix effectivement payés aux entreprises européennes.

Cependant, il s'avère très difficile, compte tenu de l'incidence des facteurs qualitatifs, d'appréhender les niveaux de prix effectifs, tels qu'il soit possible de comparer des prix de vente et de revient pour des produits suffisamment identiques (qualitativement parlant).

L'analyse se reporte dès lors tout naturellement sur la comparaison des prix de revient dans les E.A.M.A. et en Europe.

Mais compte tenu du fait que ce sont les prix effectifs sur le marché qui comptent en définitive, cette comparaison des prix de revient soulève du point de vue de l'analyse de la compétitivité des problèmes de principe importants :

- par rapport aux prix effectifs sur le marché, certaines entreprises européennes sont marginales (et certaines infra-marginales) tandis que les prix de revient d'autres entreprises sont plus ou moins sensiblement inférieurs et leur laissent donc des marges de profits plus ou moins importantes.

En d'autres termes, au prix de revient moyen correspond une forte dispersion inter-entreprises des prix de revient. Si cette dispersion

recouvre une certaine hétérogénéité, les conditions de production correspondant aux prix de revient les plus bas ne sont pas extrapolables au niveau de l'ensemble.

- Il s'agit d'une part, en Europe, d'une industrie existante dont une partie plus ou moins importante des équipements est amortie, tandis qu'il s'agit d'autre part, dans les E.A.M.A. d'une industrie à créer, dont tous les éléments doivent donc être mis sur pied et couverts en termes de dépenses.

En fait la réduction des charges au capital du fait des amortissements intervenus est compensée par des charges salariales plus élevées.

Par ailleurs, en raison des structures de production existantes, dans les P.D., ce n'est que dans des conditions limitées que les performances techniques optimales des équipements les plus modernes peuvent être réalisées. Ces dernières ne peuvent de ce fait servir de base de référence.

- Dans le cas d'une industrie à créer, le démarrage comporte, en lui-même, un certain nombre de dépenses qui doivent être prises en charge.

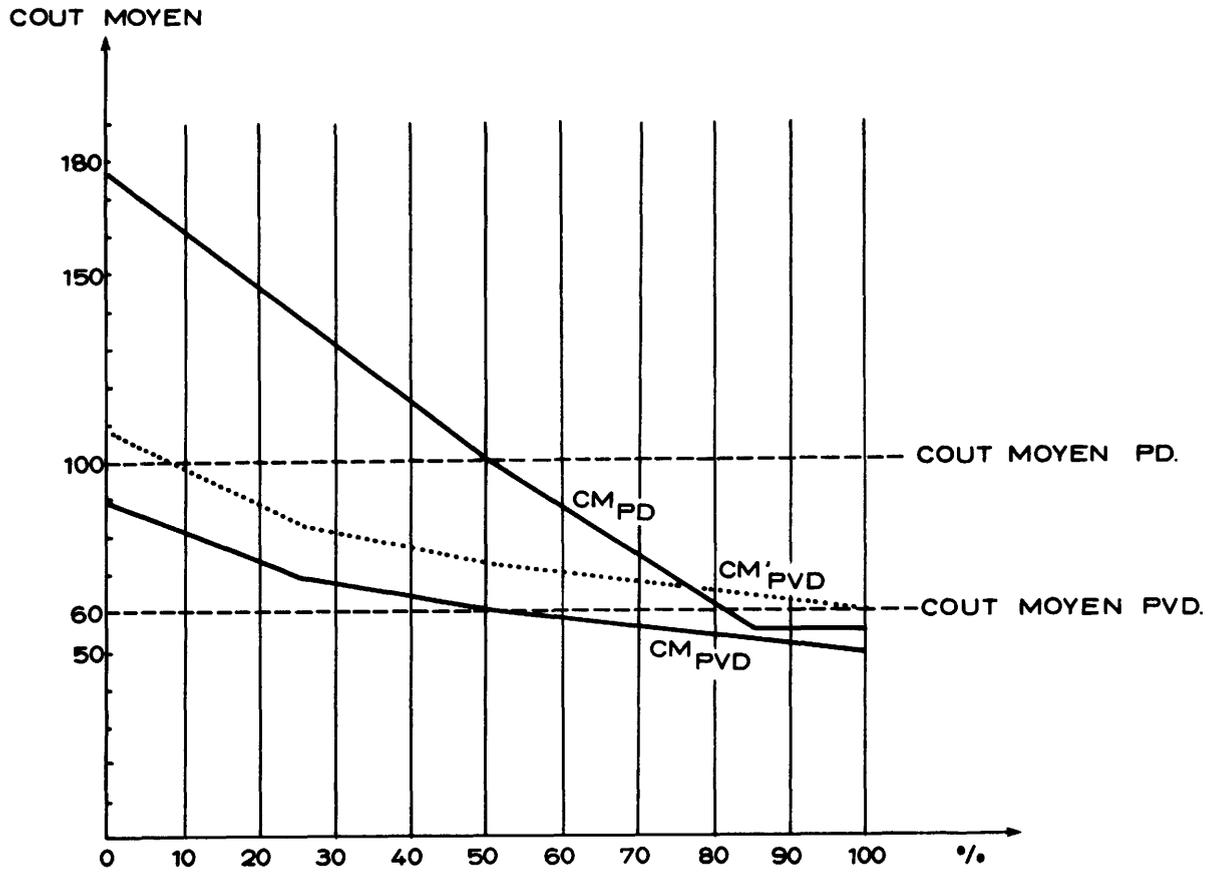
Si ces charges liées au démarrage doivent être couvertes d'une manière ou d'une autre, il est préférable de les considérer au titre d'un investissement et de toute manière de les distinguer des frais d'exploitation normaux en régime de croisière .

Ces trois aspects du problème doivent être examinés plus en détail, car, selon l'optique adaptée, l'appréciation que l'on formulera en matière de compétitivité pourra différer.

3.1. La dispersion des prix de revient

Le premier aspect concerne la dispersion inter-entreprise des prix de revient. Les prix effectifs sur le marché correspondent en fait à une sorte de moyenne pondérée des prix de revient des diverses entreprises plus ou moins efficaces, auxquels s'ajoutent des marges différenciées de profit.

REPARTITION DES PRODUCTIONS SELON LES NIVEAUX DES COUTS



Nous reproduisons ci-joint, pour un produit textile de base, le schéma type (1) de la dispersion inter-entreprises des prix de revient, telle que nous pouvons le déduire de calculs se rapportant d'une part, à des pays développés et d'autre part, à des pays en voie de développement, tous producteurs textiles importants.

La courbe CM_{PD} représente les niveaux des prix de revient correspondants aux volumes des productions, répartis par tranches de 10 % au total, par ordre décroissant du prix de revient (2).

On remarquera l'importance de la dispersion des prix de revient dans les P.D. : :

entre les prix de revient extrêmes l'écart est de l'ordre de 1 à 3, tandis qu'entre le prix de revient le plus bas et le prix de revient moyen l'écart est de l'ordre de 1 à 1,8.

Par rapport à ce schéma (3), trois types de remarques s'imposent.

(1) Nous publions ce même schéma simultanément dans "The Consequence for the Wealthy Nations of International Specialisation".
5ème Conférence européenne de la S.I.D., la Haye, Octobre 1971.

(2) La courbe CM_{PVD} concerne cette même dispersion dans les P.V.D.
La courbe CM'_{PVD} correspond à un déplacement de la courbe CM_{PVD} de l'ordre de 20 %, pour tenir compte des coûts de transports et droits de douane.

(3) Ces comparaisons de prix de revient doivent être nuancées par la prise en considération des éléments suivants :

- les calculs sont en partie théoriques en ce sens que des corrections ont été apportées en vue d'harmoniser les modes de calcul des prix de revient.
- ces prix de revient n'intègrent guère de profits mais uniquement une rémunération égale pour l'ensemble du capital. La différenciation des charges en capital en charges financières proprement dites et en profits sur capital propre, augmenterait (compte tenu de l'imposition fiscale des bénéfiques) les charges en capital plus ou moins fortement. Si nous considérons par exemple que le capital propre représente environ les deux tiers du capital et que le profit net est de l'ordre de 8 %, il en résulte un accroissement du "prix de revient" des entreprises optimales de l'ordre de 15 %
- Les prix de revient les plus bas paraissent dans l'ensemble sous-estimés et correspondent davantage aux niveaux de performances atteints dans les meilleures conditions de fonctionnement que les niveaux effectivement obtenus en moyenne.

- D'une part, il n'y a pas de liaison absolue entre le niveau technique de l'équipement et les niveaux des prix de revient.

Ceux-ci dépendent de la réunion d'un ensemble d'éléments, parmi lesquels les performances techniques du matériel utilisé ne constituent qu'un élément parmi d'autres.

Les prix de revient les plus bas correspondent à un ensemble d'éléments, tels que les équipements les plus modernes sont utilisés au niveau de leurs performances techniques optimales.

Or, l'analyse des marchés européens révèle que la part susceptible d'être prise par les produits de très grande série, permettant d'exploiter jusqu'à leur limite les performances techniques des équipements les plus modernes, est en fait très limitée. Par conséquent, les conditions de production des unités de production les plus efficaces en termes de prix de revient, ne sont pas extrapolables et ne constituent donc pas une base de référence valable du point de vue du prix de revient.

- D'autre part, à cette dispersion des prix de revient correspond une certaine hétérogénéité des produits en ce sens qu'une des dimensions de la différenciation qualitative n'a pu être éliminée : il s'agit de la différence entre des produits de grande série et par conséquent peu diversifiés et des produits de petite série, et par conséquent fortement diversifiés.

En d'autres termes il s'agit de l'aspect qualitatif qui tient à la diversité seule, indépendamment de tout autre aspect qualitatif, tenant par exemple à la matière utilisée.

Dans cette mesure, correspond à la diversité des prix de revient non pas véritablement un niveau de prix effectif, constituant - ainsi qu'il a été dit - une sorte de moyenne, mais bien une certaine dispersion des prix de vente.

Il faut cependant observer que si dans le schéma on élimine les dix

pourcents supérieurs (les plus efficaces) et les vingt cinq pourcents inférieurs - afin d'éliminer les facteurs d'hétérogénéité les plus importants - la dispersion des prix de revient est toujours de l'ordre de 1 à 2,5.

La diversité des produits (dans le sens précisé) et des prix est une structure qui correspond à une situation de marché protégé. Dans un marché ouvert, la diversité des produits serait assurée en partie par la diversité des origines : le même écart de prix ne saurait être maintenu entre les produits de petites et grandes séries (1).

De ces remarques il résulte que :

- le prix de revient moyen ne constitue pas une référence valable du prix effectif, dans la mesure où des éléments d'hétérogénéité y sont inclus.
- Le prix de revient le plus bas ne constitue pas une référence valable dans la mesure où les conditions de production correspondantes ne sont pas extrapolables.

La base de référence doit se situer quelque part entre les deux. Par mesure de précaution, il convient d'adopter une base de référence qui surestime l'incidence du premier facteur et réduise celle du second.

Dans cette perspective, il paraît opportun de prendre comme référence, le prix de revient correspondant au quartile supérieur (2) de la production (répartie par ordre décroissant de la production).

Dans ce cas le prix de revient de référence est de 20 à 25 % supérieur aux prix de revient minimum.

(1) Le cas de la Grande Bretagne est instructif à cet égard : le poids des importations du produit de base concerné a réduit l'éventail des prix sur le marché, forcément d'ailleurs vers le bas.

(2) 75 % de la production est produit à des prix de revient supérieurs et 25 % à des prix de revient inférieurs.

Cette hypothèse laisse subsister une marge importante de sécurité, puisque ce prix de référence se situerait toujours à quelques 30 % en deçà du prix de revient moyen.

Si donc l'analyse des prix de revient se situe au niveau des prix de revient, il faudrait, dans la mesure où l'on se fonde sur un prix de revient optimal en Europe, majorer celui-ci de 20 à 25 % pour pouvoir être considéré comme représentatif de la situation en Europe.

3.2. Productions effectives ou productions potentielles.

Mais des difficultés supplémentaires surgissent dans cette comparaison, du fait que l'on est obligé de raisonner, également en ce qui concerne les E.A.M.A., sur des données théoriques : il s'agit d'apprécier la compétitivité potentielle des E.A.M.A en termes de prix de revient potentiels par rapport à des prix effectifs.

Compte tenu de ce caractère potentiel, la meilleure méthode consiste à comparer, sur une base technique théorique, les prix de revient susceptibles d'être obtenus dans des conditions différentes de prix des divers inputs. On cherchera donc à déterminer la combinaison de facteurs qui est optimale dans chacun des E.A.M.A. et à comparer le prix de revient obtenu avec celui d'une unité de production optimale en Europe.

Mais dans ce cas, l'on fait abstraction des prix effectifs sur les marchés et par conséquent du caractère non représentatif des prix de revient théoriques correspondant aux performances techniques optimales.

A priori, les conditions de compétitivité entre pays européens et E.A.M.A. pourraient paraître favoriser les premiers, dans la mesure où une partie assez importante de la valeur des équipements est déjà amortie, réduisant d'autant les charges en capital et par là les prix de revient.

En fait, il n'en est (paradoxalement) pas ainsi. Les écarts dans les

performances techniques et par voie de conséquence dans les productivités obtenues dans les diverses entreprises textiles, en fonction de la structure d'âge de leur matériel, entraînent des différences sensibles dans la structure des prix de revient.

- La structure de la valeur ajoutée correspondant à la dispersion du prix de revient est en gros la suivante :

Au niveau du prix de revient

	moyen	inférieur
Capital	20 %	43 %
Salaires	60 %	37 %
Frais généraux	20 %	20 %

Il y a coexistence d'équipements plus anciens et plus récents. Dans les premiers, les charges en capital sont réduites, mais les productivités plus faibles entraînent des charges en travail élevées. Dans les derniers les productivités sont sensiblement plus élevées, mais ceci n'est obtenu qu'au prix de charges de capital élevées.

Mais il y a plus. Dans une structure de surcapacité relative, les équipements anciens pèsent sur le marché et par là sur les conditions d'utilisation des matériels les plus modernes.

En d'autres termes, les conditions ne sont pas remplies pour que, moyennant les degrés et modalités d'utilisation requis du matériel, les performances techniques théoriques des équipements les plus modernes puissent être effectivement exploitées. Dans ces conditions les charges en capital sont insuffisamment réparties, compensant, dans une mesure plus ou moins large, les performances en matière de productivité obtenues sur ces équipements modernes.

Le fait donc que, dans les industries textiles européennes, une partie

de la valeur des équipements est amortie, réduisant d'autant les charges en capital, ne doit donc guère nous préoccuper du point de vue des compétitivités relatives puisque cette réduction est compensée par des charges en travail sensiblement plus élevées.

Par contre, il importe de tenir compte de la dispersion des prix de revient, qui reflète bien la compatibilité concurrentielle des équipements plus anciens et plus modernes, et plus particulièrement, l'impossibilité de généraliser les conditions de production les plus efficaces, qui ne peuvent par conséquent être considérées comme représentatives et ne peuvent servir de base de référence.

La situation ne serait différente que dans le cadre d'une restructuration de grande envergure des industries textiles des pays européens, permettant de généraliser les techniques de production les plus efficaces.

Mais cette hypothèse paraît peu probable, étant donné le coût élevé d'une telle opération dont la rentabilité est loin d'être assurée (1).

Si donc l'analyse se fonde sur les comparaisons de prix de revient optimaux, force est de tenir compte du fait que le prix de revient minimum observé dans les pays européens n'est pas représentatif et que compte tenu de la structure de l'offre ce prix de revient doit être majoré pour pouvoir servir de base de référence.

Mais qu'en est-il du côté des E.A.M.A. ?

Ici également les calculs ne peuvent être qu'assez théoriques, et doivent se fonder sur des hypothèses "plausibles" en ce qui concerne les performances que l'on peut atteindre dans ces pays.

(1) Nous ne pouvons approfondir ici ce problème et nous contentons de renvoyer à nos rapports et articles sur le sujet.

Il importera de tenir compte, de manière explicite, des degrés d'incertitude affectant les coefficients, que l'on retiendra pour le calcul du prix de revient. En effet selon le type de combinaison de facteurs ou de techniques de production adopté, les écarts par rapport aux normes retenues quant aux rendements des hommes et des machines auront des incidences différentes sur les prix de revient effectifs.

3.3. Le démarrage.

La comparaison concerne d'une part une industrie existante de longue date et d'autre part une industrie à créer, pratiquement de toute pièce. Dans le premier cas, non seulement l'ensemble des facteurs internes - gestion, travail, savoir-faire...- sont adaptés et spécialisés dans les productions textiles, mais il en est de même pour l'environnement, c'est à dire pour les facteurs externes - formation, services aux entreprises, structures commerciales, relations de fournisseurs à clients, services d'études techniques, économiques et commerciaux...

Par ailleurs, toute mise en route d'une unité de production implique en soi des dépenses, liées à la mise au point de l'organisation et de la production, avant que celle-ci n'atteigne son rythme de croisière.

Si ces dépenses doivent évidemment être couvertes d'une manière ou d'une autre, la manière dont ces dépenses sont prises en charge et/ou en compte est de nature à affecter le niveau de compétitivité.

Il faudrait à cet égard distinguer, d'une part, ce qui concerne les facteurs et services externes auxquels l'entreprise doit recourir et, d'autre part, la mise en route proprement dite de l'unité de production.

Sur le plan des facteurs externes, le calcul du prix de revient doit les intégrer tels qu'ils sont disponibles sur le marché. Sauf à indiquer les investissements externes requis pour que, grâce à une action sur ces facteurs externes, la compétitivité puisse être assurée.

Ainsi devrait-il en être en matière de formation, même si les tâches de formation sont considérées comme ne pouvant être assurées, du moins à certains niveaux, que par les entreprises elles-mêmes.

Sur le plan de la mise en route proprement dite, les dépenses y afférentes doivent être comptabilisées en dehors du calcul du prix de revient en fonction duquel sera appréciée la compétitivité : le problème de leur prise en charge est secondaire par rapport au problème de base de la compétitivité, et ne devrait être décidée qu'en fonction du niveau de compétitivité atteint.

4. Les fibres textiles.

4.1. Fibres produites et fibres consommées.

L'état actuel des productions et importations de produits textiles des E.A.M.A. par rapport à leurs consommations intérieures comporte un certain nombre de déséquilibres - liés aux problèmes de l'adaptation aux exigences qualitatives des marchés - en ce qui concerne les fibres utilisées.

- les E.A.M.A. produisent des quantités relativement importantes de coton brut, dont la longueur de fibre est moyenne.

D'une manière générale, ce coton peut être considéré comme étant partiellement sous-valorisé par rapport à ses qualités intrinsèques, à l'exportation comme sur les marchés intérieurs.

- les E.A.M.A. sont exportateurs nets de coton brut.

Mais compte tenu de leurs caractéristiques générales, ces cotons paraissent handicapés par une faible régularité qualitative, qui serait liée au rendement insuffisant des opérations de récolte, séchage, égrénage et mise en balles (1).

(1) Notre analyse ne concerne pas comme tels ces rendements et leurs répercussions en termes d'imputation du prix du coton brut entre ces diverses opérations, la part revenant à la culture proprement dite étant pratiquement résiduelle.

Les fortes progressions des productions de coton brut, dans les cinq dernières années, ont permis aux E.A.M.A. pris globalement, et à la plupart d'entre eux pris séparément de dépasser sensiblement le niveau des consommations intérieures, non seulement les consommations cotonnières mais les consommations toutes fibres.

- Dans cinq pays les consommations de fibres textiles autres que le coton (1) ont une certaine importance : elles représentent \pm 20 % de la consommation totale en Côte d'Ivoire, \pm 7,5 % au Sénégal, mais également 25 % au Gabon et à Madagascar et 30 % au Cameroun.

Dans les deux premiers cas, où les consommations textiles atteignent 4,5 kg. par habitant, ainsi que dans le cas de Madagascar, où les consommations sont inférieures à 2 kg. par habitant, les productions intérieures de coton fibre sont insuffisantes pour satisfaire ces consommations.

Ceci ne constitue cependant qu'un élément d'explication, puisque le complément importé pourrait, sauf dans le cas de Madagascar, l'être en coton fibre provenant des pays voisins.

Et l'explication ne tient plus, en particulier dans le cas du Cameroun. On peut s'étonner de l'importance relative des consommations de fibres artificielles et synthétiques, importées sous forme de tissus et d'étoffes de bonneterie, alors que le pays a des disponibilités importantes de coton brut.

- Exportateurs nets de coton brut, les E.A.M.A. sont tous importateurs nets de produits cotonniers. La progression des productions textiles et de la substitution à l'importation réduit cependant assez rapidement ce déficit.

Il faut, en outre, tenir compte du fait que la saturation du marché intérieur se fera en deçà d'une couverture des besoins intérieurs à 100 % du fait qu'une partie de ceux-ci seront de toute manière

(1) Il s'agit de laine et de fibres artificielles synthétiques.

couverts par des importations de produits spéciaux et de produits "mode" diversifiées.

- La qualité des cotons disponibles dépasse dans une certaine mesure les exigences des marchés intérieurs.

La sous-valorisation (qui n'est réelle qu'au niveau collectif) qui en résulte est cependant très difficile à apprécier.

4.2. Les cotons-fibres disponibles.

Des quantités de cotons-fibres étant disponibles pour l'exportation, il importe d'en analyser le degré d'adaptation aux débouchés qui ont été repérés précédemment.

Si ces cotons sont exportables à l'état brut, cela signifie à priori qu'après transformation par les utilisateurs ils trouvent des débouchés dans les pays importateurs.

Au-delà de cet à priori, il est possible de préciser davantage l'adaptation des cotons-fibres des pays africains aux types de produits cotonniers pour lesquels existent des débouchés importants.

Sur cette base, peuvent être envisagées les possibilités de valorisation de la matière première disponible.

Il faut cependant, par ailleurs, examiner le problème de l'adaptation qualitative des cotons disponibles dans une perspective d'avenir, compte tenu de l'évolution des marchés et de la technologie.

4.2.1. Les disponibilités du coton-fibre à l'exportation.

Si globalement les E.A.M.A. sont exportateurs nets de coton brut, les situations sont très différentes d'un pays à l'autre.

Nous avons évalué pour 69/70 les disponibilités nettes à l'exportation, c'est à dire les disponibilités déduction faite des consommations intérieures de fibres textiles.

Il ne peut s'agir que de grandeurs approximatives (1) inférieures aux exportations, dans la mesure où il est tenu compte des consommations requises dans une perspective de substitution à l'importation.

Par ordre d'importance des disponibilités exportables figurent les pays suivants :

TCHAD.....	60.000 t.
CAMEROUN.....	20.000 t.
R.C.A.....	20.000 t.
MALI.....	15.000 t.
HAUTE VOLTA.....	7.000 t.
DAHOMÉY.....	5.000 t.
BURUNDI.....	1.000 t.

Total.....	127.000 t.
-----	-----

Les autres pays satisfont approximativement leurs besoins réels en fibres textiles ou sont le plus souvent légèrement déficitaires.

Le déficit des autres E.A.M.A. peut être évalué à quelques 30.000 t. dont 12.000 t. pour le Sénégal et 5.000 t. pour Madagascar.

L'excédent net actuel peut ainsi être évalué à environ 100.000 t. de coton-fibre.

Mais il faut en outre tenir compte des expansions en voie de réalisation ou en projet.

Les productions de coton-graine et de coton-fibre augmentent beaucoup plus rapidement que les consommations. Tandis que les déficits locaux les plus importants - Sénégal et Madagascar - devraient être résorbés dans les prochaines années, les excédents exportables devraient augmenter assez rapidement. Une évaluation, nécessairement

(1) On a fait abstraction des fluctuations annuelles pour ne tenir compte que de l'évolution tendancielle des productions.

très approximative, permet de prévoir, sur la base des projets et prévisions, un doublement de l'excédent net exportable de 1969/70 à 1975/76.

Ceci ne fournit évidemment qu'une image purement quantitative des disponibilités de coton. Compte tenu de l'importance des excédents prévisibles à moyen terme, une attention particulière devrait être attachée aux aspects qualitatifs du problème.

