

LES INDUSTRIES DE LA CONFECTIION
DANS LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE

Analyse et perspectives 1975

Volume I

*Rapport présenté à la Commission des Communautés
européennes par la Société*

Capelin Associates Limited

en collaboration avec l'Université de Genève

Juillet 1970

Chargés d'étude :
R. KUSTER, G. BADIN

P L A N D E L ' E T U D E

EXPOSE I et ANNEXE II

Pages

	EXPOSE I	ANNEXE II
1. <u>INTRODUCTION</u>	2	
11. <u>Objet de l'étude</u>	3	
111. Champ couvert	3	
112. Objectifs de l'étude	4	
12. <u>Contraintes imposées par l'information statistique</u>	4	
13. <u>La lecture de l'étude</u>	6	
2. <u>ANALYSE</u>	8	
21. <u>Place de la C.E.E. dans le monde</u>	8	
211. Part de la C.E.E. dans la production mondiale	8	356
212. Part de la C.E.E. dans les échanges internationaux	9	
2121. Les importations et les exportations de la C.E.E. dans le total mondial.	9	
2122. Balance C.E.E. pour la confection	11	

22.	<u>Place de la confection dans l'industrie</u>		
	<u>de la C.E.E.</u>	12	
221.	En fonction de la valeur ajoutée	12	
	2211. D'après les données de la		
	Comptabilité Nationale	12	
	2212. D'après l'enquête industrielle		
	de l'O.S.C.E.	13	
222.	En fonction de la main-d'oeuvre	14	358
223.	En fonction des échanges	15	
23.	<u>Données générales sur les structures de</u>		
	<u>cette industrie</u>	17	
231.	Nombre d'entreprises et effectifs	17	360
232.	Répartition géographique	28	
233.	Part des facteurs de production dans		
	cette industrie	33	
	2331. D'après les données de la		
	Comptabilité Nationale	34	
	2332. D'après les différentes études		
	sur la structure des coûts	35	
234.	Organisation commerciale	40	
	2341. La distribution au stade du		
	grossiste	42	
	2342. Le circuit court de la		
	confection	46	
	23421. par le détaillant	47	
	23422. par les grands magasins	51	
	23423. autres formes	53	
	23424. synthèse	54	
	2343. Le coût de la distribution	55	

3.	<u>EVOLUTION</u>	57	
31.	<u>Evolution des débouchés</u>	57	
	311. <u>Marché Intérieur</u>	57	
	3111. <u>Tendances de la consommation</u>	58	361
	31111. <u>Evolution des dépenses</u> <u>d'habillement globales</u> <u>et par tête</u>	58	
	31112. <u>De quelques données com-</u> <u>plémentaires</u>	64	
	31113. <u>Evolution des dépenses</u> <u>d'habillement par sexe</u>	67	376
	31114. <u>Evolution des dépenses</u> <u>d'habillement par classe</u> <u>d'âge</u>		378
	31115. <u>Evolution des dépenses</u> <u>d'habillement par classe</u> <u>de revenu</u>	70	
	31116. <u>Evolution des dépenses</u> <u>d'habillement par caté-</u> <u>gorie socio-profession-</u> <u>nelle et par type de ré-</u> <u>sidence</u>	74	
	31117. <u>Evolution par article</u>	75	383
	3112. <u>Echanges Intra-Six</u>	79	
	31121. <u>Evolution globale par</u> <u>pays</u>	79	
	31122. <u>Evolution par pays et</u> <u>par article</u>	84	388
	31123. <u>Evolution du solde des</u> <u>échanges intra-Six par</u> <u>pays</u>	87	

3113.	Importations en provenance de pays tiers	87	
31131.	Evolution globale	87	403
31132.	Evolution des termes de l'échange	90	404
31133.	Evolution des importa- tions par grandes catégories d'articles	93	407
31134.	Evolution par pays fournisseurs	96	408
31135.	Evolution par pays communautaire importateur ...	102	422
312.	Marchés Extérieurs	104	
3121.	Evolution globale des exporta- tions	104	425
3122.	Principaux exportateurs euro- péens	105	
31221.	Pays exportateurs	105	
31222.	Produits exportés	108	427
3123.	Principaux clients	111	430
313.	Balance des échanges	117	
3131.	Evolution des exportations et des importations	117	444
3132.	Evolution du solde des échanges	118	448
3133.	Evolution du solde des échanges par article	120	449
3134.	Evolution du solde dans les pays membres	128	
314.	Evolution des différentes fibres utilisées	132	

32.	<u>Evolution de la production</u>	141	
321.	Evolution de la production globale	141	450
322.	Evolution de la production globale par rapport à d'autres activités industriel- les	145	
323.	Evolution de la production par article	151	455
324.	Comparaison avec la production de la bonneterie	165	489
33.	<u>Evolution des structures</u>	169	
331.	Structures de la production	169	
3311.	Nombre et taille des entreprises		
33111.	Nombre des entreprises	169	491
33112.	Evolution de la taille des entreprises	175	
3312.	Evolution géographique	183	
3313.	Intégration et concentration	185	494
33131.	Concentrations du marché	185	
33132.	Concentrations et fusions ..	191	
332.	Structures commerciales	194	
333.	Evolution des structures techniques et perspectives technologiques; évolution de la productivité	200	497
3331.	Evolution et tendances technolo- giques	200	
33311.	Evolution des matières	201	
33312.	Automatisation dans la coupe	203	
33313.	Automatisation dans l'assem- blage	205	

3332.	Evolution de l'organisation	208	
3333.	Evolution de la productivité technique	211	506
3334.	Evolution de la productivité de la main-d'oeuvre	213	507
334.	Structures financières	226	
3341.	Analyse par pays	226	
33411.	France	228	
33412.	Allemagne	232	
33413.	Belgique	236	
3342.	Synthèse C.E.E.	236	
3343.	Les investissements	238	513
3344.	Les stocks	240	
3345.	Conclusions intérimaires	241	
335.	Evolution des structures de la main- d'oeuvre	243	
3351.	Evolution de l'emploi global	243	521
3352.	Répartition par sexe	248	
3353.	Age moyen et taux de rotation du personnel	251	
3354.	Le travail à domicile	254	
3355.	Les salaires	257	523
3356.	La durée du travail	266	
3357.	Le coût de la main-d'oeuvre	269	525
34.	<u>Le cycle et la conjoncture textiles</u>	274	
341.	Introduction et position du problème	274	
342.	Les fluctuations de l'activité indus- trielle et leurs effets	279	

343.	Essai d'explication	282	
344.	Mécanismes et comportements	285	
3441.	Les réactions du commerce de détail et leurs répercussions	285	
3442.	Les réactions des industries de l'habillement et leurs réper- cussions	290	
345.	Conclusions intérimaires	290	
4.	<u>PERSPECTIVES</u>	292	
41.	<u>Perspectives de débouchés internes</u>	292	528
42.	<u>Perspectives des échanges</u>	301	530
421.	Perspectives globales des échanges	301	
422.	Perspectives des échanges par article	305	
4221.	Perspectives des échanges de vêtements tissés et tricotés	305	
4222.	Perspectives d'échange par article	308	
5.	<u>ELEMENTS POSSIBLES D'UNE STRATEGIE</u>	314	
51.	<u>Synthèse et développement présent</u>	314	
511.	Le passé	314	
512.	Le développement de la dernière décade	316	
52.	<u>Les facteurs de changement</u>	327	
521.	Le marché	327	
522.	Les structures	331	
523.	Les facteurs de production	334	

53.	<u>Prévision "sans surprise"</u>	337
54.	<u>Pourquoi l'industrie de la confection</u>	339
55.	<u>Vers une stratégie concertée</u>	343
551.	Evolution souhaitable	343
552.	La tâche des entreprises	347
553.	La tâche des organisations profession- nelles	349
554.	Le rôle de l'Etat	352

ANNEXE III	531
<u>Sources</u>	532

ANNEXE IV	549
<u>Abréviations et sigles utilisés</u>	550
<u>Bibliographie générale</u>	555

Nous tenons à exprimer notre très vive gratitude aux Fédérations Professionnelles, aux Syndicats de travailleurs du Vêtement et de la Confection, aux Services Ministeriels compétents, aux Instituts nationaux de Statistique, aux nombreux Organismes de Recherche universitaires et privés qui par leur aide substantielle ont permis la genèse de ce travail.

Nos pensées très particulières vont à Monsieur P.A. BA qui par son travail minutieux nous a accompagnés tout au long de la recherche.

Les Auteurs

EXPOSE I.

1

INTRODUCTION

11. OBJET DE L'ETUDE

111. Champ couvert

Le rapport que voici concerne les industries de la confection des pays-membres de la Communauté Economique Européenne. Il vise à mettre en lumière la situation actuelle, ainsi que l'évolution passée et vraisemblable dans le futur, de la consommation, des échanges, des facteurs de production, des structures et de l'environnement propres à cette industrie.

Les productions couvertes, selon leur nature, sont celles des industries de la confection et, lorsque nécessaire à la comparaison, celle de vêtements terminés par l'industrie de la bonneterie. La finesse des subdivisions par article dépendra des chapitres et du matériel statistique disponible.

La CEE est considérée comme un ensemble, où les différences souvent profondes entre pays, de même que leurs points communs, sont relevés. La disparité des sources nous a contraints de procéder à des analyses séparées et détaillées par pays, puis d'en tirer une synthèse communautaire plus succincte en de nombreux objets.

112. Objectifs de l'étude

Cette étude se veut un ouvrage de synthèse résultant du rassemblement et du traitement de documents très dispersés et peu homogènes.

Elle vise à donner une vue d'ensemble relativement complète des industries de la confection. Elle tente de formuler les problèmes de développement actuels et futurs et de découvrir les solutions envisageables.

Le volumineux matériel accumulé doit permettre de susciter des travaux et des traitements ultérieurs plus approfondis, la continuation des séries établies dans ce travail nous paraît souhaitable à l'avenir.

Enfin, cette étude expose les difficultés existantes lorsqu'on recherche des séries statistiques valables et comparables dans tous les pays.

12. CONTRAINTES IMPOSEES PAR L'INFORMATION STATISTIQUE
--

Le matériel disponible est d'inégale valeur selon les points couverts et selon les pays. Les conséquences en sont les suivantes :

Certains domaines sont restés inexplorés par manque de statistiques dignes de foi. Parmi les lacunes les plus importantes sont à relever :

- a) L'impossibilité de chiffrer la consommation apparente (C = P - X + M), du fait que la production est estimée en pièces (parfois en valeur selon les pays), les échanges en tonnes ou en valeur, et que les nomenclatures respectives n'ont pas de points communs pour l'ensemble des pays-membres;
- b) L'impossibilité de chiffrer l'accroissement de la productivité en certains pays par défaut de statistiques de prix à la production.
- c) L'impossibilité d'approcher la distribution textile avec la rigueur souhaitable;
- d) L'impossibilité de comparer certaines données nationales de structure non-harmonisées;
- e) Des examens approfondis ont pu être effectués sur certains points dans certains pays; mais le défaut d'information pour d'autres pays risque de rendre la synthèse généralisatrice abusive.

Les efforts d'harmonisation poursuivis par l'O.S.C.E. à propos des nomenclatures utilisées permettent d'envisager une amélioration des statistiques disponibles. L'usage généralisé des nomenclatures N.A.C.E et N.I.P.R.O. permettra une comparaison beaucoup plus exacte des industries nationales. Nous souhaitons qu'elles rencontrent une large application dans chaque pays.

Les importantes lacunes relevées dans les statistiques de production tiennent aussi de l'attitude de confectionneurs dirigeant des entreprises de très petite taille et selon les méthodes archaïques; aussi est-elle souvent très négative face aux organismes enquêteurs (surtout en Italie et en France). Le manque d'informations italiennes a été une gêne en de nombreux chapitres de ce travail. Le degré d'élaboration de l'information est en outre très inégal selon les points de l'étude et selon les pays.

La connaissance de l'univers économique et en particulier de la branche à laquelle l'entreprise appartient devient de plus en plus indispensable à la pratique d'une gestion rationnelle. C'est pourquoi il est impératif que les statistiques soient améliorées dans l'industrie de la confection, où l'information est particulièrement mauvaise.

13. LA LECTURE DE L'ETUDE

Celle-ci se compose de quatre parties :

- L'exposé 1, où ne sont fournies que les informations indispensables à la compréhension du sujet ainsi que nos appréciations.

- L'annexe II est l'appendice statistique groupant les tableaux et graphiques détaillés, souvent à faible degré d'élaboration, et qu'il eût été trop lourd d'englober dans le texte. Elle contient en outre des explications sur les divers modes de calcul ainsi que des prévisions techniques. Dans le texte principal le renvoi à l'annexe II est noté :

"Voir tableaux détaillés en annexe II" Il convient alors de se reporter à l'annexe II au numéro correspondant du plan.

- L'annexe III donne les références des sources citées dans le texte principal I ou dans l'annexe II. Compte tenu du grand nombre de références utilisées, nous avons préféré les regrouper en annexe. Le lecteur trouvant dans le texte I au chapitre 234, la mention (Source : III 1) se reportera à l'annexe III au numéro correspondant du plan (234 1). (par exemple)
- L'annexe IV permet de trouver la signification des nombreux sigles et des abréviations rencontrées dans l'étude. Enfin une Bibliographie générale complète, permet de connaître les sources d'information existant sur le sujet traité.

La lecture de l'étude se fait à partir de l'exposé 1, le lecteur voudra bien se reporter aux annexes II et III quand il y sera invité dans le texte I et selon son intérêt technique.

Nous prions les lecteurs d'excuser le volume de l'étude; une plus grande concision nous a malheureusement été impossible vu l'état primitif de l'information sur le sujet.

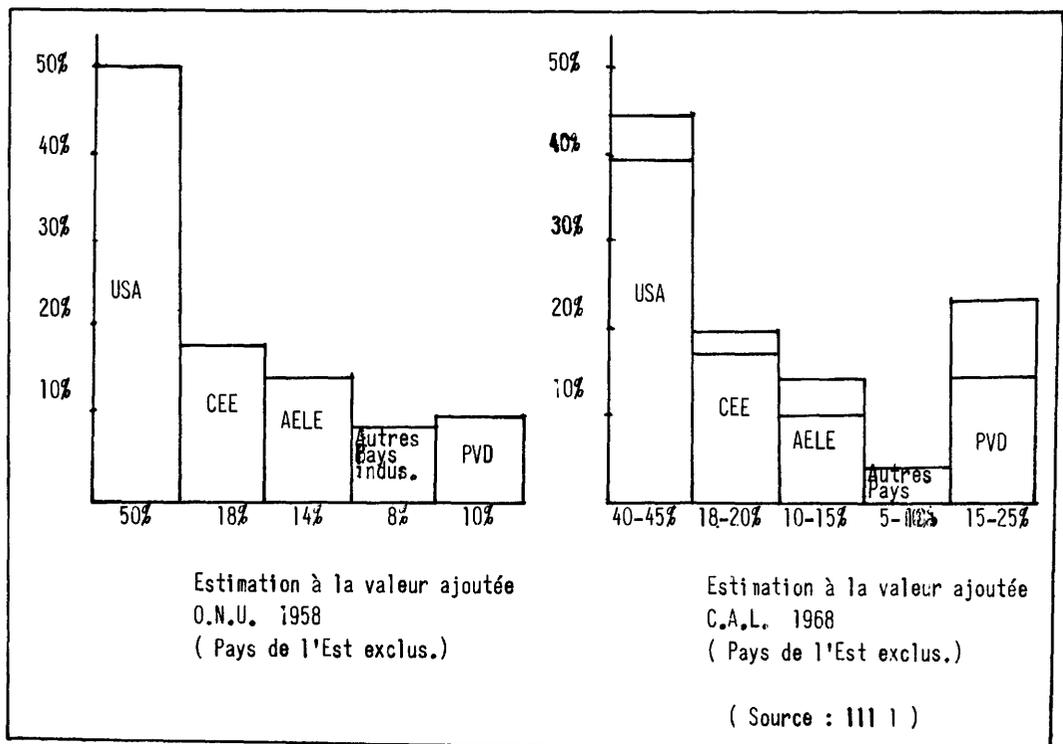
2

ANALYSE

21. PLACE DE LA CEE DANS LE MONDE

211. Part de la CEE dans la production mondiale

Les seules données homogènes et comparables disponibles sont celles de l'ONU sur la valeur ajoutée, mais en raison de leur ancienneté nous avons procédé à une estimation personnelle, fondée sur les effectifs de travailleurs évalués plus récemment par le BIT et sur les niveaux de productivité estimés.



Si l'on recense les effectifs employés, on peut avoir une idée de la répartition géographique mondiale des industries du vêtement.

En se basant sur les travaux du BIT dans ce domaine, on obtient pour 1966 :

$$\frac{1.270.000}{8.500.000} = \underline{15\%} \text{ des effectifs mondiaux}$$

(y-compris les pays de l'Est à l'exclusion de la Chine populaire) employés dans la CEE. (Source : III 2).

Voir calculs en annexe II.

A titre de comparaison, la population de la CEE représentait en 1966 6% de la population active mondiale et l'emploi dans l'industrie de la CEE représentait 9% de l'emploi dans l'industrie mondiale. (Source : III 3).

212. Part de la CEE dans les échanges internationaux

2121. Les Importations et les Exportations de la CEE dans le total mondial

Les récents travaux du GATT ont permis d'estimer l'importance des flux de marchandises entre les principaux pays commerçants du monde en 1968. (Source : III 1)

Si on considère la CEE comme un ensemble et que l'on fait abstraction des échanges intra-communautaires dans les relations commerciales internationales, on obtient un flux de 1942,8 Mio de dollars c.a.f. d'importations et 2091,6 Mio de

dollars f.o.b. d'exportations de vêtements (CTCI 841.) entre les grands pays commerçants. La répartition était la suivante en 1968 :

IMPORTATIONS		EXPORTATIONS	
1) Etats-Unis	43,7%	1) CEE	28,3%
2) CEE	16,1%	2) Hong Kong	23,7%
3) Royaume Uni	13,2%	3) Japon	18,4%
		4) Royaume Uni	9,3%
		5) Etats Unis	9,0%
		6) Rep. de Corée	5,4%

Si on tient compte des échanges intra-Six, qui sont les plus développés, ces pourcentages sont sensiblement différents :

Le total des importations de vêtements entre les grands pays commerçants s'élève alors à 2840,6 Mio de \$ c.a.f. et les exportations à 3007,9 Mio de \$ f.o.b., en 1968.

La répartition était alors la suivante :

Importations	Exportations
1) - CEE	- CEE
- intra 31,6%	- intra 30,5%
-- extra 11,0% 42,6%	- extra 19,7% 50,2%
dont	dont
- Allemagne 18,7%	- Italie 20,6%
- Pays Bas 11,1%	- Allemagne 10,2%
- France 6,1%	- France 9,5%
- UEBL 5,0%	- UEBL 6,2%
- Italie 1,7%	- Pays Bas 3,7%
- Etats Unis 29,9%	- Hong Kong 16,5%
- Royaume Unis 9,1%	- Japon 12,9%
	- Royaume Uni 6,5%
	- Etats Unis 6,3%
	- Rép. de Corée 3,7%

La part de la CEE dans les échanges internationaux de vêtements est très importante puisqu'en faisant abstraction du commerce intra-communautaire, la CEE est le deuxième importateur de vêtements et le premier exportateur.

2122. La balance des échanges de la Communauté

Le solde des échanges de la CEE s'établit en 1968 à :

+ 231 Mio d'U.C. pour le vêtement
dont + 31 Mio d'U.C. pour la confection
et + 200 Mio d'U.C. pour la bonneterie

(Source : III 2)

En 1968, la Communauté est exportatrice nette de vêtements qu'ils soient tissés ou tricotés.

Note : 1 Unité de Compte (1 U.C.) = 1 \$
1968 : 1 U.C. = 4DM ; 4,937 Ffr; 625 lire ; 3,62 Fl;
50 Fb.

**22. PLACE DE LA CONFECTION DANS L'INDUSTRIE
DE LA CEE**

221. En fonction de la valeur ajoutée

2211. D'après les données de la Comptabilité Nationale

Les dernières statistiques harmonisées de l'OSCE permettent de connaître la valeur ajoutée de la branche habillement pour l'année 1965.

Le rapport de la valeur ajoutée, au produit intérieur brut permet d'apprécier l'importance de cette branche dans l'Economie Nationale.

Mio U.C.	Valeur ajoutée aux prix du mar- ché bruts	Produit intérieur brut au prix du marché	Rapport
Allemagne	1408,25	113.457	1,24%
France	860,24	99.040	0,87%
Italie	594,56	56.704	1,05%
Pays-Bas	172,65	18.953	0,91%
Belgique	154,48	16.920	0,91%
CEE	3190,18	305.074	1,046%

(Source : III 1)

La part de l'industrie de l'habillement dans le produit intérieur est d'environ 1% pour la Communauté. Les faibles variations de ce rapport montrent que cette industrie a quasiment la même importance dans les différents pays de la Communauté et que la division du travail, tendant à spécialiser un pays dans cette industrie, n'est pas encore très avancée. A titre de comparaison la valeur ajoutée de la branche confection représentait en 1967 1,23% du produit national brut des Etats Unis.

2212. D'après l'enquête industrielle de l'OSCE

L'enquête industrielle de 1963 effectuée par l'OSCE donne des chiffres harmonisés sur les valeurs nettes de production :

Mio U.C.	Habillement, chaussures, literie NICE 24.	Habillement NICE 243.	Industries manufacturières NICE 2/3.	Rapport $\frac{\text{NICE 243.}}{\text{NICE 2/3.}}$
Allemagne	1784,4	1243,3	43708,4	2,84%
France	969,8	691,2	22370,9	3,09%
Italie	755,2	475,4	14677,1	3,24%
Pays-Bas	267,7	166,5	5003,0	3,33%
UEBL	186,2	133,2	3986,2	3,34%
CEE	3963,5	2709,6	89745,6	3,02%

(Source : III 2)

La fabrication d'articles d'habillement constitue environ 3% de la valeur nette de production des industries manufacturières.

Son importance est comparable aux secteurs pétrole (3,1%), imprimerie (3%), industrie du bois et du liège (2,8%), tabac (2,7%).

A titre de comparaison, l'industrie textile représente 6,4% de la valeur nette de production des industries manufacturières.

222. En fonction de la main-d'oeuvre

Le recensement industriel fait en 1963 par l'OSCE sur les unités locales de production donne les chiffres suivants (y compris l'artisanat) :

	Nombre de personnes occupées dans NICE 243. (habillement)	Nombre de personnes occupées dans NICE 2/3 (Industries manufacturières)	Rapport
Allemagne	490.428	9.155.787	5,35%
France	300.185	5.265.704	5,70%
Italie	309.094	4.487.288	6,89%
Pays-Bas	83.286	1.273.511	6,53%
UEBL	72.040	1.107.468	6,50%
CEE	1.255.033	21.289.758	5,89%

L'importance de l'industrie de l'habillement est donc plus grande quand on considère sa place sur le marché de l'emploi : près de 6% des personnes occupées dans les industries manufacturières le sont dans cette industrie; si l'on estime à environ 850.000 le nombre de femmes occupées dans cette branche on voit que l'industrie de la confection est un des plus grands débouchés offerts aux travailleuses. (Voir calculs en annexe II).

Emploi féminin dans la confection, par rapport à l'emploi féminin dans l'industrie manufacturière	
Allemagne	13,4%
France	13,1%
Italie	15,1%
Pays-Bas	22,5%
Belgique	<u>18,2%</u>
CEE	14,3%

Emploi féminin dans la confection, rapporté à l'emploi féminin total	
Allemagne	5,0%
France	4,1%
Italie	6,1%
Pays Bas	6,2%
Belgique	<u>6,1%</u>
CEE	5,0%

223. En fonction des échanges

La part en valeur des importations de confection (CST 841 à l'exclusion du poste 841.4) représentait en 1966 :

$$\frac{206.438}{30.706.280} = \underline{0,67\%} \text{ des importations c.a.f. de la}$$

CEE, et la part des exportations dans les exportations totales de la CEE était de :

$$\frac{321.804}{29.405.417} = \underline{1,10\%} \text{ en 1966 des échanges intra-}$$

communautaires.

La part de la confection dans les échanges intra-communautaires était en 1966 de :

$$\frac{387.850}{22.917.861} = \underline{1,69\%} \text{ des importations c.a.f.}$$

et

$$\frac{403.265}{23.227.783} = \underline{1,73\%} \text{ des exportations f.o.b. des}$$

pays de la CEE.

Si on inclut les vêtements en bonneterie (CST = 841,4), la part des vêtements dans le commerce de la CEE a été la suivante en 1966 :

- Commerce extérieur de la CEE

Importations	c.a.f.	1,04%
Exportations	f.o.b.	1,80%

- Commerce intra-Communautaire

Importations	c.a.f.	3,28%
Exportations	f.o.b.	3,27%

Si l'on rapproche ces pourcentages de ceux que nous venons de calculer dans les chapitres 22 et 222, nous voyons que la part des vêtements dans le commerce international est relativement faible : les vêtements ne s'échangent que peu de pays à pays, comparativement aux autres produits manufacturés. Toutefois, les pourcentages les plus élevés, obtenus dans le commerce intra-communautaire, semblent traduire une circulation plus facile des vêtements à l'intérieur de la Communauté (identité plus grande de goût, meilleure connaissance des réseaux de distribution etc..) que dans le monde.

**23. DONNES GENERALES SUR LES STRUCTURES DE
CETTE INDUSTRIE**

231. Nombre d'entreprises et effectifs

L'enquête industrielle de 1963, de l'OSCE, a permis le recensement des unités locales, des entreprises et des effectifs, occupés dans l'industrie de l'habillement (243 NICE). (Source : III 1)

243 NICE	D	F	I	PB	UEBL	CEE
1) Nombre d'unités locales	70.421	54.782	108.505	6002	14.221	253.931
2) Nombre d'entreprises	69.438	54.069	107.254	5999	14.212	250.972
3) Nombre d'entreprises de plus de 10 personnes	4.637	3.500	2.872	1092	1.230	13.331
4) Effectifs dans 1)	490.428	300.185	309.094	83286	72.040	1.255.033
5) Effectifs dans 2)	486.197	289.780	302.747	84606	70.535	1.235.265
6) Effectifs dans 3)	378.153	198.996	126.866	73360	47.611	824.986
7) Taille moyenne 1)	7	5	3	14	5	5
8) taille moyenne 2)	7	5	3	14	5	5
9) taille moyenne 3)	82	57	44	67	39	62

La taille moyenne des entreprises de confection est très petite (5 personnes); ceci est dû évidemment à l'importance de l'artisanat : 430.047 personnes sont éparpillées dans 240.600 unités locales de production de moins de 10 personnes (moyenne 2 personnes).

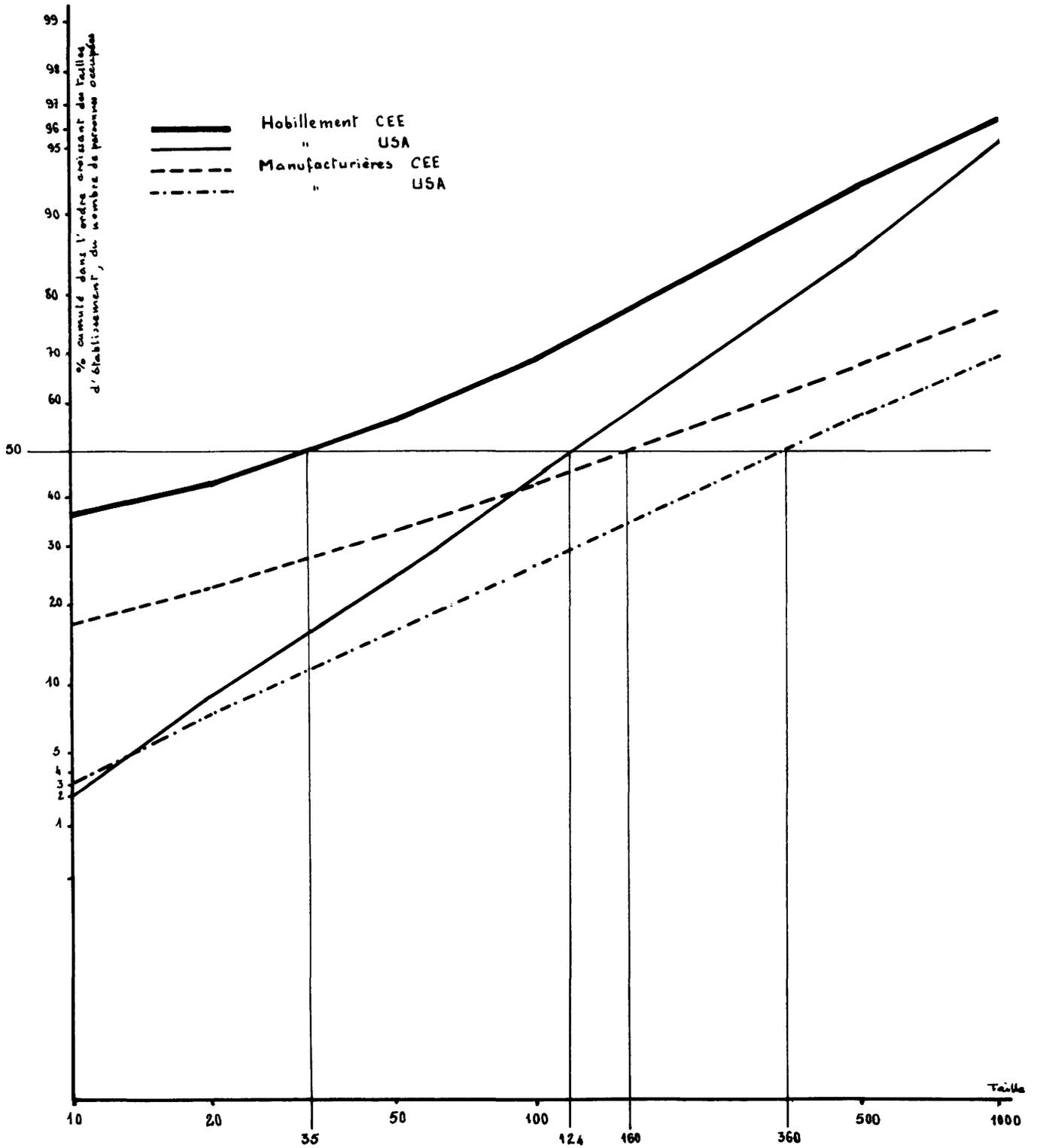
Si l'on considère comme industrie de la confection l'ensemble des entreprises occupant plus de 10 personnes, la taille moyenne est alors sensiblement plus élevée : 62 personnes par entreprise industrielle.

Pour mieux appréhender la structure de cette industrie, nous allons nous servir des données de l'enquête industrielle sur le groupe "Fabrication de chaussures, articles d'habillement et literie "NICE : 24" dont la structure peut être assimilée à celle de l'industrie qui nous intéresse (celle-ci occupe environ 70% des effectifs du groupe). On pourra la comparer avec la structure des industries manufacturières et effectuer des rapprochements avec les industries de l'habillement du Japon et des Etats Unis (recensements de 1963).

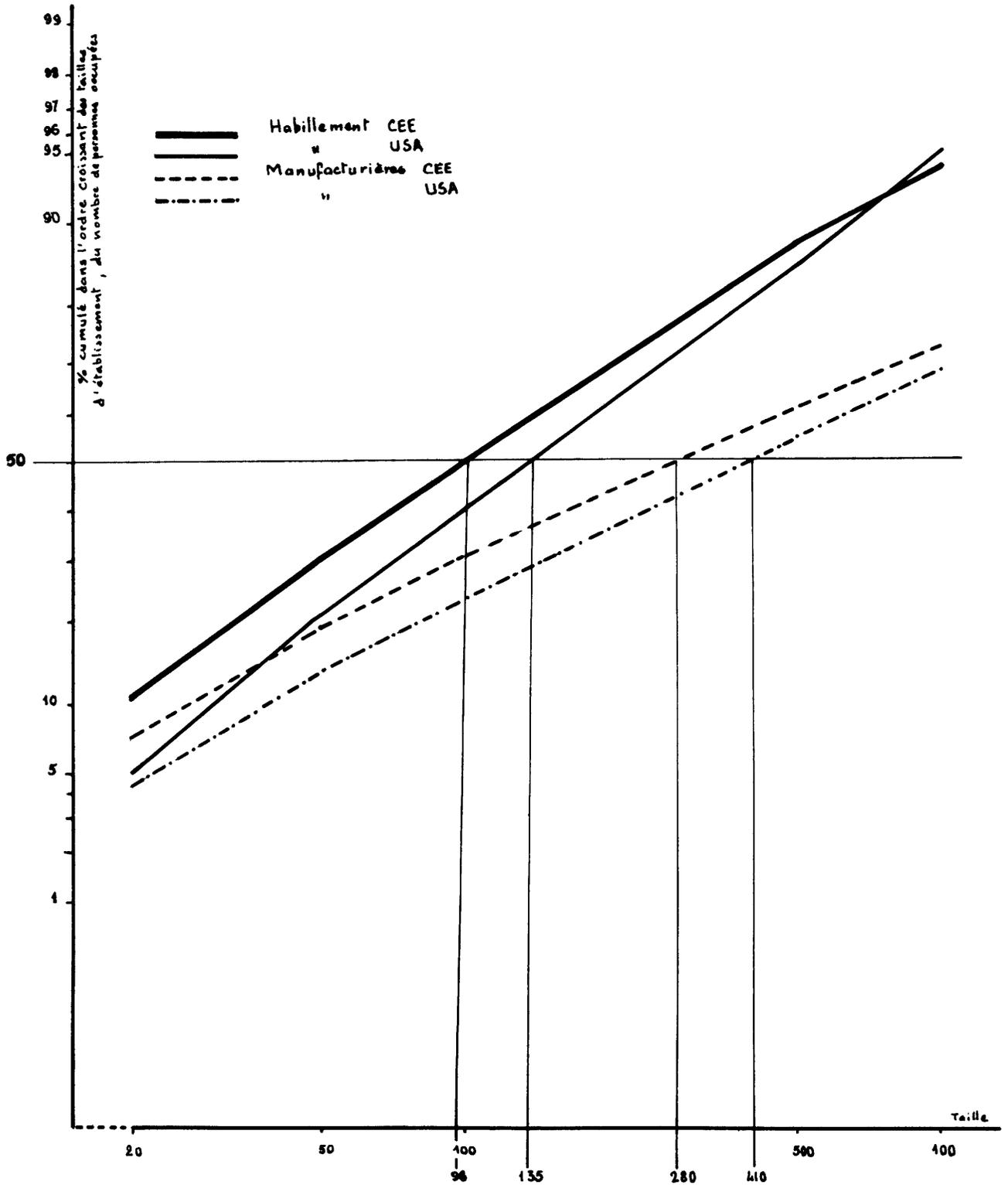
Nous allons étudier la taille des établissements, les statistiques étant comparables de pays à pays, ce qui n'est pas toujours le cas pour les entreprises.

Tous établissements	D	F	I	PB	UEBL	CEE	USA	J
Effectifs du secteur rapporté aux effectifs de l'industrie manufacturières	8,1%	9,9%	11,5%	9,5%	8,3%	9,3%	7,9%	3,7%
Effectif moyen par établissement du secteur	5	5	3	20	14	5	45	10
idem dans les industries manufacturières	17	11	7	27	27	12	53	17
médiale habillement (NICE 24)	54	32	5	100	54	35	124	25
médiale ind. manif.	250	144	64	280	250	160	360	80

(Echelle gausso-logarithmique)



(Echelle gausso-logarithmique)



L'importance de cette branche quant aux effectifs est sensiblement la même aux Etats Unis et en Europe.

L'effectif moyen par établissement est sensiblement plus faible en Europe qu'aux Etats Unis dans l'ensemble des industries manufacturières et en particulier dans l'industrie de l'habillement.

Il en est de même de la médiale*, qui est la plus élevée aux Etats Unis et aux Pays Bas. Les effectifs sont employés dans des établissements de toutes tailles, en majeure partie par des unités de 100 à 150 personnes aux Etats Unis (43,7% du total des effectifs) et aux Pays Bas par les petites unités (50 à 100 personnes : 33,3%) et les grandes (plus 1000 personnes : 12,8%).

L'Allemagne, la Belgique et la France ont une forte proportion de personnes occupées dans de petits établissements, donc une médiale faible; en Allemagne et en France plus particulièrement, la main-d'oeuvre est répartie principalement dans les petits établissements (plus d'un quart dans les établissements de moins de cinq personnes) et dans ceux de 100 à 400 personnes (un quart du total). En Belgique, la quasi-totalité des établissements occupent moins de 500 personnes; les effectifs y sont répartis d'une façon assez homogène entre les établissements de différentes tailles. En Italie, où 95% des établissements comptent moins de 5 personnes et emploient la moitié des effectifs de la branche, on note aussi la présence d'établissements d'une certaine importance et aux dépens d'établissements de taille moyenne.

Graphique 231/1 et /2

*Note: La taille de cet établissement est telle que 50% des effectifs du secteur sont employés dans des établissements plus grands et 50% dans des plus petits, que cette unité médiale. Voir la définition de ce paramètre dans l'annexe II.

La comparaison des structures des industries manufacturières et des industries de l'habillement (graphique 231/1) met en évidence la différence de taille existant entre les établissements d'habillement et ceux de l'ensemble des industries manufacturières.

La courbe la plus proche de l'axe des abscisses étant celle de l'industrie la plus concentrée, on voit que l'industrie manufacturière des Etats Unis est plus concentrée que celle de la CEE. Il est de même pour l'industrie de l'habillement où le phénomène à remarquer est la part très importante des petits établissements de moins de dix personnes dans les effectifs totaux.

Si nous reprenons notre distinction entre les entreprises artisanales (moins de 10 personnes) et les entreprises industrielles et que nous nous penchons sur ces dernières, les structures des établissements de l'industrie manufacturière dans la CEE se rapproche de celle des Etats Unis. La médiane est alors de 410 aux Etats Unis et 280 dans la CEE.

Dans l'industrie de l'habillement, la taille moyenne des établissements européens est inférieure à celle des Etats Unis mais la différence devient notablement plus faible :

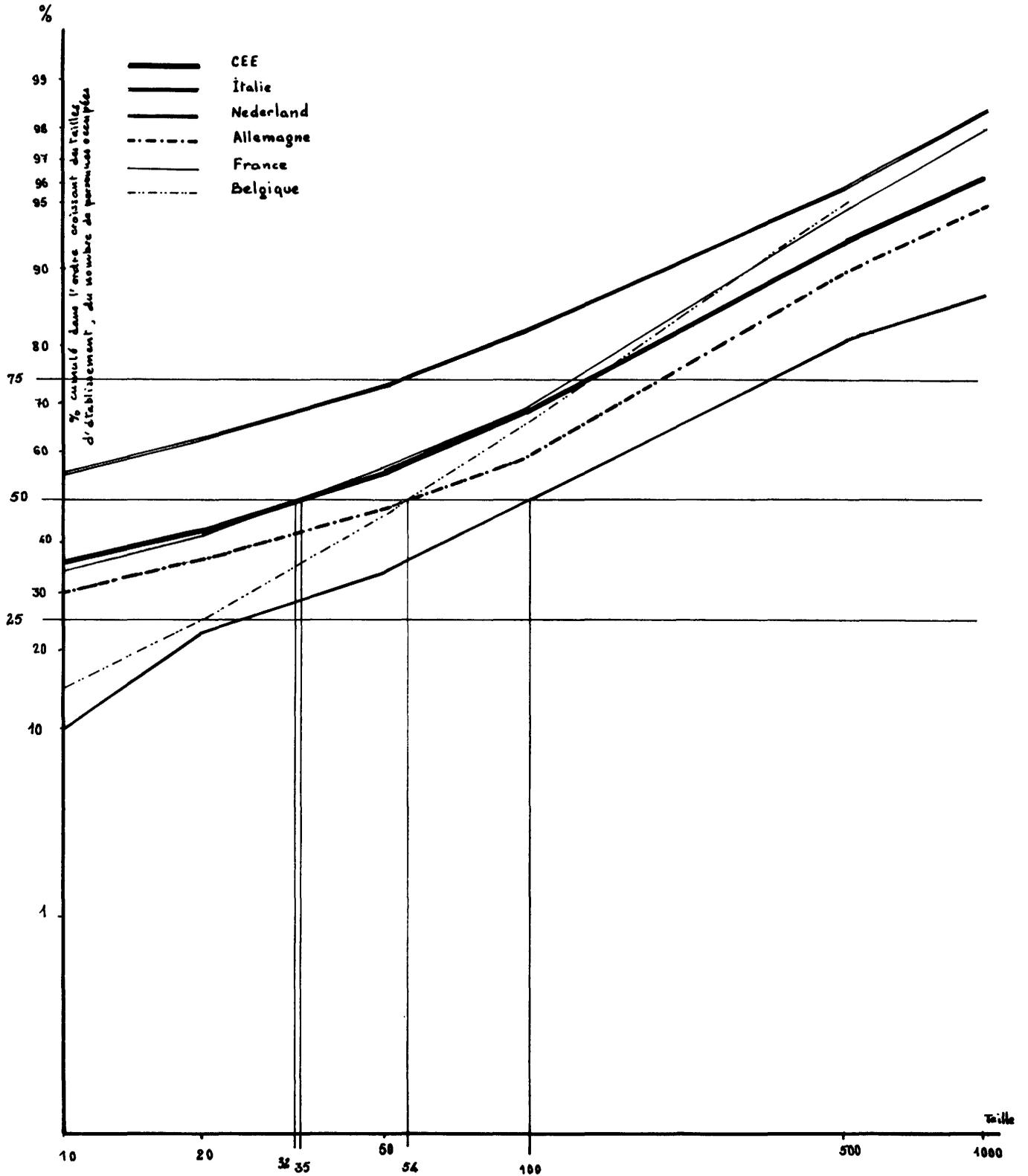
25% des effectifs totaux sont employés dans des établissements de moins de 40 personnes dans la CEE, et dans des établissements de moins de 58 personnes aux Etats Unis.

50% des effectifs totaux sont employés dans des établissements de moins de 98 personnes dans la CEE, et dans des établissements de moins de 135 personnes aux Etats Unis.

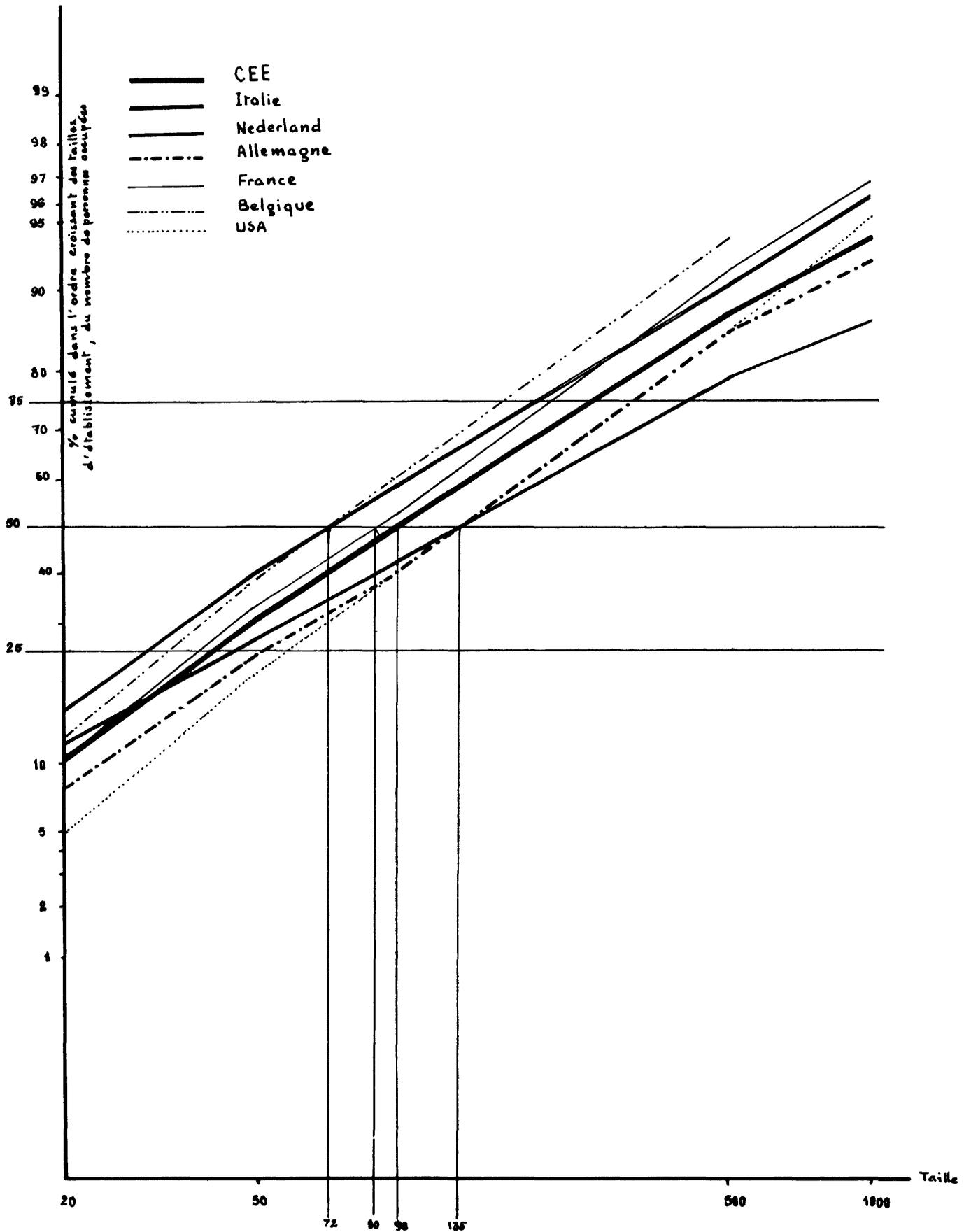
25% des effectifs totaux sont employés dans des établissements de plus de 260 personnes dans la CEE, et dans des établissements de plus de 310 personnes aux Etats Unis.

6% des effectifs totaux des établissements de plus de 10 personnes, sont occupés dans des établissements de plus

(Echelle gaussio-logarithmique)



(Echelle gausso-logarithmique)



de 1000 personnes dans la CEE, alors que ce pourcentage n'est que de 5% aux Etats Unis.

La différence de structure entre les établissements industriels d'habillement aux Etats Unis et dans la Communauté réside dans le poids des établissements de petite taille qui occupent en Europe une main-d'oeuvre beaucoup plus importante qu'aux Etats Unis. L'importance des établissements de grande taille est sensiblement la même en Europe et aux Etats Unis.

Si un effort doit être entrepris pour augmenter la taille des établissements, c'est au niveau des petites et moyennes entreprises qu'il faudra concentrer cet effort, plutôt qu'au niveau des établissements de grande taille dont l'importance semble comparable à ceux des Etats Unis.