4.2.2. Cotons-fibres africains et débouchés.

L'examen de la qualité intrinsèque des cotons-fibres disponibles par rapport aux types de produits sélectionnés permet de conclure à un degré élevé d'adaptation de ces cotons aux débouchés existants.

Il s'agit d'une conclusion importante mais qui se rapporte exclusivement aux conditions actuelles de l'offre et de la demande. Elle ne préjuge en rien des modifications qui pourraient intervenir de l'un ou l'autre côté dans l'avenir.

L'analyse des importations de cotons-fibres dans la C.E.E. permet de déterminer les niveaux qualitatifs des cotons-fibres incorporés dans les consommations de produits cotonniers.

Les importations des pays de la C.E.E. en coton brut concernent, pour la plus grande partie, des cotons à longueur de fibre moyenne. De très grosses quantités proviennent d'Amérique Latine et concernent, en dehors d'importations de cotons longues fibres en provenance du Pérou, d'une part des importations de fibres moyennes et d'autre part, des importations très importantes de fibres plus courtes en provenance du Brésil.

On peut estimer approximativement que les consommations de coton dans les productions de produits cotonniers de la C.E.E. contiennent, en poids,

pour 15 % de fibres longues et extra-longues
(Egypte, Soudan, Pérou)

55 % de fibres moyennes

dont 30 % moyennes supérieures (Amérique Latine)

25 % moyennes inférieures (Amérique Latine et Afrique)

30 % de fibres plus courtes

(Brésil, Etats-Unis)

dont une faible quantité de fibres très courtes (Asie).

Les E.A.M.A. se situent au niveau des fibres moyennes, avec une certaine proportion de fibres plus courtes.

Nous pouvons en déduire que dans l'état actuel des choses, les cotons des E.A.M.A permettent de produire au minimum tous les produits correspondant à la moitié des productions cotonnières de la C.E.E.

En fait, si l'on tient compte du fait que les mélanges concernent surtout les cotons à fibres plus longues, la proportion est plus élevée par rapport aux productions qui peuvent rentrer dans la catégorie des produits en pur coton.

Ce degré d'adaptation des cotons africains aux consommations de produits cotonniers dans les pays développés peut être approché alternativement par l'analyse des usages finals textiles dans lesquels le coton joue une part plus ou moins prépondérante.

Cette analyse n'est cependant réalisable que pour les Etats-Unis, les données statistiques disponibles étant de 1968. Mais ces données peuvent être considérées comme représentatives : la substitution des fibres synthétiques étant plus avancée aux Etats-Unis, ces données sous-estiment l'importance des consommations de coton dans les pays développés.

On trouvera en Annexe II, un tableau résumant les données relatives aux consommations finales de coton aux Etats-Unis, indiquant d'une part, les quantités absolues consommées et d'autre part, le pourcentage de coton par rapport au total des fibres textiles consommées dans chacune des catégories de produits précédemment sélectionnés.

Ces produits représentent à peine moins que les 2/3 des consommations de cotons-fibres aux Etats-Unis.

En ce qui concerne les quantités absolues consommées, on note en particulier l'importance prépondérante du linge de maison (surtout linge de lit et de toilette), ensuite l'importance très grande des sous-vêtements masculins, confectionnés et bonneterie, et enfin l'importance des vêtements de dessus, surtout de loisirs et de travail.

Quant à la place qu'occupe le coton dans le total des consommations de fibres, on notera les "domaines réservés" du coton dans le linge de maison, les mouchoirs, et les sous-vêtements masculins.

Toutes ces catégories de produits sont susceptibles d'être fabriquées à partir des cotons africains, à l'exclusion cependant des qualités supérieures à l'intérieur de ces diverses catégories de produits.

Parmi les catégories exclues, ne sont importantes du point de vue des consommations de coton que les catégories suivantes :

- des tissus d'ameublement, en particulier des velours
- des produits médicaux
- des tissus techniques
- des sacs
- des chaussures.

En ce qui concerne les trois dernières catégories aucun problème ne se poserait quant à la matière première. Ces produits ont été exclus pour des raisons de débouchés.

4.2.3. La valorisation du coton brut.

En dehors de l'image quantitative des disponibilités de coton-fibre par rapport aux consommations intérieures, qui dégage des excédents non négligeables de coton pour l'exportation, le problème de la

transformation textile doit être considéré en termes de valorisation de cette matière première.

Un premier aspect concerne une certaine sous-valorisation du coton sur les marchés intérieurs : sa qualité peut être considérée comme étant, dans une certaine mesure, supérieure aux exigences du marché intérieur.

En dehors de la possibilité de réserver l'utilisation des meilleurs cotons pour l'exportation, cette sous-valorisation - d'ailleurs difficile à apprécier - ne doit guère retenir notre attention, étant donné que l'écart qualitatif n'est de toute façon pas tel que les E.A.M.A. puissent trouver, compte tenu des données du marché international du coton brut, intérêt à importer des cotons de qualités inférieures pour leurs propres besoins.

En dehors de ce premier aspect, l'exportation de produits cotonniers représente d'une part, une possibilité de valorisation du coton brut mais comporte d'autre part, éventuellement, des exigences qualitatives en ce qui concerne cette matière première.

Le processus de valorisation du coton-fibre par l'exportation de produits cotonniers est en soi évident, dès lors que les productions cotonnières s'avèreraient compétitives sans que cette compétitivité ne soit obtenue au détriment des revenus de la culture du coton.

Le premier aspect de la valorisation concerne la stabilité des prix. Si les prix du coton brut sont soumis à un certain nombre de fluctuations sur le marché mondial, du fait de modifications continues et amplifiées dans les offres et dans les demandes, les prix des produits cotonniers connaissent une stabilité beaucoup plus grande.

Plus fondamentalement, cette valorisation résulte du fait que la compétitivité relative est plus favorable au niveau des produits finis qu'au niveau du coton brut.

On constate en effet qu'en raison de la compétitivité de la transformation textile, les produits cotonniers des P.V.D. se défendent mieux que le coton brut contre la substitution par les fibres synthétiques.

Dans les P.D., les transformations situées en amont de la filière de production, en particulier les filatures traditionnelles, se défendent grâce à l'incorporation croissante de fibres synthétiques domestiques dans leur production. La substitution des fibres synthétiques est ainsi favorisée, en amont de la filière, au détriment du coton.

Au contraire, en aval de la filière, c'est à dire au niveau des produits transformés, les produits cotonniers se défendent mieux contre la substitution, dans la mesure où les prix relatifs sont susceptibles de leur être plus favorables.

Les calculs de prix de revient de deux tissus, et plus encore de deux produits finis, l'un en coton et l'autre en synthétique, suggèrent en effet que le prix relatif des produits cotonniers, au niveau des prix rendus à l'importation en provenance des PVD, est par rapport aux prix sortie usines dans les pays développés sensiblement inférieur à ce même prix relatif considéré au niveau des matières premières. La compétitivité de la transformation, appliquée dans les P.V.D. à des fibres domestiques, accroît ainsi, par contrecoup, la compétitivité de ces fibres.

Par ailleurs, la valorisation du coton brut repose également sur la réduction de l'incidence des coûts de transport. Si les coûts de transport s'ajoutent aux prix de revient des produits cotonniers, rendus en Europe, ces coûts de transport sont par contre déduits du prix d'utilisation des matières premières.

L'incidence des coûts de transport diminue avec l'accumulation des valeurs ajoutées, qui incorporent les produits cotonniers, et favorise par là le processus de transformation qui valorise la matière première. Ceci est d'autant plus vrai que la valeur ajoutée est plus importante par rapport à cette matière première, soit que le produit soit plus élaboré, soit qu'il ait atteint un stade de transformation plus avancé.

La valorisation de la matière première suppose que la compétitivité qui peut être acquise au niveau de la transformation ne soit ni handicapée par le prix de la matière première ni réalisée au détriment de la culture de coton brut.

L'analyse de la compétitivité implique pour cette raison que l'on parte du prix mondial auquel le coton brut peut être effectivement vendu, c'est à dire au prix mondial sous déduction des coûts liés à l'acheminement de la matière première jusqu'au "marché mondial".

Puisqu'il s'agit de toute manière de valoriser une exportation c'est par rapport au prix auquel l'exportation de la matière est possible qu'il s'agit d'apprécier la compétitivité de sa transformation.

Il ne s'agit donc pas de partir des prix effectivement payés par les entreprises domestiques, dans la mesure où ces prix, répercutés dans les prix de produits destinés au marché intérieur, représentent un transfert des consommateurs aux activités liées à la culture et l'égrenage du coton (ou vice-versa).

Il ne nous importe pas directement ici d'analyser les divers aspects de la liaison entre le coton brut et la transformation.

Au niveau de l'analyse de la compétitivité potentielle de la transformation textile nous n'avons pas à tenir compte pour l'instant d'une possibilité d'action sur le prix du coton brut, qu'il s'agisse d'un simple transfert ou qu'il s'agisse d'une action sur les rendements de la culture et/ou de l'égrenage.

Nous n'avons pas à étudier cette dernière possibilité : elle répond à une exigence d'efficacité qui s'impose indépendamment de tout problème relatif à la transformation.

Nous signalons cependant le problème, car si nous n'avons pas à apprécier l'efficacité économique des cultures de coton, nous pourrions être obligés d'intégrer une telle appréciation, dans la

mesure où le développement des cultures cotonnières deviendrait lié à celui d'une industrie de transformation.

Au-delà de cette possibilité d'une efficacité accrue au niveau de la culture et de l'égrenage qui devrait, pour un prix donné du marché mondial profiter à ces activités elles-mêmes, les actions sur le prix du coton brut relèvent, comme toute autre forme de transfert ou de subvention, de considérations relatives aux coûts et avantages collectifs.

Mais au-delà de la transformation des cotons-fibres actuellement disponibles, adaptés aux principaux débouchés en produits cotonniers, le développement d'une industrie centrée sur la grande exportation pourrait comporter des exigences en ce qui concerne le type du coton-fibre produit.

Ceci tant du point de vue des exigences du marché, c'est à dire du type de produits susceptibles d'être vendus, que du point de vue technologique.

L'analyse ne fait cependant guère ressortir, à titre immédiat, des exigences très importantes.

En ce qui concerne le type de produits, nous avons vu que les débouchés les plus importants se satisfont des qualités de coton disponibles dans les E.A.M.A.

Cette constatation ne doit cependant pas conduire à sous-estimer les exigences qui s'imposent à la culture du coton. A titre immédiat il s'agit de la nécessité d'élever le niveau qualitatif - autant d'ailleurs au niveau de la culture qu'au niveau de l'égrenage - des cotons-fibres produits. Dans une perspective à moyen terme - correspondant aux expansions prévues des cultures de coton - se pose le problème des types de coton à développer de manière à permettre un élargissement de la gamme des produits cotonniers susceptibles d'être produits, qu'il s'agisse de produits pur coton de qualité supérieure ou d'une manière plus générale de produits à base de mélanges de fibres de coton et synthétiques.

En ce qui concerne la technologie, les conclusions relatives à la possibilité de transformer les fibres moyennes dans la filature à turbine (open end) ne paraissent guère très définitives. Si pour l'instant, l'efficacité de la filature à turbine ne semble vraiment démontrée que pour des fibres assez longues, rien ne permet d'exclure des aménagements ultérieurs permettant d'en étendre l'utilisation à des fibres plus courtes.

Mais même en excluant cette éventualité, la mise au point de la filature "open end" ne menace pas pour autant les utilisations des fibres moyennes africaines.

La diffusion du nouveau procédé - la filature à turbine - ne devrait guère être très rapide (1) en raison d'une part du coût des investissements impliqués et d'autre part, pour cette raison, des incertitudes qui subsistent en ce qui concerne sa rentabilité, tant face aux équipements traditionnels déjà partiellement ou totalement amortis que face aux filatures des P.V.D.

4.3. Les fibres transformées.

Nous avons indiqué que la compétitivité de la transformation devrait être appréciée sur la base du prix mondial des matières premières, déduction faite des coûts de transports qui sont reportés sur les produits transformés.

Mais ceci n'est évidemment valable que dans la mesure où il s'agit de transformer des matières premières disponibles, c'est à dire sur des lieux de passage de la matière première vers le marché mondial. Toute autre localisation en dehors des voies d'acheminement entraînerait des frais de transport supplémentaires, plus ou moins importants selon l'ampleur du détour impliqué.

Mais il en serait encore davantage ainsi en ce qui concerne des matières premières simplement transformées, c'est à dire non disponibles et devant faire l'objet d'importation.

(1) Le B.I.P.E. évalue à 35 - 37 % la Part de la production française de fils de coton qui serait produite en "open end" en 1985.

Dans ce cas, les localisations maritimes s'imposent de toute évidence, sauf si ces localisations impliquent d'autres éléments de coût supplémentaires, par exemple en matière d'énergie. Toute autre localisation impliquerait une double charge de transports intérieurs.

En ce qui concerne les transports maritimes deux cas doivent être distingués.

Les produits transformés à partir des fibres synthétiques devraient supporter une double charge de transport maritime.

Celle-ci ne pourrait être supportée, du point de vue compétitif, qu'à condition d'en réduire l'incidence par un allongement du processus de transformation et donc d'accumulation de valeurs ajoutées.

Pratiquement ceci exige que la transformation soit poussée jusqu'au stade du finissage ou même de la confection, dans la mesure où ces pays ne bénéficieraient pas d'avantages compétitifs au niveau du seul finissage.

Si pour profiter des bas prix des fibres synthétiques, les importations se font à partir d'autres origines que la C.E.E., les règles d'origine imposent, de même, que l'ampleur de la transformation soit suffisante pour pouvoir bénéficier de l'accès préférentiel aux marchés de la C.E.E.

Les produits transformés à partir de la laine - éventualité que nous avons suggéré mais qui devrait faire l'objet d'une étude particulière plus approfondie - ne subiraient pas, par contre, cette double charge de transport, dans la mesure où les voies de navigation normales des laines brutes passent à proximité des E.A.M.A. maritimes.

Ceci suppose cependant que la filière de production soit mise en place à partir du premier stade de fabrication.

Les produits transformés en mélange à partir de fibres naturelles et de fibres synthétiques, ne subiraient eux, la double imposition des charges de transports, qu'à concurrence de la part des fibres synthétiques dans le total.

Les deux dernières observations sont importantes dans la mesure où la production de certains des produits qui ont été sélectionnés se répercute automatiquement en termes de besoins en fils de laine et en fils synthétiques.

5. L'énergie.

Les consommations d'énergie sont évidemment liées aux degrés de mécanisation des productions. Il faudrait donc en traiter dans le cadre du choix de la combinaison productive.

A partir de l'observation selon laquelle ces consommations d'énergie interfèrent peu, en règle générale, avec le choix de la technique de production, il est préférable, afin de simplifier l'exposé, d'examiner séparément le problème de l'énergie.

Il n'est pas possible de fournir ici une image détaillée des exigences en matière d'énergie.

Si les consommations d'énergie sont relativement importantes dans les productions textiles, les besoins en énergie, par unité de valeur ajoutée, ont tendance à diminuer le long de la filière de production.

L'ordre de grandeur de l'incidence de l'énergie dans le prix de revient des productions textiles en Europe varie de 3,5 à 4,5 %, ce qui représente en moyenne quelques 6 % par rapport au prix de revient de la seule transformation.

En ce qui concerne ces consommations d'énergie le développement de productions textiles dans les E.A.M.A. oblige à considérer deux types de problèmes, à savoir les prix de l'énergie et les quantités consommées.

En ce qui concerne les prix, il est certain que les prix de l'énergie sont sensiblement plus élevés dans les E.A.M.A. à l'exception du Congo Kinshasa.

On peut schématiquement présenter l'incidence des prix de l'électricité sur les prix de revient (en supposant que tous les autres éléments de ce prix de revient restent constants) :

Comparaison des prix de l'énergie et incidence sur les prix de revient

Prix de l'énergie par rapport aux prix C.E.E.	P a y s	Incidence sur le prix de revient
Prix égal	Zaire	-
Prix supérieur		
- entre 1 à 2 fois le prix CEE	Côte d'Ivoire	± 2 %
- ± 2 fois le prix CEE	Madagascar Sénégal, Rwanda Burundi, Cameroun	+ 3,5 à 4,5 %
- entre 2 à 3 fois le prix CEE	Congo Brazza R.C.A., Togo	+ 4,5 à 7 %
- ± 3 fois le prix CEE	Haute-Volta Tchad	+ 7 à 9 %

Au niveau du double et du triple du prix européen la consommation d'énergie représente, toute autre chose égale par ailleurs, respectivement 8 et 12 % du prix de revient, ou encore quelques 11 et 17 % du prix de revient, matières premières exclues.

Le second aspect du problème concerne les quantités consommées. Les exigences en matière d'énergie sont a priori différenciées selon les types d'équipements et susceptibles donc d'intervenir dans le choix de la combinaison productive.

En fait, s'il est certain que les consommations d'énergie par heure - machine augmentent sensiblement avec le niveau technologique de l'équipement le volume de production par heure - machine augmente lui aussi, de telle manière qu'il n'existe guère de relation simple entre le niveau technologique et la consommation d'énergie par unité du produit.

Les analyses et études que nous avons effectuées en ce domaine nous permettent d'établir :

1. au niveau des filatures, la consommation d'énergie par unité de produit tend à augmenter nettement avec le niveau technologique de l'installation.

2. au niveau du tissage, les consommations d'énergie par unité de produit varient peu d'une technique à l'autre, sauf pour les techniques les plus perfectionnées, qui permettent de réaliser des économies d'énergie, du moins en principe.
3. dans l'ensemble, si on observe dans les pays industrialisés une augmentation sensible de la consommation d'énergie par personne employée, cette consommation d'énergie par unité de produit semble avoir peu évolué.

La tendance étant ici à une légère augmentation, il n'est pas possible de conclure à un avantage des techniques de production évoluées du point de vue de la consommation d'énergie.

Si donc le prix de l'énergie est susceptible d'exercer une influence relativement importante sur le prix de revient, nous retiendrons par contre que les consommations d'énergie varient peu ou de manière peu significative selon les types d'équipements utilisés, et que par conséquent le prix de l'énergie ne doit guère intervenir dans le choix de la technique de production.

6. Le choix des combinaisons de facteurs.

6.1. Le choix fondamental.

Compte tenu des conditions de production réelles tenant aux disponibilités des facteurs de production, le problème de la compétitivité concerne en tout premier lieu le choix de la combinaison productive optimale, c'est à dire le choix de la technique de production.

En ramenant le problème à l'essentiel, ce choix est dominé par les interrelations entre un certain nombre de variables :

Compte tenu du fait qu'il s'agit d'une industrie à intensité de travail élevée, le prix de revient dépend en ordre principal des niveaux des salaires et de la productivité, mais cette dernière dépend des niveaux de qualification de la main-d'oeuvre et des types d'équipements, et ces derniers comportent à leur tour certaines

exigences en matière de qualification technique et entraînent des charges en capital plus ou moins élevées, qui grèvent le prix de revient, et cela plus ou moins selon le degré d'utilisation du matériel.

Cette interdépendance entre ces diverses variables est au coeur du problème, car les disponibilités et/ou les prix de ces différents éléments sont très différenciés, et les variations des coefficients techniques (1), les uns par rapport aux autres, selon la combinaison choisie, ne sont pas proportionnelles.

Nous voulons insister dès le départ sur deux dimensions supplémentaires du problème, sur lesquelles nous aurons à revenir ultérieurement :

- le premier aspect concerne la distinction entre le court terme et le long terme.

Il existe en effet une manière d'approcher le problème qui consiste à considérer les facteurs - en particulier le travail et son niveau de qualification - tels qu'ils sont immédiatement disponibles.

Ceci pourrait par exemple conduire à opter pour des techniques de production capitalistiques, de manière à réduire au maximum l'emploi de la main d'oeuvre et les problèmes de qualification qu'elle peut poser.

Dans une perspective à plus long terme, il s'agit au contraire d'intégrer dans l'approche du problème tant les possibilités de formation de la main d'oeuvre que l'influence de l'emploi effectif sur l'acquisition des aptitudes au travail industriel.

- Le deuxième aspect concerne la distinction entre le choix de la combinaison optimale du point de vue privé et du point de vue collectif.

(1) On appelle coefficients (techniques) de production d'un facteur la quantité utilisée de ce facteur par unité de produit.

Nous reviendrons ultérieurement sur ces deux dimensions - essentielles - du problème, mais il est bon de les avoir présentes à l'esprit au cours de la discussion du choix de la combinaison optimale.

ainsi

En insistant sur les interrelations entre les diverses variables énoncées, nous nous opposons très directement (1), à une approche plus limitée - et très arbitraire du point de vue économique - du problème consistant à prendre un modèle européen plus ou moins réel ou théorique et à calculer le prix de revient en appliquant aux coefficients techniques qu'il implique, et que l'on modifie éventuellement en fonction d'un certain nombre d'hypothèses, les prix observés en Afrique pour les différents facteurs concernés.

L'exemple type de cette approche est fourni par un article récent de la Revue Europe France Outremer (2).

Partant d'une structure donnée de la combinaison productive, il additionne les éléments de coûts supplémentaires :

- coûts des investissements : 25 à 30 % de plus, d'où un supplément d'amortissement de 2 à 3 %
- force motrice : 2 à 3 fois plus chère, avec une incidencé de 6 à 7 % sur le prix de revient.
- entretien : coût supplémentaire de 2 %
- transports : économies locales, mais charges de transports vers l'Europe; résultante : + 3 %.

soit donc des coûts supplémentaires de l'ordre de 15 %.

(1) Cfr. à ce sujet, La Fonction de Production, Discussion du schéma théorique à partir du cas des productions textiles. Cahier I.R.E.P. n° 2, Cujas, Décembre 1970.

(2) Jean Vaucher. Les Perspectives de l'Industrie Textile Africaine, consommation et exportation, Europe France Outremer, Décembre 1970.

Par contre une économie de l'ordre de 20 % sur le prix du coton brut a une incidence de l'ordre de 6 à 8 % du prix de revient.

A cela s'ajoute évidemment l'élément salaire : salaires des expatriés près de trois fois supérieurs, salaires africains trois à quatre fois moindres. L'article suggère que ces éléments se compensent.

La conclusion de ce calcul est qu'il s'agit de savoir si l'on peut atteindre "une productivité comparable à celle de l'Europe avec un pourcentage d'agents expatriés très réduit, de façon à rattraper les 7 à 8 % d'écart subsistants".

Face à ce type de calcul, suggérant une compétitivité très limitée, et requérant des efforts de productivité qui sembleraient possibles "dans la mesure où il s'agit d'une fabrication standardisée", deux types d'attitudes sont possibles :

- La première consiste à soumettre à une analyse critique chacun des éléments de coûts présents.

Deux remarques s'imposent ici d'emblée :

En ce qui concerne le capital, il devrait être évident que si le coût des investissements est plus élevé dans les E.A.M.A., l'incidence sur le prix de revient dépend évidemment du type de matériel utilisé.

Par exemple en tissage de coton, pour un même volume de production, l'investissement varie de 1 pour un équipement traditionnel d'occasion remis en état à 2,2/2,5 pour un matériel moderne, et à 4/5 pour le matériel le plus perfectionné. Entre un matériel amorti réinstallé dans des installations modestes et le matériel le plus perfectionné dans des installations techniquement les plus avancées, l'investissement par unité de capacité peut varier de 1 à 8 ou 10.

En ce qui concerne le travail, le calcul ci-dessus suggère que, faisant abstraction pratiquement des différences de salaires, tout le poids de la résorption des 7 ou 8 % d'écart repose sur la productivité. La conclusion est que pour atteindre cette productivité, il faut installer du matériel très moderne.

Or, il est évident que les données relatives aux rémunérations ne sont pas neutres du point de vue du prix de revient.

Par exemple, si la masse salariale se répartit en Europe à concurrence de 20 % en rémunération cadre et direction et de 80 % en rémunération salariale, les données fournies ci-dessus en ce qui concerne les rémunérations entraînent une réduction de la masse salariale de l'ordre de 15 à 20 %, représentant 7 ou 8 % du prix de revient.

Mais ceci constitue une sous-estimation assez grossière des écarts de rémunération. On n'en donnera pour preuve que le fait que dans ce cas la rémunération des expatriés représenterait à elle seule les 3/4 de la masse salariale.

- La deuxième attitude consiste, plus fondamentalement, à mettre en cause le principe même du calcul, qui se fonde sur la combinaison des facteurs et la structure du prix de revient qui sont optimales en Europe.

Il s'agit au contraire de centrer l'analyse sur le choix de la combinaison qui est optimale dans les E.A.M.A. et plus particulièrement dans chacun d'eux.

Il faut en effet, plutôt que de partir d'une technique de production ou d'une combinaison productive donnée - en fait déterminée par les conditions de production prévalant dans les pays développés - tenir compte des interrelations entre les diverses variables et de l'incidence qu'elles peuvent avoir sur les prix de revient.

6.2. Interrelations et alternatives multiples.

Le principe des interrelations entre les diverses variables - compte tenu des alternatives techniques et de la diversité des conditions de production selon les pays - et de leurs répercussions en termes de prix de revient et donc de compétitivité devrait être évident en lui-même.

Force est cependant de constater que ce principe est à peu près totalement ignoré, au profit d'à priori fondés sur les seules performances techniques des équipements, et au détriment de la logique économique sur laquelle devrait reposer le calcul de production.

Nous croyons donc nécessaire ici d'insister sur ce principe et d'essayer d'en fournir une image plus concrète.

Avertissement

L'objectif de ce chapitre est de faire ressortir les principes de base sur lesquels doit être élaboré le calcul de production permettant d'apprécier la compétitivité potentielle des industries textiles des E.A.M.A.

L'essentiel de ces principes consiste à tenir compte de toute la gamme des possibilités offertes face aux données réelles de la production, et ceci par opposition à des approches - les plus courantes - qui réduisent cette gamme des possibilités en partant d'à priori inspirés par les méthodes de production couramment utilisées dans les pays développés.

Ce chapitre présente un caractère nécessairement assez technique et sa compréhension peut poser quelques problèmes au lecteur non averti. Celui-ci ne pourra cependant se passer de la lecture de ce chapitre qu'à condition de garder en mémoire, de manière constante, cette nécessité impérieuse d'explorer toutes les possibilités existantes et de ne pas se limiter aux à priori techniques résultant des calculs de production réalisés en Europe.

Afin donc de préciser ce phénomène essentiel d'interrelation entre les variables en jeu, nous avons construit le schéma ci-joint : il fournit une illustration de ce phénomène, et par voie de conséquence, de l'importance primordiale du choix de la combinaison optimale.

Ce schéma est sans doute théorique, mais il a été élaboré sur la base de données résultant de calculs réalisés à partir d'informations diverses relatives aux tissages de coton.

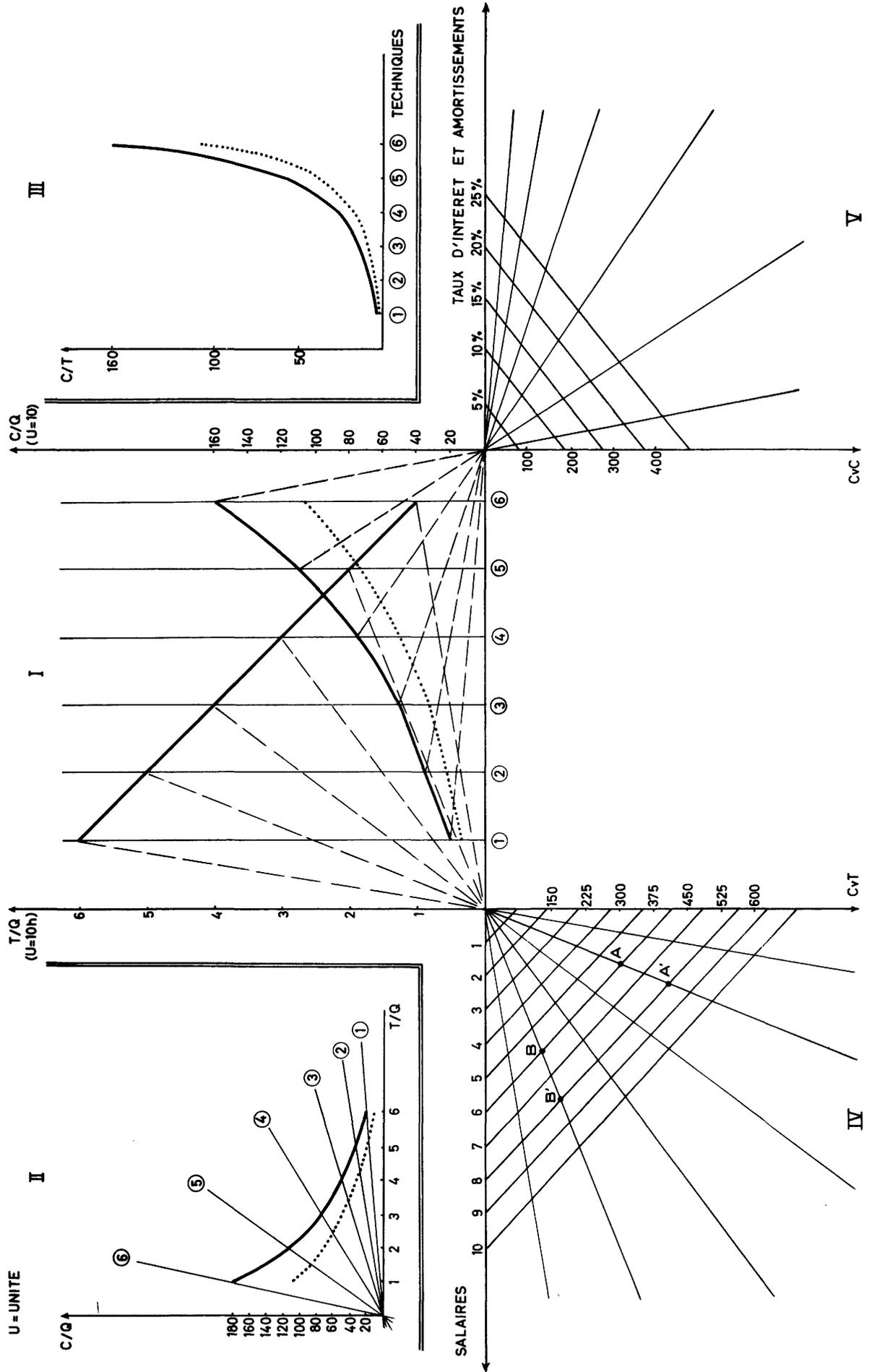
Bien que théorique, ce schéma peut par conséquent être considéré comme assez représentatif des situations réelles dans les tissages de coton.

Tout en respectant les ordres de grandeur, les données ont néanmoins été aménagées de manière à simplifier la présentation.

Voici quelques explications relatives à ce schéma.

Il est composé de plusieurs parties, reliées entre elles :

- une partie centrale supérieure, dans laquelle se combinent deux schémas représentant, en termes physiques, respectivement les exigences en capital et en travail par unité de produit. Leur combinaison est résumée dans la partie supérieure gauche en termes de coefficients et dans la partie supérieure droite en termes d'intensité capitaliste.
- une partie inférieure gauche traduisant les coefficients de travail en termes de coûts en fonction des niveaux des salaires.
- une partie inférieure droite traduisant les coefficients de capital en termes de charges en capital, en fonction des taux d'amortissement et d'intérêt.
- en additionnant les éléments de coûts figurant sur les deux échelles verticales inférieures, on obtient le niveau du prix de revient correspondant à la majeure partie de la valeur ajoutée.



Reprenons ces divers éléments :

a. Les schémas supérieurs -

La partie centrale (I)

- a.a. l'échelle en abscisse distingue six techniques de production différentes, des moins efficaces aux plus efficaces, techniquement parlant.
- a.b. l'échelle en ordonnée sur la gauche indique les quantités de travail (unités : 10 heures) requises par unité de produit (1.000 m. de tissus).
Ainsi dans la technique n° 4, il faut 3 unités de travail (30 heures) pour produire une unité de produit (1.000 m.) .
- a.c. l'échelle en ordonnée sur la droite indique la quantité de capital (unités : 10 F.F.) ou l'investissement requis par unité de produit.
Ainsi dans la technique n° 4, il faut 1.300 unités de capital par unité de produit.

Cette courbe correspond à une utilisation du matériel au rythme annuel de 4.000 heures.

On obtiendrait une courbe inférieure pour un degré d'utilisation plus élevé, par exemple, la courbe en pointillé pour une utilisation plus élevée de 50 %, soit 6.000 heures.

Les schémas latéraux -

- a.d. le tableau supérieur gauche (II) reproduit l'ensemble des six combinaisons alternatives, caractérisées par une quantité requise de capital (en ordonnée) et une quantité requise de travail (en abscisse) par unité de produit.
- a.e. Le tableau supérieur droit (III) représente pour les six techniques alternatives (en abscisse), l'intensité de capital correspondante, c'est à dire la quantité de capital par unité de travail. (en 10 F.F. par 10 heures de travail).

Remarque

Dans les deux derniers cas on obtiendrait également des courbes inférieures en fonction d'un degré d'utilisation plus élevé du matériel : les courbes en pointillé correspondent au passage de 4.000 à 6.000 h/an.

b. Les parties inférieures sont construites de la même manière

b.a. la partie inférieure gauche (IV) traduit les coefficients de travail indiqués en I, en termes de coût unitaire de travail, opérant la multiplication de la quantité de travail par unité de produit par le niveau du salaire (en abscisse). On obtient donc le coût en travail par unité de produit.

Ainsi, si nous considérons la technique n° 2, elle requiert 5 unités de travail. Si l'on suit la ligne qui, partant du point concerné en I, traverse l'origine, on rencontre des lignes parallèles correspondant à des niveaux de coût salarial horaire de plus en plus élevé.

Le point correspondant en ordonnée (l'échelle verticale orientée vers le bas) indique le coût unitaire de travail, c'est à dire la masse salariale correspondant à la production d'une unité de produit (1.000 m. de tissus) : C u T.

Si l'on considère par exemple, un coût salarial horaire de 6, le point de rencontre se situe en A, indiquant une masse salariale de 300.

b.b. la partie inférieure droite (V) est construite de la même manière : on obtient en fonction des coefficients de capital indiqués en (I) - toujours en suivant les lignes traversant l'origine à partir du point concerné en I - les charges en capital (en ordonnée vers le bas) plus ou moins élevées selon le niveau des taux d'intérêt et d'amortissement (en abscisse) : C u C.

b.c. les parties IV et V du schéma font ressortir le fait que les différences dans les niveaux de salaires ou dans les taux d'intérêt et d'amortissement n'ont absolument pas la même

incidence selon le type de technique adopté.

Il n'est pas difficile d'observer par exemple que selon que l'on considère la technique n° 2 ou n° 5, le passage du coût salarial horaire de 6 à 8 entraîne une augmentation de la masse salariale respectivement de 40 et de 100.

Soit respectivement le passage de B à B' et de A à A'.

c. le prix de revient

c.a. Par addition des coûts unitaires - coût unitaire de travail (C u T : échelle verticale inférieure gauche) et charges en capital par unité de produit (C u C : échelle verticale inférieure droite) on obtient le prix de revient correspondant à la majeure partie de la valeur ajoutée.

On obtient ainsi par cette addition le résultat, en termes de prix de revient, des diverses alternatives techniques possibles, compte tenu des niveaux des salaires et des taux d'intérêt et compte tenu d'hypothèses (alternatives) en ce qui concerne les taux d'amortissement.

c.b. Un exemple :

Supposons les données suivantes :

un pays développé a un coût salarial horaire de 8 et un degré d'utilisation du matériel de 4.000 heures. On utilise un taux d'amortissement de 10 %; tandis que le taux d'intérêt moyen est de 10 %.

On obtient les résultats suivants, pour les techniques :

	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
coefficients de travail	40	30	20	10
coefficients de capital	500	750	1.100	1.600
<hr/>				
coût unitaire de travail	320	240	160	80
charges en capital	100	150	220	320
<hr/>				
Prix de revient	420	390	380	400

La technique n° 5 est la plus productive. A un niveau du coût salarial horaire de 6, c'est la technique n° 4 qui l'emporte. Il en est de même à partir d'un taux d'intérêt de 13 %. Et il en sera de même pour différentes combinaisons de salaires inférieurs et de taux d'intérêt plus élevé.

Considérons maintenant le cas d'un P.V.D. ayant un coût salarial horaire de 2.

On obtient les résultats suivants, pour les techniques :

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
coefficients de travail	60	50	40	30
coefficients de capital	200	350	500	750
<hr/>				
Coût unitaire de travail	120	100	80	60
charges en capital	<u>40</u>	<u>75</u>	<u>100</u>	<u>150</u>
Prix de revient	160	175	180	210

La technique n° 1 est la plus avantageuse. Mais à des taux d'intérêt nettement inférieurs, les positions relatives se modifient. A des taux de 4 % les techniques 1,2, et 3 sont pratiquement équivalentes, tandis qu'à des taux plus bas, la technique 3 devient la plus économique.

c.c. les hypothèses alternatives.

Si les coefficients de travail selon les techniques utilisées (ordonnée supérieure gauche) et les salaires (abscisse inférieure gauche) sont des données, et si de même les taux d'intérêt peuvent être considérés comme une donnée, des hypothèses alternatives peuvent être introduites en ce qui concerne les autres variables.

- degré d'utilisation,

Les coefficients de capital (ordonnée supérieure droite) ne sont pas des quantités (stock) de capital par poste de travail, mais des quantités (stock) ce capital par unité de produit, pour un degré d'utilisation déterminée des équipements à savoir 4.000 heures.

Une augmentation du nombre d'heures travaillées modifie évidemment ces coefficients de capital.

Nous avons reproduit dans toute la partie supérieure les courbes (en pointillé) correspondant à des utilisations au rythme de 6.000 heures.

Ceci a évidemment pour effet d'abaisser les coefficients de capital et par là - pour des taux d'intérêt et d'amortissement donnés - les charges en capital, et par conséquent de déplacer, dans une certaine mesure, variable selon les cas, l'optimum vers des techniques à intensité de capital plus élevée (l'optimum tend à se déplacer de 1 vers 6).

- les durées de vie et taux d'amortissement.

Selon les durées de vie, les charges d'amortissement à prendre en compte dans les coûts de production sont évidemment plus ou moins élevées. Dans la mesure où les durées de vie réelles dépassent plus ou moins largement les durées de vie comptables ou fiscales, il pourrait être justifié de jouer sur les taux d'amortissement de manière à modifier les conditions de compétitivité et donc le choix des techniques de production.

L'allongement de la durée de vie et la réduction du taux d'amortissement ont pour effet de réduire les charges en capital courantes par unité de produit et donc également de déplacer l'optimum vers des techniques à plus forte intensité de capital (1).

6.3. les enseignements à tirer du schéma des interrelations.

De ce schéma il importe de dégager un certain nombre d'enseignements :

1. Compte tenu des données techniques - se traduisant en I par des coefficients techniques déterminés - il y a, pour chaque niveau de salaire donné, une technique qui apparait comme étant optimale.

(1) Il faut cependant tenir compte du fait que l'allongement de la période d'amortissement augmente la charge totale en intérêt sur l'ensemble de la période par rapport au volume du capital initial. Mais ceci n'est important que si les taux d'intérêt sont élevés.

En d'autres termes, l'existence d'une technique 6 atteignant des performances techniques beaucoup plus élevées, en termes de productivité, n'impose pas nécessairement cette technique comme étant la plus économique : la technique optimale varie selon les niveaux des prix des facteurs et en particulier selon le niveau du coût salarial horaire.

2. La technique qui apparait comme optimale l'est en fonction des données qui s'imposent en ce qui concerne les prix des facteurs de production. Elle se situe d'autant plus à gauche (sur la partie I du schéma) que le coût salarial horaire est plus bas et d'autant plus à droite que le coût salarial horaire est plus élevé.

Elle se situe également d'autant plus à droite que les taux d'intérêt sont plus bas.

3. On suppose ci-dessus que les prix relatifs des factures, capital et travail - qui jouent un rôle décisif dans la détermination de la technique optimale - constituent une donnée.

Même si l'on fait abstraction d'une possibilité d'action sur ces prix relatifs des facteurs, la technique optimale est en outre fonction des quantités de capital "consommées" dans la production, qui varient par rapport aux coefficients du capital de la partie I du schéma, selon les degrés d'utilisation (nombre d'heures années) et selon les durées d'utilisation et d'amortissement.

La technique optimale se situera d'autant plus à droite que le taux d'amortissement est plus bas (mais l'incidence est faible et ce d'autant plus que le taux d'intérêt est élevé) et que le degré d'utilisation est plus élevé.

4. Le schéma permet également de comparer les prix de revient obtenus dans des conditions de prix des facteurs différents, c'est à dire en fonction d'une part, d'hypothèses identiques quant aux durées et temps d'utilisation et d'autre part, de données différentes en ce qui concerne les coûts salariaux et les taux d'intérêt.

On aura noté en passant qu'en faisant varier uniquement le coût salarial horaire, et cela de 8 à 2, le prix de revient (ou du moins les composantes majeures du prix de revient) minimum passait de 380 à 160.

5. Cette dernière comparaison, faisant ressortir les compétitivités comparées selon les niveaux des coûts salariaux horaires, appelle un certain nombre de réserves, en raison des hypothèses sous-jacentes.

Tel que en effet - et en dehors du fait qu'il ne s'agit que d'ordres de grandeurs, permettant d'illustrer le principe des interrelations - le schéma, qui ne concerne que le prix de revient de la seule transformation, abstraction faite des coûts des matières premières suppose :

- a. que le prix de revient n'est constitué que des charges en salaires et en capital. Si ces charges représentent bien la majeure partie du prix de revient (plus de 90 % dans les P.D.), les éléments non-inclus, en particulier l'énergie, sont de nature à compenser une partie de l'écart indiqué par le schéma (1).
- b. que les coefficients de travail (partie I du schéma) correspondant aux diverses techniques alternatives, sont les mêmes dans les divers environnements économiques.

En d'autres termes, on suppose que les productivités du travail sont déterminées uniquement par le niveau technologique des équipements utilisés.

Or selon les niveaux de qualification du personnel et de maîtrise des techniques de fabrication, les coefficients de travail pourront s'écarter plus ou moins des coefficients du schéma et entraîner des charges salariales plus élevées (2). (voir page suivante)

(1) Dans l'exemple rappelé ci-dessus, un doublement du prix de l'énergie là où les salaires sont les plus bas réduirait l'écart absolu de 220 (soit 380-160) à 187 (soit approximativement 412-225). Mais l'incidence des éléments non-inclus peut atteindre dans ce cas, par rapport au prix de revient le plus bas, quelques 28 à 30 %

c. que les coûts en capital des équipements correspondant aux différentes techniques sont identiques, dans les divers environnements considérés.

Or selon les pays, les frais de transports et de montage peuvent entraîner un accroissement de ces coûts en capital (3).

d. que le schéma est élaboré sur une base de 4.000 heures d'utilisation des équipements par an.

Le passage à trois équipes - soit environ 6.000 heures modifierait considérablement les positions relatives des différentes techniques, et cela de manière différente selon les prix relatifs des facteurs. L'incidence sera en effet d'autant plus forte - en termes de prix de revient absolu - que la technique de production est plus capitaliste et que les taux d'intérêt sont plus élevés.

e. que les machines travaillent effectivement au niveau des performances techniques. Le fait de travailler par exemple à 90 % de ces performances a évidemment une incidence plus forte, en termes de prix de revient absolu, sur le prix de revient supérieur (4).

-
- (2) Dans l'exemple cité, le doublement du coefficient du travail (productivité à 50 %) là où les salaires sont les plus bas, ramènerait l'écart entre les prix de revient de 220 ou 187 (tenant compte d'un doublement du prix de l'énergie) respectivement à 100 (soit 380 - 280) et à 67 (soit 412 à 345).
- (3) Un accroissement de 50 % du coût en capital, là où les salaires sont les plus bas, réduirait l'écart des prix de revient respectivement de 100 (écart tenant compte d'une productivité travail de 50 %) et de 77,5 (écart tenant en outre compte du doublement du prix de l'énergie) à 80 et 47, soit des prix de revient inférieurs de 21 % et de 11,4 % par rapport aux prix de revient minimum correspondant à un coût salarial horaire de 8.
- (4) Avec des performances réduites à 90 %, l'écart initial passe de 220 à 250.

6.4. Un exemple de calcul du prix de revient sur les techniques alternatives.

Le graphique ci-joint est adapté à partir des éléments d'une étude de Ruti Machinery Works Limited, publiée par l' ONUDI (1).

Nous avons repris ces éléments et reconstruit le schéma en introduisant un certain nombre d'hypothèses alternatives en ce qui concerne les charges en capital.

Avant d'analyser ces données, il convient de faire deux remarques très importantes :

- a. il s'agit là de données purement techniques - des données d'ingénierie - qui sont en fait très éloignées des données réelles. Ces données concernent en effet des performances techniques limites, dont les conditions de fonctionnement effectives s'éloignent plus ou moins fortement (2).

Le fait de raisonner en termes de performances techniques limites favorise en fait les techniques plus capitalistiques. Si une réduction du degré d'utilisation par rapport à ces performances techniques a évidemment des effets proportionnels identiques sur les charges en capital, quel que soit le matériel utilisé, les

(1) Technological and Economic Aspects of Establishing Textile Industries in Developing Countries (UNIDO-Vienna 1967).

Ces données ne sont, on le voit, pas très récentes, mais ceci n'affecte pas considérablement la signification de l'exemple. Des données plus récentes permettraient simplement d'ajouter à la gamme des techniques, des techniques à plus fortes performances, et plus capitalistiques que la technique C.

(2) A titre d'illustration de ce caractère théorique, signalons par exemple, que l'application des coefficients de travail utilisés - augmentés de 50 % pour tenir compte du personnel indirect - à l'industrie allemande du tissage de coton y réduirait l'emploi respectivement au tiers ou au cinquième de ce qu'il est actuellement selon que l'on utiliserait les métiers d'occasion ou les métiers modernes de cet exemple. En fait, ces écarts de la réalité par rapport aux coefficients théoriques intègrent - comme précédemment dans le schéma de la dispersion des prix de revient - des éléments d'hétérogénéité se traduisant par des séries de fabrication plus ou moins longues.

incidences en termes absolus sont plus fortes sur les prix de revient les plus élevés. Mais à cela s'ajoute le fait que les effets ne sont pas proportionnels : dans les techniques plus capitalistiques, le couple travail-machine est plus rigide et toute sous-utilisation du matériel se répercute de manière identique sur la productivité ouvrière.

- b. Ces calculs ne tiennent compte que du personnel direct, c'est à dire du personnel qui a un contact direct avec les machines.