Graphiques 231/3 et /4

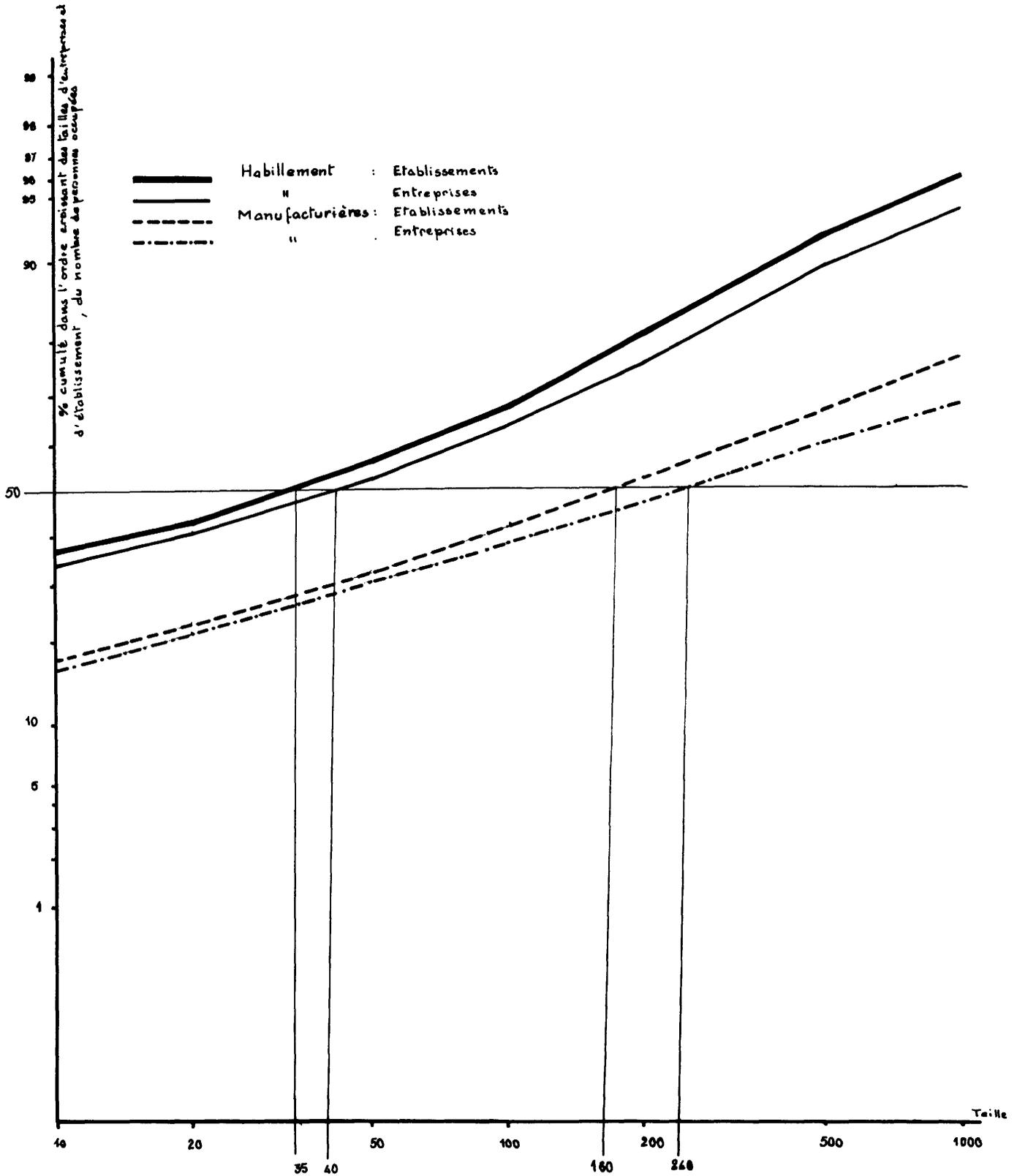
A l'intérieur de la CEE, les différences suivant les pays sont souvent plus importantes que la différence entre les Etats Unis et la CEE.

Les Pays Bas ont l'industrie la plus concentrée, et l'Italie l'industrie la plus dispersée dans de petits établissements.

Si on fait abstraction de l'artisanat qui n'a pas la même importance selon les pays de la CEE, les différences de structure entre les entreprises industrielles sont moins importantes. Les Pays Bas et l'Allemagne ont des établissements d'habillement de taille supérieure à celle de la CEE dans son ensemble, la France montre des établissements de taille comparable à celle de la CEE; la Belgique et l'Italie ont des établissements de plus petite taille.

Les statistiques disponibles nous empêchent de comparer les structures selon les sous-secteurs de l'industrie. Il est cependant certain que des divergences existent selon

(Echelle gausso-logarithmique)



les sous-secteurs (la fabrication de vêtements de dessus nécessitant des tailles plus importantes que celle de la chemiserie, ou celle des sous-vêtements).

La distribution des établissements par taille est différente de la distribution des entreprises.

Graphique 231/5

Toutefois, la différence de taille mesurée par la médiale est moins grande en ce qui concerne l'industrie de l'habillement (35 pour les établissements et 40 pour les entreprises) que pour l'ensemble des industries manufacturières (160 pour les établissements et 240 pour les entreprises) Ceci s'explique par le petit nombre d'entreprises d'habillement possédant plusieurs établissements.

Les établissements de l'industrie de l'habillement ont une taille médiale égale à 22% de la taille médiale des établissements des industries manufacturières dans leur ensemble.

Pour les entreprises ce rapport est encore plus faible : moins de 17%.

Il faut noter que la taille des entreprises est difficilement comparable de pays à pays et de secteur à secteur, à cause des divergences dans les définitions des entreprises, des industries et de l'intégration verticale.

En résumé :

La taille des établissements et des entreprises de l'industrie de l'habillement est très faible.

Si toutefois l'on fait abstraction de l'artisanat, cette taille, tout en restant très faible, est presque comparable à celle des Etats Unis, au moins dans certains pays comme les Pays Bas et l'Allemagne.

La différence de structure fondamentale entre les pays européens et les Etats Unis se trouve dans les établissements de petite taille et non dans les établissements de taille plus importante, dont l'importance quant aux effectifs totaux est la même dans la CEE et aux Etats Unis.

232. Répartition géographique

La carte de l'Europe montre que cette industrie est relativement dispersée puisqu'il n'est pas de région où il n'existe une entreprise de confection.

On peut noter cependant qu'un tiers des effectifs est regroupé dans quatre régions.

Il s'agit des régions du Rhin-Wesphalie (9,3% du total des effectifs de la CEE) de la Bavière (9,2%) de la Lombardie (8,2%) et de la Région Parisienne (5,2%). Viennent ensuite le Bade-Wurtemberg (4,5%), les provinces de l'Est des Pays Bas (3,6%), le Piémont (3,5%), la Basse Saxe (3,2%), le Nord de la France (3,1%), la Toscane (3,1%), les Flandres Belges (3,1%), la Vénétie (2,9%), l'Emilie-Romagne (2,8%), Rhône-Alpes (2,8%) et la Hesse (2,5%).

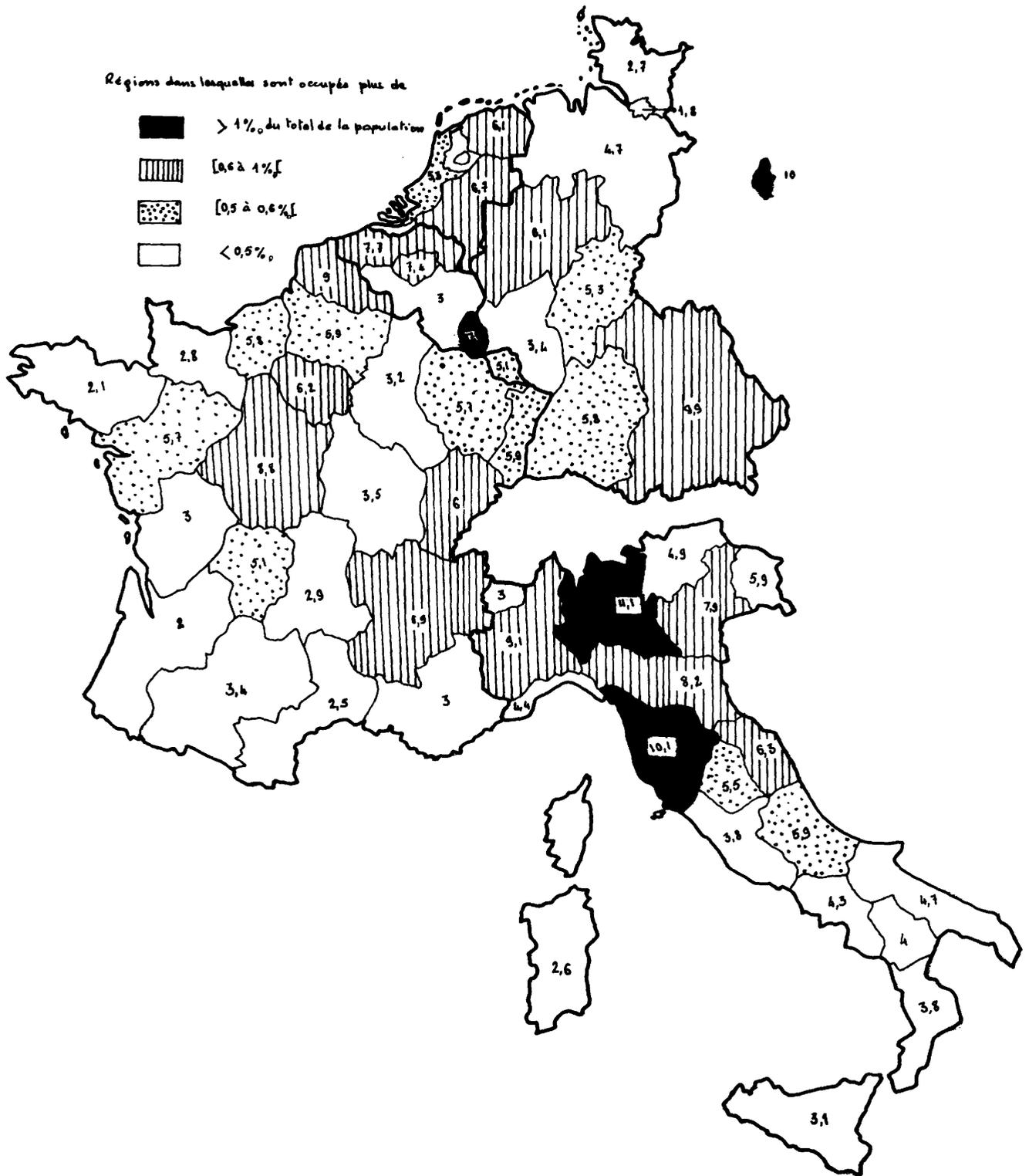
L'importance d'une branche industrielle dans l'économie d'une région peut être - grossièrement il est vrai - appréhendée par le ratio : effectifs occupés / population régionale.

Chaque région emploie entre 0,2 et 1,8% de sa population dans l'industrie de la confection.

Graphique 232/ 1/2

232/2 REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES INDUSTRIES DE LA CONFECTION

Effectifs en % de la population de chaque région



Dans la plupart des régions, les effectifs varient entre 0,3% et 0,7% de la population totale, ce qui montre bien la dispersion géographique de cette industrie.

Les régions dans lesquelles la plus grande proportion d'habitants est occupée dans l'industrie de la confection sont : le Luxembourg, l'Italie du Nord, la Bavière, Berlin-Ouest et le Nord de la France.

Puis viennent le Nord de la Belgique, les Pays de Loire, le Bassin Parisien, l'est de la France, la Wesphalie et les Pays Bas.

Les régions dans lesquelles l'industrie de la confection n'est pas de grand poids sont des régions où l'agriculture occupe une grande partie de la population ou des régions peu industrialisées (Ouest et Sud-Ouest de la France, Sud de l'Italie et Italie insulaire).

Ce phénomène confirme le caractère complémentaire du point de vue main-d'oeuvre de l'industrie de la confection : Elle est localisée là où une autre industrie emploie de la main-d'oeuvre masculine.

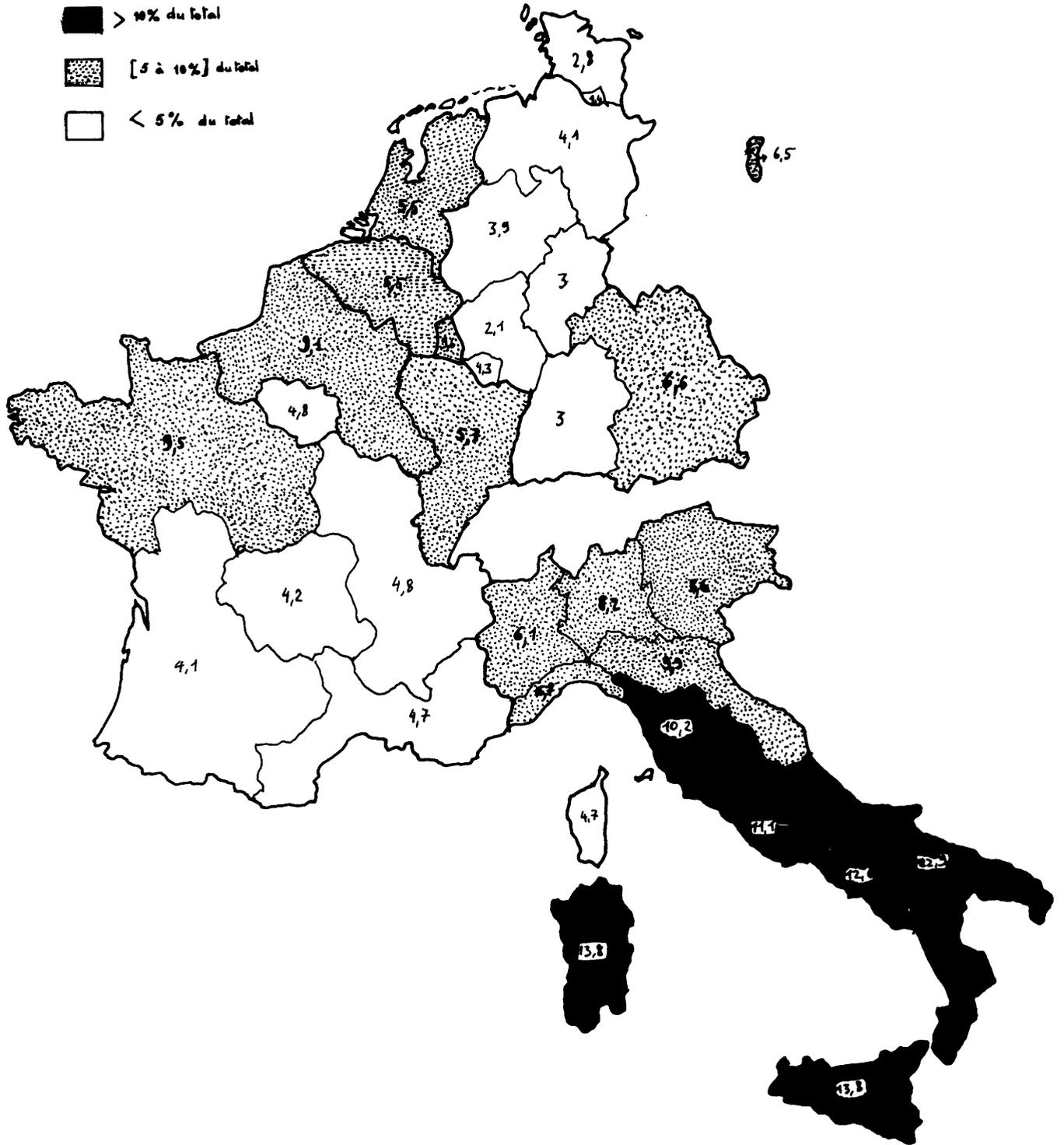
Les chiffres mentionnés ne concernent que les effectifs employés dans des ateliers. Les travailleurs à domicile, et certaines unités trop petites échappent à ces statistiques. (Source : III 1).

Comparons enfin les effectifs employés dans l'industrie de la confection dans chaque région et les effectifs employés dans l'ensemble des industries manufacturières.

Graphique 232/3

On s'aperçoit que l'industrie de la confection a une importance très grande dans certaines régions sous-industrialisées comme le sud de l'Italie où plus de 10% des effectifs occupés dans l'industrie manufacturière ont un emploi dans la confec-

232/3 EFFECTIFS OCCUPES DANS L'INDUSTRIE DE LA CONFECTION PAR
RAPPORT AUX EFFECTIFS OCCUPES DANS L'INDUSTRIE MANU-
FACTURIERE



tion. Ce ratio montre l'importance de cette industrie dans ces régions sur le marché de l'emploi, et en particulier de l'emploi féminin.

Le grand nombre de travailleurs occupés dans l'industrie manufacturière allemande, rend le ratio étudié plus faible que dans les autres pays. La Bavière et Berlin sont les régions allemandes où la part de la confection sur le marché de l'emploi est la plus grande.

En France il convient de signaler le déséquilibre sensible entre le nord et le sud du pays quant à l'importance de la confection dans l'industrie manufacturière.

En résumé

L'industrie de la confection se trouve localisée dans des régions industrialisées où les réservoirs de main-d'oeuvre féminine sont plus grands; toutefois à cause de l'éparpillement de cette industrie dans toutes les régions de l'Europe, l'importance de la confection quant aux effectifs occupés est beaucoup plus grande dans certaines régions moins industrialisées de la CEE.

233. Part des facteurs de production dans cette industrie

On a vu l'importance des effectifs occupés dans la confection. Cette industrie occupe 6% de la main-d'oeuvre

employée dans les industries manufacturières et n'apporte que 3% de la valeur nette de production de ce groupe d'industries.

Alors que la valeur nette par personne occupée dans les industries manufacturières était de 4131 UC en 1962, et de 2159 UC dans l'industrie de l'habillement (NICE 243.) (source : III 1).

Si on fait abstraction de l'artisanat on obtient alors 2579 UC par tête dans l'industrie de l'habillement contre 4652 UC par tête dans l'ensemble des industries manufacturières. Même dans l'atelier de taille industrielle, l'importance de la main-d'oeuvre est très grande.

2331. D'après les données de la Comptabilité Nationale

Selon les tableaux input-output de l'OSCE, (Source : III 2) la part des rémunérations des salariés dans la valeur ajoutée était la suivante :

	All	F	I	PB	UEBL
Industries de l'habillement	56%	42%	19%	63%	52%
Ensemble des entreprises	47%	41%	38%	45%	45%

La part de la rémunération du travail dans la valeur ajoutée est plus élevée que pour l'ensemble des entreprises, dans presque tous les pays.

Pour l'Italie, la faiblesse de ce chiffre s'explique par la pléthore de petites entreprises familiales dans ce secteur, et dans lesquelles la rémunération du patron n'entre pas dans ce compte "rémunération des salariés". Il en est de

même pour la France. Pour les pays où l'artisanat a une importance moindre, on constate qu'une part très importante de la valeur ajoutée par la branche est constituée des salaires.

La part des matières est aussi importante dans cette industrie.

Les textiles qui constituent environ 80% des inputs de la branche habillement sont les principaux fournisseurs de la branche. Les différents services constituent 5% des inputs; les différentes sources d'énergie 1%, les machines 1 à 2%, le papier et carton 2% etc...

Les données de la Comptabilité Nationale sont encore très fragiles et permettent encore mal d'approcher la production. Pour mieux appréhender la part des différents secteurs de production nous allons étudier la structure des coûts.

2332. D'après les différentes études sur la structure des coûts

Cette structure n'est pas encore très bien connue dans cette industrie et les sources sont d'inégale valeur (Source : III 3).

On ne dispose en outre d'aucune donnée valable pour l'Italie.

Part des matières premières dans le chiffre d'affaires

Analyse par pays

Pays Bas		
Matières premières en tissu	laine	17,1%
	coton	10,9%
	FAS	9,5%
	autres	0,3%
	tricôt	8,4%
	cuir	1,1% 47%
Accessoires	fils	0,8%
	apprêts	4,8%
	emballage	0,5% <u>6%</u>
%Chiffre d'affaires		<u><u>53%</u></u>

Belgique	
Tissus et fournitures	50,1%
Autres matières premières	0,9%
	<u> </u>
Total	<u><u>51,0%</u></u>

Allemagne	
Part des achats dans le chiffre d'affaires (Ce résultat représente les achats de tissus et les fournitures d'énergie)	52,4%
La Deutsche Bank donne les chiffres suivants pour son échantillon d'entreprises:	
Part des inputs venant d'autres branches dans le chiffre d'affaires	48,7%

Pour l'Allemagne on peut estimer à 50% la part des matières premières dans le chiffre d'affaires de la branche confection.

France

(Pour le compte INSEE 492 : Confection de vêtements et lingerie)

1967 : $\frac{\text{Achats (h.t.)}}{\text{Chiffre d'affaires (h.t.)}} = \underline{\underline{48,8\%}}$

Synthèse CEE

Il ressort de ces différents calculs que la part des matières premières dans le chiffre d'affaires oscille entre 45 et 55%.

Ces chiffres semblent comparables à ceux de l'industrie textile : (France 49%, Allemagne 54,5%).

Les différences semblent faibles selon les sous-branches de la confection : le seul pays donnant des chiffres à ce sujet est le Royaume des Pays Bas

Matières premières / chiffre d'affaires	
Vêtements de travail	55,5%
vêtements de pluie	46,2%
lingerie homme	56,8%
costumes	52,3%
vêtements dessus hommes	56,7%
manteaux	47,6%
lingerie dames	50,4%
vêtements dessus dames	55,5%
corseterie	47,4%

(Source : III 3)

Part des dépenses de personnel dans le chiffre d'affaires

Analyse par pays

Pays Bas	
Rémunération et salaires	21,4%
Confectionneurs salariés	5,6%
Charges sociales	<u>3,3%</u>
	<u>30,3%</u>

Belgique	
Dépenses de personnel	25,1%
Charges sociales	<u>8,0%</u>
	<u>33,1%</u>

Allemagne	
Salaires, traitements charges sociales, pres- tations sociales volon- taires	<u>25,8%</u>

France	
Total des frais de per- sonnel	<u>32,4%</u>

Synthèse CEE

La part des dépenses de personnel dans le chiffre d'affaires varie entre 25 et 35%

Au niveau des différents groupes de produits, des données existent pour les Pays Bas.

Frais de personnel / Chiffre d'affaires	
Vêtements de travail	29,6%
vêtements de pluie	31,6%
lingerie hommes	29,2%
costumes	32,3%
vêtements dessus dames	27,8%
manteaux	35,2%
lingerie dames	30,9%
vêtements dessus hommes	30,7%
corseterie	26,6%

(Source : III 3)

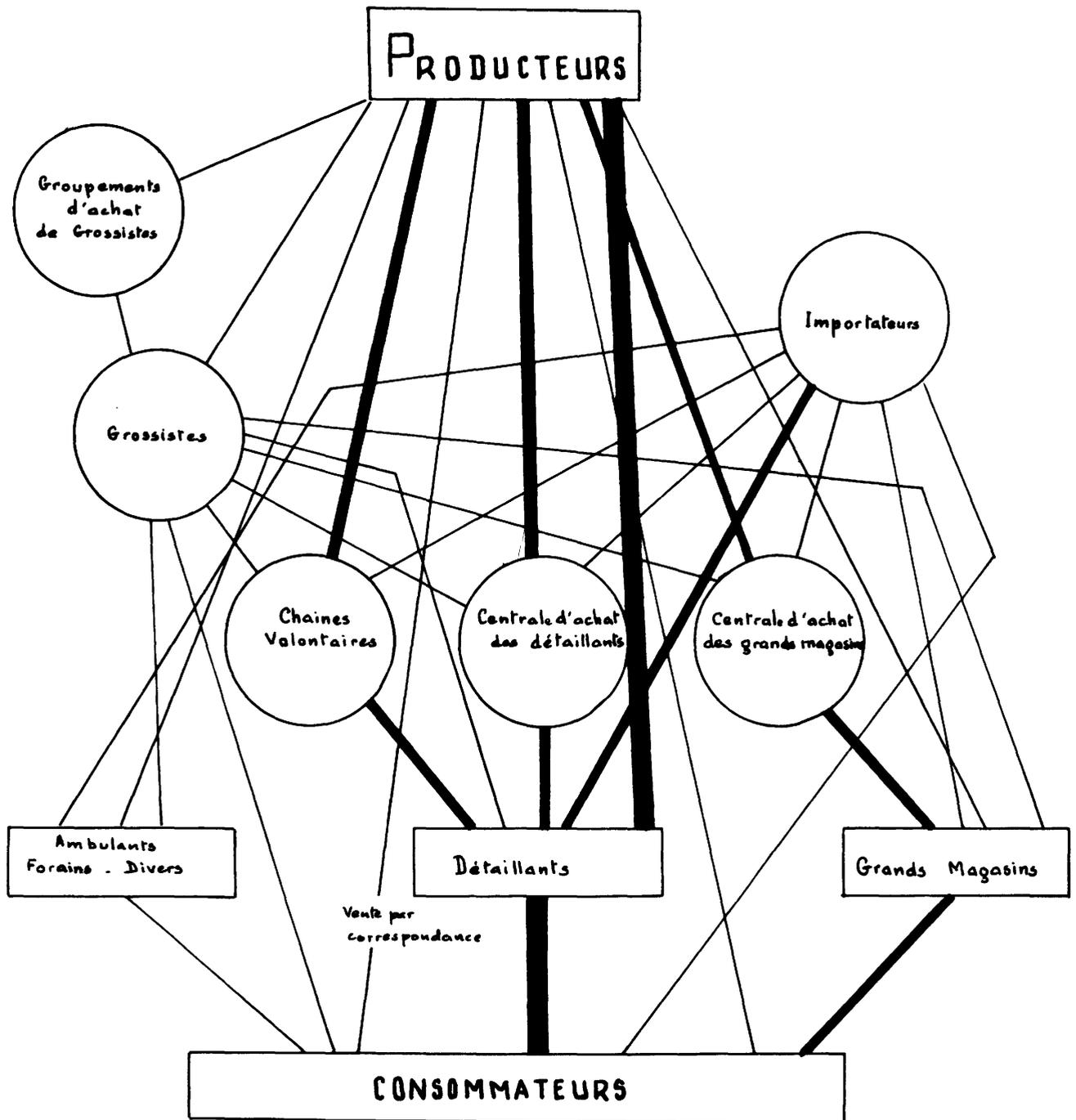
Part des amortissements dans le chiffre d'affaires

La part des amortissements dans le chiffre d'affaires s'élève pour l'Allemagne à 2,3%; pour les Pays Bas à 1,8%, pour la Belgique à 1,7% et pour la France à 1,9% du chiffre d'affaires.