L'exclusion du personnel indirect a, du point de vue de la signification des résultats, deux types de conséquences importantes :

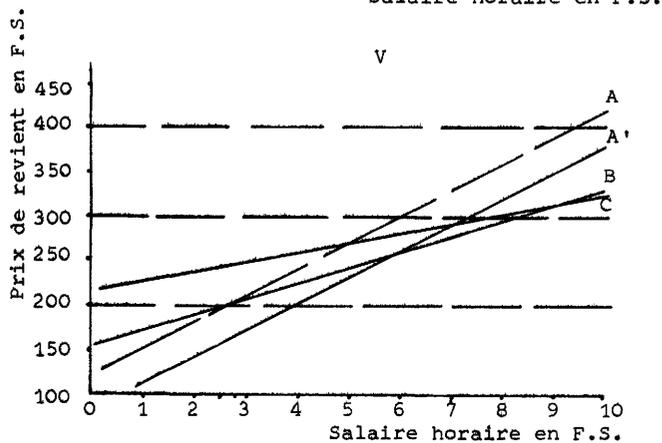
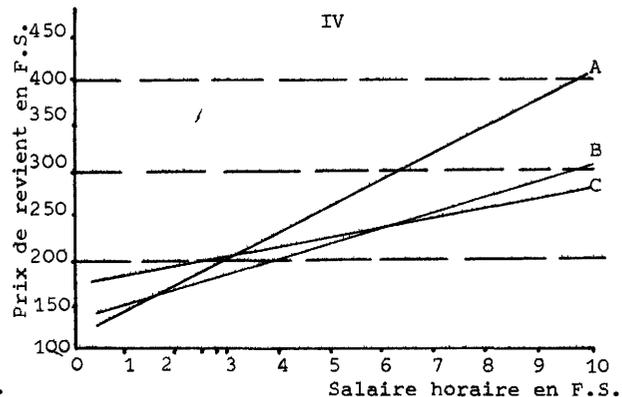
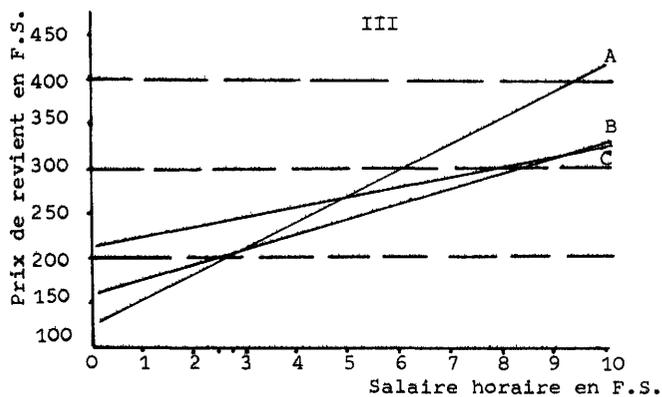
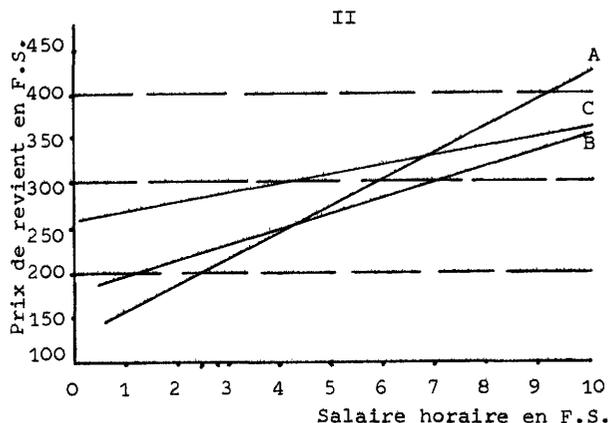
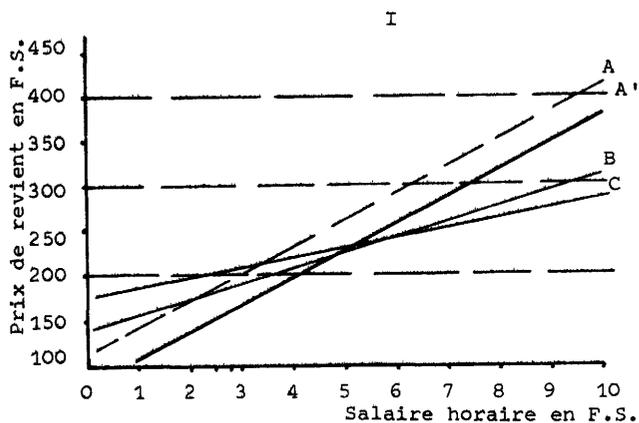
- on réduit par là les quantités de travail par unité de produit et donc l'incidence des différences dans les coûts salariaux horaires sur les prix de revient.

L'accentuation de l'intensité de travail et par là de la compétitivité liée au niveau des salaires qui résulterait de la prise en considération du personnel indirect, ne serait cependant une réalité que si les coûts salariaux du personnel indirect étaient proportionnels à ceux du personnel direct (1).

- les différences de productivité selon les techniques de production affectent principalement le personnel direct, de telle manière que les écarts entre les coefficients de travail totaux - personnel indirect compris - sont, en termes relatifs, moins importants qu'entre les coefficients de travail direct.

Le niveau des coûts salariaux horaires du personnel indirect est de ce fait susceptible d'affecter et le choix des techniques de production et davantage encore la compétitivité comparée.

(1) Ainsi que nous le soulignerons ultérieurement, ceci n'est évidemment pas le cas dans la comparaison entre les pays développés et les E.A.M.A., dans lesquels les salaires du personnel indirect sont proportionnellement beaucoup plus élevés.



Hypothèses		Schémas				
		1	2	3	4	5
durée d'amortissement de A, B, C,	10 ans	x	x	x	x	x
taux d'intérêt	4 %	x	x	x		
	3 %				x	
	7,5 %					x
nombre d'heures de travail par an	6.200	x		x	x	x
	4.000		x			
Coût des équipements A, B, C,	+ 25 %			x		

N.B. La droite A' représente l'évolution du prix de revient de l'équipement A amorti

Examinons donc ces données :

Elles concernent trois types d'équipements, du matériel d'occasion remis en état (A), du matériel moderne mais simple (B), du matériel non conventionnel (C).

Les hypothèses concernant l'utilisation sont :

- 6.200 heures d'utilisation
- durée d'amortissement : 10 ans (1)
- taux d'intérêt de 8 %, d'où une charge moyenne de 4 % (2).

Les données sont exprimées en francs Suisses (= 1,36 F.F.).

Le schéma I reprend les calculs de RUTI en élargissant la gamme des salaires considérés.

On voit qu'à partir d'un coût salarial horaire de 2 F.S. - et il faut tenir compte du fait que les salaires augmentent de manière continue - la technique B l'emporte sur A.

Dans une plage de coûts salariaux variant de 2 à 6 c'est la technique B qui s'impose. Au-delà c'est la technique C qui devient la plus compétitive.

On notera en passant que les équipements correspondant à la technique A, mais déjà amortis (ligne A') demeurent compétitifs jusqu'à un coût salarial horaire de 5 F.S. (3).

(1) Nous avons supprimé la distinction arbitraire établie entre les durées de vie selon qu'il s'agit d'une part de A et d'autre part de B & C.

(2) Compte tenu de l'amortissement financier, sur 10 ans, le taux d'intérêt moyen représente la moitié du taux d'intérêt normal.

(3) 5 F.S. : 6,80 F.F.

D'après les dernières statistiques de l'I.N.S.E.E. le coût salarial horaire doit être dans l'industrie française de 6,90 Frs.

Ce schéma I illustre comme précédemment l'existence d'une technique optimale selon les niveaux de salaires et les différences dans les niveaux absolus de prix de revient.

Les prix de revient minima sont, aux divers niveaux de coûts salariaux, les suivants :

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
à 2 Francs Suisses	171	(172)	
5 Francs Suisses		224	
8 Francs Suisses			265

Par rapport à ces données nous avons introduit dans les autres schémas, un certain nombre d'hypothèses alternatives.

Le schéma II illustre les conséquences de la limitation du degré d'utilisation à 4.000 (soit 2 équipes). Dans ce cas, il est évident qu'en raison de la concentration des charges en capital sur une production réduite d'un tiers, les techniques plus capitalistiques apparaissent comme étant nettement moins compétitives. La technique B ne devient compétitive qu'à partir d'un coût salarial horaire de 4,30 Frs.

Le schéma III illustre l'incidence d'un accroissement du coût en capital des équipements : il recule les seuils de mise en oeuvre des techniques plus capitalistiques.

La technique B. s'impose à partir d'un coût salarial horaire de 2,8 et jusqu'à un coût salarial de \pm 9 F.S.

Les prix de revient minima sont, aux divers niveaux de coûts salariaux :

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
à 2 Francs Suisses	179		
5 Francs Suisses		242	
8 Francs Suisses		294	(299)

Le schéma IV illustre, au contraire, l'incidence d'une baisse du taux d'intérêt à 6 % (soit un taux moyen de 3 %) qui avance le seuil de mise en oeuvre de techniques plus capitalistiques.

Le schéma V comporte à l'inverse des taux d'intérêt plus élevés, soit de 15 % (soit un taux moyen de 7,5 %).

Les prix de revient minima, dans ces deux dernières hypothèses sont les suivantes :

Salaires	Taux d'intérêt moyen	Techniques		
		A	B	C
à 2 francs suisses	3	(169)	167	
	7,5 %	179	(190)	
à 5 francs suisses	3		219	
	7,5 %		242	
à 8 francs suisses	3		(271)	255
	7,5 %		294	(300)

Cet exemple constitue une bonne illustration du double problème du choix de la technique optimale, compte tenu d'hypothèses alternatives, et des compétitivités comparées en fonction des niveaux des salaires.

On en retiendra :

- l'ampleur des écarts dans les niveaux des prix de revient.
- l'importance de l'incidence d'hypothèses alternatives quant aux modalités d'utilisation des équipements.
- le caractère relatif des performances techniques par rapport au problème, seul décisif, du calcul économique du prix de revient.

Rappelons que cet exemple ne prenait en compte que le personnel direct, à l'exclusion du personnel indirect.

7. Les coefficients et prix relatifs du capital et du travail.

Ainsi qu'il ressort du chapitre précédent, les prix de revient comparés et par là les compétitivités comparées dépendent essentiellement :

- des prix relatifs des facteurs capital et travail dans les divers E.A.M.A.
- des coefficients techniques, et plus particulièrement de l'ampleur des écarts des coefficients susceptibles d'être réalisés par rapport aux coefficients théoriques ou, plus directement, par rapport à ceux des concurrents.

Il s'agit donc d'analyser successivement ces deux types de problèmes, tels qu'ils se posent dans les divers E.A.M.A.

7.1. La productivité du travail.

Le problème qui doit retenir notre attention n'est plus celui du niveau de productivité que les diverses techniques de production alternatives permettent d'atteindre, mais celui de savoir dans quelle mesure la main-d'oeuvre disponible dans les E.A.M.A. est susceptible de répondre aux exigences posées en matière de qualification, et par là d'atteindre les niveaux de productivité des pays concurrents.

La question se complique en ce sens qu'il ne suffit pas - comme dans le chapitre précédent - d'aboutir à une hypothèse de travail selon laquelle la productivité se situerait systématiquement, selon les pays, à x % de la norme technique. Il faut en outre pouvoir apprécier si les techniques de production alternatives posent des exigences différenciées en matière de qualification, tels que les niveaux de productivité susceptibles d'être atteints s'écarteraient plus ou moins de la norme correspondante.

Dans le premier cas, les coûts salariaux seraient accrus dans la même proportion, et ceci n'affecterait que le niveau de compétitivité externe; dans le second cas, le choix de la combinaison optimale en serait également affecté.

Mais la question peut évidemment être posée autrement.

En effet, dans la mesure où les problèmes de qualification et de maîtrise des techniques de production peuvent être résolus par l'importation des ressources requises, le problème posé se résout en termes de prix de ces ressources.

Cette approche qui consiste à éliminer tout problème qui se poserait au niveau des coefficients techniques - il suffit d'importer les ressources adéquates - pour ne considérer que des différences de prix des diverses ressources dans des localisations différentes, fausserait cependant le problème. Elle revient en effet à transposer les calculs de production élaborés en fonction des conditions de production prévalant en Europe, préjugant ainsi de la technique de production à utiliser, au lieu d'élaborer un calcul de production spécifique, en fonction des conditions de production locales, y compris, par exemple, les modifications potentielles dans les niveaux de qualification de la main-d'oeuvre.

Ces deux manières de poser le problème impliquent en fait que l'on distingue d'une part, le personnel de base (ouvriers affectés aux machines et employés de bureaux) et d'autre part, le personnel d'encadrement. Les disponibilités des qualifications requises doivent être examinées successivement à ces deux niveaux.

Au niveau du personnel ouvrier de base, les exigences en matière de qualification sont assez restreintes mais ne sont pas indépendantes du type de matériel utilisé. Schématiquement, l'on peut dire que sur du matériel traditionnel, le niveau de qualification diminue lorsque l'on augmente le degré d'automatisation, en ce sens que dans l'effectif du personnel ouvrier de base l'importance relative des postes spécialisés diminue. Lorsque l'on passe à l'étape suivante, celle du matériel technologiquement avancé, les exigences en qualification du personnel spécialisé augmentent très fortement.

Abstraction faite des exigences de ce dernier matériel, qui est hors de question ici, les exigences de qualification posées - plus ou moins importantes, en termes de proportions, selon les cas - demeurent très modérées.

Aucun problème ne devrait se poser en ce qui concerne la formation du personnel de base requis. L'organisation systématique d'une formation adaptée, dans le cadre des entreprises, doit pouvoir assurer l'acquisition des qualifications requises dans des délais assez brefs.

A ce niveau donc, il ne devrait guère y avoir d'écart, sinon transitoire, par rapport aux possibilités techniques.

En dehors de la pure aptitude technique, des éléments d'ordre psycho-sociologique devraient être pris en considération, qui jouent un rôle (non quantifiable) sur les niveaux de la productivité. Il ne nous est pas possible de les prendre en compte explicitement.

Il s'agit ici non plus d'aptitude technique proprement dite, mais d'accoutumance au travail industriel et à sa discipline, et par conséquent d'habitudes et de motivations.

Nous admettons simplement que ces éléments devraient jouer un rôle négatif d'autant plus faible que l'implantation se situe dans un environnement industriel plus dense, où existe effectivement une population de travailleurs industriels d'une certaine importance.

S'il est difficile d'aller au-delà de cette généralité, elle devrait néanmoins conduire à attacher une importance très grande au critère "emploi" dans l'évaluation des coûts et avantages des diverses alternatives considérées.

La dynamique de l'industrialisation implique qu'au delà des disponibilités très larges en main-d'oeuvre bon marché, se constitue une population de travailleurs industriels. De ce point de vue l'importance des effectifs employés - à condition que ce ne soit pas au détriment de la compétitivité - devrait retenir tout particulièrement l'attention. Il ne s'agit pas d'occuper des effectifs en surnombre - en ce cas d'ailleurs les objectifs de formation se trouveraient largement compromis - mais d'opter de préférence pour des techniques utilisant des effectifs importants.

Indépendamment de ces problèmes de qualification du personnel de base, qui peuvent être considérés comme assez peu importants, la productivité du personnel ou plus précisément le niveau de la productivité par rapport aux possibilités techniques est, dans une très large mesure, dépendante de l'organisation et de l'encadrement du personnel.

C'est ici que se posent les problèmes de qualification les plus importants.

Il s'agit d'une part du personnel technique d'encadrement - les contre-maîtres - et d'autre part du personnel supérieur d'encadrement, qu'il soit technique ou de gestion.

Les exigences en ce domaine augmentent systématiquement avec le niveau technologique du matériel utilisé, de telle sorte que l'importance relative du personnel de haute qualification dans les effectifs totaux augmente.

D'une manière générale, ces qualifications ne sont pas disponibles localement. S'il est vrai que le personnel ayant une qualification en matière de mécanique générale peut répondre à certains types d'exigences posées, les qualifications supérieures spécifiques en technologie textile et en gestion font très généralement défaut.

Or la productivité de l'ensemble du personnel en dépend dans une très large mesure.

A court terme, les qualifications requises ne peuvent être qu'importées, et le problème est celui du coût en termes d'incidence sur la masse salariale et sur la compétitivité.

Des entreprises textiles fonctionnent et d'autres fonctionneront de cette manière.

Mais le développement d'une industrie textile, qui puisse être compétitive sur les marchés d'exportations, est indissociable de la

substitution des ressources d'encadrement locales à leur importation. Cette industrie doit pouvoir disposer, à moyen terme, de cadres techniques locaux. Il ne s'agit pas simplement d'une question d'autonomie - la possibilité d'assurer le fonctionnement en cas de retrait des techniciens expatriés - mais plus fondamentalement d'une question de coût.

7.2. Les charges salariales.

Au niveau du personnel ouvrier de base, la comparaison des charges salariales horaires permet d'aboutir aux données du schéma ci-joint, où les divers E.A.M.A. ont été situés à leur niveau relatif par rapport à la France (schéma I).

On observera que si la Côte d'Ivoire se situe très près du tiers, un certain nombre de pays (Sénégal, Congo Brazzaville, Dahomey, Cameroun) se situent aux environs du quart, tandis que tous les autres pays se situent en deça du cinquième. La dispersion des charges salariales horaires à l'intérieur des E.A.M.A. est de l'ordre de 1 à 3, ce qui, à priori, devrait entraîner, toute autre chose égale par ailleurs, des différences importantes de compétitivité.

Il faut faire remarquer immédiatement que les salaires des principales industries textiles des P.V.D. asiatiques (Hong Kong exclus) se situent en deça du cinquième, et dans la plupart des cas à des niveaux se situant aux environs de 15 %.

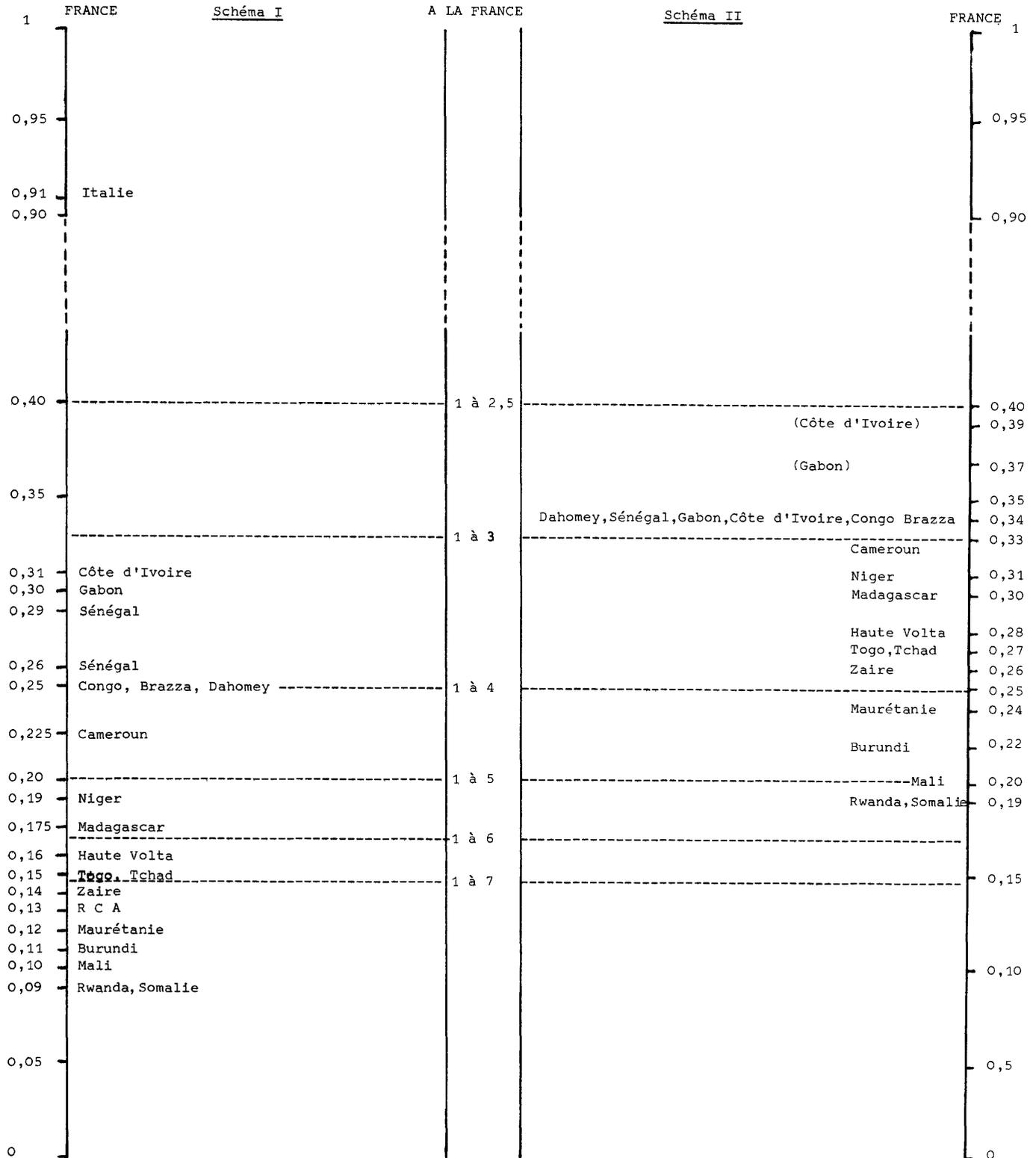
Il s'agit là de la pure observation des niveaux de salaires comparés aux taux de change effectifs et ceci n'implique aucune appréciation quant à l'exactitude de ces taux de change et des salaires. Ce dernier problème ne pourra cependant être négligé au niveau de l'appréciation des niveaux de compétitivité des industries à développer et, par voie de conséquence, au niveau des mesures de politique industrielle visant à assurer ce développement.

Tout autre chose étant égale par ailleurs, il est évident que ces écarts de salaires, par rapport à l'Europe, permettent d'atteindre des coûts salariaux unitaires très nettement inférieurs et ce d'autant plus que l'on descend le long de l'échelle des salaires.

CHARGES SALARIALES HORAIRES COMPAREES

ALLEMAGNE 1,65
 PAYS-BAS 1,50
 BELGIQUE 1,45

ECART PAR RAPPORT



Même en admettant que, en particulier au cours des périodes de démarrage, les problèmes de formation et d'adaptation au travail industriel maintiennent les productivités des travailleurs africains en deça de celles des travailleurs européens, les écarts de salaires sont suffisants pour garantir des coûts salariaux unitaires très inférieurs.

Cependant, ainsi qu'il a été dit, les niveaux adéquats - les niveaux correspondant aux normes techniques liées au matériel utilisé - ne sont susceptibles d'être atteints qu'à condition de disposer de l'encadrement nécessaire.

Il ne peut s'agir pour l'instant que de ressources importées, avec toutes les conséquences que cela comporte en termes de coûts, compte tenu des niveaux de rémunération des expatriés.

Afin de pouvoir apprécier cette incidence, nous avons essayé de construire une nouvelle échelle des charges salariales, qui tiendrait compte de l'ensemble des charges salariales horaires, tout personnel compris, y compris donc les charges d'encadrement par le personnel expatrié.

Note relative au Schéma II

Par rapport au schéma des niveaux relatifs des salaires, ce schéma est obtenu de la manière suivante :

- le coût salarial horaire est relevé par l'application d'un coefficient multiplicateur, prenant en compte des charges d'encadrement.

Ce coefficient est obtenu par la formule $Y = 2,75 - 5 X$ ou Y est le coefficient multiplicateur et X le niveau relatif du salaire dans le schéma précédent. Les paramètres de cette équation ont été calculés par ajustement d'une régression linéaire aux données observées. Évalué par approximations successives à partir des données observées, il implique néanmoins des charges d'encadrement identiques en valeur absolue dans les divers pays, et simultanément l'absence d'économies d'échelle.

- cette formule, simplifiée, n'est de toute évidence applicable que pour un intervalle de variation des salaires limitée : elle implique déjà pour la Côte d'Ivoire et le Gabon une sous-estimation de l'incidence des charges d'encadrement. Nous avons ajouté entre parenthèse des niveaux "corrigés" pour ces deux pays.

- le salaire "France" a été relevé de même de 10 % pour tenir compte des charges d'encadrement.

Ces 10 % correspondent à un calcul plus ou moins théorique qui s'efforce de ne tenir compte que des rémunérations de cadres à l'exclusion de tout élément de profit, qui pourrait être intégré, sous forme de rémunération de cadres supérieurs, dans la masse salariale.

- Les coefficients multiplicateurs obtenus sont les suivants :

Côte d'Ivoire.....	1,20	(1,40)
Gabon.....	1,30	(1,40)
Sénégal.....	1,45	
Congo Brazzaville.....	1,50	
Dahomey.....	1,50	
Cameroun.....	1,625	
Niger.....	1,80	
Madagascar.....	1,875	
Haute Volta.....	1,95	
Togo.....	2	
Tchad.....	2	
Zaire.....	2,05	
R.C.A.....	2,10	
Mauritanie.....	2,15	
Burundi.....	2,20	
Mali.....	2,25	
Rwanda.....	2,30	

Ces coefficients reposent évidemment sur certaines hypothèses quant aux exigences normales en matière d'encadrement en termes de proportion par rapport au personnel de base.

Si ces coefficients sont souvent plus élevés dans la réalité (les charges des expatriés dépassent la proportion correspondante de la masse salariale) l'encadrement devrait être considéré, dans ces cas là, comme excessif.

Un encadrement excessif (en termes d'effectifs et donc d'efficacité) ou un effectif d'expatriés excessif par rapport aux exigences en matière d'encadrement et d'organisation relève évidemment la position relative - il opère dans le schéma II une translation vers le haut - du pays ou de l'entreprise dans l'échelle des charges salariales et alourdit d'autant le prix de revient.

On remarquera immédiatement l'ampleur de l'alourdissement des charges qu'entraînent les charges d'encadrement, relevant les charges salariales horaires par rapport à l'Europe et cela d'autant plus que les salaires de base sont plus bas.

Il faut en effet souligner :

1. Le resserrement de la dispersion des charges salariales entre les divers E.A.M.A., l'incidence des charges d'encadrement - considérées

comme étant identiques de pays à pays puisqu'il s'agit de ressources dont la quantité est largement déterminée par la technique de production et qui sont importées - étant beaucoup plus fortes dans les pays où les salaires sont les plus bas (1).

L'écart maximum entre les E.A.M.A. est de l'ordre de 1 à 2, tandis que la grande majorité des pays sont regroupés à l'intérieur de la fourchette 25 à 33 % du salaire français.

La prise en considération des charges d'encadrement réduit fortement les éléments de différenciation entre E.A.M.A. qui tenaient aux niveaux des salaires.

2. le relèvement de l'ensemble des E.A.M.A. dans l'échelle des charges salariales horaires, par rapport à l'Europe, et cela dans des proportions considérables.

On notera en particulier que si un grand nombre de pays se situent maintenant au niveau du tiers du salaire français, et un second groupe au niveau du quart, aucun pays ne se situe plus (nettement) en deçà des 20 %, c'est à dire que l'écart maximum par rapport à la France est devenu de l'ordre de 1 à 5.

Cette modification dans les niveaux relatifs de charges salariales horaires doit être considérée dans une double optique :

Par rapport à l'Europe, il en résulte une réduction de la marge d'avantages dans les coûts salariaux unitaires, permettant d'absorber

(1) Ce qui revient à dire que les charges du personnel d'encadrement occupent une part croissante de la masse salariale lorsqu'on descend le long de l'échelle.

Au niveau du Cameroun, l'application de nos calculs indique que ces charges représentent (ou ne devraient représenter que) le tiers de la masse salariale, tandis qu'elles en représentent la moitié au niveau de la R.C.A.

En fait, la part des charges d'expatriés au Cameroun est nettement supérieure (55 % en 1968/69) mais décroissante (73 % en 1966/67 et 63 % en 1967/68). Il faut en effet tenir compte d'exigences d'encadrement supplémentaires dans les périodes de démarrage, tandis que la réduction doit également être attribuée à des économies d'échelle qui sont susceptibles de se manifester au niveau de ces charges d'encadrement.

les éléments de coûts supérieurs qui peuvent exister par ailleurs (énergie, transports, commercialisation, coûts de l'équipement). Mais cette marge demeure importante.

3. C'est par rapport aux concurrents potentiels que ce déplacement vers le haut des charges salariales a les conséquences les plus nettes :

il faut en effet tenir compte du fait qu'un certain nombre de ces concurrents (Portugal, Turquie, Hong Kong) se situent dans le même intervalle de 25 à 33 % (entre 1 à 4 et 1 à 3), tandis que la plupart des P.V.D. asiatiques se situent nettement plus bas, dans l'intervalle de 12 à 17 % (entre 1 à 8 et 1 à 6).

S'il est vrai que dans un certain nombre de ces payx, des insuffisances en matière d'organisation et d'encadrement se répercutent en termes de faiblesse des productivités obtenues - qui ne pourraient être compensées que par des accroissements du même type, bien que moins importants, des charges salariales - ces insuffisances de productivité ne sont de toute manière pas telles qu'elles annuleraient les avantages, en termes de coûts salariaux unitaires, dont bénéficient les pays asiatiques situés au bas de l'échelle des charges salariales.

Très schématiquement, on peut dire que les E.A.M.A. se situent face à la concurrence d'une part de pays dont les salaires se situent aux mêmes niveaux (du 1/4 au 1/3 du salaire français) mais qui disposent déjà d'une industrie textile et par là d'un stock d'équipements et d'une certaine maîtrise des processus de production et dont certains (comme Hong Kong) sont en mesure de pousser à sa limite l'utilisation du matériel tandis que d'autres (comme la Turquie) bénéficient de certains avantages préférentiels sur les marchés de la C.E.E., et d'autre part, de pays qui, tout en disposant déjà d'une infrastructure textile, bénéficient de charges salariales inférieures.

Dans l'appréciation de la compétitivité résultant du niveau relatif des charges salariales, on peut dire que, compte tenu de l'ensemble des éléments qui interviennent dans la détermination du prix de revient

(abstraction faite des coûts de transports et de commercialisation), les écarts de salaires ne peuvent être considérés comme un facteur décisif de compétitivité, dans le domaine textile, que lorsqu'ils sont de l'ordre de 1 à 3 ou plus.

Cette règle d'appréciation générale - selon laquelle le salaire à lui seul joue dans ce cas un rôle décisif - indique seulement une compétitivité potentielle, qui suppose, pour devenir effective, que les possibilités offertes soient effectivement exploitées.

Dans la pratique donc, étant donné que les divers pays exploitent à des degrés divers les possibilités offertes par leurs conditions de production réelles, cette règle ne signifie pas que la compétitivité ne puisse pas être acquise lorsque l'écart de salaire est moindre (1).

Mais le problème est alors celui de l'importance des écarts de coûts provenant des autres éléments du prix de revient.

7.3. Le volume des investissements.

Le volume des investissements dépend évidemment du type d'équipements installés, mais en outre, d'une part, des investissements en bâtiments et, d'autre part, du fonds de roulement.

En dehors de problèmes liés aux durées des transports affectant les stocks de matières premières acheminées et de produits finis écoulés, le fonds de roulement dépend dans une très large mesure du type de production (degré de standardisation et d'intégration) et de son organisation. Les structures de production et la différenciation poussée des produits dans la C.E.E. y alourdissent considérablement les fonds de roulement.

(1) Ainsi, si le Japon est (ou était en 1967/68) compétitif par rapport au Pakistan (écart de salaire de l'ordre de 3 à 1), il l'était également par rapport à la France (écart de salaire de l'ordre de 1 à 2).

En dehors des problèmes spécifiques de commercialisation des produits textiles des E.A.M.A., dont il a été question précédemment, les entreprises textiles des E.A.M.A. devraient pouvoir compenser par l'organisation de la production, la charge supplémentaire de stock liée aux distances et durées de transports (cfr. 2.2.4.).

En fait, compte tenu de la structure financière des entreprises travaillant dans les E.A.M.A. et des conditions dans lesquelles les crédits sont octroyés - comportant en particulier, d'une part, des franchises de remboursement et, d'autre part, des délais de remboursement de très longue durée, les entreprises des E.A.M.A. devraient disposer assez rapidement de masses financières assez importantes (par rapport à leur volume d'activité) assurant une partie importante des fonds de roulement et allégeant par le fait même, dans des proportions importantes, les charges afférentes au fonds de roulement.

Quant aux investissements immobiliers si les prix des terrains sont plus bas, et au maximum égaux pour des terrains "viabilisés", nous ne disposons pas d'informations suffisantes en ce qui concerne le coût relatif des bâtiments selon les divers pays.

Si l'on sait que certains matériaux de construction coûtent sensiblement plus cher qu'en Europe et ce d'autant plus en général que l'on s'éloigne des implantations maritimes, l'on admet généralement que pour des constructions ne présentant pas de difficultés techniques particulières (obligeant à faire appel à du personnel spécialisé de l'extérieur) les économies sur les charges salariales sont de nature à compenser ces coûts supérieurs des matériaux.

Nous retiendrons, faute de mieux, l'hypothèse selon laquelle les investissements en bâtiments devraient, à construction égale, être identiques en Europe et dans les E.A.M.A. (1).

(1) Il faut tenir compte du fait que l'incidence d'hypothèses alternatives est ici réduite en raison des durées d'amortissement.

Le volume des investissements en bâtiments ne paraît guère par conséquent devoir affecter la compétitivité des E.A.M.A. dans les productions textiles.

Il faut cependant tenir compte d'un facteur particulier : pour une même capacité de production, la surface occupée diminue au fur et à mesure que s'élève le niveau technologique du matériel. Si ceci est surtout vrai pour le matériel le plus récent, il faut néanmoins considérer qu'à l'intérieur de la gamme des équipements susceptibles d'être utilisés par les E.A.M.A., les équipements les plus traditionnels occupent des surfaces supérieures de l'ordre de 15 à 20 %.

Il faudra donc accroître quelque peu (peu en raison des périodes d'amortissement comparées des équipements et des bâtiments) le coût relatif en capital des équipements plus anciens par rapport à celui des équipements plus récents : cet accroissement est en effet susceptible d'entraîner un supplément de charges en capital (du matériel le plus traditionnel) de l'ordre de 3 à 4 % (1).

Au-delà de ce facteur particulier, à incidence faible, le volume des investissements en bâtiments ne pourrait affecter la compétitivité relative des E.A.M.A. que dans deux hypothèses alternatives, jouant d'ailleurs en sens inverse : selon que l'on considère, d'une part, des exigences particulières en raison des conditions climatiques ou, d'autre part, la possibilité de mettre sur pied des installations plus modestes.

Mais aucune information décisive ne paraît imposer l'une ou l'autre de ces hypothèses.

Plus important est le problème du coût en capital des équipements : il ne s'agit pas ici du coût comparé selon les techniques de production alternatives, mais du coût comparé des équipements installés en Europe et dans les E.A.M.A.

(1) Ceci ne représente, par rapport au prix de revient obtenu dans les pays de la C.E.E., qu'un supplément de 1 à 1,5 % au maximum.

Au-delà du prix sortie usine des équipements, les différences de coûts des équipements à installer ne devraient provenir que de coûts de transports et frais de montage plus élevés dans les E.A.M.A.

Les frais de transports représentent des charges relativement importantes, en gros proportionnelles aux volumes et tonnages des équipements, par rapport auxquels les valeurs des équipements augmentent plus que proportionnellement lorsqu'on passe d'un équipement traditionnel à un équipement plus récent (1). Par conséquent l'incidence des coûts de transports tend à varier à l'opposé du niveau technologique des équipements.

Par contre les frais de montage sont sensiblement plus élevés pour les équipements les plus récents dans la mesure où l'importance de ces frais dépend du recours, qui s'impose, aux services de techniciens spécialisés.

La conjugaison de ces facteurs se traduit par un accroissement relativement sensible du coût en capital des équipements, installés dans les E.A.M.A., et cela plus ou moins selon les localisations.

On ne dispose guère d'informations précises en ce qui concerne ce supplément de coût en capital dans les E.A.M.A.

Force est donc de faire, sur la base d'informations assez approximatives, des hypothèses quant aux ordres de grandeurs en jeu.

Si l'on fait abstraction de toute capitalisation des frais d'assistance technique, qui peuvent être considérés comme des frais de démarrage et doivent par conséquent être traités à ce titre, il semble que les coûts de transports et de montage représentent aisément quelques 20 % de la valeur des équipements, dans le cas d'installations d'équipements conventionnels dans les localisations maritimes de l'Afrique de l'Ouest.

(1) La valeur en capital par unité de volume peut varier aisément de 1 à 7.

Ces coûts sont d'un montant approximativement égal (ou légèrement inférieur) lorsqu'il s'agit de matériels d'occasion, mais leur incidence proportionnelle sur les coûts des équipements est dans ce cas sensiblement plus élevée. Par contre, ces coûts sont plus élevés dans le cas d'équipements très perfectionnés, mais l'incidence est proportionnellement plus faible, en raison de la valeur sensiblement plus élevée de ces équipements.

Ces coûts sont plus élevés, en valeur absolue et en termes proportionnels, dans le cas de localisations plus éloignées. Ils atteignent, par rapport aux 20 % cités plus haut, quelques 22 à 25 % dans des localisations maritimes plus éloignées, et s'élèvent rapidement, en fonction des coûts de transports intérieurs, dans les cas d'implantations intérieures, pouvant dans certains cas atteindre près de 30 % du coût des équipements.

Du point de vue compétitif, le coût plus élevé des équipements dans les E.A.M.A. par rapport à l'Europe est ramené à quelques 10 à 20 % (selon les localisations) étant donné les frais de transports et de montage supportés en Europe.

7.4. Le degré d'utilisation des équipements.

Le volume des investissements correspond à un ensemble de machines, possédant une certaine capacité de production horaire. Selon le nombre d'heures travaillées dans le mois ou l'année, la relation entre le stock de capital et la capacité de production mensuelle ou annuelle variera, faisant varier dans des proportions plus ou moins considérables le stock de capital requis par unité de produit, c'est à dire le coefficient de capital.

Les problèmes peuvent être posés de deux manières différentes :

On peut partir de certains choix, se traduisant par des situations de fait ou par des réglementations, en ce qui concerne les conditions de travail et les limites imposées au travail en plusieurs équipes.

Si les conditions relatives aux temps de travail imposent des limites précises en ce qui concerne les durées d'utilisation des équipements, cette donnée affecte automatiquement, par le degré de répartition des charges en capital qu'elle permet, la compétitivité relative des différentes techniques de production : toute limitation des durées d'utilisation favorise l'utilisation d'équipements à faible valeur en capital par rapport aux équipements plus perfectionnés et plus chers (1).

Elever les degrés d'utilisation a évidemment pour effet de répartir les charges afférentes au capital sur un volume de production plus important, bien qu'au delà de deux équipes des suppléments de charges salariales - plus ou moins importants - compensent une partie des avantages ainsi acquis.

Si limitation il y a au niveau de deux équipes par exemple, cette limitation favorise l'utilisation des équipements à valeur de capital faible, c'est-à-dire qu'elle élève le niveau de salaires à partir duquel des techniques plus capitalistiques s'avèrent plus rentables.

Les industries cotonnières de la C.E.E. travaillent en moyenne à environ deux équipes, mais ceci n'empêche pas certaines entreprises de certains pays ou certaines régions de pousser le degré d'utilisation bien au-delà du travail en deux équipes.

L'autre manière d'approcher le problème consiste éventuellement à utiliser - comme certains pays asiatiques le font - le degré d'utilisation comme variable, c'est-à-dire à élargir la gamme des combinaisons de production possibles, afin de sélectionner celle qui permet d'atteindre la compétitivité optimale, en introduisant des hypothèses alternatives de degré d'utilisation, étant entendu que tout accroissement des degrés d'utilisation abaisse les prix de revient.

Dans cette perspective, on pourrait arriver à la conclusion qu'un degré suffisant de compétitivité n'est réalisable qu'à condition d'atteindre tel degré d'utilisation qui permet de rendre compétitif un matériel conventinnel neuf.

(1) A cette relation évidente correspond, en Europe, le fait que l'installation d'équipements très perfectionnés n'est généralement rentable qu'à condition de pouvoir en assurer l'utilisation maximale (168 H. semaine). Mais toute augmentation des degrés d'utilisation accroît les capacités dans un marché déjà caractérisé par une surcapacité relative.

Ainsi, pour reprendre l'exemple du chapitre 5, pour une charge salariale horaire de 2,5 F.S., le prix de revient minimum, en travail à deux équipes, est obtenu sur un matériel conventionnel d'occasion, il peut être nécessaire d'adopter le travail à trois équipes pour pouvoir atteindre un prix de revient plus bas en utilisant un matériel conventionnel neuf (1). Par contre à un niveau de salaire horaire nettement plus bas, par exemple de 1 F.S., même à 6.000 heures annuelles, le prix de revient minimum pourra être obtenu sur du matériel d'occasion.

Cette seconde approche du problème semble s'imposer d'autant plus que le niveau du salaire est plus élevé : plus en effet les salaires sont élevés, plus il importe de minimiser les charges salariales, en élevant la productivité, par l'utilisation d'un matériel plus perfectionné, mais sans grever pour autant le prix de revient par des charges en capital excessives et ceci implique que l'on pousse le degré d'utilisation de ce matériel.

Nous n'avons pas à choisir entre ces deux approches du problème, mais uniquement à souligner l'importance potentielle de ce facteur du point de vue de la compétitivité des industries textiles des E.A.M.A.

Notre analyse part du fait que les industries européennes travaillent en moyenne en deux équipes, et que ceci détermine, en fonction des conditions de production qui y prévalent, des niveaux de prix de revient et de prix de vente. C'est par rapport à ceux-ci que se pose la problème de la compétitivité des exportations textiles des E.A.M.A.

S'il est vrai que certaines entreprises rentabilisent des équipements plus perfectionnés, grâce à une utilisation plus intensive, force est en même temps de constater que les structures des marchés imposent des limites à la diffusion de ces équipements les plus perfectionnés,

(1) Le passage à 8.000 heures annuelles abaisse le seuil de substitution de la technique B à la technique A (cfr. p. 71, schéma I) au niveau du salaire horaire de 1,20 F.S., sauf à tenir compte de la supériorité du coût des équipements installés en Afrique (Schéma III : + 25 %), dans ce dernier ^{cas} le seuil ne serait abaissé qu'au niveau de 1,50 F.S.

faisant ressortir par là même les limites de leur compétitivité.

Une comparaison de prix de revient limitée à des conditions d'utilisation du matériel en trois équipes sous-estimerait la compétitivité relative des E.A.M.A. par rapport aux pays européens, dans la mesure où le travail en trois équipes réduit les charges en capital par rapport au travail en deux équipes, qui correspond davantage à la moyenne européenne.

Mais le problème du degré de compétitivité et du rôle qu'y jouent les degrés d'utilisation du matériel se pose également par rapport aux concurrents effectifs ou potentiels en particulier ceux dont les niveaux de salaires ne sont que faiblement supérieurs à ceux des E.A.M.A.

7.5. Les charges en capital.

A côté des volumes des investissements requis et plus particulièrement le volume des capitaux engagés par unité de capacité ou de production effective, ce qui compte, au niveau des prix de revient, ce sont les charges en capital qui en résultent.

Celles-ci dépendent d'une part, des taux de rémunération du capital et d'autre part, des charges d'amortissement.

Il faut y ajouter les charges liées à la conservation du matériel en état de marche. Il s'agit sans doute de charges générales d'entretien, mais davantage encore des réparations et pièces de rechanges. Ces charges d'exploitation sont en effet fonction du type d'équipements utilisé et du coût des services de réparation et des pièces de rechanges.

7.5.1. Les taux de rémunération du capital.

Les taux d'intérêt effectifs n'ont pratiquement aucun rapport avec l'importance des disponibilités locales : pour des raisons tenant à la structure financière des entreprises et à l'origine des crédits, ces taux effectifs sont très bas.

La structure financière des entreprises industrielles est caractérisée par la faiblesse des fonds propres et corrélativement par l'importance des capitaux externes. Dans ces conditions le taux de rémunération moyen du capital est largement dominé par les taux auxquels sont empruntés ces capitaux externes.

Quand les capitaux propres représentent 20 % du total, une variation dans les exigences en matière de profit (à l'intérieur cependant de limites raisonnables) affecte relativement peu le taux d'intérêt moyen du capital engagé.

Quant à ce capital emprunté, il est alimenté par des sources officielles à des conditions très avantageuses quant aux taux et quant aux délais de remboursement.

Le financement des projets industriels est ainsi, dans une large mesure, subventionné par le truchement de bonifications d'intérêt et de conditions particulières de remboursement.

En l'état actuel des choses les taux d'intérêt des capitaux empruntés à long terme se situent - abstraction faite de cas où des prêts à conditions spéciales sont accordés à des taux sensiblement inférieurs - aux environs de 6 à 7 %, tandis que les prêts sont en outre assortis de conditions très favorables en matière de durée et de franchise d'amortissement.

Relativement parlant (par rapport à l'Europe) le capital est donc bon marché.

Ceci peut également être considéré dans deux optiques différentes :

- par rapport à un projet de création d'une activité industrielle déterminée, le fait d'offrir des capitaux, non seulement dans les volumes nécessaires, mais à des taux avantageux, a évidemment pour effet de réduire les charges en capital et par là d'accroître la compétitivité de cette activité.

- Mais il en est ainsi pour toute forme d'aide : toute subvention, quelle qu'elle soit, accroît, par rapport à un prix de revient donné, la compétitivité du projet.

Or selon que l'aide affecte tel ou tel élément, ceci modifie les données de calcul de production les unes par rapport aux autres : le fait en l'occurrence de subventionner le facteur capital favorise évidemment l'utilisation du capital et par là de technique de production à intensité du capital plus élevée.

Si donc la subvention accroît la compétitivité du projet, elle affecte, selon le facteur concerné, la combinaison productive qui n'est pas indifférente dans la perspective de l'évaluation des coûts et avantages collectifs.

Nous reviendrons ultérieurement sur ce problème essentiel de l'incidence des prix relatifs sur le choix des combinaisons productives et la signification de celles-ci du double point de vue de la rentabilité privée et collective.

Il faut rappeler ici, à propos des conditions des prêts accordés aux entreprises industrielles des E.A.M.A que les bonifications d'intérêt sont accompagnées de conditions de remboursement très favorables, telles qu'elles réduisent les besoins de crédit pour le financement du fonds de roulement. Ceci a pour effet de réduire le volume des exigences en matière de crédit à court terme et par là les charges en capital.

7.5.2. Les charges d'amortissement.

Tout comme les charges financières proprement dites, les charges d'amortissement varieront évidemment en fonction du type de matériel utilisé et du coefficient de capital correspondant. Mais elles dépendent en outre des taux d'amortissement appliqués, c'est à dire des durées de vie prises en considération.

Il n'y a aucune raison à priori d'appliquer les mêmes durées de vie et taux d'amortissement que dans les pays développés, de même que rien ne s'oppose à ce que l'on considère éventuellement ces durées

de vie, et les taux qui en résultent, comme une variable, sur laquelle il est possible de jouer en vue de modifier le prix de revient.

La faiblesse des taux d'intérêt débiteurs fait, d'une part, que l'importance relative des charges financières dans le total des charges en capital est faible, tandis que celle des charges d'amortissement est élevée, et d'autre part, que les suppléments de charges financières, qu'entraînerait un allongement de la période d'amortissement, seraient relativement faibles.

Ce sont ces éléments qui justifieraient un allongement des périodes d'amortissement, en un domaine où de toute manière le matériel est utilisé bien au-delà des périodes d'amortissement courantes de 10 ans. A ces éléments s'ajoutent les délais de remboursement octroyés, qui dépassent largement les durées d'amortissement.

En dehors des éléments tenant à la longévité technique du matériel, les facteurs qui décident de la durée de vie tiennent essentiellement au rythme de l'obsolescence qu'entraîne le progrès technologique.

L'observation des industries textiles des pays développés fait ressortir la coexistence d'équipements d'âges et par conséquent de niveaux technologiques très différenciés : le matériel plus ancien s'y défend, précisément parce qu'il est déjà partiellement ou totalement amorti, selon les cas.

Ce n'est que dans la mesure où des transformations technologiques majeures auraient été prévues à moyen terme, qu'il y aurait lieu de se prémunir contre les risques d'une obsolescence accélérée.

Il n'en est pas ainsi. Mais l'obsolescence ne doit pas pour autant être négligée : plus le niveau technologique du matériel choisi est bas, moins il y a de raison d'allonger les durées d'amortissement.

Plus fondamentalement, le choix de la durée de vie et du taux d'amortissement qui en résulte dépend du fait que l'on désire mettre l'accent sur la compétitivité immédiate ou au contraire sur la compétitivité plus lointaine des industries textiles des E.A.M.A. : l'allongement de la

durée d'amortissement opère, dans une certaine mesure, un transfert d'une partie des charges en capital sur des productions futures, allégeant d'autant les charges immédiates.

C'est dans cette perspective qu'il nous paraîtrait logique de prendre en considération des taux d'amortissement plus bas : en vue d'abaisser des charges en capital et par là le prix de revient, là où ceci s'avère nécessaire pour assurer ou renforcer la compétitivité immédiate des productions textiles envisagées.