Pour l'industrie textile on obtient des ratios plus élevés 3 à 5%.

La part très faible des amortissements dans le chiffre d'affaires (1 à 3%) est liée à la structure technique de l'industrie de l'habillement, et sa faible intensité en capital.

Les autres frais : services extérieurs, transports, frais de gestion, impôts et taxes constituent environ 20 à 30% du chiffre d'affaires.



- Circuits principaux
- Circuits secondaires
- Circuits de moindre importance

En résumé :

La part dans le chiffre d'affaires

des matières premières peut être estimée à	45 - 55%
des dépenses de personnel peut être estimée à	25 - 35%
des amortissements peut être estimée à	1 - 3%
des frais divers et impôts à	20 - 30%

pour l'industrie de la confection européenne.

234. Structure Commerciale

Les articles d'habillement, longtemps considérés comme biens semi-durables, ont tendance à devenir des biens de grande consommation ; ceci est surtout dû à l'augmentation du niveau de vie, à l'extension du marché au niveau du consommateur, et à une modification des motivations d'achats dans l'acceptation d'un changement du mode de vie. La distribution des articles produits par les confectionneurs exige un appareil commercial important pour atteindre le consommateur : ce qui se traduit par un nombre de points de vente considérable.

L'industrie de la confection jouit d'une grande indépendance vis-à-vis de la distribution et vice-versa, de semblable manière qu'eu-égard à l'industrie textile, avec laquelle les relations restent le plus souvent superficielles et informelles. La distribution constitue ainsi un stade aval

un écran souvent - d'extrême importance à cause de sa position vis-à-vis du consommateur (dont elle traduit les réactions et qu'elle est seule à connaître), et de sa structure en évolution. Enfin, sa mentalité, ses pratiques et ses réactions sont de capitale importance pour l'ensemble de l'économie textile, comme nous le verrons plus loin à propos de la conjoncture et des crises textiles.

(Voir chapitre 34).

Les canaux de distribution sont nombreux et leur importance est différente selon les produits et selon les pays.

Graphique 234/1

2341. La distribution au stade du grossiste

Le rôle du grossiste est très limité en ce qui concerne la distribution d'articles de confection.

Il faut toutefois noter qu'en Italie il est sensiblement plus important que dans les autres pays.

Analyse par pays

Allemagne

En Allemagne, l'importance du grossiste est quasi-négligeable pour les vêtements de dessus hommes et dames (1 à 2% du total des mises sur le marché passent par ce canal).

Il faut toutefois noter que cet intermédiaire a de l'importance pour certains articles comme les bas, les sous-vête-

ments et la corseterie (ce qui s'explique par la relative homogénéité de ces biens et par leur permanence. En d'autres termes, ce sont des biens propres au stockage, alors que des articles de mode ou saisonniers y sont impropres.

	en % du C.A. total		
	du producteur au détaillant	par des grossistes	par des cen- trales d'achat
Vêtements dessus hommes	95%	1%	4%
Vêtements dessus dames	91%	2%	7%
Lingerie hommes	86%	5%	9%
Sous-vêtements	66%	17%	17%
Bas	56%	28%	16%
corseterie	74%	18%	8%

(Source : III 1)

Belgique

En Belgique, l'importance du grossiste est très variable selon les articles.

Le circuit court est le circuit employé dans la quasi-totalité des cas pour les vêtements de dessus hommes et dames. Il n'en est pas de même pour les sous-vêtements, les chaussettes et les bas qui sont des domaines où le grossiste joue un rôle important.

articles choisis dans une enquête	fréquence d'utilisation	
	Fabricant-détaillant	Grossiste-détaillant
Costumes hommes	100%	-
Pardessus hommes	100%	-
Chemises hommes	84%	16%
Sous-vêtements	17%	83%
Chaussettes nylon	30%	70%
Manteaux d'hiver pour dames	100%	-
Jupes en terlanka	100%	-
Bas en nylon	25%	75%
Combinaisons	83%	17%

(Source : III 2)

Ces chiffres donnent une idée de la distribution en Belgique. Il convient néanmoins de noter qu'ils sont assez anciens (1961) et résultats d'une étude limitée.

France

En France, le stade de grossiste est moins bien connu que celui du détaillant. Pour l'habillement féminin, on constate presque toujours l'absence de grossistes. Il existe cependant un grand nombre de centrales d'achats dont la part devient prépondérante. Pour l'habillement masculin et la lingerie, l'importance des grossistes semble plus importante mais les informations statistiques satisfaisantes font défaut.

Il existe en France 550 entreprises exerçant l'activité de commerce de gros de l'habillement occupant 4500 personnes, ce qui représente 3% du nombre de personnes occupées dans la distribution d'articles d'habillement.

Italie

En Italie le rôle du grossiste est plus important. C'est surtout pour les articles courants, bon marché, peu influencés par la mode, qu'est utilisé le circuit long par l'intermédiaire du grossiste. Pour la confection, on utilise le circuit long dans 20% des cas; pour lingerie et la bonneterie, dans 37% des cas approximativement.

Les grossistes sont principalement spécialisés dans la bonneterie et la lingerie. Ils ne peuvent en effet que difficilement s'occuper des vêtements de dessus, dont le taux de rotation est plus faible parce que saisonnier.

Les grossistes paraissent détenir un rôle plus important dans le sud du pays que dans le nord. Leur rayon d'action reste local. Ils retardent au maximum leurs achats - très souvent ils sont grossistes et détaillants.

Le grossiste joue en Italie un rôle très important pour les articles de basse qualité dont l'industrie italienne est grande productrice à des coûts très bas. Pour ces marchandises il est l'intermédiaire indispensable entre les très nombreux producteurs marginaux et la multitude des points de vente. Son rôle est négligeable pour les articles chers, personnalisés et originaux. (Source : III 4).

Pays Bas

Nous ne disposons actuellement pas de données chiffrées récentes permettant d'apprécier avec exactitude le rôle du grossiste aux Pays Bas.

Le groupement de grossistes puis les groupements d'achats et les groupements de ventes ont pris la place qu'occupait auparavant le grossiste.

Il faut remarquer que l'industriel devient aussi grossiste et complète souvent sa production par des achats d'articles complémentaires aux Pays Bas ou le plus souvent à l'étranger.

Synthèse CEE

Le rôle du grossiste est dans l'ensemble peu important.

S'il est indispensable dans certains pays pour faire la liaison entre unités de productions trop petites pour entretenir des représentants et points de vente très éparpillés, son importance est très limitée dans les pays où la

distribution est plus évoluée. Toutefois, pour certains articles son rôle dans la plupart des pays n'est pas négligeable.

La tendance est cependant à la disparition du négoce au profit d'organisations plus importantes nées de l'union des détaillants ou des vendeurs; l'agent importateur qui achète la production d'entreprises étrangères est plutôt assimilable au fabricant qu'au grossiste quant à son rôle dans le circuit du produit.

Rappelons d'autre part que le commerce de gros n'accepte pas volontiers les risques certains et graves relatifs à l'obsolescence très rapide de la plupart des produits d'habillement, alors que sa fonction est outre celle d'achat-vente, une fonction de stockage. Cette raison majeure devrait expliquer la plupart des constatations enregistrées plus haut (pays à divers niveaux de vie, auxquels sont liés divers niveaux et types de consommation : articles standard, articles de mode.)

2342. Le circuit court de la confection

Nous appelons circuit court de la confection le circuit excluant le grossiste.

Il peut revêtir plusieurs formes :

1) Par le détaillant

- producteur - détaillant.
- producteur - chaîne volontaire - détaillant.
- producteur - centrale d'achat - détaillant.
- importateur - détaillant.
- importateur - chaîne volontaire - détaillant.
- importateur - centrale d'achat - détaillant.

2) Par les grands magasins

- producteur - grand magasin
- producteur - centrale d'achat - grand magasin
- importateur - grand magasin
- importateur - centrale d'achat - grand magasin

3) Autres formes

- producteur - consommateur (vente par correspondance)
- producteur - consommateur (vente directe)
- producteur ou importateur - ambulants ou forains.

23421. Par le détaillant

C'est de loin le circuit le plus important. Plus de 60% des ventes d'articles textiles passent par ce canal. Ce pourcentage varie fortement de pays à pays :

Allemagne	60%	tous articles
Belgique	40% à 80%	selon les articles
France	75% à 85%	tous articles
Italie	70% à 85%	selon les articles
Pays Bas	45%	par les petits et moyens détaillants

Allemagne

La part du commerce de détail indépendant spécialisé, de taille petite à moyenne était égale à 60% du marché des articles textiles en 1968. (Source : III 5)

Belgique

La part des ventes effectuées par l'intermédiaire des détaillants varie selon les articles :

Manteaux dames	71%
Sous vêtements dames	41%
Bas dames	37%
Costumes hommes	78%
Chemises hommes	47%
Pullovers enfants	48%

En 1968, le commerce non concentré réalisait 76,4% des ventes de vêtements. (Source : III 6)

France

70% des ventes de vêtements masculins confectionnés s'effectuent dans des magasins spécialisés, grands ou petits. 63% des ventes de vêtements confectionnés féminins s'effectuent dans des magasins spécialisés (Source : III 7)

La part incombant au commerce de détail est estimée à 75 - 85% du chiffre d'affaires de la confection (Source : III 8)

Italie

La part des indépendants y est très importante. On estime que 85% des ventes d'articles confectionnés passent par les détaillants et les petites chaînes régionales. (Source : III 4). Il convient cependant de noter que plus

d'un italien sur deux s'habille encore chez son tailleur et que si le phénomène est moins marqué pour le vêtement féminin, il est toutefois très important. Pour la lingerie et la bonneterie les parts des détaillants sont respectivement 75 et 70%.

Pays Bas

La part du marché des petites et moyennes entreprises est estimée à environ 50%, l'autre moitié du marché étant celle des grandes entreprises à plusieurs établissements.

(Source : III 9)

Synthèse CEE

La part des détaillants varie fortement selon les articles et selon les pays. Ils sont les distributeurs principaux pour les vêtements de dessus et les vêtements personnalisés. La taille des magasins est faible, et le nombre de magasins très grand.

Le nombre de petites et moyennes entreprises textiles (à l'exception des bazars forains etc..) rapporté à la population donne une idée de la concentration du commerce textile.

	Nombre d'habitants par P.M.E. textile
Cee	637
Grande Bretagne	975
USA	1390

(Source : III 10)

Le nombre des détaillants textiles est trop élevé; les concentrations d'une part, les disparitions dues à la concurrence d'autre part ne sont pas assez nombreuses, et la création d'un très grand nombre de boutiques au cours des dernières années a pour effet que la diminution du nombre de points de vente est faible dans la plupart des pays. La déflation commerciale est trop faible.

Ceci est grave, car la taille des commerces reste très petite, la gestion souvent archaïque, ce qui entraîne un coût de la distribution excessif. De plus, les réactions des petits détaillants aux variations de la demande y sont pour beaucoup en ce qui concerne l'amplification et la perturbation des mouvements conjoncturels parcourant l'économie textile.

Pour remédier à ces inconvénients, beaucoup de détaillants se sont organisés au sein de centrales d'achats de détaillants ou de chaînes volontaires.

Le niveau d'organisation est très différent selon les pays. C'est en Allemagne que la proportion des détaillants organisés est la plus élevée, eu-égard au reste de la CEE. 45% des ventes effectuées par les détaillants passent par les centrales d'achats de détaillants. (Source : III 5).

Ces groupements sont très puissants dans leurs rapports avec les confectionneurs allemands, très souvent ils achètent à des importateurs ou de plus en plus souvent, directement à l'étranger.

En Italie, en revanche il n'existe pratiquement aucune organisation, aucun groupement de détaillants et aucune chaîne volontaire.

En France, les chaînes volontaires sont de plus en plus nombreuses : environ 15% des ventes textiles passent par ce canal, et 8 à 10% des ventes passent par des groupements de détaillants. (Source : III 12)

23422. Par les grands magasins

Les grands magasins peuvent comprendre les grandes entreprises de vente d'articles textiles avec plusieurs points de vente, les rayons textiles des grands magasins, les rayons non-food des grands magasins alimentaires, les coopératives.

Leur part sur le marché varie selon les pays et selon les articles :

Allemagne

En Allemagne, 28% du chiffre d'affaires du commerce textile étaient réalisés par le commerce concentré en 1968, (Source : III 5); 20% étant réalisés dans les rayons textiles des grands magasins et 8% dans les grandes entreprises de ventes textiles spécialisées.

Belgique

En Belgique, on obtenait des pourcentages très différents selon les articles :

Manteaux dames	16%
Sous-vêtements dames	43%
Bas dames	41%
Costumes messieurs	8%
Chemises messieurs	33%
Pullovers enfants	34%

(Source : III 6)

Les grands magasins et magasins populaires avec 12,8%, les magasins à succurales en textile avec 8,7% et les coopéra-

tives de consommation avec 2,1% réalisent en 1968 23,6% des ventes totales d'habillement.

France

En France, la distinction entre commerce concentré et détaillants indépendants n'a pas toujours été faite de la même façon si bien qu'il existe des divergences assez grandes selon les sources. On peut estimer à environ 20-25% la part du commerce concentré.

Pour le vêtement féminin, la part des grands magasins est évaluée à environ 10%, celle des magasins populaires 2 à 3%, les rayons non-food des magasins d'alimentation, 1 à 2% du marché des articles textiles. (Source : III 11)

Italie

En Italie, les grands magasins et les succursalistes nationaux ne réalisent qu'un pourcentage très faible des ventes de confection (1 à 2% du total) et les chaînes intégrées verticalement producteurs-distributeurs environ 2% du chiffre d'affaires total.

Pour la bonneterie et la lingerie la part du commerce concentré est plus importante : environ 25% du total.

(Source : III 4)

Pays Bas

Aux Pays Bas, la part du marché des grands magasins à plusieurs établissements et des coopératives est d'environ 50%. (Source : III 9)

Synthèse CEE

Bien que les chiffres cités ci-dessus ne soient pas strictement comparables, on se rend compte que l'importance des grands magasins est bien plus grande en Allemagne et aux Pays Bas qu'en Italie. C'est dans les articles peu personnalisés (sous-vêtements, lingerie) que leur part est la plus importante.

23423. Autres formes

La vente par correspondance tient une place variable selon les pays.

8 à 9% du chiffre d'affaires textile passent par ce canal en Allemagne, 5 à 6% en Belgique, 1 à 2% en France; en Italie l'importance de ce canal est quasiment négligeable.

La vente directe des producteurs est pour ainsi dire négligeable dans la CEE, si l'on exclut les ventes au moyen d'une chaîne intégrée verticalement.

L'importance du commerce textile non-sédentaire est très diverse selon les pays.

Alors qu'en Allemagne et aux Pays Bas, cette forme de commerce a virtuellement disparu, elle subsiste en Italie, France et Belgique. En Italie son importance est encore grande; il est le canal privilégié de distribution pour les petits fabricants marginaux italiens. On estime à environ 10% du total des ventes le chiffre d'affaires réalisé par les forains et ambulants.

En France, la part des non-sédentaires est d'environ 2 à 3% du total (Source : III 12). Ce sont souvent des articles de qualité médiocre ou des articles invendus en fin de saison qui sont écoulés par ce canal.

En Belgique, la part des non-sédentaires est mal connue; toutefois le nombre de personnes recensées dans cette activité (7300 en 1966) témoigne de l'importance du commerce ambulant dans ce pays.

23424. Synthèse

La structure de la distribution textile de la CEE n'est pas homogène dans l'espace.

Alors que les Pays Bas semblent avoir trouvé un équilibre entre la part commercialisée par le commerce concentré et les petits détaillants, il est évident que les structures de distribution italiennes accusent un net retard sur les autres pays de la CEE.

Pour l'ensemble de la CEE, la part des différents circuits dans le commerce de détail peut être estimée en 1970 à :

Commerce intégré (au sens large du terme)	25%
Commerce semi intégré	22%
Petits détaillants	<u>53%</u>
Chiffre d'affaires total du commerce de détail	100%

De par leurs niveaux d'organisation divergents, certains pays ont conservé des formes archaïques de distribution alors que d'autres en ont développé de nouvelles.

La dispersion géographique de la population communautaire est la cause de l'éparpillement et de la multiplicité des points de vente.

Le phénomène d'urbanisation doit permettre une concentration des commerces; ce mouvement paraît absolument nécessaire pour éviter que le coût de la distribution ne continue à grever aussi fortement que par le passé les prix de vente.

2343. Le coût de la distribution

Il n'existe malheureusement pas d'études récentes sur le coût de la distribution d'articles textiles dans les différents pays de la communauté.

La marge brute globale des distributeurs représente en moyenne 35 à 40% du prix de vente au consommateur.

Il existe des différences sensibles selon les articles. Les marges sur les produits de luxe très personnalisés atteignent souvent 60% du prix de vente, alors que cette marge peut être plus faible sur des articles de grande série peu soumis à la mode (25 à 30%).

La marge brute est plus élevée pour le vêtement féminin. Elle est plus faible pour la lingerie.

Elle varie selon les pays. Dans les villes d'importance moyenne, dans des quartiers comparables et pour des articles choisis, on observait en 1961 des différences sensibles selon les pays. (Source : III 13)

France	49%
Belgique	40%
Italie	35%
Allemagne	34%
Pays Bas	33%

Si les chiffres cités ci-dessus n'ont pas une grande signification en eux-mêmes, car moyennes de marges très différentes selon les articles cependant la comparaison spatiale est valable.

Les marges italiennes semblent cependant légèrement sous-estimées, car il faut tenir compte de la marge du grossistes (15 à 20%) en maints cas.

Le coût de la distribution est élevé car le nombre de personnes occupées dans la vente de vêtements est encore beaucoup trop grand; l'effort de déflation commerciale doit être accru afin d'éviter que les gains de productivité réalisés dans les secteurs-amont ne soient gaspillés dans la distribution souvent encore mal organisée.

3

EVOLUTION

31. EVOLUTION DES DEBOUCHES

311. Marché Intérieur

Nous examinerons ici les principaux phénomènes et paramètres dont la connaissance induit une appréciation quantitativement et qualitativement exacte quant au marché et à ses tendances. Le concept "marché intérieur" couvre l'ensemble des marchés communautaires; au vu des résultats dégagés par l'analyse, les nomenclatures comme les tendances nous ont semblé suffisamment particulières à chaque pays pour interdire une sommation suivie d'une analyse d'ensemble. Nous procéderons donc à l'analyse de chaque pays dans les termes qui lui sont propres et nous tenterons ensuite la synthèse.

Le mouvement des importations est également inclus dans ce chapitre en ce sens qu'il révèle quelle part de ce marché, et surtout pour lesquels de ses segments, la demande est satisfaite par une offre extérieure. Le chapitre suivant (312. Marchés extérieur) nous permettra de nous faire une idée au sujet de l'évolution des marchés accessibles à la production communautaire.

3111. Tendances de la consommation

31111. Evolution des dépenses d'habillement globales et par tête

Les résultats quelque peu surprenants auxquels nous sommes parvenus s'expliquent essentiellement par la fraîcheur des données utilisées.

La croyance généralement admise est que les dépenses d'habillement suivent "grosso modo" les mouvements de revenu en raison quasi-proportionnelle, c'est-à-dire avec une élasticité-revenu de 1 environ.

L'examen des séries brutes, ainsi que des taux d'accroissement annuels calculés, permet les juxtapositions suivantes :

Période 1958-68 Taux d'accroissement annuels moyens				
Pays	Produit int. brut	Consommation privée	Vêtements	
			et chaussures	sans chaussures
Allemagne	5,8%	5,6%	4,9%	-
France	5,6%	5,5%	5,1%	5,3%
Italie	6,0%	5,8%	5,5%	5,4%
Pays Bas	5,4%	5,6%	4,7%	6,4%
Belgique	4,3%	3,6%	3,3%	3,5%

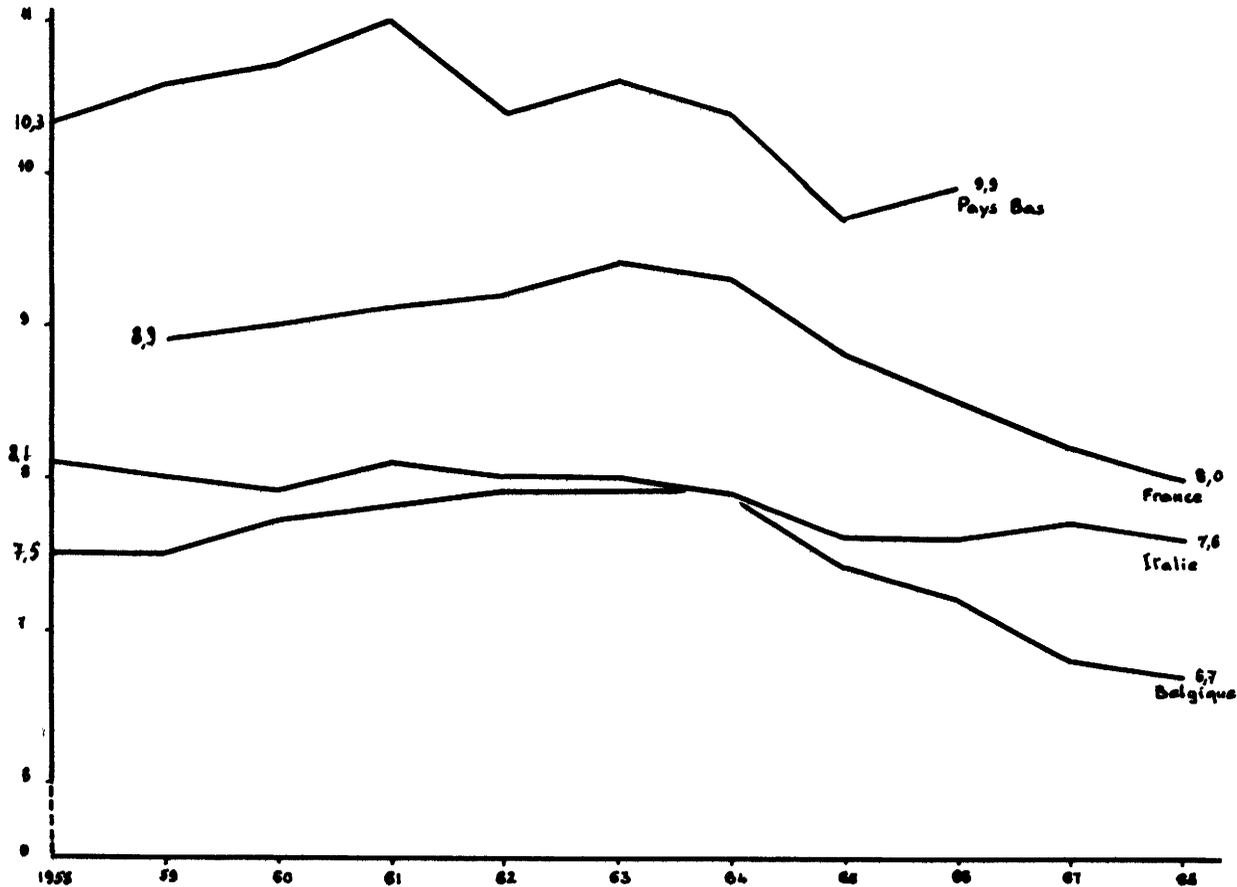
Les bases du calcul sont exprimées en volume (aux prix de 1963) (Source : III 1)

On voit que ces données infirment clairement le point de vue précédent. Remarquons en outre que la série de consommation néerlandaise ne contient pas de données 1967 et 1968; on peut donc juger surestimé le taux de 6,4%, en raison des résultats faibles sinon négatifs présentés par ces années dans les autres pays.