8. Les modifications des prix des facteurs.

8.1. Déformation des prix relatifs.

Compte tenu des divers éléments contenus dans le chapitre précédent, on aboutit à la conclusion que les prix relatifs du capital et du travail sont, dans une assez large mesure, déformés par rapport aux données réelles des économies des E.A.M.A. La déformation est le résultat d'une double action en sens inverse sur les prix des facteurs, l'une à la hausse sur le coût du travail, l'autre à la baisse sur le coût du capital. Compte tenu de cette double action inverse, le prix relatif du capital par rapport au travail est sensiblement abaissé, ou inversement le prix relatif du travail est sensiblement relevé.

Il est entendu, ainsi qu'on l'a vu précédemment, que cette déformation résulte d'une part de bonifications sur les taux d'intérêt en vue de faciliter le financement des investissements et d'autre part du poids des charges d'organisation et de maîtrise technique.

Cette déformation, qui n'est évidemment pas neutre du point de vue du calcul économique, est importante : il ne faudrait pas déduire de ce qui a été dit des prix des facteurs, qu'il s'agit de simples modifications, en sens inverse, des prix des facteurs et par conséquent de leurs prix relatifs. Il s'agit d'une déformation se traduisant par une véritable transformation des prix relatifs. Afin de fixer les idées,

on peut considérer que le prix relatif du travail par rapport au capital est multiplié par 3 ou 4 (1).

Cette déformation des prix relatifs des facteurs de production peut être envisagée de deux points de vue différents, selon que l'on considère ces prix relatifs des facteurs comme une donnée ou au contraire que l'on considère des possibilités d'action sur ces prix relatifs.

Dans la première perspective on ne peut que constater les prix relatifs existants et leur incidence sur le choix de la combinaison productive et donc du type de matériel utilisé. La déformation des prix relatifs, en renchérissant le travail par rapport au capital, incite à introduire des méthodes de production plus capitalistiques, en vue d'élever les niveaux de productivité.

Ceci a pour conséquence des dépenses plus importantes en capital et l'utilisation d'effectifs ouvriers moins importants.

On débouche ainsi sur une appréciation des conséquences de la déformation des prix relatifs. Indépendamment d'une action à la baisse du prix de revient résultant des bonifications d'intérêt, force est de constater que cette intervention stimule l'utilisation du capital et freine celle du travail, en contradiction avec l'ampleur des disponibilités de l'un et l'autre facteur.

Dans la deuxième perspective, il s'agit d'examiner les possibilités d'action sur les prix relatifs des facteurs.

Une telle action peut concerner soit une modification spécifique des prix relatifs, par transfert des aides de l'un à l'autre, soit une modification du coût salarial ou du moins de son évolution.

(1) Il n'est pas possible de faire un calcul très précis, faute de pouvoir connaître le prix "réel" du capital dans les E.A.M.A. en fonction de sa rareté relative.

8.2. Action sur les prix relatifs.

On peut en effet imaginer que, puisque l'aide au financement des investissements n'est pas neutre quant au choix des techniques de production, cette aide soit reportée sur le facteur travail, afin d'être plus orientée dans le sens de l'utilisation optimale des disponibilités des facteurs.

Le principe de ce transfert ressort de l'exemple suivant :

Si, en reprenant les données du chapitre 6 (en 6.4.) nous considérons qu'à un niveau de salaire de 2 c'est la technique B (matériel conventionnel) qui permet d'obtenir le prix de revient le plus bas, tandis qu'à un salaire inférieur le prix de revient est abaissé par l'utilisation de matériel d'occasion (A).

Si nous supposons que les interventions sur le coût du capital font passer la charge d'intérêt de 12 à 6 % (soit en moyenne de 6 à 3 %), la différence entre les écarts dans les charges en capital annuelles - couvertes par les subventions - selon que l'on utilise la technique A ou la technique B s'élève à 72.000 Frs.

Ce volume des écarts dans les charges en capital - c'est à dire la masse de subvention supplémentaire qu'entraîne l'utilisation de la technique B - permet de faire baisser les salaires de 20 % - de 2 F. à 1,6 F. - mais simultanément d'augmenter fortement la masse salariale.

On constate que l'effet de la subvention est, en termes de masse salariale, plus que doublé, tandis qu'en raison de la forte réduction des charges d'amortissement le prix de revient est abaissé.

Il faut souligner que dans cet exemple nous n'avons opéré qu'un transfert partiel des subventions, en ce sens que les subventions sur le capital ont été maintenues pour le volume d'investissement correspondant à la technique A.

On pourrait donc aller plus loin et opérer un transfert complet qui

comporterait cette fois un renchérissement du coût en capital par rapport à la situation actuelle (où le capital est subventionné). Ce renchérissement du coût du capital ne se traduirait pas toutefois par un alourdissement des charges en capital ni par un relèvement du prix de revient, en raison de la forte réduction qui intervient par ailleurs dans les charges d'amortissement lorsqu'on passe de l'utilisation de la technique B à la technique A.

Le principe de l'action sur les prix relatifs des facteurs par transfert de la masse d'intervention consiste à reporter cette masse sur les rémunérations salariales.

Répartie sur la quantité de travail, elle permet de faire baisser les charges salariales et, le cas échéant, d'abaisser le prix de revient des techniques - en l'occurrence la technique A - qui requièrent une main-d'oeuvre plus abondante.

Nous avons réuni dans le tableau ci-dessous les données de l'exemple théorique de transfert des subventions du capital au travail.

Tableau récapitulatif, des données de l'exemple théorique

Technique	A	Ecart	B
Investissements (1)	1.935.000		4.350.000
Charges d'intérêt 6 %	116.000		261.000
Charges d'intérêt 3 %	58.000		131.000
Ecart	58.000		130.000
Différence		72.000	
Charges d'amortissement 10 ans	193.500		435.000
Différence		241.500	
Emploi (3 équipes)	90		52
Masse salariale annuelle (salaires 2 F/H.	360.000		208.000
Différence		152.000	

(1) Il s'agit des investissements requis pour une capacité de production de 1.000 m/heure de tissus.

Ce calcul peut cependant paraître excessif, en ce sens que la totalité de l'écart dans le coût en capital pourrait sembler ne pas avoir pour contre-partie une masse de subvention spécifique, identifiée comme telle. En fait la totalité de l'écart entre le coût du capital sur le marché et le coût auquel le capital est prêté aux fins d'investissements industriels dans les E.A.M.A. a bien, d'une manière ou d'une autre une contre-partie d'aide, même si celle-ci n'est pas comptabilisée comme telle.

De toute manière, si ceci peut affecter l'ampleur des possibilités de transfert et donc leurs effets, le principe lui-même n'est pas en cause.

Mais plus fondamentalement, les possibilités de transfert ne sont pas nécessairement limitées aux subventions de fait.

Et appliquant le principe dans toute sa généralité, il serait possible d'aller encore plus loin et de grever le capital au-delà de son coût normal (aux taux du marché) pour alléger les charges salariales.

La limite de ce processus de transfert est imposée par l'exigence de minimisation de la subvention par rapport à l'accroissement de la masse salariale.

D'une manière plus générale, cette opération de transfert des aides d'un facteur sur l'autre ne présente d'intérêt que dans la mesure où elle permet de faire jouer des possibilités de substitution entre facteurs, et dès lors de modifier le choix de la technique de production.

Là où il n'en est pas ainsi, en d'autres termes lorsque le choix de la technique de production n'est pas susceptible de varier, il est indifférent d'accorder l'aide à tel facteur plutôt qu'à tel autre.

A l'intérieur de ces limites, le résultat le plus important de ce transfert est donc la distribution d'une masse salariale fortement accrue avec une compétitivité renforcée.

D'autres effets, plus indirects concernent les paiements extérieurs. On peut voir, d'une part que par rapport à la situation dans laquelle la

subvention sur le capital réduit seulement le montant des charges financières, le transfert de la subvention sur le travail représente un accroissement de recettes extérieures, Et d'autre part les paiements extérieurs, au titre de l'amortissement de la dette, diminuent puisque cette dernière se trouve réduite en même temps que le volume des investissements.

8.3. Action directe sur le coût salarial.

En dehors d'une telle opération de transfert, une action plus fondamentale sur le coût du facteur travail s'impose.

En effet, dans une perspective de développement à moyen terme d'industries textiles centrées sur l'exportation, sur la base d'une compétitivité accrue des E.A.M.A. par rapport aux P.V.D. concurrents, il est indispensable que puisse être réduite la charge salariale horaire, ou du moins que puisse être réduite l'incidence, par rapport aux salaires de base, des charges salariales d'encadrement et d'organisation.

Sur ce plan, il faut que puissent être réalisés les investissements requis pour que devienne possible une substitution de ressources domestiques aux ressources importées, c'est à dire en fait une africanisation des fonctions techniques et d'organisation.

Il est entendu que cette substitution ne présente d'intérêt du point de vue de la compétitivité - nous ne considérons ici que ce seul aspect - que si cette substitution se traduit par des modifications substantielles dans les prix des inputs concernés, en d'autres termes par une réduction substantielle du coût des cadres techniques et d'organisation par rapport aux coûts que représente l'utilisation des expatriés.

Si cette réduction va de soi en ce qui concerne les charges indirectes liées à l'utilisation d'expatriés en matière de logement, déplacements..., elle devrait également concerner au minimum la partie de la rémunération des expatriés qui est constituée de primes d'expatriation (1).

(1) Au-delà de ces éléments, le niveau adéquat des rémunérations des cadres africains est - en dehors du problème de rareté qu'il s'agit précisément de résoudre - un problème plus général de dispersion des rémunérations sur lequel nous n'avons pas à nous prononcer ici.

Mais il faut en outre que la baisse de prix ne soit pas compensée par ailleurs par une augmentation des effectifs.

On ne peut cependant négliger le fait que l'africanisation des fonctions techniques et d'organisation comportera presque inévitablement, au moins dans la période de transition, des effets de quantité, parce que la substitution proprement dite dera d'une part, nécessairement précédée d'une phase d'addition et comportera d'autre part, vraisemblablement un certain recul de la productivité, dû aux problèmes d'adaptation.

Ces résultats ne peuvent être obtenus que par des investissements spécifiques de formation. Il s'agit en particulier de la nécessité de former des cadres techniques, techniciens et ingénieurs textiles.

Une ou deux écoles conçue à cet effet et implantée dans un ou deux des E.A.M.A. devrait être prise en charge, par exemple, par la F.E.D.

Quelles que soient les modalités de réalisation de cette formation, celle-ci parait, à l'examen des données relatives aux conditions de production des E.A.M.A. constituer une condition sine qua non du développement à moyen terme d'une industrie textile compétitive.

9. Le matériel d'occasion (1).

Les diverses analyses auxquelles il a été procédé suggèrent les avantages compétitifs que pourrait comporter l'utilisation de matériels d'occasion.

Une remarque préliminaire doit être faite, parlant de matériel d'occasion il ne s'agit pas de proposer l'utilisation d'équipements très vieux et très vieillis techniquement, largement usés et fortement dépareillés.

Il s'agit de matériels ayant en principe 25 ans au maximum et normalement moins, mais déjà amortis et revendus sur le marché

(1) On trouvera en annexe III quelques indications relatives au coût des équipements d'occasion.

d'occasion après vérification et remise en état de marche.

L'appréciation de l'intérêt que peut présenter l'utilisation de machines d'occasion doit être faite successivement du double point de vue de la compétitivité et des avantages collectifs, immédiats et à terme.

Du point de vue de la compétitivité, l'utilisation de matériel à intensité de travail nettement plus élevée dépend du niveau des coûts salariaux.

Si par rapport aux salaires de base de la plupart des E.A.M.A. l'utilisation de matériel d'occasion peut être considérée, sous certaines conditions, comme particulièrement indiquée du point de vue compétitif - à ces niveaux de salaires, les économies en capital font beaucoup plus que compenser les faiblesses relatives de la productivité - il pourrait sembler qu'il n'en est plus ainsi par rapport aux coûts salariaux totaux, incluant les charges d'organisation et d'encadrement.

Nous avons vu en effet que ces charges avaient pour effet de relever considérablement les niveaux relatifs des coûts salariaux et de réduire fortement la dispersion de ces niveaux selon les divers E.A.M.A., affectant ainsi la compétitivité externe des E.A.M.A. par rapport aux autres P.V.D.

S'il en est bien ainsi, du point de vue de leur compétitivité externe, puisque les charges salariales concernées ont pour effet de relever sensiblement le prix de revient, cette incidence des charges d'organisation et d'encadrement ne modifie pas pour autant le choix de la combinaison technique optimale.

Ceci tient au fait - nous l'avons accepté comme hypothèse de travail, mais celle-ci semble, dans l'ensemble, conforme à la réalité - que les charges liées à l'exercice des fonctions techniques et d'organisation ne varient pas avec les niveaux des salaires de base mais représentent au contraire un volume de dépenses fixes. C'est à dire que le fonctionnement d'unités de productions textiles dans les E.A.M.A.

requiert un certain volume de dépenses d'encadrement, indépendant du niveau des salaires de base et largement indépendant du niveau technologique du matériel utilisé (1).

Dans ces conditions le prix de revient obtenu est augmenté d'une marge uniforme quel que soit le matériel utilisé et cette marge fixe n'est donc pas de nature à affecter le choix de la combinaison productive et de la technique optimale (2).

Il s'agit donc de distinguer, d'une part, ce choix - largement dominé par le niveau des salaires de base - permettant de sélectionner la technique optimale et, d'autre part, le niveau du prix de revient obtenu, grevé d'une charge fixe très importante liée à la rémunération des cadres expatriés. Ce sont donc bien les salaires de base qui apparaissent comme étant le facteur décisif du point de vue de l'utilisation d'équipements usagés.

Là où les niveaux de salaires sont trop élevés - disons les salaires qui dépasseraient sensiblement le niveau de 2 F. l'heure - l'utilisation de tels matériels d'occasion ne serait compétitive qu'à condition de jouer sur les prix relatifs des facteurs, comme il a été suggéré précédemment.

Mais la réserve la plus importante vient de ce qu'il faut tenir compte de l'évolution des salaires, non pas, dans ce cas, en termes de niveaux relatifs vis à vis de l'extérieur, mais en termes de niveaux absolus en fonction desquels les diverses techniques de production sont plus ou moins compétitives, les unes par rapport aux autres.

-
- (1) Cette hypothèse d'indépendance des exigences en matière d'encadrement par rapport au type de matériel est en partie arbitraire. Si l'on en juge d'après ce que l'on peut observer dans les pays développés, les exigences croissent avec le niveau technologique. S'il en est effectivement ainsi les avantages liés à l'utilisation de matériel d'occasion seraient fortement accrus.
- (2) Dans la mesure où les exigences en matière d'encadrement technique augmenteraient avec le niveau technologique, cette marge est d'autant plus importante que le matériel est plus perfectionné.

Il faut en effet tenir compte de la progression des salaires au cours des années à venir. Si l'on fait des hypothèses raisonnables quant à cette progression, c'est au niveau d'un salaire horaire de 1,30 F. qu'il faudrait situer la limite au-dessus de laquelle le matériel d'occasion n'est plus rentable, en ce sens qu'après une période inférieure à la durée d'amortissement il sera possible d'obtenir un prix de revient inférieur en utilisant des équipements plus modernes.

Mais ici aussi on peut reprendre les suggestions relatives à une action sur les prix relatifs des facteurs. Une telle action pourrait n'intervenir qu'en cours de période et éventuellement prendre de plus en plus d'importance au fur et à mesure que les salaires progressent, en reportant certains volumes de subvention dans le temps.

Dans cette perspective, l'utilisation de matériels d'occasion devrait retenir plus particulièrement l'attention dans le cas des pays situés sur l'échelle des salaires (chap. 7) en deça du niveau de 20 %. Elle devrait en outre être prise en considération pour les pays situés au niveau de 20 à 25 % mais dans ces cas uniquement à condition d'envisager une action sur les prix relatifs des facteurs.

Un certain nombre de facteurs sont susceptibles de renforcer les avantages liés à l'utilisation de matériel d'occasion :

- les temps d'utilisation : toute réduction des temps d'utilisation (par rapport à trois équipes), en alourdissant considérablement les charges en capital, étendrait considérablement le champ d'utilisation des matériels d'occasion.

Ceux-ci devraient retenir l'attention dans tous les E.A.M.A. dans des conditions d'utilisation en deux équipes.

- la productivité : toute difficulté à maîtriser le processus de production, entraînant une réduction de la productivité par rapport aux performances techniques du matériel (par exemple à 90 %); entraîne des charges en capital accrues qui désavantagent le matériel plus capitalisatique.

- sous-utilisation : toute sous-utilisation du matériel aurait également pour effet, en alourdissant les charges en capital, de renforcer les avantages du matériel d'occasion.

C'est pourquoi, indépendamment des possibilités offertes par les niveaux des salaires de base, le matériel d'occasion devrait également être pris en considération dans une optique de lignes de production complémentaires, en vue de donner au processus plus de souplesse face aux aléas des marchés d'exportation.

Les avantages du matériel d'occasion doivent également être appréciés du point de vue collectif. Indépendamment de la compétitivité qui constitue un objectif essentiel, également du point de vue collectif, l'utilisation d'équipements usagés comporte des économies de capital, et l'emploi d'effectifs ouvriers plus importants.

Se rattachant à ce dernier aspect, il faut également souligner l'intérêt du matériel d'occasion du point de vue du processus de développement à moyen terme d'une industrie textile compétitive.

Ce développement suppose et la constitution d'un volume d'effectifs spécialisés et la formation de cadres techniques et d'organisation. Il nous paraît évident - bien que ceci ne puisse être ni quantifié ni démontré - que ce processus d'apprentissage et de maîtrise technique sera sensiblement plus aisé sur du matériel plus traditionnel que sur du matériel plus moderne. Si l'on ne peut vraiment parler d'un saut technologique - ce qui serait le cas pour le matériel le plus perfectionné actuellement disponible - la nature et le rythme des opérations varient néanmoins sensiblement lorsque l'on passe du matériel plus traditionnel aux équipements plus modernes.

L'utilisation de ce matériel d'occasion devrait faciliter le processus d'acquisition des connaissances et aptitudes techniques requises.

Certains, dans une optique de compétitivité immédiate, prétendent supprimer ce processus de formation, résolvant les problèmes

de qualification, d'une part, par l'installation d'équipements plus modernes réduisant les effectifs requis et, d'autre part, en important les services d'encadrement nécessaires.

Cette optique serait sans doute inévitable, si un calcul économique plus précis ne démontrait la compétitivité réelle du matériel d'occasion.

Si le matériel d'occasion présente ainsi des avantages tant du point de vue de la compétitivité que du point de vue collectif, son utilisation suppose néanmoins que soient satisfaites deux conditions essentielles.

- La première, évidente, tient au niveau technique et à l'état de marche du matériel d'occasion.

Compte tenu du fait que le coût en capital de ces équipements est constitué en ordre principal par les frais de montage, de révision et de transports, la sélection du matériel d'occasion devrait, en termes de pur calcul, porter sur le matériel amorti le plus récent. C'est pour le matériel répondant à ces caractéristiques que se trouve minimisé le coût en capital par rapport aux performances techniques.

Une seule réserve à ce principe : le matériel doit avoir la robustesse et la résistance nécessaire. Or les durées de vie techniques de certains équipements plus anciens sont parfois sensiblement plus élevées que celles de certains équipements plus récents.

Enfin, ce matériel doit être en bon état de marche, c'est à dire pratiquement avoir été révisé.

Des garanties ne peuvent être données en ce domaine que si les équipements sont soumis à un système de contrôle permettant de doter ce matériel d'un visa.

- La seconde condition concerne les pièces de rechange.

On ne peut envisager la possibilité d'utiliser du matériel d'occasion,

qu'à condition de pouvoir obtenir sans difficulté les pièces de rechange nécessaires.

En ce domaine, l'âge du matériel joue un rôle important : les possibilités d'approvisionnement en pièces de rechange diminuent avec l'âge et sont très limitées au-delà de certains seuils.

Il ne faut pas perdre de vue cependant que les pièces de rechange représentent une part très importante de l'activité des entreprises de construction de machines textiles.

Qu'il s'agisse de la "qualité" des équipements d'occasion, ou de l'approvisionnement en pièces de rechange, on débouche rapidement sur des exigences d'organisation du marché du matériel d'occasion, qui ne peuvent évidemment être satisfaites que si ces opérations de transfert de matériel des pays développés vers les E.A.M.A. s'effectuent à une certaine échelle.

Des utilisations, en ordre dispersé, de matériel d'occasion risqueraient de voir une partie de leurs avantages compensés par les coûts qu'entraînerait le non-respect des conditions ci-dessus.

10. Les coûts et avantages collectifs.

Ainsi qu'il a été dit, la compétitivité doit être appréciée en fonction des conditions de production réelles. Les prix de revient doivent être calculés non pas en fonction de conditions plus ou moins artificielles - du fait de diverses interventions de politique économique - mais en fonction des conditions réelles, c'est à dire celles qui sont censées refléter l'état véritable des disponibilités et des prix des ressources.

En fait, il est bien évident que ceci n'est possible que jusqu'à un certain point.

Nous avons précédemment considéré comme une donnée les conditions existantes, en matière de financement des investissements, dans la

mesure où l'offre de capitaux à des taux préférentiels pouvait paraître relativement abondante.

Mais en dehors de ces exceptions, acceptées comme telles, ou d'une manière plus générale du degré d'approximation avec lequel les conditions de production "réelles" peuvent être appréhendées, il importe de pousser l'analyse plus loin, c'est à dire au-delà du calcul du prix de revient en fonction de ces conditions de production locales.

Il s'agit en effet d'introduire les aspects collectifs du problème, compte tenu du fait, souligné précédemment, que toute action sur les disponibilités ou les prix des facteurs affecte le choix de la combinaison, qui apparaîtra optimale en termes de prix de revient.

A partir d'une évaluation des coûts et avantages collectifs liés à des solutions alternatives, auxquelles correspondent des niveaux de compétitivité plus ou moins élevés, il est possible de raisonner sur l'optimisation de la combinaison productive, du point de vue collectif.

L'analyse de la combinaison optimale peut ensuite suggérer une transformation des conditions de production de manière à rapprocher, si écart il y a, les combinaisons optimales en termes de prix de revient des combinaisons qui apparaissent comme étant optimales, du point de vue collectif.

Une telle transformation comportera normalement un accroissement des coûts collectifs, cet accroissement étant accepté en raison de l'importance des avantages collectifs.

Nous n'avons pas à faire ici l'inventaire ni l'analyse détaillée des divers éléments de coûts et d'avantages que comporterait le développement de productions textiles dans les E.A.M.A.

Il importe néanmoins de faire ressortir quelques uns des aspects les plus importants de ce calcul collectif, et plus particulièrement les résultats différents auxquels on aboutit selon le choix de la combinaison productive.

Nous considérons les effets collectifs successivement en termes de balances extérieures, de valeur ajoutée, d'emploi et de revenu et de fiscalité.

10.1. Les balances extérieures.

Au niveau des balances extérieures, le développement d'une industrie textile dans les E.A.M.A. comporte un certain nombre de flux de recettes et de dépenses.

Le premier résulte d'un apport de capital permettant de financer l'investissement. En fait, la partie la plus importante de ces moyens financiers sert à financer l'achat d'équipements qui représente dans le cas d'installation d'équipements modernes, près des 2/3 de l'investissement total (1).

Il s'agit donc pour les 2/3 d'une entrée en nature, tandis que pour 1/3 seulement, il y a une entrée effective de devises (sauf financement partiel sur ressources domestiques).

En sens inverse joueront des flux financiers vers l'extérieur, correspondant aux charges d'amortissement et de rémunération du capital.

Il n'est pas possible d'évaluer, de manière générale, la balance des flux financiers successifs, à l'entrée et à la sortie. L'ampleur des flux dépend évidemment du volume des investissements, selon le type de matériel adopté - du matériel usagé au matériel le plus perfectionné, dans des installations plus ou moins développées, l'investissement peut varier pratiquement de 1 à 10 - mais également des taux d'intérêt et, compte tenu de la structure financière de l'unité de production, d'une part, des modalités d'amortissement de la dette et d'autre part, de l'affectation des profits.

(1) L'importance absolue et relative des équipements est, dans le cas d'équipements d'occasion, nettement plus faible.

Puisque les flux d'entrée correspondant à l'investissement en matériel se font en nature, tandis que les flux de sortie sont bien des flux financiers, le déséquilibre entre les sorties et l'entrée initiale sera d'autant plus grand que l'on utilise du matériel plus capitalistique.