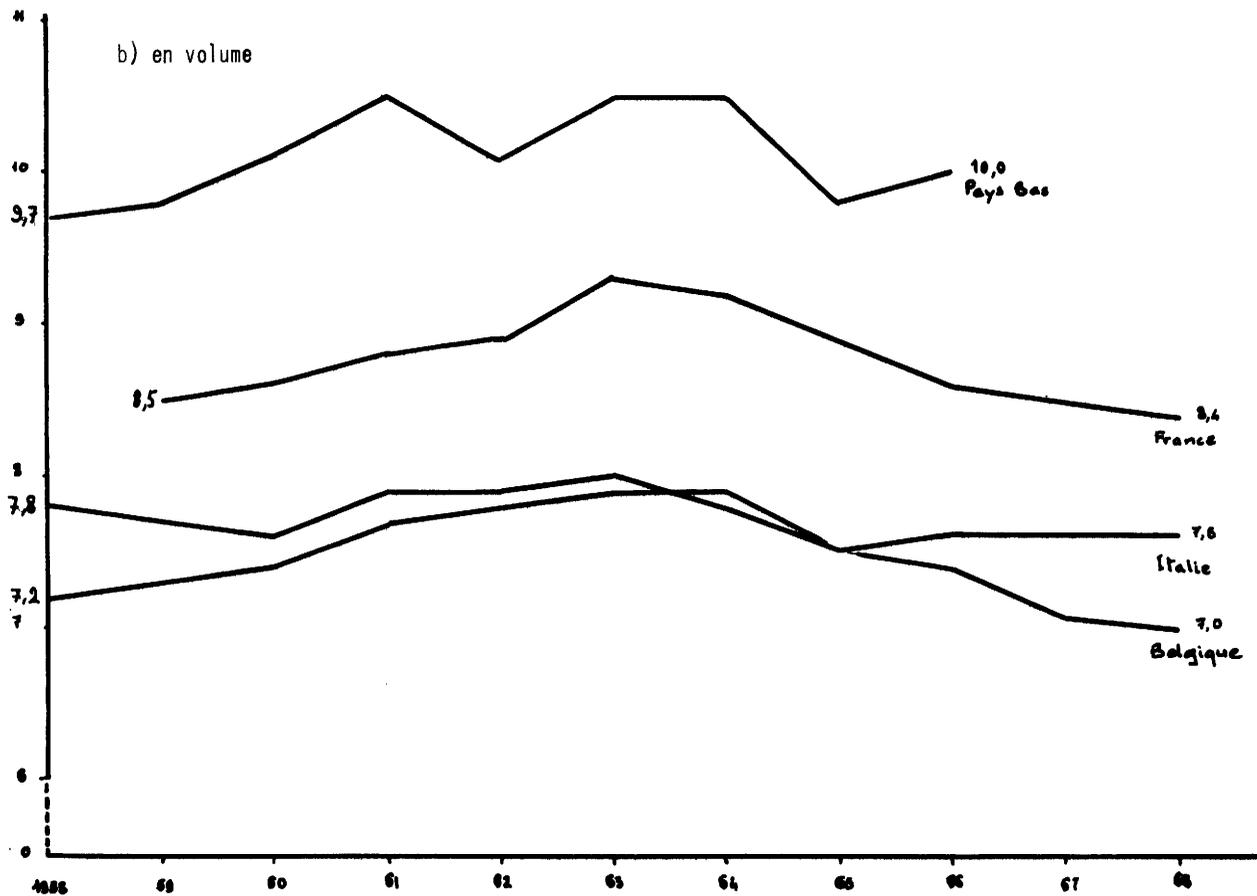
Une autre indication frappante provient de l'étude des coefficients budgétaires globaux (ou par tête) que l'on tire

(consommation de vêtements/consommation privée), en %

a) en valeur



b) en volume



des séries brutes en faisant le rapport : "Consommation de vêtements (sans chaussures) / consommation privée" (ces deux paramètres exprimés en volume ou en valeur). Les coefficients budgétaires ont connu un maximum dans les années 1963-64, et commencent de décroître à partir de cette époque.

(Source : III 1).

Graphique 3111/1

Cette décroissance est plus manifeste en valeur qu'en volume: cela signifie que les prix relatifs des vêtements par rapport aux autres biens de consommation diminuant, les consommateurs ne jugent pas utile d'accroître leur garde-robe beaucoup au-delà de ce que la baisse des prix relatifs leur permet d'acquérir en vêtements marginaux.

Considérons maintenant les séries brutes, globales et par tête, en valeur et en volume, et dégageons leur évolution. Nous avons choisi une méthode mathématique d'ajustement seule capable de synthétiser l'évolution tout en fournissant des bases intéressantes à la prévision "sans surprise". Après l'examen de différents types de fonctions, nous avons retenu la fonction semi-logarithmique avec variantes, à une ou deux variables indépendantes à savoir la consommation privée, à laquelle selon la qualité des ajustements obtenus, nous avons ajouté les prix nominaux et le temps. Nous avons écarté l'ajustement doublement logarithmique, d'une part en raison de considérations statistiques (qualité inférieure : coefficient r^2 , variances résiduelles, tests de signification des paramètres) d'autre part parce que nous ne pouvions admettre de modèle à élasticité constante comme PATTIS par exemple. Enfin les différents essais effectués avec l'introduction de variables complémentaires (temps, prix) de même que la comparaison de ces résultats avec ceux d'ajustements linéaires

(à élasticité se rapprochant de $\underline{1}$ *, tandis que l'ajustement doublement logarithmique donne une élasticité constante proche de $\underline{1}$) et semi-logarithmiques, nous ont confirmés dans l'idée que, dans certains cas, même l'ajustement semi-logarithmique à une seule variable indépendante donnait une image trop "optimiste" de l'évolution des consommations nationales d'habillement. Le lecteur voudra bien se reporter en annexe II 3111/2 pour l'examen des fonctions, ainsi qu'en section 41. pour leur visualisation (graphiques 41.(1)). Les tableaux que voici devraient résumer l'ensemble de ce travail :

Comparaison d'élasticités au point moyen (consommation en valeur)				
Période 1958 - 68				
Pays	Habillement		Vêtements	
	calculs propres		calculs propres	
	globale	p. tête	globale	p. tête
Allemagne	0,84	0,83	--	--
France	0,81	0,79	0,82	0,81
Italie	0,89	0,89	0,91	0,90
Pays-Bas	0,77	0,74	0,89	0,87
Belgique	0,79	0,77	0,77	0,75

Habillement : vêtements et chaussures

Vêtements : vêtements, chaussures non-comprises.

Elasticités calculées sur la base d'ajustements semi-logarithmiques
(Voir annexe II : 3111/2). Source : tableau 311/1 annexe II

Note : * Dans notre cas particulier, où ($\hat{y} = ax + b$), a est inférieur à $\underline{1}$. $E(y/x) = \frac{a \cdot x}{y} = \frac{a \cdot x}{ax + b}$ est sensiblement inférieur à 1, tendant vers 1 lorsque x augmente.

Comparaison d'élasticités (consommation globale d'habillement, en <u>volume</u>) au point moyen et prévisionnelles				
	Elasticité au pt.moyen autres sources		Elasticité au pt.moyen calculs propres	Elasticité 1975 calculs propres
	PATTIS*	I.N.S.E.E.**		
Allemagne	0,81	— (1)	0,87	0,60
France	1,03	0,95 (1)	0,92	0,58
Italie	0,62	—	0,95	0,57
Pays-Bas	0,94	—	0,81	0,53
Belgique	1,35	—	0,90	0,67
Etats Unis	0,51	0,6 (2)	—	—

* P. PATTIS : op. cit. p. 203. Séries OCDE, période 1950 - 1964

** I.N.S.E.E. : (1) G. Vangroëlinghe op. cit. période 1949 - 1965

(2) D. Darmon op. cit. période 1948 - 1958

Un léger biais entache d'erreur la comparaison ci-dessus, en ce que notre relation considère la consommation d'habillement et la consommation privée, alors que les autres sources établissent la relation entre la consommation d'habillement et le revenu disponible (consommation privée + épargne des ménages). La relation entre la consommation privée et le revenu disponible étant cependant assez stable (élasticité à long terme plus ou moins constante), les élasticités-dépenses que nous avons calculées seraient quelque peu inférieures aux élasticités-revenu que nous aurions pu calculer et qui auraient été strictement comparables aux élasticités fournies par les autres sources. Néanmoins, ce biais ne devrait pas dépasser 5% des élasticités calculées par nos soins.

L'évolution qui se dégage de ces informations n'en est pas moins extrêmement claire; "alors que de 1950 à 1960, la croissance du volume des dépenses d'habillement était plus rapide que celle du volume de la consommation totale (élasticité - revenu supérieure à l'unité), elle est actuellement égale, voire même déjà un peu moins rapide.

D'ici à 1985, elle sera sensiblement plus lente que celle du volume de la consommation totale, et l'inflexion par rapport aux tendances du passé est importante..." peut écrire en novembre dernier M. Vangrevelinghe (Source: III 2) à propos de la consommation française. Ajoutons que ces conclusions sont pleinement justifiées, pour les autres pays de la Communauté également. Alors que la période de saturation apparaissait encore lointaine il y a dix ans, celle-ci semble se rapprocher à l'heure actuelle. De fait, les réactions de la consommation européenne en 1975 seront très proches de celles de la consommation américaine autour des années 1959 - 1960. Enfin, si la consommation de vêtements est un peu plus élastique que celle des chaussures, la différence constatée entre le comportement des dépenses d'habillement et de vêtements est extrêmement légère. Aussi nous servirons-nous des dépenses d'habillement pour les besoins de la prévision "sans surprise", l'Allemagne pouvant ainsi s'inclure dans le calcul (il n'existe pas de séries de consommation "vêtements sans chaussures" pour ce pays).

L'évolution décrite ci-dessus, se répercute de la manière suivante sur les coefficients budgétaires relatifs aux dépenses d'habillement :

Consommation globale en volume*: coefficients budgétaires			
Pays	1958/59	1968	1975
Allemagne	12,4 %	11,6 %	10,6 %
France	10,4 %	10,1 %	8,8 %
Italie	9,5 %	9,3 %	7,9 %
Pays-Bas	11,6 %	10,6 %	10,0 %
Belgique	8,6 %	8,4 %	8,2 %

* aux prix de 1963

(calculs propres, coefficients 1975 calculés sur base des projections 1975, v. 41) Sources : III 1

Comme nous le verrons en section 41., les taux d'accroissement annuels de la consommation sont également en voie de diminution.

31112. De quelques données complémentaires

A. Elasticités-revenu à long et court terme

De l'examen des séries brutes et des taux d'accroissement annuels (annexe II/1), on retire l'impression que si la consommation annuelle fluctue effectivement, les variations annuelles de la consommation en valeur ou en volume, restent relativement faibles (elles n'excèdent que très rarement 5% de la consommation de l'année précédente), et qu'elles ne justifient pour le moins, pas à elles seules, les fluctuations considérables remarquées dans la production (v.chap.321). D'autre part, on l'a vu, les élasticités de la consommation de vêtements par rapport au revenu avoisinaient 0,8-0,9 en 1968. Ces deux faits ne permettent pas d'expliquer les mouvements violents qui secouent périodiquement l'économie textile.

En revanche, l'élasticité à court terme des dépenses d'habillement (1,8) et de vêtements (1,9)* par rapport au revenu nous paraît significative à cet égard. Il s'agit de l'élasticité^{la} plus élevée parmi l'ensemble des groupes de dépenses constituant la consommation privée. Elle n'est dépassée que par les comptes suivants : achats d'automobiles et caravanes, radio - TV et électrophones, réparations, photo-cinéma, optique non médicale.

* calculées pour la France, au point moyen, séries 1949-1965 Source III 2

Autrement dit, les dépenses de l'habillement s'apparentent à celles d'articles de loisirs durables et semi-durables, dont la consommation est différable en courte période selon les fluctuations saisonnières de pouvoir d'achat. Ce caractère est essentiel pour caractériser le climat d'incertitude régnant en quasi-permanence à tous les échelons de l'économie textile.

Reprenant les élasticités en longue période, nous constatons, toujours selon la même source,* que les dépenses d'habillement connaissent l'élasticité la plus faible parmi les autres catégories de la consommation privée, après les dépenses alimentaires très inélastiques (0,4). D'autre part, l'évolution de ces dépenses tend à montrer que leur comportement se rapproche progressivement de celui des dépenses alimentaires. Cette vision peut paraître pessimiste aux industriels qui liront ces lignes. Rappelons néanmoins qu'au sein des dépenses alimentaires, la consommation de certains produits élaborés est sujette à des élasticités relativement élevées : pâtisserie (1,7), conserves de légumes (2,3-2,8), conserves de fruits et confitures (1,9) apéritifs, vermouths (1,4-1,5), eaux minérales, jus de fruits etc. (1,9).

B. Problèmes de prix

Les prix relatifs des articles d'habillement par rapport au prix moyen pondéré des biens de consommation (comparaison d'indices de prix à la consommation) sont en légère baisse*; ils sont inférieurs aux prix moyens, tout en étant quelque peu supérieurs aux prix des articles alimentaires. Comme les élasticités prix à long terme restent faibles (-0,2 selon Vangrevelinghe), et que les prix relatifs des articles d'habillement ne s'écartent que faiblement de 1, nous n'avons pas développé cette question ici.

* y-compris aux Pays-Bas, dont la hausse des prix entre 1964 et 1968 peut être qualifiée de considérable.

TENDANCES DE LA CONSOMMATION

3111.

en % Coefficients budgétaires (consommation de vêtements / consommation privée).

Year Country	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
	Allemagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
France	crt.	8.9	9.0	9.1	9.2	9.4	9.3	8.8	8.5	8.2	8.0
	est.	8.5	8.6	8.8	8.9	9.3	9.2	8.9	8.6	8.5	8.2
Italie	crt.	8.1	7.9	8.1	8.0	8.0	7.9	7.6	7.6	7.7	7.6
	est.	7.8	7.6	7.9	7.9	8.0	7.8	7.5	7.6	7.6	7.6
Hollande	crt.	10.3	10.7	11.0	10.4	10.6	10.4	9.7	9.9		
	est.	9.7	10.1	10.5	10.1	10.5	10.5	9.8	10.0		
Belgique	crt.	7.5	7.7	7.8	7.9	7.9	7.9	7.4	7.2	6.8	6.7
	est.	7.2	7.3	7.4	7.7	7.8	7.9	7.5	7.4	7.1	7.0

Crt :aux prix courants

Cst : aux prix constants

31113. Evolution des dépenses d'habillement par sexe

Il est communément admis que les femmes dépensent plus que les hommes pour satisfaire leur besoin d'habillement.

Dans les pays où cela n'est pas encore le cas, à savoir en France et, vraisemblablement, en Italie, la raison en est à rechercher dans le fait que le vêtement de dessus dames est plus fréquemment confectionné à la maison ou acheté en prêt-à-porter, tandis que le vêtement de dessus masculin représente encore fréquemment un investissement semi-durable, confectionné de manière artisanale.

Cependant et dans tous les cas, la consommation de vêtements féminins croît plus rapidement que celle de vêtements masculins; enfin, elle semble décroître moins rapidement lorsque le revenu disponible en termes réels diminue. (Voir en annexe II les informations statistiques soutenant les affirmations ci-dessus.)

Toutefois, l'avènement d'une mode masculine, plus évidente, moins discrète et plus changeante que par le passé ne nous permet pas d'accepter la tendance dégagée ci-dessus comme un donné immuable. Seules les informations statistiques des cinq prochaines années permettront un jugement sur ce point.

31114. Evolution des dépenses d'habillement par classe d'âge

Ne disposant pas d'analyses détaillées pour la plupart des pays de la Communauté, nous serons contraints de procéder à quelques généralisations, qui par nature offrent matière à critique.

Deux caractéristiques ressortent clairement de l'examen :

a) l'importance de la jeunesse

C'est pour la classe d'âge 16 - 19 ans que la dépense moyenne annuelle et le coefficient budgétaire sont les plus élevés. Ceci se remarque pour l'ensemble des marchés des pays développés, tant en Europe qu'aux Etats Unis.

La décroissance des deux paramètres évoqués ci-dessus est cependant très faible entre la vingtième et la trentième année. D'autre part, l'élasticité revenu la plus élevée se rencontre (dans les classes d'âge jeunes) dans la classe 20 - 29 ans.

D'une part, c'est sur la jeunesse que l'impact de la mode est le plus important. Ce phénomène verra sa signification s'accroître encore. En effet, la stratification sociale fondée sur la stratification des revenus verra son impact décroître sur les dépenses d'habillement. Ceci est lié au fait que l'éventail des revenus est destiné à se refermer dans le futur, poursuivant en cela un mouvement de longue durée inhérent au développement économique. En revanche, la stratification sociale en fonction des tranches d'âge aura tendance à se renforcer, tant en ce qui touche aux habitudes de consommation qu'au revenu disponible.

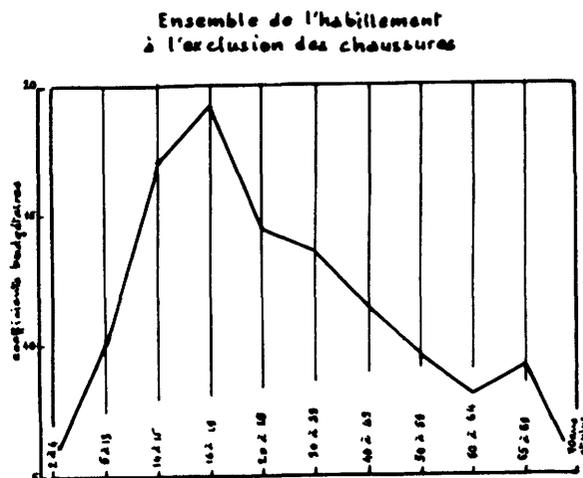
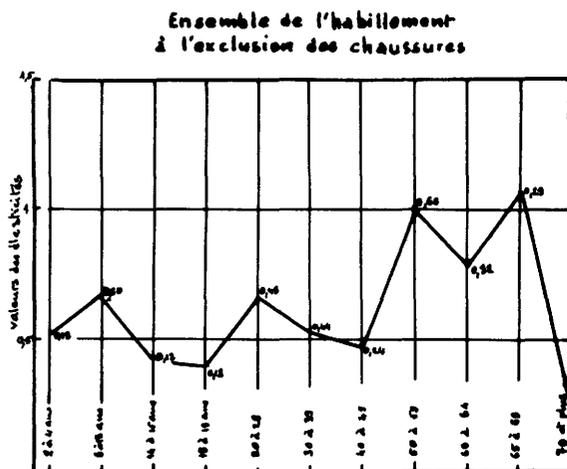
Aussi l'effet de démonstration lié à ce critère ne peut-il que gagner en importance.

D'autre part, de nombreuses dépenses d'équipement sont attachées à la consommation de la classe d'âge 20 - 29 ans, corrélativement à son entrée dans la vie active. Les besoins d'équipement satisfaits (logement, ameublement, équipement ménager, biens semi-durables), la dépense marginale tend à se porter sur l'habillement.

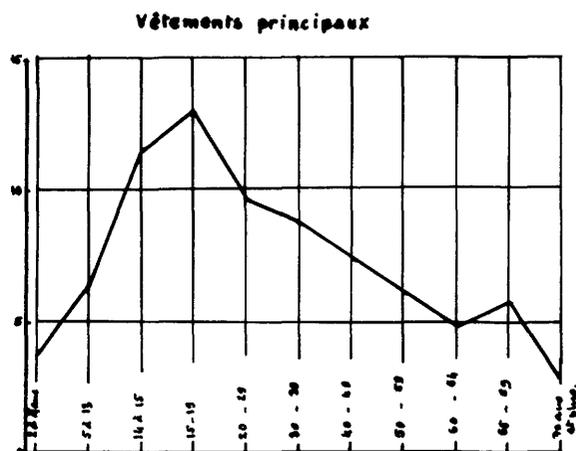
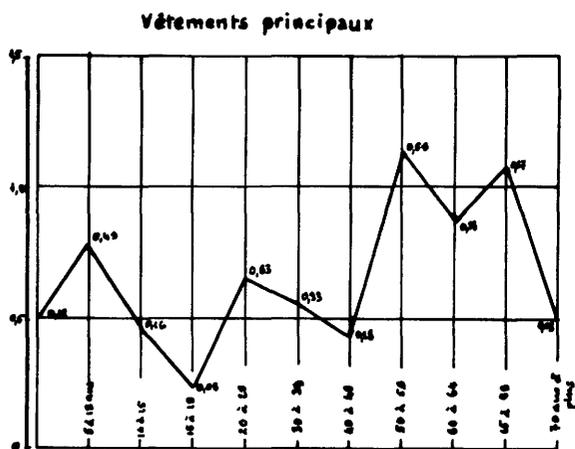
PARAMETRES RELATIFS A LA CONSOMMATION DE VETEMENTS PAR TRANCHE D'AGE

Elasticités-revenu

Coefficients budgétaires



Le nombre accompagnant chaque point = R² correspondant.