Au niveau des flux proprement financiers, les sorties doivent compenser assez rapidement le premier flux d'entrée. Sur la base d'hypothèses correspondant aux conditions les plus courantes, la compensation intervient rapidement et est normalement réalisée dans le cas de matériel moderne en moins de deux ans, sauf dispositions particulières en matière de remboursement qui peuvent allonger cette période de compensation du flux d'entrée initial jusqu'à trois ans.

Au-delà de cette période, la couverture des charges en capital se traduit par des sorties nettes, qui doivent dès lors - du point de vue du calcul collectif de la balance extérieure - être imputées sur les recettes liées aux exportations, dont elles annulent une partie plus ou moins importante.

A ces flux proprement financiers s'ajoutent en effet les flux correspondant à la rémunération des biens et services.

En entrée, figureront évidemment en ordre principal les recettes des exportations. De notre point de vue, ce qui compte ce sont les recettes tirées de l'exportation des valeurs ajoutées liées à la transformation textile, soit que les flux de produits se substituent à des flux de matière - et seul le supplément de recettes entre en ligne de compte - soit que les matières premières sont importées et que les flux de dépenses compensent une partie des flux de recettes.

En sortie, figureront des dépenses pour achats de bien - les pièces de rechange et matière consommable - ainsi que des dépenses en rémunération de prestations de services - l'assistance technique, la partie devises de la rémunération des expatriés.

Ces divers flux de sorties, y compris les charges en capital peuvent représenter de 30 à 60 % des flux nets d'entrée, selon que l'on utilise du matériel plus ou moins capitalistique, les charges en capital représentent de 1/4 à 1/2 de ces pourcentages, qui seront donc diminuées d'autant lorsque le remboursement de la dette sera intervenu

10.2. Valeur ajoutée, emploi et revenu.

L'un des objectifs essentiels des projets d'industrialisation est évidemment de créer de nouveaux flux de valeur ajoutée.

Mais plus que le flux de valeur ajoutée, ce sont ses composantes et l'imputation de ces composantes en termes de revenus qui sont essentielles du point de vue du développement.

Sur la répartition des valeurs ajoutées en masses salariales et autres dépenses, se greffe évidemment le problème de l'origine des ressources utilisées et, par voie de conséquence, de la destination des rémunérations y afférant.

Nous avons examiné ci-dessus l'aspect extérieur - au niveau des balances extérieures - de l'importance relative des charges en capital. Dans la mesure où il s'agit de flux de sortie, cela signifie également du point de vue intérieur, qu'une partie plus ou moins importante des valeurs ajoutées créées échappe aux processus internes de circulation des revenus et de développement.

A l'inverse, les effets sur l'emploi et sur la masse salariale distribuée, différents selon la technique de production choisie, doivent retenir plus particulièrement l'attention.

C'est en effet sur ce plan que les aspects collectifs du problème sont susceptibles d'être les plus importants. Selon l'importance que l'on est prêt à accorder au critère emploi, la recherche d'un optimum, du point de vue collectif, peut avoir une incidence importante sur le choix de la combinaison de facteurs.

En effet, selon le type d'équipement utilisé les coefficients de travail - et par là le volume de l'emploi pour une même capacité de

production - peuvent varier aisément de 1 à 5 ou 6. Si nous éliminons les matériels de très haute performance qui n'entrent pas en ligne de compte dans les E.A.M.A., les coefficients de travail peuvent encore aisément varier de 1 à 2,5 ou 3.

A supposer que les différentes techniques de production soient également compétitives, l'installation d'une unité de production pourra donc entraîner la création d'un nombre d'emplois très sensiblement différents.

Si les techniques moins "productives" sont également plus compétitives, le choix de ces techniques s'impose de lui-même. Si au contraire ces techniques moins productives apparaissent quelque peu inférieures du point de vue compétitivité, les critères d'optimisation collectifs peuvent amener à jouer sur les conditions en fonction desquelles s'établit le calcul économique qui décide du choix de la technique de production.

En suggérant précédemment l'intérêt d'une action sur les prix des facteurs, nous raisonnions essentiellement en termes de compétitivité, tout en indiquant les avantages collectifs qui pouvaient en résulter.

De ce dernier point de vue, et plus particulièrement selon l'importance que l'on attache, dans une perspective de développement, aux problèmes de l'emploi, on considérera la possibilité d'une action plus ou moins forte sur les prix des facteurs.

10.3. Fiscalité.

A l'opposé de la substitution à l'importation, substituant des valeurs ajoutées domestiques, qui ne constituent que très partiellement une base d'imposition - dans la mesure même où les investissements bénéficient souvent d'exonérations fiscales - à des importations, constituant une base d'imposition importante, le développement d'industries centrées sur l'exportation ne créent pas ces mêmes problèmes de disparition de certains flux fiscaux.

Par contre, il est possible et probable que ce développement suscite peu de recettes fiscales nouvelles.

Il est de pratique courante d'exonérer les exportations, de tout ou partie des taxes indirectes, afin d'en accroître la compétitivité. Le développement de valeurs ajoutées exportées ne suscite dès lors guère de recettes fiscales nouvelles.

Ce manque à gagner est considéré comme la contrepartie normale de l'avantage collectif lié à la création des valeurs ajoutées, qui devraient, par ailleurs, en tant que revenus, susciter des recettes fiscales.

Cette contrepartie serait cependant faible si une partie trop importante de ces valeurs ajoutées n'étaient pas retenues à l'intérieur de l'économie, en raison du poids relatif trop lourd des charges en capital.

Quant aux impôts sur les profits, on ne peut en traiter d'une manière générale. Leur exonération constitue l'instrument par excellence par lequel on s'efforce d'attirer les investissements.

Compte tenu de la structure financière des entreprises ces exonérations ne devraient en fait concerner qu'une tranche minimum de profit, en ce sens que l'imposition reprendrait au-delà de certains taux de profits.

Mais ceci est éminemment théorique car, dans l'application, il faudrait pouvoir appréhender les profits réels ce qui impliquerait des contrôles précis de la valeur des biens fournis (matériels, pièces de rechange) et des services (assistance technique) prestés par l'entreprise-mère ou des entreprises qui s'y rattachent. Or, de tels contrôles décourageraient sans doute les investissements que l'on s'efforce d'encourager par des exonérations fiscales.

11. Le type de produits

Il ne s'agit pas ici de revenir sur les problèmes de sélection des types de produits pour lesquels des débouchés plus ou moins importants existent sur les marchés des C.E. (élargies). Mais il s'agit par contre de considérer ce même problème de sélection des types de produits du point de vue de la compétitivité relative potentielle des E.A.M.A. aux divers stades de fabrication ou dans les divers types de produits.

Compte tenu en effet du fait que les divers éléments, qui entrent dans la détermination des prix de revient et pour lesquels les E.A.M.A. ont soit des avantages soit des désavantages, n'ont pas la même importance relative pour les divers types de produits, la compétitivité devrait être différente selon ces types de produits.

Reprenons sommairement les divers facteurs qui affectent la compétitivité,

favorablement :

- valorisation du coton domestique
- importance de la transformation à intensité du travail élevée
- production simple (du point de vue technique)

défavorablement :

- coût de l'énergie
- exigences en ce qui concerne les fonctions techniques et d'organisation
- difficultés techniques
- exigences élevées en matière de commercialisation

En fonction de ces éléments, il ressort que la compétitivité relative selon les types de produits, dépend en fait de trois types de critères:

- la valeur ajoutée
- l'intensité de travail
- la maîtrise technique

Mais du point de vue qui nous intéresse ici, il faut en outre tenir compte de l'état actuel et prévisible du marché international, car les pressions concurrentielles sont susceptibles d'être plus ou moins fortes, selon les produits. Dans une certaine mesure, on pourrait

en effet considérer que les pressions concurrentielles sont susceptibles d'être d'autant plus élevées que les produits conviennent davantage aux conditions de production des E.A.M.A.

Le premier critère a donc trait à l'importance de la valeur ajoutée liée à l'ampleur de la transformation, dans laquelle - deuxième critère - l'intensité de travail est élevée et d'autant plus que celle-ci l'est davantage et pour laquelle, corrélativement, les problèmes techniques sont minimisés - troisième critère.

Ces divers critères sont étroitement liés. L'importance de la transformation n'est un critère important que dans la mesure où elle est caractérisée par une intensité de travail élevée, qui en assure la compétitivité, et où elle n'est pas compensée par des difficultés techniques.

L'importance de la transformation peut être entendue dans deux sens différents, soit que l'on considère, à un stade de fabrication donné, des degrés d'élaboration plus ou moins poussés des produits, soit que l'on considère la possibilité de pousser la transformation plus ou moins loin le long de la filière de production.

Quant aux degrés d'élaboration, l'importance de la valeur ajoutée peut être liée, d'une part, à l'importance des facteurs de conception et de mode et, d'autre part, à l'importance relative du "fait main" dans les opérations de transformation.

Le facteur mode ne joue pas en faveur des E.A.M.A. en raison du rôle que joue en ce domaine la proximité du marché. Nous avons déjà souligné cependant l'importance des facteurs de diversité dans les importations de produits textiles des pays développés, mais ceci ne représente pas en soi un supplément de valeur ajoutée.

Quant à l'importance relative du "fait main", elle devrait retenir plus particulièrement l'attention, à l'encontre de tous les à priori en faveur de la production mécanisée de produits très standardisés.

Ceci touche d'ailleurs aux problèmes de fond qui ont été abordés précédemment en ce qui concerne le choix des méthodes de production. Selon les perspectives de plus ou moins longues périodes dans lesquelles on aborde le problème, et l'importance que l'on attache à la fonction d'apprentissage, permettant d'acquérir progressivement la maîtrise technique nécessaire, on sera amené à attacher davantage de poids aux productions différenciées.

Il peut s'agir, d'une part, de productions qui deviennent, à la limite, de l'artisanat; ainsi dans les domaines de la broderie, la tapisserie, les tapis, et, d'autre part, de produits différenciés répondant, à l'intérieur de certaines catégories de produits, comme les tissus, à des besoins plus spécifiques, impliquant des séries de fabrication plus courtes et des manipulations plus nombreuses.

Venons-en au même problème, considéré cette fois du point de vue de la filière de production.

Pour des raisons tenant à l'éloignement par rapport au marché, il existe une certaine tendance à spécialiser les productions des P.V.D. en deça des produits finis, c'est à dire au niveau des stades amont de la filière de production, où les semi-produits peuvent davantage faire l'objet d'une standardisation.

S'il est vrai que la proximité du marché joue un rôle plus important au niveau des produits finis qu'au niveau des semi-produits, l'analyse du marché suggère l'importance des prix et donc de la compétitivité en termes de prix de revient et de vente.

Or, d'une part, la compétitivité des stades amont a été, et est encore soutenue, dans les pays développés par l'intégration des fibres synthétiques et, d'autre part, la compétitivité des P.V.D. croît le long de la filière de production.

Cette compétitivité croît pour deux raisons complémentaires :

- la première tient au fait que la compétitivité, qui est obtenue aux divers stades de fabrication, s'accumule le long de la filière. Cette première raison ne serait sans doute pas décisive, puisque les pays développés, ont la possibilité, tout au long de la filière, de réduire leur désavantage compétitif en profitant des conditions de prix avantageuses, dont ils peuvent bénéficier sur le marché international pour leurs consommations de matières premières (semi-produits).
- la deuxième raison tient au fait que les stades de fabrication les plus compétitifs, parce qu'impliquant une intensité de travail maximum, se situent en aval.

En fait si l'on étudie les divers maillons de la filière de production, la progression de la compétitivité n'est pas uniforme.

Si la compétitivité s'affirme dès le stade de la filature de coton, tout en étant réduite dès qu'il s'agit de mélanges et en partie menacée par des transformations technologiques, cette compétitivité s'accroît au niveau du tissage, avec des réserves ici aussi lorsqu'il s'agit de la transformation de fils synthétiques importés.

Par contre la compétitivité n'augmente que peu en passant du stade du tissu écru à celui des tissus teints et imprimés.

Si en lui-même le stade des teintures, apprêts et impression est sans doute compétitif, l'avantage est assez limité en raison de la technicité des opérations et des problèmes de colorants.

Du point de vue du pays développé client, l'achat de tissus écrus plutôt que de tissus teints et imprimés s'avère en définitive plus rentable, parce qu'il lui confère une liberté de choix et une souplesse de manoeuvre plus grandes, qu'il n'a pas intérêt à sacrifier pour la faible marge qu'il peut obtenir sur la teinture ou l'impression.

Il n'en serait autrement que si les producteurs des E.A.M.A. pouvaient garantir au client européen la même souplesse de manoeuvre en lui assurant des délais de livraison très courts de produits teints selon ses spécifications. Mais les délais d'acheminement et les risques de retards dans les transports constituent un handicap sérieux.

A cela, il faut ajouter les possibilités qu'offre aux pays des C.E. le trafic de perfectionnement des pays de l'Est.

De même qu'en tissage, la compétitivité s'accroît en bonneterie, et devient maximum dans la confection où l'intensité de travail est également maximum.

A cette compétitivité intrinsèque de la confection, s'ajoute, puisque l'on se trouve en aval de la filière, le cumul des avantages aux stades précédents, sauf si l'on se contente de transformer des tissus d'importation.

Dans la mesure où, pour répondre aux besoins des marchés d'exportation, il est indispensable pour certains types de produits d'incorporer des matières synthétiques importées, il y a intérêt à compenser le désavantage qui en résulte par le cumul des valeurs ajoutées liées à une série d'opérations de transformation suffisamment longue.

Ceci doit également permettre de respecter les règles d'origine tout en s'assurant plus de liberté dans l'approvisionnement.

Il est évident cependant que la compétitivité sera plus forte au niveau de la filière proprement coton - pour les produits qu'elle permet d'offrir - qu'au niveau d'une filière mélangée.

Par ailleurs, au niveau de la production des produits finis de l'habillement, l'adaptation des produits aux exigences des marchés des pays développés pose davantage de problèmes, mais l'avantage en matière de compétitivité est tel que ces problèmes devraient pouvoir être résolus sans grande difficulté.

En dehors de ces niveaux relatifs de compétitivité, il y a lieu de tenir compte en outre de l'ampleur des pressions concurrentielles selon les types de produits. Force est en effet de constater que les pressions concurrentielles tendent à être d'autant plus vives et que par conséquent les conditions de prix tendent à être d'autant moins favorables qu'il s'agit, à l'intérieur des catégories de produits qui répondent davantage aux critères en fonction desquels s'établit la compétitivité des P.V.D., de produits de masse peu différenciés. C'est dans ces produits que l'élasticité de l'offre est la plus forte et que, par conséquent, des difficultés d'écoulement peuvent se présenter.

Ainsi en est-il des tissus écrus, mais également de certains produits de bonneterie (1).

C'est sur la base de cette constatation, s'ajoutant au fait que le degré de compétitivité est dans une large mesure fonction de l'importance de la valeur ajoutée, qu'il nous paraît nécessaire de rejeter tout à priori exclusif en faveur de productions très mécanisées de produits de masse.

12. Les économies d'échelle.

La solution d'un certain nombre de problèmes posés par le développement de productions textiles centrées sur l'exportation est susceptible de faire apparaître des économies d'échelle. Ce qui peut aussi vouloir dire, en inversant la proposition, que certains des problèmes à résoudre ne peuvent l'être qu'à une grande échelle.

On rencontre ici sans doute des économies d'échelle internes, par rapport à la taille des unités de production mais plus encore des économies externes, en fonction de l'importance totale des productions textiles à développer, non seulement d'ailleurs dans des E.A.M.A. particuliers, mais au niveau de tout ou partie de l'ensemble des E.A.M.A.

(1) Il faut, il est vrai, tenir compte dans ce cas de la pression exercée par les offres - à des prix "anormaux" - des pays de l'Est.

La première source d'économies d'échelle concerne les charges d'encadrement.

Une analyse des fonctions techniques et d'organisation suggère que les exigences en ce domaine n'augmentent pas en proportion du volume des productions. Compte tenu de la charge considérable que représentent les cadres expatriés, il y aurait donc lieu de minimiser cette charge en poussant la taille des unités de production.

La portée de ces économies d'échelle est cependant limitée par le fait qu'elles n'apparaissent en quelque sorte que dans le cadre d'un processus d'accroissement des capacités.

Avec le temps, une certaine part de routine apparaît dans l'exercice de ces fonctions, permettant aux cadres d'accroître leur champ d'activité et donc de faire face à des accroissements de production, réduisant de ce fait leur poids relatif dans le prix de revient.

En raison de l'importance, en termes de coût, de ces fonctions techniques et d'organisation, il paraît essentiel que puissent être exploitées de telles économies d'échelle en prévoyant dès l'origine le cheminement des capacités.

Il faut cependant noter que si ces économies d'échelle sont significatives aux stades de la filature et du tissage, elles sont beaucoup plus faibles en bonneterie et pratiquement inexistantes dans la confection.

Il y a donc intérêt à développer des unités de production d'assez grande taille, aux stades amont de l'industrie textile.

Cet intérêt doit néanmoins être relativisé par la prise en considération d'autres éléments, moins directement mesurables : il faut en effet tenir compte du fait que le processus de substitution des cadres domestiques à des cadres expatriés sera plus difficile lorsqu'il s'agira de l'organisation d'une grande unité que d'une petite unité de production, évidemment plus maniable.

C'est dire que si la taille permet de réduire la charge relative des cadres expatriés, elle risque de rendre plus difficile la réduction ultérieure de cette charge.

Un autre source d'économies d'échelle se situe au niveau de la commercialisation.

L'éloignement du marché accroît les dépenses de commercialisation, qu'il faut chercher à étaler sur des volumes de production plus importants. L'exploitation de ces économies d'échelle nécessiterait cependant des volumes de production tels qu'elle dépasse sans doute assez rapidement les possibilités d'unités de production particulières.

Sauf à accepter l'intégration verticale de la production, par une entreprise-mère située sur les marchés des C.E., minimisant les dépenses de commercialisation, des solutions de commercialisation en commun devraient être examinées, qui permettraient d'exploiter les économies d'échelle possibles.

Nous débouchons par là sur diverses catégories d'économies externes, dont l'exploitation dépend de l'importance totale des productions textiles.

Les plus importantes concernent la formation et les services d'assistance technique. Mais il faut y ajouter l'organisation du marché du matériel d'occasion, y compris l'approvisionnement en pièces de rechange, et on pourrait étendre cela à l'usinage de certaines pièces, voire le montage et même la construction de machines textiles.

Nous avons déjà souligné la nécessité impérieuse d'assurer la formation spécifique de cadres textiles, afin d'éliminer à moyen terme la compensation actuelle de l'avantage dû aux bas salaires. Il est évident cependant qu'une telle formation ne peut être assurée que si les dépenses y afférant peuvent être étalées sur des volumes importants de production textile.

Il devrait en être de même dans le domaine de l'assistance technique, ou d'une manière plus générale des services spécialisés aux entreprises.

En l'état actuel des choses, l'entreprise qui assume le rôle de promoteur, assure les services d'assistance technique. Le volume des activités de certains de ces promoteurs permet un certain degré d'organisation de ces services et par là l'exploitation d'une partie des économies d'échelle possibles.

Mais cette organisation n'est réalisée qu'à l'intérieur de certains groupe et demeure très lourde en raison de la dispersion géographique des activités.

L'organisation de tels services à une échelle beaucoup plus vaste, qui serait évidemment fonction du volume total des activités textiles, permettrait d'exploiter des économies d'échelle importantes. Cette organisation, qui entraînerait une dissociation plus grande entre l'apport en capital et les prestations de services techniques (1), devrait faciliter le processus d'africanisation des fonctions techniques et d'organisation, dans la mesure où les entreprises pourraient s'appuyer sur des services spécialisés efficaces.

Dans la même ligne, nous avons signalé précédemment que l'utilisation de matériels d'occasion, dont la compétitivité est évidente ou peut-être assurée dans de nombreux cas, n'est réellement rentable qu'à condition que puisse être assurée l'organisation de ce marché, y compris bien entendu le contrôle technique, et que puisse être garanti l'approvisionnement régulier et rapide en pièces de rechange.

En ce domaine également, cette organisation est conditionnée par l'échelle prévisible des activités textiles dans les E.A.M.A., en ce sens que le coût d'une telle organisation ne peut être justifié par quelques projets d'investissement dispersés, et qu'à l'inverse les économies d'échelle sont telles qu'un volume d'équipements et d'activités important est requis pour justifier l'opération.

(1) Cette dissociation devrait être d'autant plus aisée que l'apport en capital par le promoteur ne représente qu'un faible part de l'investissement total.

Enfin au-delà du matériel d'occasion et des pièces de rechange, il y aurait rapidement intérêt - mais à condition d'atteindre une nouvelle échelle d'activité - à développer l'usinage de certaines pièces et, à partir de là, le montage voire la construction complète de certains types d'équipements de base.

Cette construction domestique (dans les E.A.M.A.) de machines textiles devrait conduire à la conception de matériels adaptés aux conditions locales, mais elle ne constitue pas à cet égard une condition. On pourrait en effet favoriser, par la création d'un fonds de recherche ad hoc, la conception par les constructeurs européens d'un tel matériel répondant aux besoins spécifiques des E.A.M.A.

Il nous paraît important qu'une étude approfondie soit entreprise qui serait centrée sur les possibilités et les coûts d'une telle organisation de la livraison des équipements et de la prestation des services techniques requis (1). Cette étude devrait être élaborée à partir de l'analyse, d'une part, des productions et échanges de machines textiles et des exigences en matière d'entretien et d'assistance technique et, d'autre part, des disponibilités - en quantité et en prix - et des conditions d'utilisation des équipements d'occasion.

Une attention particulière devrait être portée aux consommations de pièces de rechange, ainsi qu'aux coûts liés au délais d'approvisionnement, aux transports et au stockage de ces pièces.

(1) Centrée sur les problèmes textiles, cette étude aurait nécessairement, en raison de la nature des problèmes posés, une portée beaucoup plus générale. Il s'agit en effet de chercher à adapter les équipements et les conditions de leur utilisation aux conditions de production spécifique des E.A.M.A.

C O N C L U S I O N

L'analyse de la compétitivité potentielle des E.A.M.A. débouche sur deux types de conclusions, en définitive assez divergents : elles établissent, d'une part, cette compétitivité et, d'autre part, ses limites.

Dans l'échelle des P.V.D., dont la compétitivité dans les productions textiles par rapport aux pays développés est générale, les E.A.M.A. ne sont pas particulièrement bien placés. Leur situation est telle que compte tenu des incertitudes (1) qui pèsent sur les modalités de fonctionnement - en particulier le degré de libération des échanges et le champ d'application des systèmes de préférences - du marché international textile, la marge de préférence que confère aux E.A.M.A. leur statut d'associés ne peut suffire pour mettre les industries textiles, qui y seraient développées, à l'abri des pressions concurrentielles très vives des producteurs d'autres P.V.D., compte tenu du niveau de leur compétitivité à moyen terme.

L'essentiel de la compétitivité des P.V.D. reposant sur le niveau relatif de leurs charges salariales, la position relative des E.A.M.A. se trouve fortement affaiblie du fait de l'incidence des charges liées aux fonctions techniques et d'organisation. Par rapport au niveau de leurs salaires de base, la prise en compte des charges des expatriés relève considérablement le niveau relatif des charges salariales horaires, et ce d'autant plus - en termes d'incidence proportionnelle - que les salaires de base sont plus bas.

A ce relèvement très sensible du niveau des charges salariales, s'ajoutent des suppléments de coûts tenant au coût des équipements et de l'énergie.

(1) Force est de considérer ces incertitudes comme une donnée. A un autre niveau, celui de la politique (en particulier celui de l'articulation des politiques commerciales et de développement) il devient possible de lever ces incertitudes et de lier explicitement des principes de politique commerciale textile à une politique de développement des industries textiles dans les E.A.M.A.