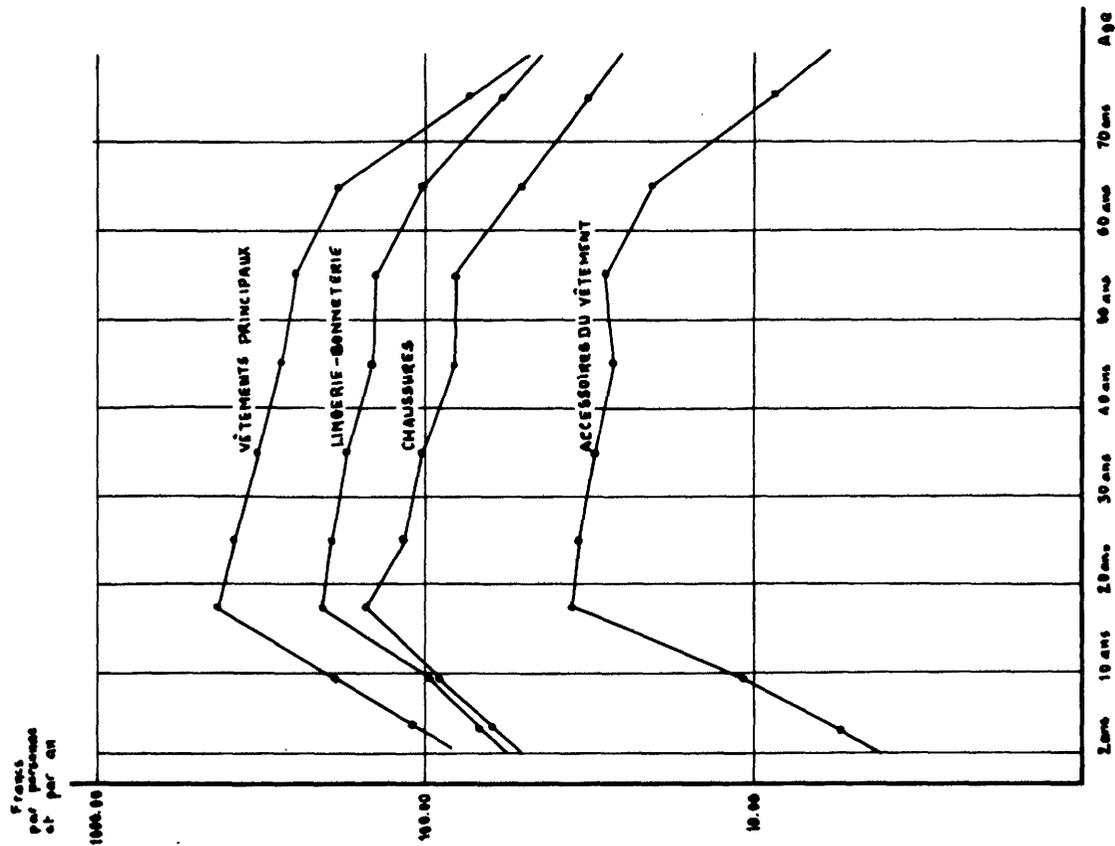


*Elasticités -
Revenus instantanés*

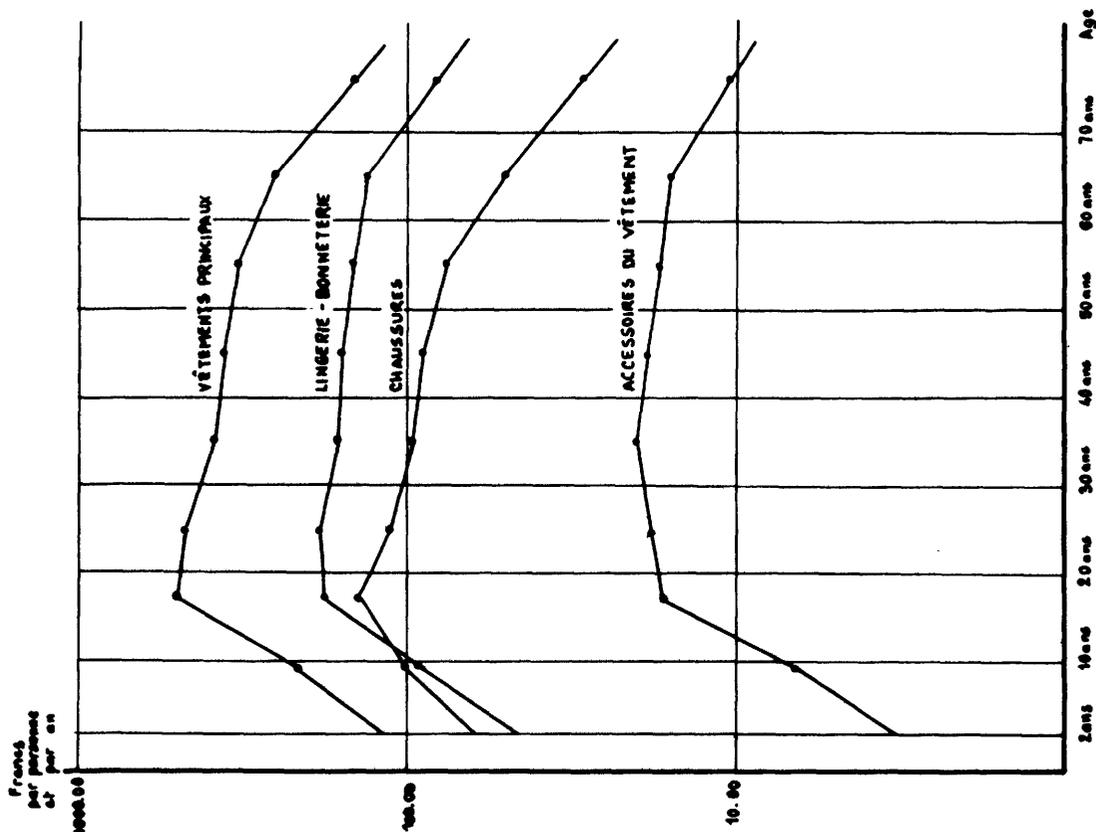
Coefficients budgétaires

Source : I.N.S.E.E. - BLANQUIER ET DAVID : une étude économétrique de la demande d'habillement
Etudes et Conjoncture, Paris mars 69

DEPENSE MOYENNE ANNUELLE, FRANCE 1963/64 PAR TRANCHE D'AGE



Dépense moyenne annuelle par personne suivant l'âge du bénéficiaire
Habillement - féminin
(femmes et fillettes de 2 ans et plus)



Dépense moyenne annuelle par personne suivant l'âge du bénéficiaire
Habillement - masculin
(hommes et garçons de 2 ans et plus)

C'est ce que suggèrent les coefficients d'élasticité-revenus élevés dans cette tranche d'âge, bien que la dépense et le coefficient budgétaires maximums soient atteints dans la classe 15 - 20 ans.

Ce public est relativement plus perméable que les autres à la publicité, mais il est aussi le plus instable. Pour plus de détails, le lecteur se reportera à l'enquête "European Youth 1963" réalisée par le Bureau Européen de la Jeunesse et de l'Enfance. (Source III 4).

b) L'importance des classes d'âge mûr

A partir de 30 ans, la consommation par tête commence à décroître continûment tant du point de vue de la dépense monétaire que du coefficient budgétaire. Nous remarquons pourtant que les élasticités-revenu sont les plus élevées (par rapport à l'ensemble des classes d'âge) entre 50 et 70 ans. Le coefficient budgétaire consacré aux accessoires nous paraît également significatif, particulièrement pour le vêtement masculin.

L'opinion admise par MM. Blanquier et David est que le pouvoir d'achat libéré à la suite de l'entrée des enfants dans la vie active se reporte volontiers sur l'habillement, les besoins d'équipement étant satisfaits depuis longtemps et le revenu culminant entre 50 et 60 ans. D'autre part, cet âge de "disponibilité" relative du pouvoir d'achat semble devoir reculer en raison de la précocité croissante du mariage.

On ne peut se défendre de l'idée que ce marché est grandement resté à l'état potentiel et qu'une exploitation plus systématique de ses possibilités par segmentation pourrait se révéler fructueux. C'est non seulement, à notre avis, une question de marketing et de création, mais surtout de définition méthodique des besoins de cette classe d'âge.

L'un de ceux-ci serait la création de tailles appropriées combinées à des modèles attractifs.

Le prêt-à-porter pourrait alors pénétrer dans ce marché beaucoup mieux qu'il ne l'a fait jusqu'ici.

Le lecteur trouvera en annexe II une documentation plus détaillée sur ces questions.

Résumé :

Le marché des jeunes est à l'heure actuelle le plus intéressant et le plus développé. Si les "teenagers" dépensent actuellement le plus par tête, c'est le marché des 20 à 30 ans qui est susceptible du plus grand avenir. Le marché des vêtements d'enfants également est susceptible de croissance. Enfin le marché des personnes d'âge mûr gagnerait à être exploré.

31115. Evolution des dépenses d'habillement par classe de
revenu

Les remarquables travaux de P. PATTIS ont permis de traiter de manière très claire et très complète les informations contenues dans l'enquête de l'O.S.C.E. sur les budgets familiaux; (source III : 2) aussi nous abstenons-nous de tout traitement, conscients que l'on ne saurait mieux faire.

Le tableau ci-dessous montre que la structure des revenus influe considérablement sur la dépense d'habillement.

L'élasticité-revenu ainsi dégagée, appelée élasticité-revenu instantanée, est généralement' (à l'exception de l'Allemagne) supérieure à l'unité, c'est-à-dire supérieure aux élasticités de la consommation globale ou par tête, à moyen terme par rapport au revenu :

Pays	Ménages soumis à l'enquête	élasticité instantanée	coefficient de corrélation r
Allemagne	Ouvriers, employés et fonctionnaires	0,88	0,95
France	Ouvriers, employés et fonctionnaires	1,44	0,99
Italie	Ouvriers, employés et fonctionnaires	1,49	1,00
Pays-Bas	Ouvriers	2,11	0,98
Pays-Bas	Employés et fonctionnaires	1,22	0,94
Belgique	Ouvriers	2,10	0,98
Belgique	Employés et fonctionnaires	1,40	0,97
Etats Unis	Ouvriers, employés, fonctionnaires, employeurs, agriculteurs, professions libérales	1,56	1,00

(Source : III 2).

Il va de soi que ces indications ne peuvent telles quelles s'employer comme éléments de prévision. Lorsque le revenu moyen en termes réels augmente, toute la pyramide des revenus se déplace avec lui. Le fait de parvenir, en longue durée, à une classe de revenu supérieure n'implique pas les habitudes de consommation antérieurement propres à cette classe; à fortiori si l'habitude de consommation est fondée avant tout (c'est le cas de l'habillement dans les pays développés) sur l'effet de démonstration relatif aux catégories sociales environnantes.

Note : les revenus et dépenses sont exprimés en volume
(\$ aux prix et taux de change 1958)

Cependant, il est rare que l'élévation du revenu moyen ne s'accompagne de transformations dans la pyramide sociale et des revenus. Diverses études prospectives actuelles prévoient pour 1975 :

- une diminution sensible de la population paysanne,
- une stabilisation de la part représentée par les ménages ouvriers, sauf en France et en Italie (augmentation),
- une augmentation du quota des employés subalternes et supérieurs,
- une augmentation du quota des professions libérales.

Aussi est-il plausible de s'attendre à un léger effet "déflationniste" sur la demande d'habillement, les occupations tertiaires étant relativement mieux rémunérées que les occupations secondaires et présentant des courbes de consommation instantanées à élasticité inférieure à ces dernières.

31116. Evolution des dépenses par catégorie socio-professionnelle et par type de résidence.

Les seules données existantes sont celles relatives à la France (Source III 1 d Blanquier David : op. cit). Le tableau en texte du paragraphe 31115 nous donne également des éléments de jugement.

Ce sont les ménages ouvriers qui présentent des coefficients budgétaires les plus élevés ainsi que de relativement fortes élasticités. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne la lingerie et la bonneterie.

En revanche, la dépense la plus élevée est le fait des cadres et des employés, qui consacrent une part relativement élevée de leur budget à l'achat de vêtements de dessus et d'accessoires.

Enfin, il semble que le fait d'habiter à la campagne induit des élasticités-revenu sensiblement plus élevées que celui d'habiter en ville, principalement en raison du fait que le mode de vie rural, jusqu'ici particulier, s'urbanise et que l'utilité marginale des biens d'habillement est devenue très élevée en raison de la faible satisfaction antérieure du besoin.

(Voir détails en annexe II).

31117. Evolution des dépenses d'habillement par article

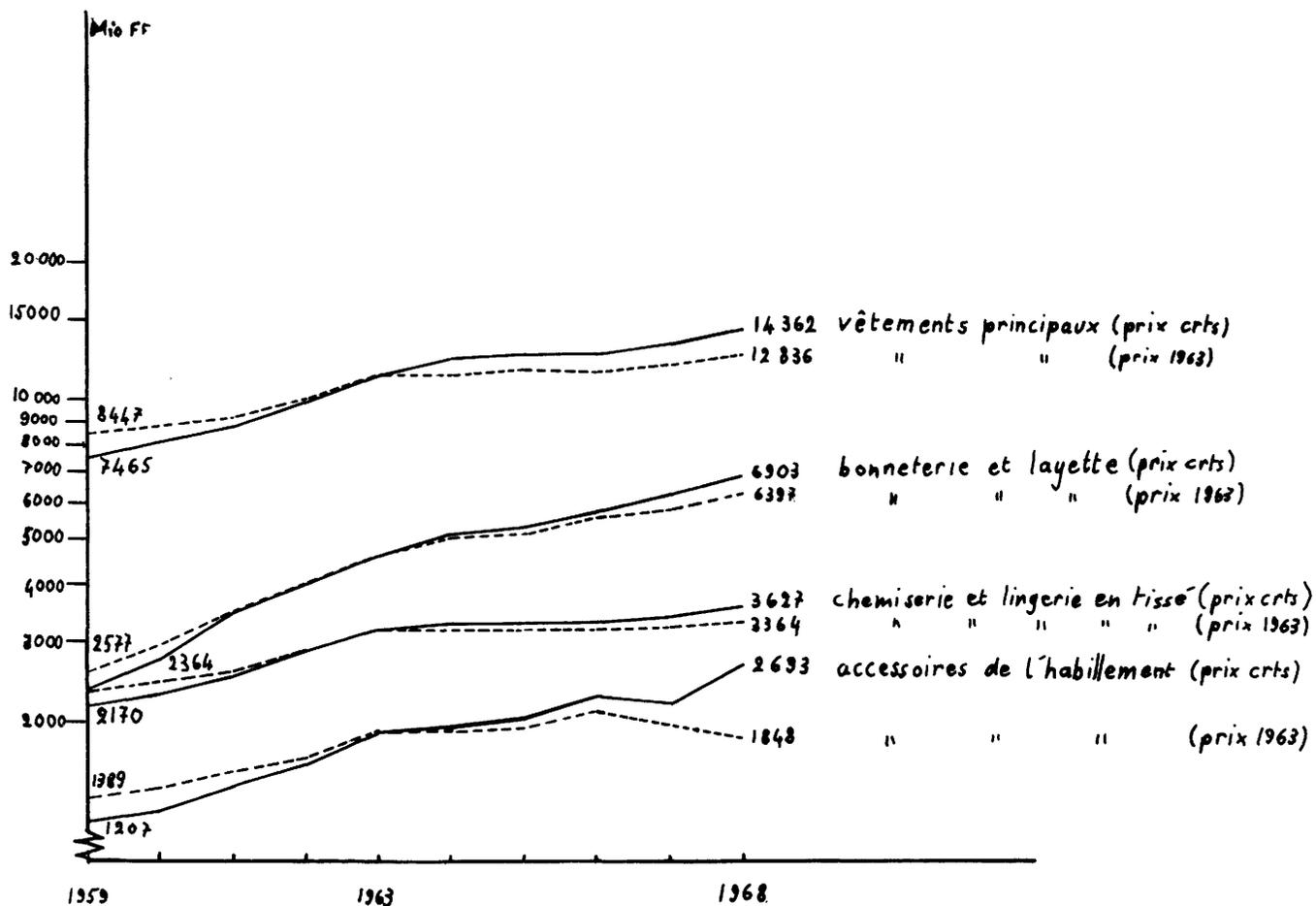
L'état des statistiques disponibles est à ce point hétérogène et les nomenclatures sont si générales qu'il est peu de conclusions à en tirer. Aussi doit-on recourir à d'autres éléments d'explication.

En valeur, les accroissements de la consommation de vêtements féminins de dessus ainsi que de lingerie féminine sont remarquables.

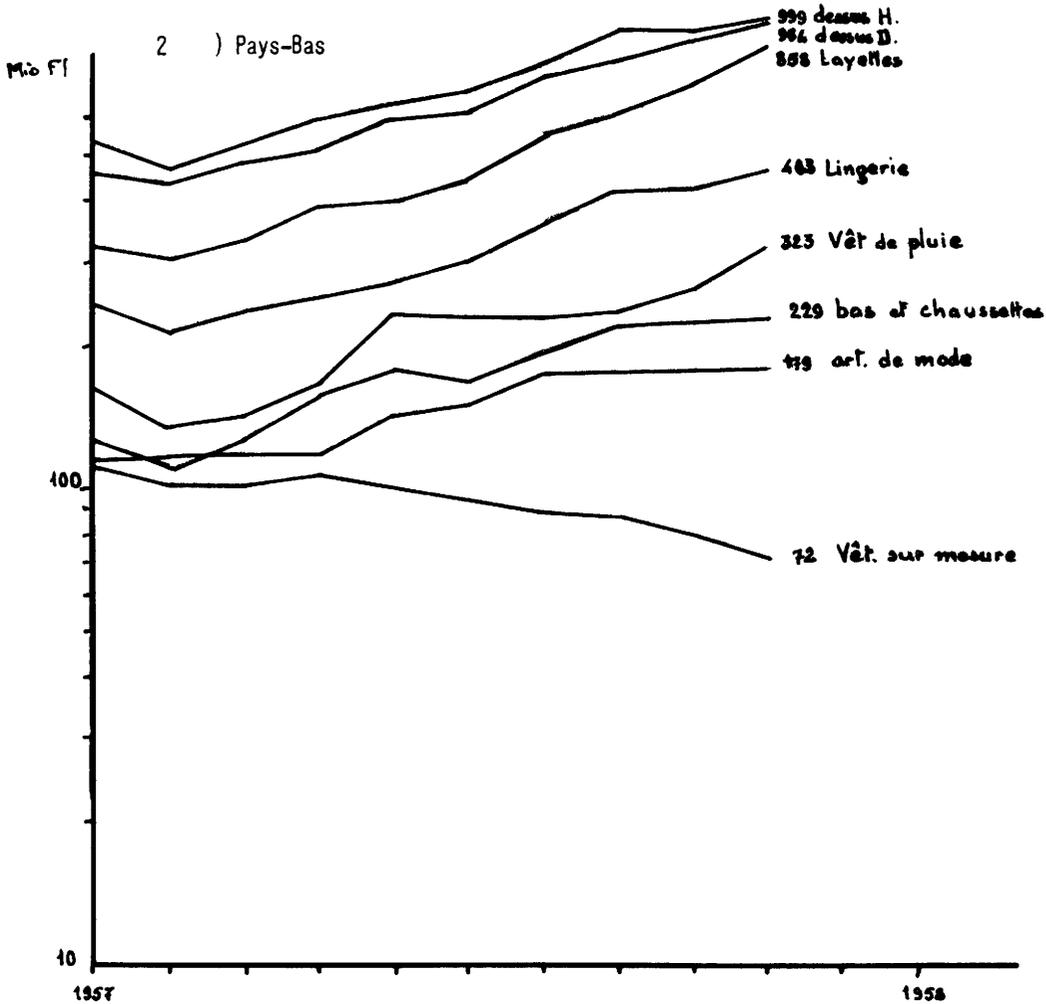
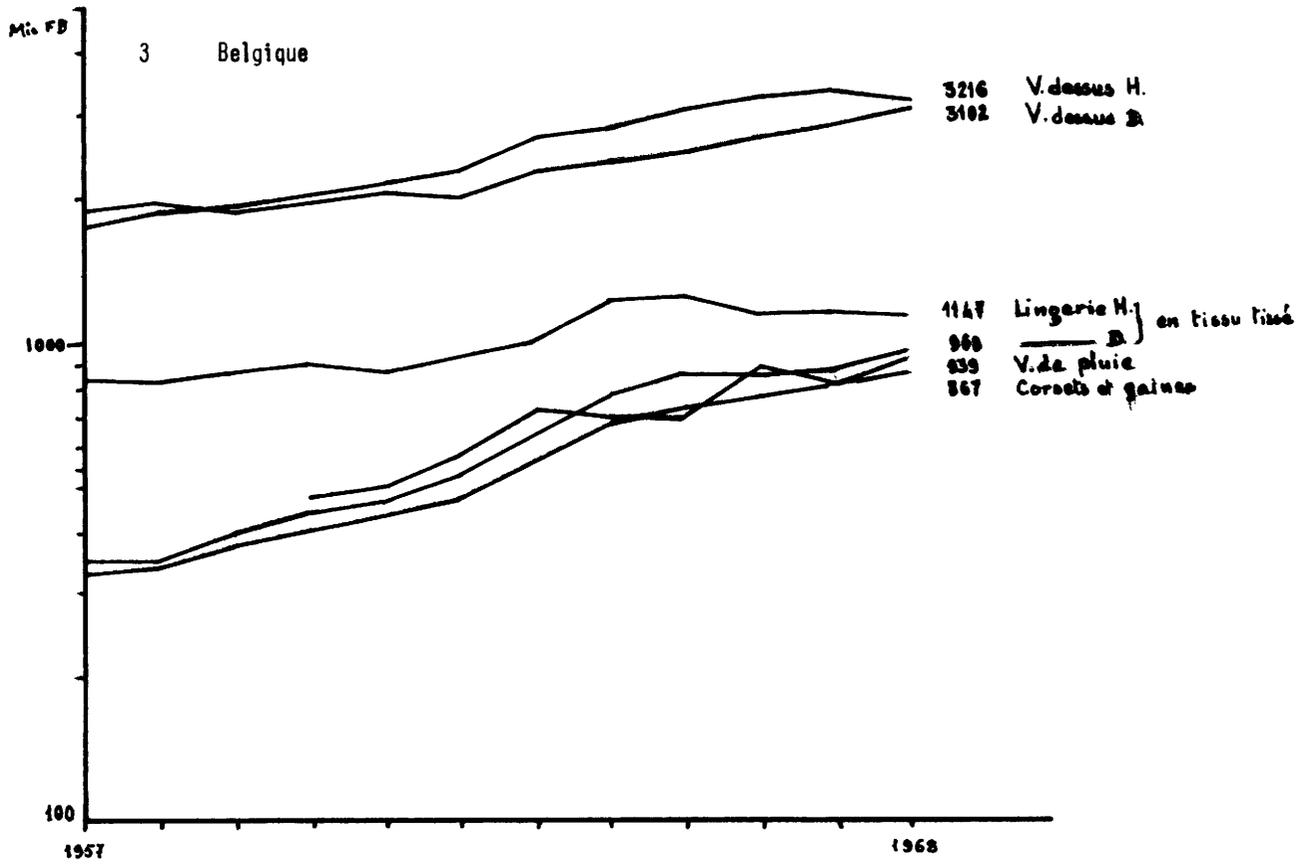
En volume, le vêtement de dessus hommes paraît s'accroître plus faiblement que l'ensemble, alors qu'il occupe une position favorable en valeur. Cela permet de supposer que la demande s'adresse à des biens de qualité supérieure plutôt qu'à une quantité comparativement croissante de biens, à mesure que son pouvoir d'achat augmente. Cet effet-qualité ne s'observe pas avec autant d'acuité pour les autres biens à l'exception des accessoires.

31117. CONSOMMATION D'HABILLEMENT PAR ARTICLE

1 France



31117. CONSOMMATION D'HABILLEMENT PAR ARTICLE



Rappelons à ce propos que la structure de la demande n'est pas une variable tout-à-fait indépendante de celle de l'offre. Si elle l'est relativement pour des biens saisis à un niveau d'agrégation élevé, elle dépend en revanche plus étroitement de la structure de l'offre pour un faible niveau d'agrégation.

En termes moins obscurs, si des besoins d'ordre général manifestent une certaine permanence et indépendance vis-à-vis de l'offre, des besoins restreints sont soumis aux choix déterminés par la structure de l'offre et ne peuvent s'exprimer de manière tout à fait indépendante. Par exemple un besoin de smokings à très bas prix existe peut être, mais il ne peut s'exprimer pour l'instant eu-égard à la structure du marché. Ainsi, il ne faudrait pas conclure des taux d'accroissement calculés pour les vêtements masculins de dessus qu'une rotation plus rapide de la garde-robe masculine n'est qu'une vue de l'esprit à l'avenir.

La progression de la lingerie homme semble assez lente. Les remarques ci-dessus s'appliquent également pour ce groupe d'articles.

La consommation de corsets gaines et soutiens-gorge a vu sa croissance, par ailleurs sensible (surtout en valeur par le moyen de l'effet-qualité) se ralentir sensiblement ces trois ou quatre dernières années. Cependant, les contraintes actuelles du mode de vie (rester jeune, alimentation riche en calories) nous paraissent devoir se maintenir, et garantir une consommation en augmentation plus faible que par le passé mais relativement constante.

Enfin, les articles de bonneterie, qu'ils soient confectionnés par des bonnetiers ou des confectionneurs, connaissent des accroissements très importants, sur lesquels il nous semble superflu d'insister.

Pour plus de détails, voir annexe II.

3112. Echanges Intra - Six

Les échanges intra-Six d'articles d'habillement se sont rapidement développés entre 1958 et 1968.

La somme des exportations de chaque pays à destination de ses partenaires est passée de 105,8 Mio d'UC en 1958, à 952,1 Mio d'UC en 1968, soit une progression de plus de 800% et un taux d'accroissement annuel moyen de 24,5%.

La somme des importations de chaque pays ayant pour origine un de ses partenaires communautaires est passée de 92 Mio d'UC à 845 Mio d'UC entre 1958 et 1968.

Les échanges intra-Six de vêtements représentent 75% des échanges totaux de la CEE pour les importations en valeur, et 61% pour les importations en tonnage.