Dans cette perspective, le développement dans les E.A.M.A. de productions textiles destinées à l'exportation, suppose :

1. que le calcul de production soit élaboré avec précision en fonction des conditions locales. Des estimations suggèrent que dans de nombreux cas les matériels d'occasion seront les plus compétitifs, parce que les plus adaptés, en termes d'intensité de travail, aux disponibilités des facteurs.
2. que certaines conditions soient réalisées en ce qui concerne les équipements, qu'il s'agisse de la minimisation du coût des équipements neufs (par rapport aux prix usine) ou qu'il s'agisse du contrôle technique et de l'approvisionnement en pièces de rechange des équipements d'occasion.
3. que les investissements nécessaires soient effectués pour assurer la formation spécifique de cadres textiles, susceptibles de se substituer progressivement aux cadres expatriés et réduire de ce fait l'incidence des charges d'encadrement sur les niveaux des salaires.
4. que, compte tenu des avantages collectifs liés à l'utilisation de matériels d'occasion, leur utilisation soit éventuellement favorisée par une action sur les prix relatifs des facteurs, afin de compenser leur déformation actuelle.

Compte tenu de la position relative des E.A.M.A. par rapport aux P.V.D. concurrents et des pressions concurrentielles exercées par ces derniers, les industries textiles des E.A.M.A. n'ont pas intérêt à développer des productions mécanisées de produits très standardisés.

Il s'agit de concentrer les efforts sur les productions et les techniques de production, pour lesquelles la maîtrise technique pose le moins de problème, c'est à dire de maximiser l'intensité de travail et de minimiser

les charges d'encadrement, tandis qu'il s'agit, par ailleurs, de maximiser les valeurs ajoutées à forte intensité de travail, soit par un degré d'élaboration des produits plus poussés, soit davantage en allongeant la partie de la filière de production qui est couverte.

On se rendra aisément compte du fait que ces indications conviennent tout particulièrement à l'industrie de la confection.

Elles suggèrent donc la nécessité, dans une optique de compétitivité, de développer les activités, en particulier à l'intérieur de la filière coton, jusqu'aux stades avals des produits finis.

--ooOoo--

A N N E X E . I

TARIF DOUANIER COMMUN

NIVEAU DES DROITS SUR LES PRODUITS

TEXTILES SELECTIONNES (1)

Note :

Extrait des Règles générales relatives aux droits :

1. Les droits de douane applicables aux marchandises importées originaires des pays qui sont parties contractantes à l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce ou avec lesquels la Communauté économique européenne a conclu des accords comportant la clause de la nation la plus favorisée en matière tarifaire, sont les droits conventionnels ou d'origine conventionnelle mentionnés dans la colonne 4 du tableau des droits; ces droits dits "conventionnels" sont, jusqu'à la mise en vigueur d'une politique commerciale commune en cette matière, applicables aux marchandises autres que celles visées ci-dessus, importées de tout pays tiers.

Lorsque, pour une position ou sous-position, aucun droit de douane "conventionnel" n'est indiqué ou lorsque le droit de douane "conventionnel" est supérieur au droit de douane autonome mentionné dans la colonne 3, le droit de douane applicable est ce dernier.

(1) Il s'agit des produits qui ont été sélectionnés dans la première partie en fonction de l'importance des débouchés offerts par les marchés de la C.E.E. (élargie).

N° du tarif	Désignation des marchandises	Taux des droits	
		autonomes	conventionnels
		%	%
55.05	<u>Fils de coton non conditionnés pour la vente au détail :</u> A. retors ou câblés, apprêtés, présentés sur cartes, bobines, tubes et supports similaires, en boules ou en pelotes, d'un poids maximum (support compris) de 900 g..... B. <u>Autres</u> : 1. mesurant en fils simples 120.000 m ou plus par kg : a) présentés en fils simples..... b) autres..... 2. non dénommés.....	10 10 10 10	8 5,6 6,8 7
55.06	<u>Fils de coton conditionnés pour la vente au détail</u>	16	13,6
55.07	<u>Tissus de coton à point de gaze :</u> A. d'un poids au m2 inférieur ou égal à 70 g..... B. <u>Autres</u>	15 15	10,2 11
55.08	<u>Tissus de coton bouclés du genre éponge</u>	18	15
55.09	<u>Autres tissus de coton :</u> A. contenant au moins 85 % en poids de coton : 1. d'une largeur inférieure à 85 cm..... 2. autres..... B. <u>Autres</u> : 1. d'une largeur inférieure à 85 cm..... 2. non dénommés.....	 17 17 19 19	 13 14 14 15
56.07	<u>Tissus de fibres textiles synth. et arti. discontinues :</u> A. de fibres textiles synthétiques : 1. tissus à point de gaze d'un poids au m2 égal ou supérieur à 80 g..... 2. autres..... B. de fibres textiles artificielles.....	 21 21 19	 15,8 16,4 16

(suite)

N° du Tarif	Désignation des marchandises	Taux des droits	
		autonomes %	conventionnels %
58.02	<u>Autres tapis, même confectionnés; tissus dits "Kélin" ou "Kilim", "Schumacks" ou "Soumak", "Karamanie" et similaires, même confectionnés :</u> A. Tapis : 1. Tapis de coco et tapis "tufted"..... 2. Autres B. Tissus dits "kélin" ou "Kilim", "Schumacks" ou "Soumak", "Karamanie" et similaires	23 23 21	23 21,2 14,7
58.03	<u>Tapisseries tissées à la main</u> (genre Gobelins, Flandres, Aubusson, Beauvais et similaires) et tapisseries à l'aiguille (au petit point, au point de croix, etc.) même confectionnés.....	21	11,9
59.04	<u>Ficelles, cordes et cordages, tressés ou non</u>	16	13
60.02	<u>Ganterie de bonneterie non élastique ni caoutchoutée..</u>	23	21,6
60.03	<u>Bas, sous-bas, chaussettes, socquettes, protège-bas et articles similaires</u> de bonneterie non élastique ni caoutchoutée.....	22	16,6
60.04	<u>Sous-vêtements de bonneterie non élastique ni caoutchoutée :</u> A. de coton B. d'autres matières textiles	21 21	17 18,6
60.05	<u>Vêtements de dessus, accessoires du vêtement et autres articles de bonneterie non élastique ni caoutchoutée:</u> A. Vêtements de dessus et accessoires du vêtement: 1. Chandails et pull-overs, contenant au moins 50% en poids de laine et pesant 600 g ou plus par unité 2. Autres B. Autres	21 21 20	14,7 19,2 14,2
60.06	<u>Etoffes en pièces et autres articles</u> (y compris les genouillères et les bas à varices) de bonneterie élastique et de bonneterie caoutchoutée : A. Etoffes en pièces B. Autres	18 20	11 17,6

(Suite)

N° du Tarif	Désignation des marchandises	Taux des droits	
		autonomes %	conventionnels %
61.01	<u>Vêtements de dessus pour hommes et garçonnets.....</u>	20	17
61.02	<u>Vêtements de dessus pour femmes, fillettes et jeunes enfants :</u>		
	A. Articles de bébés	22	13,5
	B. Autres	20	17
61.03	<u>Vêtements de dessous (linge de corps) pour hommes et garçonnets, y compris les cols, faux cols, plastrons et manchettes</u>	20	17
61.04	<u>Vêtements de dessous (linge de corps) pour femmes, fillettes et jeunes enfants</u>	22	15
61.05	<u>Mouchoirs et pochettes :</u>		
	A. en tissu de coton et d'une valeur supérieure à 15 U.C. par Kg. poids net	20	13
	B. Autres	20	14
61.06	<u>Châles, écharpes, foulards, cache-nez, cache-col, mantilles, voiles et voilettes, et articles similaires.....</u>	21	18
61.10	<u>Ganterie, bas, chaussettes et socquettes, autres qu'en bonneterie</u>	21	17,1
62.02	<u>Linge de lit, de table, de toilette, d'office ou de cuisine; rideaux, vitrages et autres articles d'ameublement</u>		
	A. Vitrages	22	19,8
	B. Autres	22	19

A N N E X E. II

CONSOMMATION DE COTON PAR USAGES FINALS

Partant des données relatives aux usages finals de coton fournies par le National Cotton Council of America (Memphis, Tennessee) dans Cotton counts its Customers (1), nous avons reconstitué les consommations de coton correspondant aux catégories de produits finis (il s'agit uniquement d'usages finals, à l'exclusion des demi-produits, fils et tissus) qui ont été sélectionnés dans la première partie de ce rapport.

Les deux dernières colonnes de ce tableau indiquent, pour chaque produit, respectivement le pourcentage que représente le coton dans la consommation de fibres textiles et la quantité absolue de coton consommée.

(1) The Quantity of Cotton consumed in final uses in the United States, revised 1967 and preliminary 1968, May 1969 -

Consommation de coton par usages finals (1)

E.U. 1968

Désignation des marchandises	% coton	TOTAL de coton brut en 1.000 t.
<u>Vêtements de dessus, bonneterie non élastique</u>		
Robes tricotées : fillettes et enfants.....	62	15.220
Blouses, corsages, chemisettes : tricotés : femmes et fillettes.....	63	8.830
Pantalons tricotés : femmes et enfants.....	29	3.675
Vêtements de jeux tricotés	70	2.655
TOTAL.....		30.380
<u>Vêtements de dessus, hommes et garçonnets</u>		
Pantalons et shorts de travail : bleus et jeans.....	73	147.430
Pantalons et shorts ville et de sport.....	33	67.165
Manteaux et vestes de confection.....	38	37.795
Blouses de travail.....	72	21.077
TOTAL.....		273.467
<u>Vêtements de dessus, femmes, fillettes et enfants</u>		
Blouses, corsages, chemisettes tissés.....	50	21.607
Bleus et jeans : fillettes et enfants.....	81	12.925
Pantalons tissés pour femmes et enfants.....	35	9.237
Robes tissées.....	37	26.795
Vêtements de jeux tissés : femmes et fillettes.....	69	10.025
Vêtements de jeux tissés : enfants.....	79	24.975
TOTAL.....		105.564
<u>Autres tapis, tissus Kelim</u>		
Tapis, carpettes : tufted, tissés, tricotés.....	4	31.200
<u>Sous-vêtements de bonneterie non élastique, ni caoutchoutée</u>		
Chemises d'hommes et de garçonnets, tricotées, de sport....	65	34.905
Sous-vêtements ordinaires, tricotés : hommes et garçonnets (maillots de corps)...	96	4.435
Sous-vêtements ordinaires, tricotés : hommes et garçonnets (calçons).....	90	20.892
Chemises d'hommes et de garçonnets tricotés, de ville.....	4	092
Chemises d'hommes et de garçonnets en laine.....	81	23.542
Sous-vêtements pour fillettes et enfants tricotés.....	65	12.925
TOTAL.....		96.791
<u>Tissus de coton écrus</u>		
Tissus à la pièce (2).....	56	57.130

(1) Il s'agit des usages finals correspondant aux catégories de produits sélectionnés dans la première partie de cette étude.

(2) Cette rubrique ne concerne pas uniquement des tissus de coton écrus.

ANNEE 1968

Désignation des marchandises	% coton	TOTAL de coton brut (en1.000 t.)
<u>Vêtements de dessus, bonneterie non élastique</u>		
Robes tricotées : fillettes et enfants	62	15.220
Blouses, corsages, chemisettes : tricotés :femmes et fillettes	63	8.830
Pantalons tricotés : femmes et enfants	29	3.675
Vêtements de jeux tricotés.....	70	2.655
TOTAL		30.380
<u>Vêtements de dessus, Hommes et Garçonnetts</u>		
Pantalons et shorts de travail : bleus et jeans	73	147.430
Pantalons et shorts ville et de sport	33	67.165
Manteaux et vestes de confection	38	37.795
Blouses de travail	72	21.077
TOTAL		273.467
<u>Vêtements de dessus,Femmes, Fillettes et Enfants</u>		
Blouses, corsages, chemisettes tissés	50	21.607
Bleus et Jeans : fillettes et enfants	81	12.925
Pantalons tissés pour femmes et enfants	35	9.237
Robes tissées	37	26.795
Vêtements de jeux tissés:femmes et fillettes	69	10.025
Vêtements de jeux tissés: enfants	79	24.975
TOTAL		105.564
<u>Autres tapis, tissus Kelim</u>		
Tapis, carpettes : tufted, tissés, tricotés	4	31.200
<u>Sous-vêtements de bonneterie non élastique, ni caoutchoutée</u>		
Chemises d'hommes et de garçonnetts, tricotées, de sport	65	34.905
Sous-vêtements ordinaires, tricotés : hommes et garçonnetts (maillots de corps)....	96	4.435
Sous-vêtements ordinaires, tricotés : hommes et garçonnetts (calçons).....	90	20.892
Chemises d'hommes et de garçonnetts tricotés, de ville.....	4	0.092
Chemises d'hommes et de garçonnetts en laine	81	23.542
Sous-vêtements pour fillettes et enfants tricotés.....	65	12.925
TOTAL		96.791
<u>Tissus de coton écrus</u>		
Tissus à la pièce (1)		228.52

(1) Cette rubrique ne concerne pas uniquement que des tissus de coton écrus.		

(suite)

Désignation des marchandises	% coton	TOTAL de coton brut (en 1.000 t.)
<u>Fils de coton écrus</u>		
Fil industriel	80	40.542
<u>Bas, Chaussettes de bonneterie</u>		
Pour Hommes et garçonnets	42	21.745
Pour Femmes et fillettes	1	.270
TOTAL		22.015
<u>Vêtements de dessous, Hommes</u>		
Chemises de sport tissées	59	32.537
Maillots de corps tissés	89	47.852
Calçons tissés	86	16.810
Chemises habillées tissées	49	32.120
Pyjamas et autres tenues de nuit	91	18.445
TOTAL		147.764
<u>Linge de maison</u>		
Draps et aies d'oreiller tissés : draps de lits	91	174.365
Serviettes de toilette tissées	99	127.502
Tapiserie d'ameublement	38	83.145
Taies d'oreiller tissées	91	29.232
Draps de lit tissés	87	23.062
Draps de lit tufted	76	19.835
Toile à matelas	47	14.150
Nappes	73	13.072
Rideaux	30	12.710
Coussin et édredon	91	14.472
TOTAL		511.545
<u>Ficelles, cordes, cordages</u>		
Cordes et ficelles	15	29.270
<u>Linge de corps, femmes</u>		
Robes de chambre, tenues de nuit et d'intérieur	46	16.095
Tenues de nuit tricotées: fillettes et enfants	80	13.025
TOTAL		29.120
<u>Mouchoirs et pochettes</u>		
Pour Hommes	93	5.735
Pour Femmes	88	305
TOTAL		6.040
<u>Ganterie de bonneterie</u>		
Gants et mitaines	85	30.260

LE COUT DES EQUIPEMENTS TEXTILES DE REEMPLOI.

Les échanges d'équipements textiles (en particulier cotonniers) de réemploi, en Europe, sont caractérisés

- d'une part par l'importance des échanges directs, hors marché.

On observe en effet qu'une proportion importante des équipements installés chaque année concerne des équipements de réemploi.

- d'autre part par la surabondance de l'offre par rapport à la demande.

Une partie importante de l'offre potentielle ne se manifeste pas aux niveaux de prix extrêmement bas qui sont pratiqués.

Ces deux caractéristiques sont évidemment liées à l'évolution des industries cotonnières : stagnation des productions, augmentation du nombre d'équipes, progrès technique, réduction du nombre d'équipements en activité.

La situation actuelle des industries cotonnières connaît un mouvement important d'élimination d'outils et d'unités de production. Une partie plus ou moins importante du processus d'élimination se fait par voie d'absorption, qui comporte la plupart du temps une restructuration de l'outil de production.

Il y a donc dans la plupart des cas élimination d'outils qui alimente l'offre de matériels usagés, sauf si celle-ci ne se matérialise pas en raison de l'insuffisance des prix courants du marché.

Mais l'offre potentielle est encore plus importante que celle qui résulte du processus effectif d'élimination.

Il peut être démontré que dans un nombre très élevé de cas, c'est-à-dire pour une gamme très étendue de produits textiles, on obtient des prix de revient inférieurs sur du matériel plus ancien déjà amorti que sur du matériel plus récent : la supériorité des performances techniques de ces derniers ne compense pas la supériorité des charges en capital.

Il a déjà été fait état des problèmes liés à la coexistence d'équipements aux performances techniques très différenciées, qui entretient une surcapacité relative, se traduisant par l'existence d'une offre abondante de matériels, dont la valeur économique est extrêmement réduite.

D'un point de vue collectif, de l'ensemble des industries cotonnières cette valeur économique est encore plus réduite : la survie d'un volume important de matériels plus anciens, généralement amortis, pèse en effet sur la rentabilité et donc sur la valeur économique des équipements les plus récents (1).

Il y a lieu de tenir compte par ailleurs de la durée de vie assez longue de la plupart des matériels textiles. C'est d'ailleurs cette durée de vie réelle, largement supérieure aux durées de vie comptables, qui est à l'origine de la coexistence d'équipements d'âges aussi différents.

Mais cela signifie qu' au delà des durées de vie comptables, les matériels ont une période d'utilisation très longue, peu importe qu'ils soient utilisés dans la même affectation ou au contraire réemployés dans une autre affectation.

Dans ces conditions il devrait donc être possible de disposer d'années-machines à un coût en capital fortement réduit.

Nous avons par conséquent cherché à réunir des informations relatives aux prix des matériels de réemploi.

Les renseignements obtenus en ce qui concerne plus particulièrement les métiers à tisser permettent d'établir la courbe retraçant l'évolution typique des prix des matériels textiles en fonction de leur âge.

Sur le graphique ci-joint, trois courbes de "prix", selon l'âge du matériel ont été tracées :

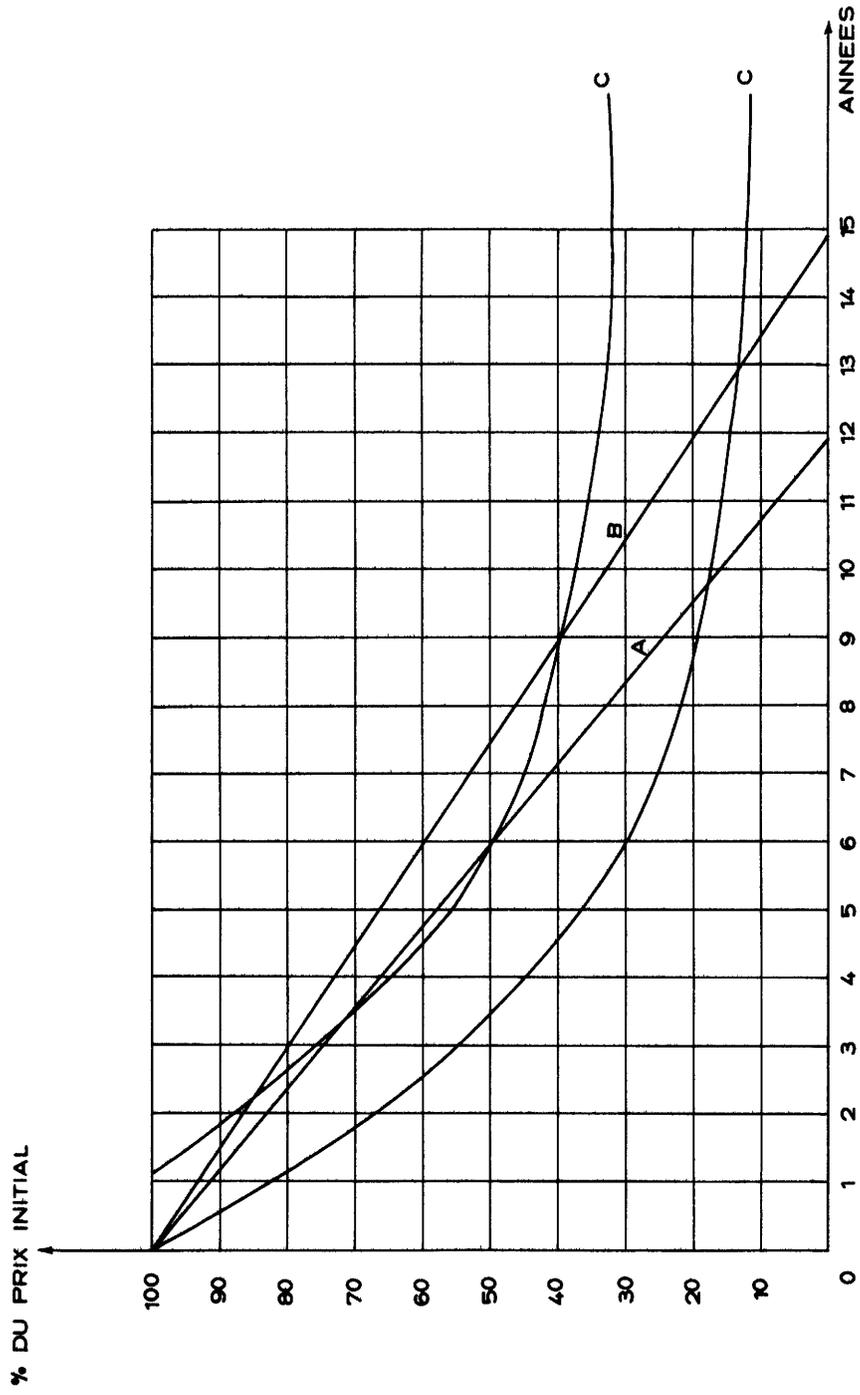
La courbe A correspond à la valeur comptable résiduelle après amortissement : la durée de vie comptable étant fixée à 12 ans. Ceci représente, dans nos pays, non pas la moyenne, mais le maximum.

La courbe B correspond à l'évolution "théorique" du prix des matériels : cette évolution théorique reflète la valeur maximale d'acquisition - d'après les négociants, c'est-à-dire commission comprise - des matériels. Cette courbe représente donc les divers prix au-delà desquels il ne paraît pas pensable, du point de vue du négociant, de pouvoir vendre des matériels d'occasion.

La courbe C enfin est une estimation, d'après les informations fournies, des prix d'offres selon l'âge du matériel. Il s'agit ici de prix d'offre, à débattre, c'est-à-dire de prix maxima.

Cette courbe C correspond davantage à ce que l'on observe en général : une chute rapide au départ, telle que les prix d'offres tombent en deçà de la valeur résiduelle (courbe A), puis ralentissement de la baisse, telle que la valeur d'usage dépasse la valeur résiduelle après quelques années.

Il faut noter que tous ces matériels "cotés" sont garantis " en bon état de marche ". Les prix d'offre incluent donc, le cas échéant, certaines réparations nécessaires pour pouvoir assurer ce "bon état de marche ".

PRIX DES MATERIELS DE REEMPLOI

On peut déduire de ces courbes que :

1. l'évolution "théorique" n'est qu'une transposition (commission comprise) de la valeur résiduelle : elle ne reflète en aucune manière les prix réels sur les marchés, influencés par la surabondance de l'offre.
2. les prix réels sont marqués d'une part, en effet, par la surabondance de l'offre, réelle ou potentielle - les prix tombent très en deçà de la valeur résiduelle dans les premières années - et d'autre part, par la durée de vie - la valeur d'usage dépasse la valeur résiduelle à partir de la 10ème année.
3. après 6 ans les prix réels tombent à 30 % de la valeur à neuf : de 10 à 15 ans, les prix d'offres tombent entre 18 et 12 % de la valeur initiale.

Cela ne signifie évidemment pas que tout matériel puisse se trouver en "bon état de marche" après 15 ou 18 ans. Mais bien que parmi les matériels ayant 15 ou 18 ans d'âge, on en trouve aisément aux prix indiqués. Pour cette raison, on ne peut pas extrapoler la courbe C au-delà de 18 à 20 ans.

Pour terminer, il faut préciser que ces prix s'ils incluent la commission des négociants, s'entendent pour du matériel pris sur place usine.

C'est-à-dire qu'il faut ajouter du point de vue de l'utilisateur les frais du démontage et de transports qui représentent des charges largement indépendantes de l'âge du matériel.

Si nous considérons que ces frais représentent (cfr. p.88 du rapport) quelques 20 % du prix à neuf des matériels, le coût des équipements de réemploi installés peut être obtenu par une translation vers le haut - à concurrence de 20 % - de la courbe C, soit la courbe C'.

Dans ces conditions le coût des équipements installés ayant entre 10 et 15 ans d'âge, s'élève à 38 à 32 % du prix des équipements neufs, soit environ le tiers de la valeur.