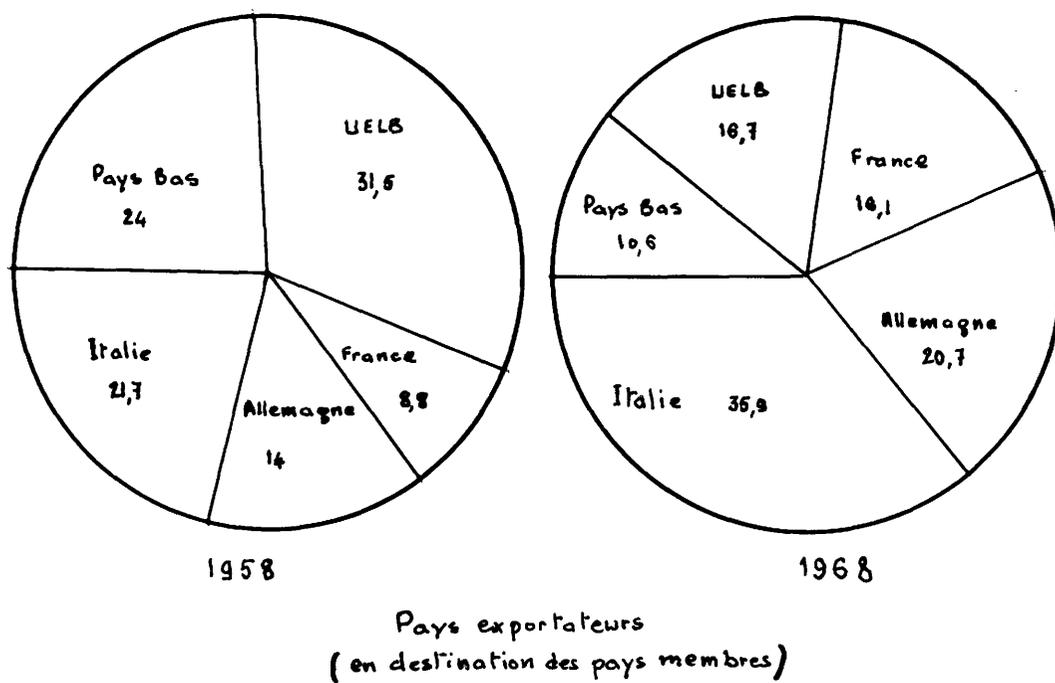
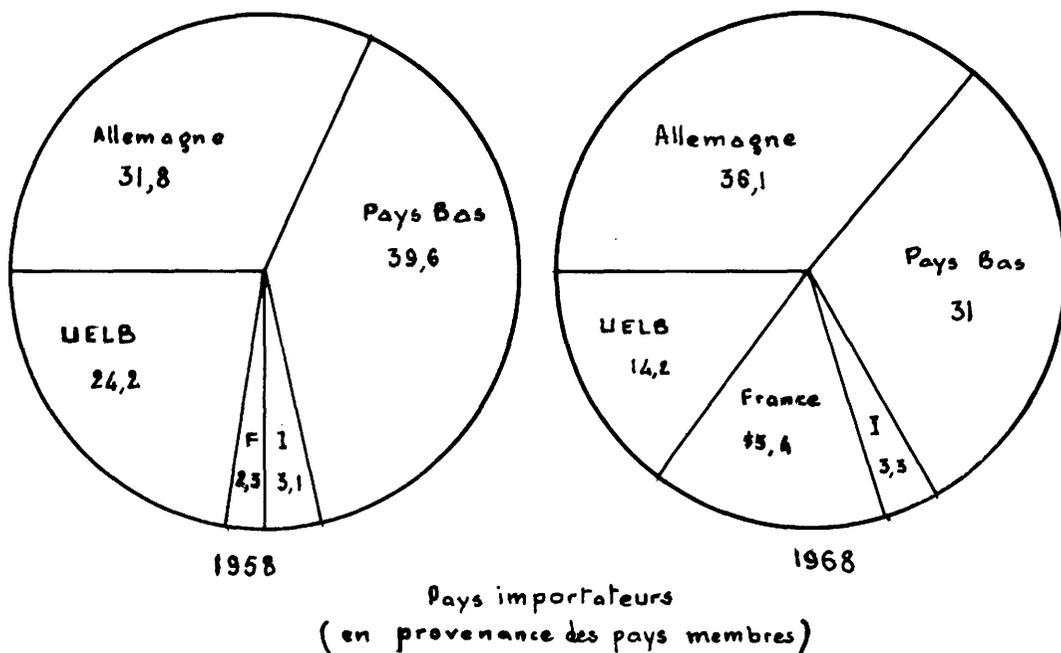
Pour la confection (vêtements tissés) ils représentent 68% des importations en valeur et 51% pour le volume. Pour la bonneterie (vêtements tricotés) ils représentent 83% des importations en valeur et 75% en tonnage.

31121. Evolution globale par pays

Les échanges intra-communautaires se sont surtout accrus au profit des confectionneurs italiens. Le solde des échanges intra-communautaires de l'Italie est passé de + 21 Mio d'UC à + 312 Mio d'UC en 1968 soit un gain de près de 1400% et un taux d'accroissement annuel moyen d'environ 31%

Les exportations de l'Italie à destination des pays de la Communauté sont passés de 23 Mio d'UC à 342 Mio d'UC en 10 ans.

en % du total



Troisième exportateur dans la CEE en 1958 (derrière l'UEBL et les Pays-Bas), l'Italie a pris la première place dès 1959, et réalise aujourd'hui plus du tiers des exportations totales de vêtements des Six, dans le commerce intra-communautaire.

L'Allemagne est passée de la 4ème place à la 2ème et a vu ses exportations dans la CEE monter de 14,8 Mio d'UC à 197,5 Mio d'UC en dix ans, soit un taux d'accroissement annuel moyen de 29%.

Les progressions les plus faibles paraissent être celles des Pays-Bas et de l'UEBL qui sont passées respectivement de la 2ème à la 5ème place, et de la 1ère à la 3ème place dans le classement des exportateurs européens à destination de leurs partenaires européens.

Graphique 31121/1

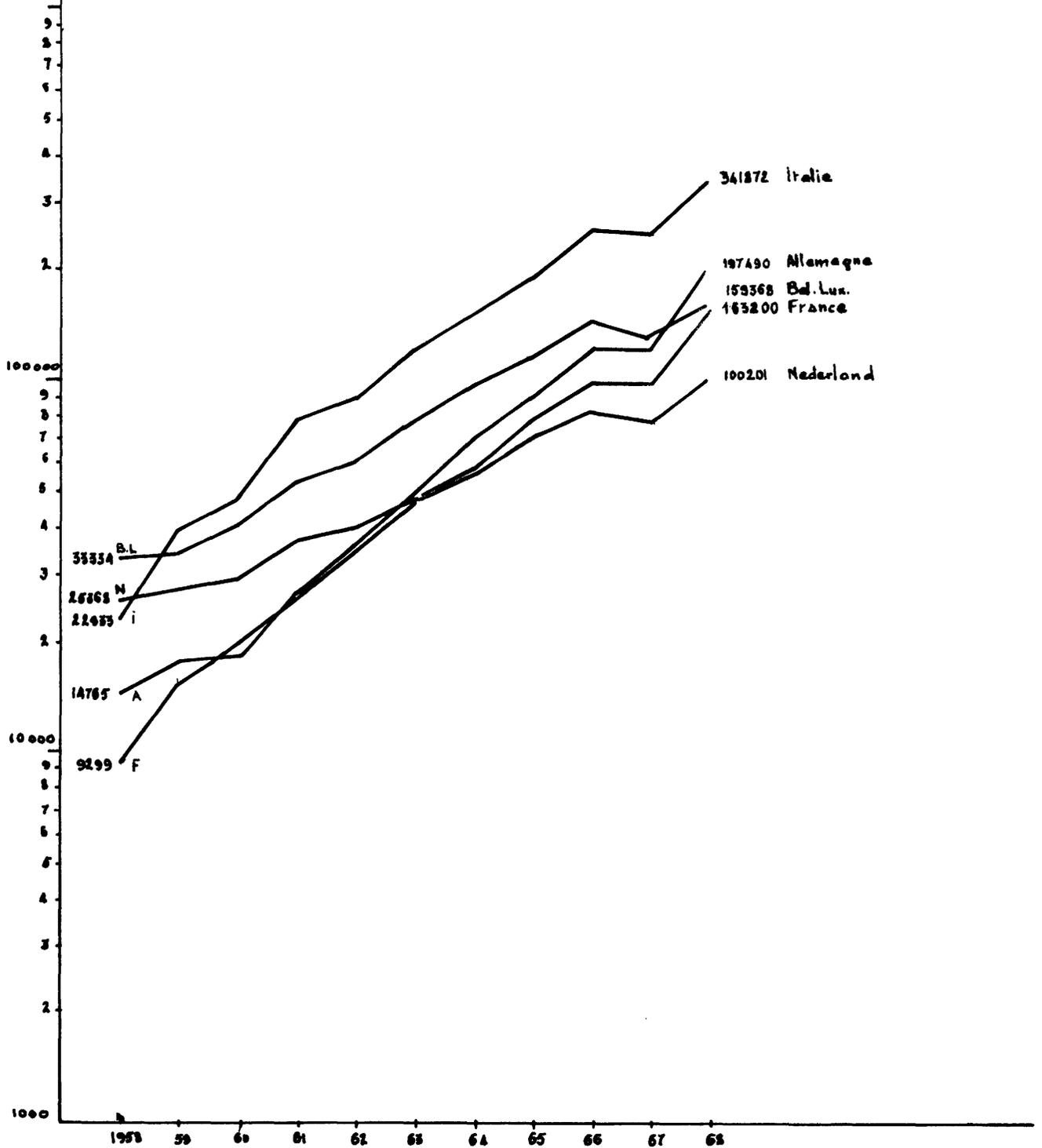
Pays exportateurs (à destination des pays membres de la CEE)			
1958		1968	
Pays	% du total	Pays	% du total
1 UEBL	31,5	1 Italie	35,9
2 Pays-Bas	24	2 Allemagne	20,7
3 Italie	21,7	3 UEBL	16,7
4 Allemagne	14	4 France	16,1
5 France	8,8	5 Pays-Bas	10,6
CEE	100 -	CEE	100 -

(Source : III 1)

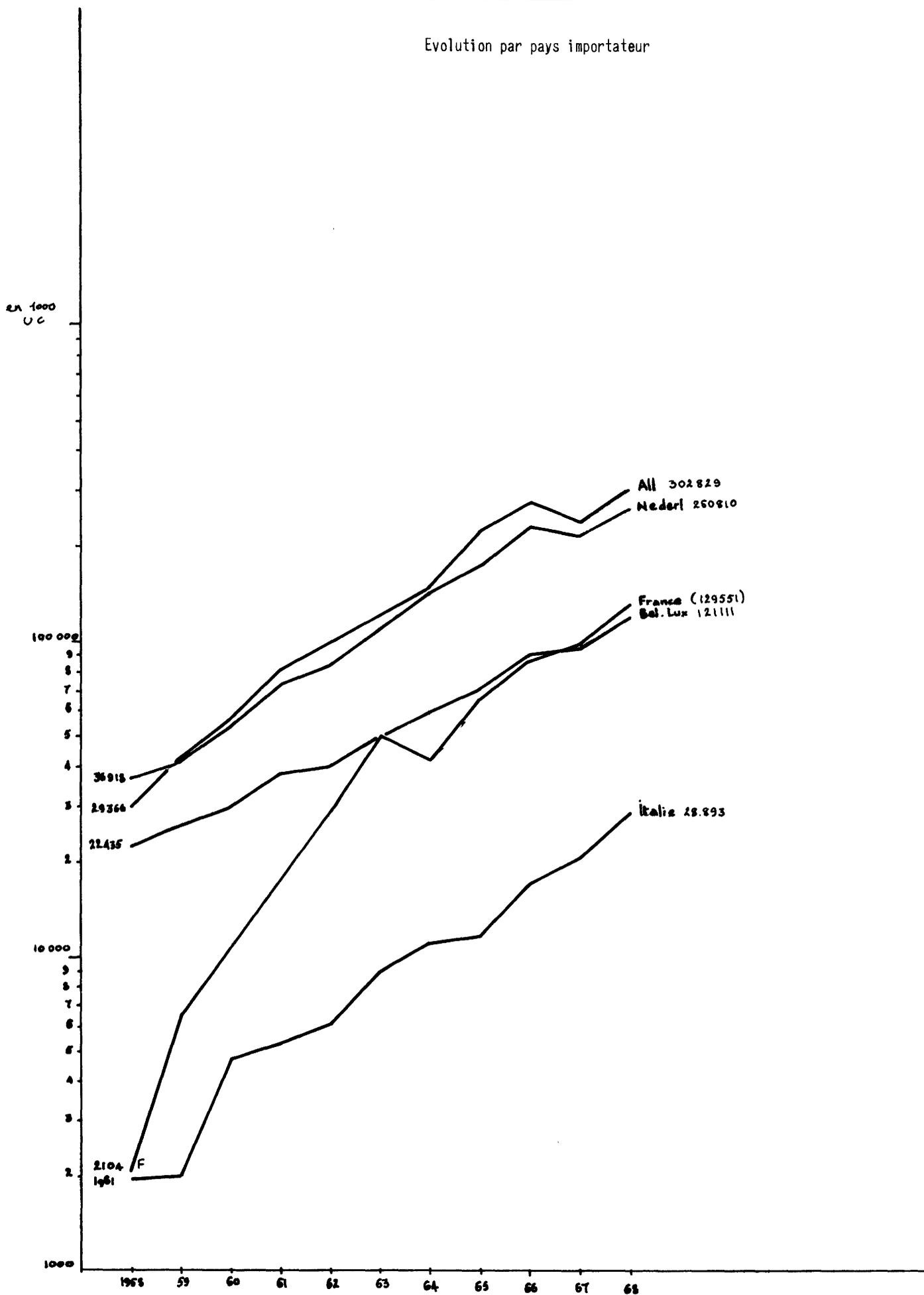
Les principaux importateurs étaient en 1958 les Pays-Bas et l'Allemagne; 10 ans plus tard, ils le sont restés.

Evolution par pays exportateur

en 1000 U.C.



Evolution par pays importateur



La France, qui importait peu de vêtements fabriqués chez ses partenaires est devenue le troisième importateur dix ans plus tard. Le taux d'accroissement annuel moyen des importations de la France dépasse 48%.

L'Italie n'importe toujours qu'une très faible quantité de vêtements.

Pays importateurs (en provenance de pays membres)			
1958		1968	
Pays	% du total	Pays	% du total
1 Pays-Bas	39,6	1 Allemagne	36,1
2 Allemagne	31,8	2 Pays-Bas	31
3 UEBl	24,2	3 France	15,4
4 France	2,3	4 UEBl	14,2
5 Italie	2,1	5 Italie	3,3
CEE	100 -	CEE	100 -

Graphiques 31121/2 et 31121/3

31122. Evolution par pays et par article

Les vêtements de dessus pour hommes (CST 841.11) sont exportés en quantités semblables par tous les pays, à l'exception de la France qui exporte sensiblement moins. Les principaux importateurs sont les Pays-Bas et l'Allemagne.

Les vêtements de dessus pour dames (CST 841.12) sont exportés par tous les pays et l'accroissement des échanges leur a profité en d'égales proportions, à l'exception des Pays-Bas dont les exportations se sont accrues plus faiblement.

A l'importation, ce sont les Pays-Bas et l'Allemagne qui constituent les acheteurs majeurs. Les grands exportateurs de lingerie masculine sont l'Italie - qui a toutefois décliné depuis 1965 - et l'UEBL; l'Allemagne et les Pays-Bas sont là aussi les principaux clients.

Pour la lingerie féminine (CST 841.14) les quantités échangées sont relativement faibles; la France et l'UEBL sont les principaux exportateurs; l'Allemagne est le client le plus important.

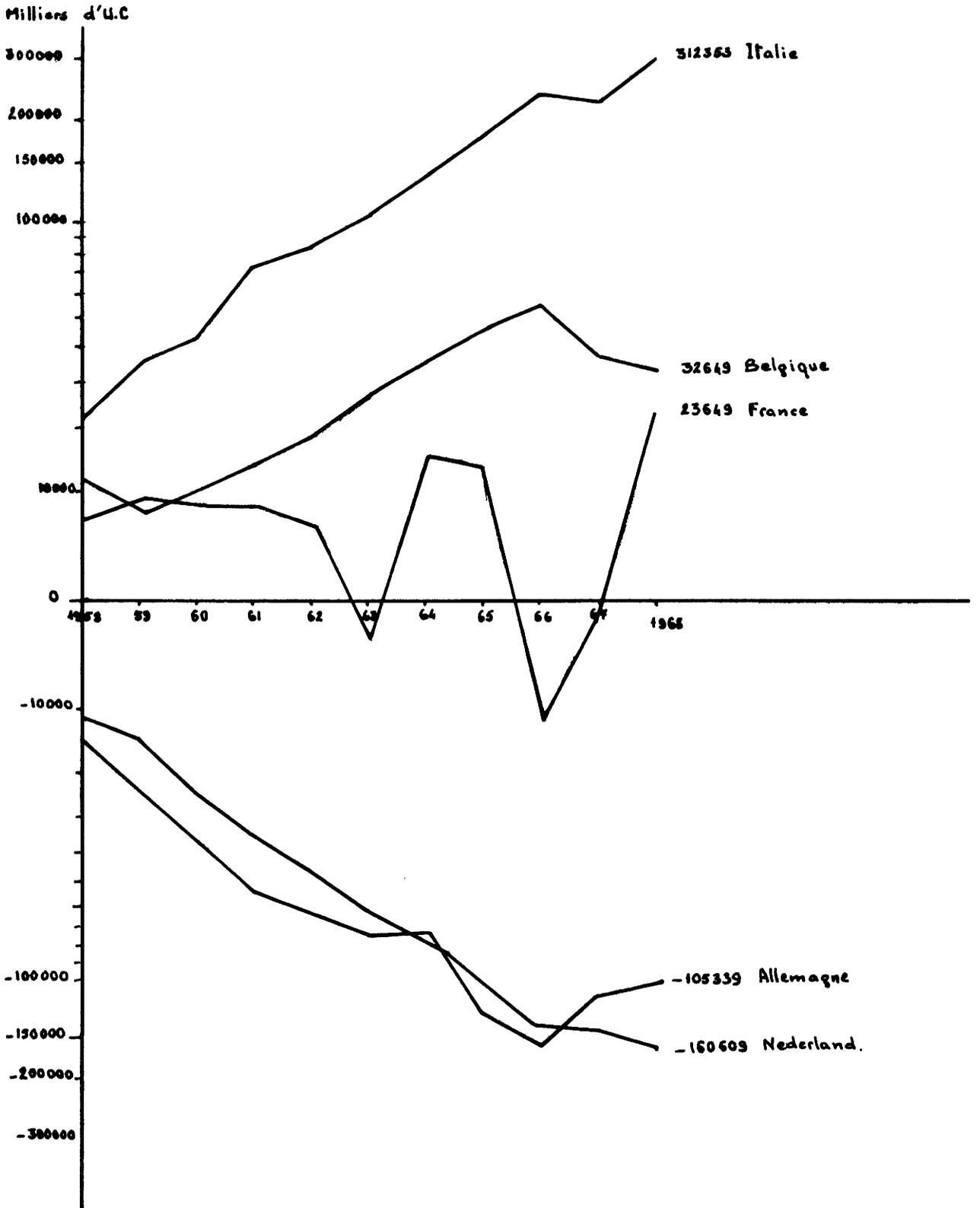
Les corsets-gaines (CST 841.25) sont exportés surtout par les Allemands, puis par les Belges et les Hollandais. Ceux-ci sont aussi de grands importateurs, de même que les Français. L'évolution des exportations de vêtements en cuir (CST 841.30) est très irrégulière. L'UEBL, la France et l'Italie en sont les principaux exportateurs, l'Allemagne et les Pays-Bas les meilleurs clients.

Les articles de bonneterie sont surtout exportés par l'Italie alors que les quatre autres pays en sont les clients. Il faut noter la progression très vive des importations françaises pour les bas (CST 841.42), de l'Allemagne et des Pays-Bas pour les vêtements de dessous tricotés (CST 841.43). Pour les vêtements de dessus en bonneterie (CST 841.44) qui sont très importants quant au volume des transactions, c'est l'Italie le principal exportateur; la progression des exportations de l'Allemagne est très forte. Les importations se sont accrues au même rythme en Allemagne, aux Pays-Bas, en France et en UEBL.

Voir en annexe II les tableaux et les graphiques illustrant ces évolutions.

31123 SOLDE ~~DES~~ OPÉRATIONS INTRA-SIX

(Echelle semi-logarithmique)



31123. Evolution du solde des échanges intra-Six par pays

Les Pays-Bas et l'Allemagne, qui étaient déjà importateurs nets en 1958, ont vu leur solde négatif s'accroître. La France a une balance équilibrée. L'UEBL est légèrement excédentaire, l'Italie a un solde positif qui s'est fortement accru ces dix dernières années.

Graphique 31123

3113. Importations en provenance de pays tiers

Les importations en provenance de pays tiers - c'est-à-dire de pays n'appartenant pas à la Communauté - représentent 25% des importations de vêtements des pays de la Communauté, échanges intra-Six compris, en valeur, 39% des importations de vêtements en tonnage. Pour la confection (vêtements tissés) elles représentent 32% en valeur et 49% en tonnage; pour la bonneterie 17% en valeur et 25% en tonnage.

31131. Evolution globale

Les importations en provenance de pays tiers, à destination de la CEE sont passées de 52,5 Mio d'UC à 303,1 Mio d'UC entre 1958 et 1968, soit une augmentation de près de 480% en 10 ans et un taux d'accroissement annuel moyen de 18%.

(Voir en annexe II les tableaux complets).

tx. d'accroissement annuel moyen:		
M *)	intra-Six	24%
X *)	intra-Six	24%
M	en provenance de pays tiers	18%
X	à destination de pays tiers	8%

Le rythme d'accroissement des importations en provenance de pays tiers a été plus faible que celui des importations en provenance de pays membres de la Communauté.

Alors qu'en 1958 les importations de vêtements de provenance extra-communautaire représentaient environ 1/3 des importations totales de chaque pays, en 1968 elles ne représentent que le 1/4 de ces mêmes importations en valeur.

Importations en provenance de pays tiers / total des importations de chaque pays de la CEE	1962	1966	évolution
vêtements en valeur	30%	25%	- 5%
vêtements en tonnage	46%	39%	- 7%
confection en valeur	38%	32%	- 6%
confection en tonnage	60%	49%	- 11%
bonneterie en valeur	22%	17%	- 5%
bonneterie en tonnage	19%	25%	+ 6%

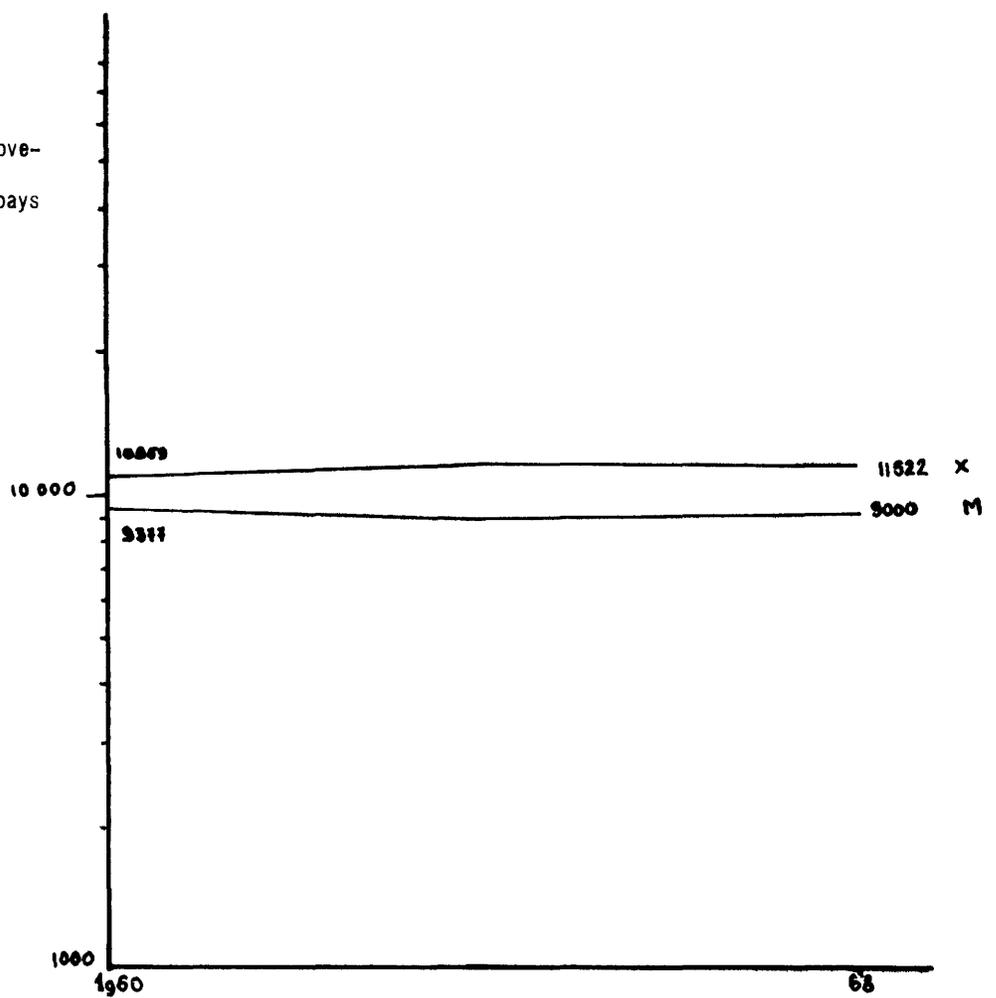
L'importance des importations en provenance des pays tiers relativement aux importations totales de chaque pays, a diminué tant en valeur, qu'en tonnage.

Il convient néanmoins de noter que leur importance est beaucoup plus grande en tonnage qu'en valeur. Ceci provient du fait que la valeur unitaire des produits échangés entre les Six est plus élevée que celle des produits importés de pays tiers.

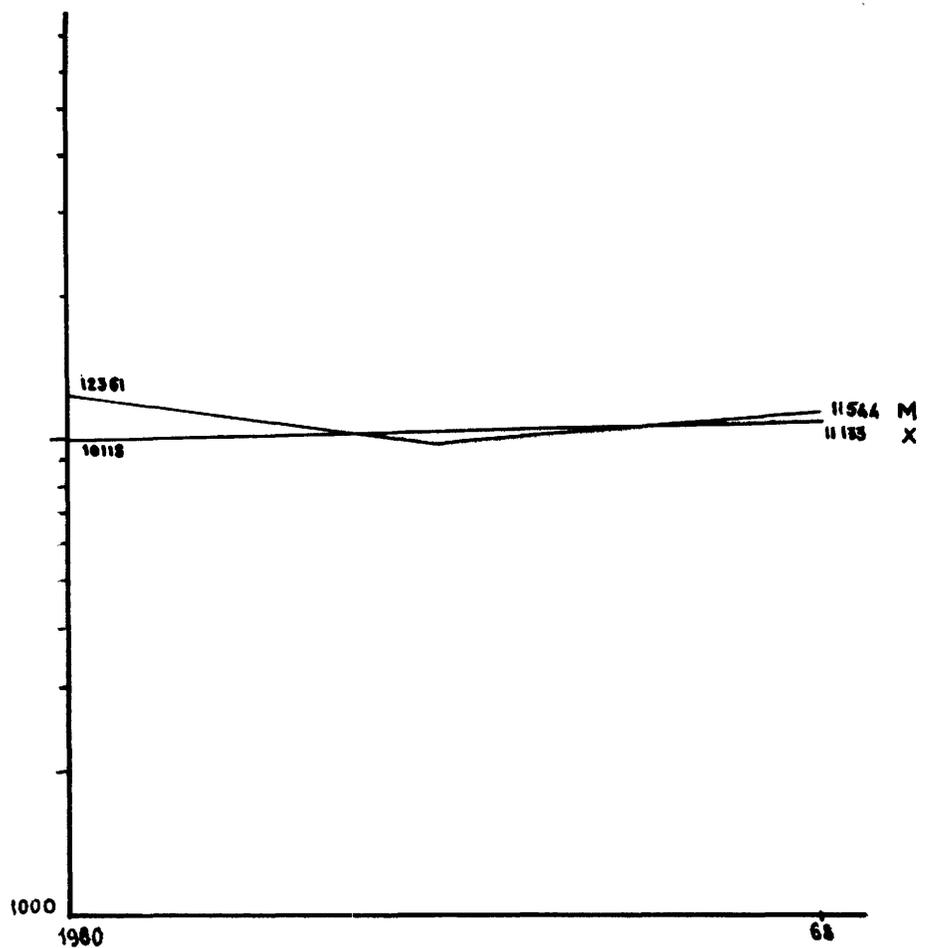
Note : X*) symbole de : Exportations

M*) symbole de : Importations

Evolution par prix unitaire (U.C. par tonne)

Exportations
hors CEEImportations en provenance
de tous les pays

Echanges Intra-Six



31132. Evolution des termes de l'échange

La valeur unitaire des importations de la CEE est restée relativement constante, et inférieure de 20% à celle des exportations pour les vêtements. On note une légère augmentation de la valeur unitaire des exportations, et une légère diminution pour les importations.

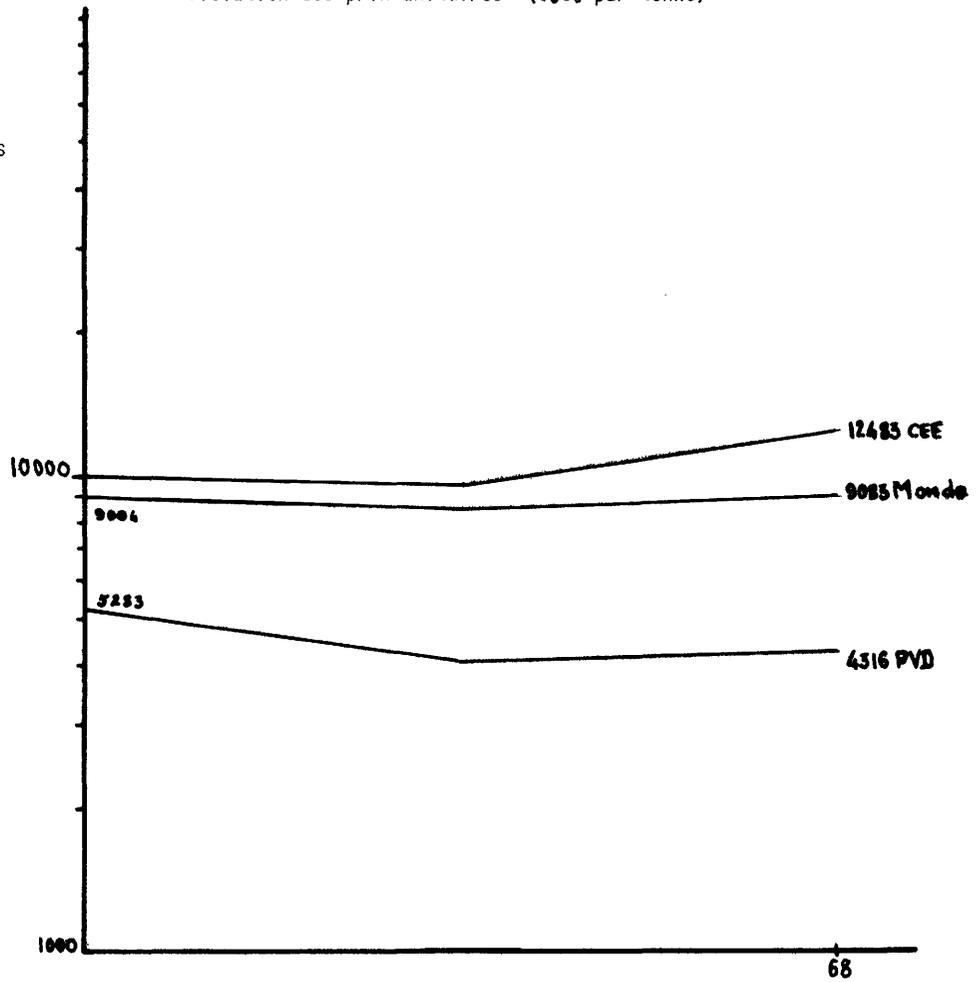
Graphique 31132/1

Pour la confection, les importations en provenance des partenaires de la CEE ont vu leur prix unitaire passer de 10011 UC/t (en 1960) à 12423 UC/t (en 1968), soit un accroissement de près de 25%, alors que pour les importations en provenance des pays en voie de développement (PVD) le prix unitaire passait de 5283 UC/t (en 1960) à 4316 UC/t (en 1968) soit une perte de valeur de plus de 18%.

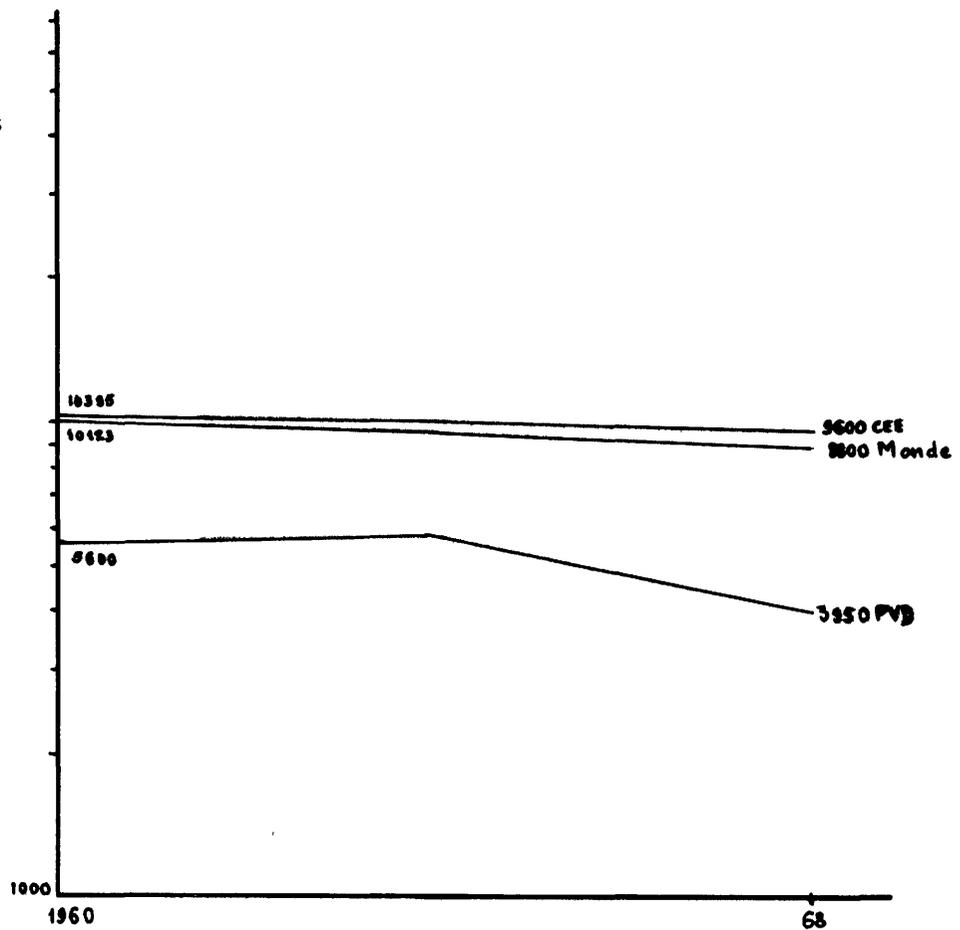
Valeur unitaire des M en provenance de (en UC)	1960	1968	évolution
Monde : confection	9004	9083	+ 1%
CEE : confection	10011	12483	+ 25%
PVD : confection	5283	4316	- 18%
Monde : bonneterie	10127	8833	- 13%
CEE : bonneterie	10395	9666	- 7%
PVD : bonneterie	5600	3950	- 29%
Valeur unitaire des X de la CEE vers : (en UC)			
Monde : confection	11411	12283	+ 8%
Monde : bonneterie	10055	10333	+ 2%

Evolution des prix unitaires (U.C. par tonne)

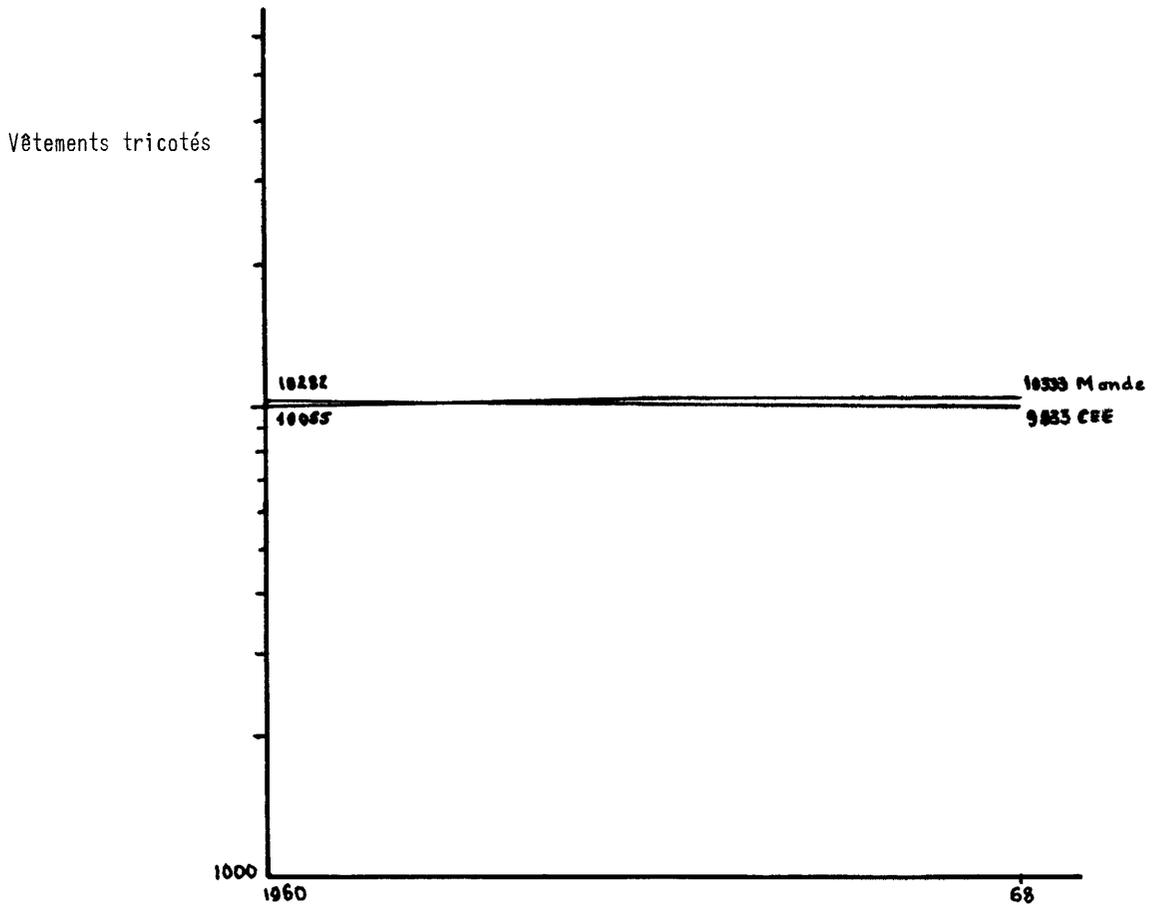
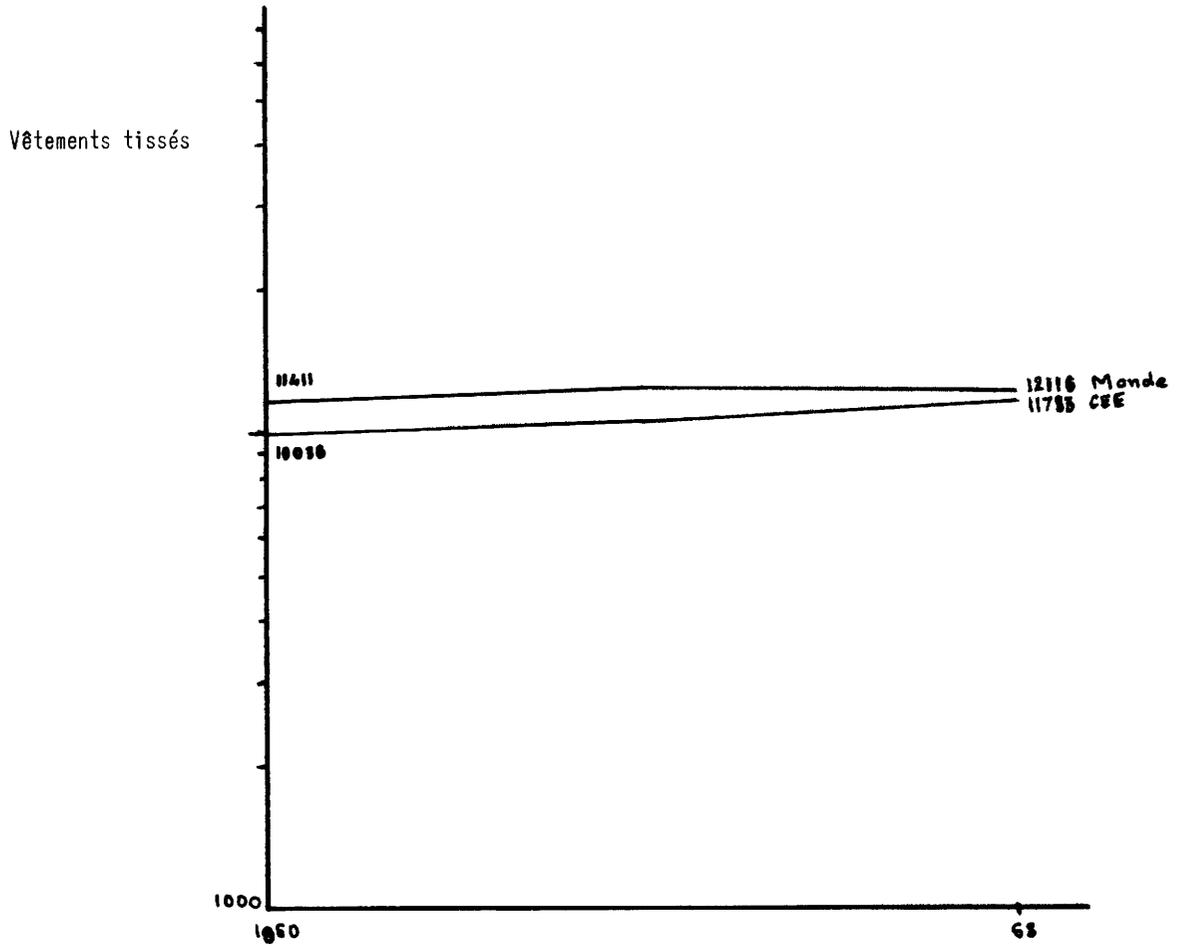
Vêtements tissés



Vêtements tricotés



Evolution des prix unitaires (U.C. par tonne)



La valeur unitaire des importations de confection en provenance des PVD est inférieure à la moitié de la valeur unitaire moyenne des importations de la CEE (commerce intra-Six inclus) pour la bonneterie le rapport est encore plus faible : 45%-

Graphiques 31132/2 et 31132/3

L'évolution des valeurs unitaires des importations est peu différente selon les articles.

(Voir en annexe II les tableaux des prix unitaires par article).

31133. Evolution des importations par grandes catégories d'articles

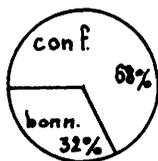
Les articles de confection (tissés) représentaient 68% (en 1962) de la valeur des importations de vêtements, et 69% en 1968.

Les articles de bonneterie (vêtements en tricot) représentaient 32% en 1962 et 31% en 1968.

En volume, la confection représentait 85% du tonnage de vêtements importés en 1962, et 72% en 1968. La bonneterie constituait en 1962 et en 1968 respectivement 15% et 28% du tonnage importé.

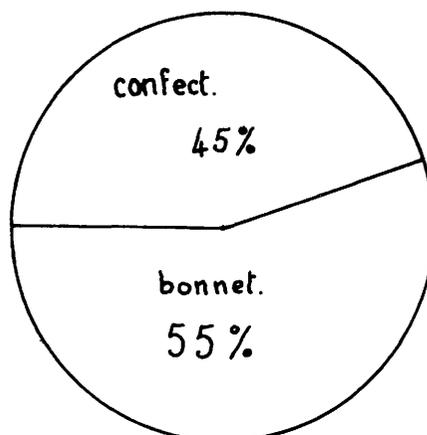
Si, en valeur, la part de la confection dans les importations totales est restée assez stable, l'importance grandissante de la bonneterie se traduit par un tonnage accru de vêtements tricotés importés.

Remarquons que ce sont les vêtements tricotés qui constituent la plus grande partie des exportations de la CEE, tant en tonnage qu'en valeur et que cette prédominance tend à se confirmer.

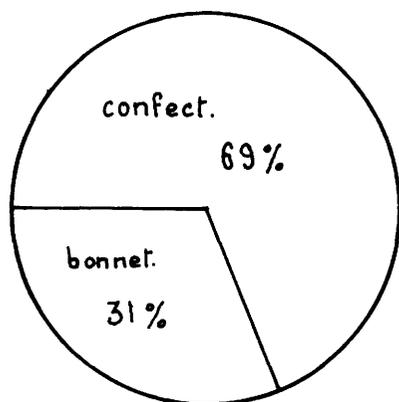


importations

1962

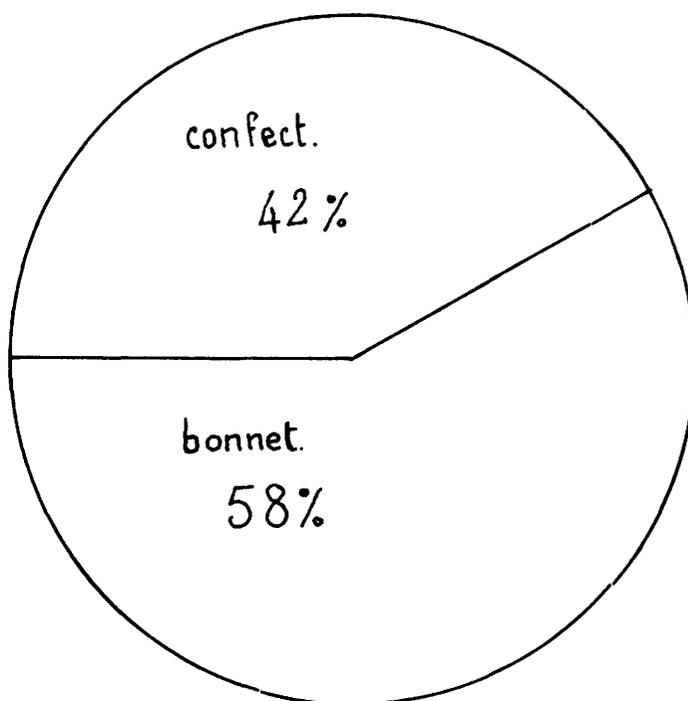


exportations

VALEURS

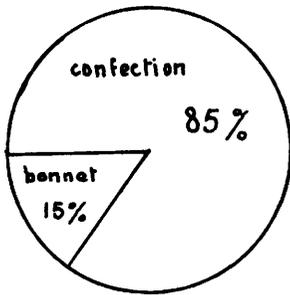
importations

1968

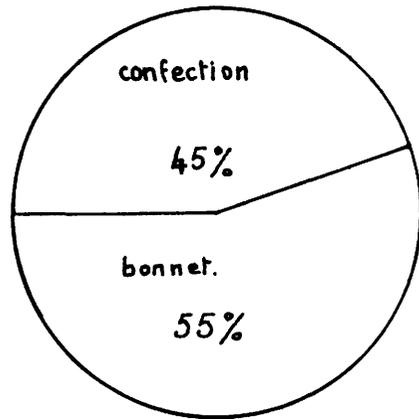


exportations

Note : Les rayons des cercles sont proportionnels à l'importance de l'échange.



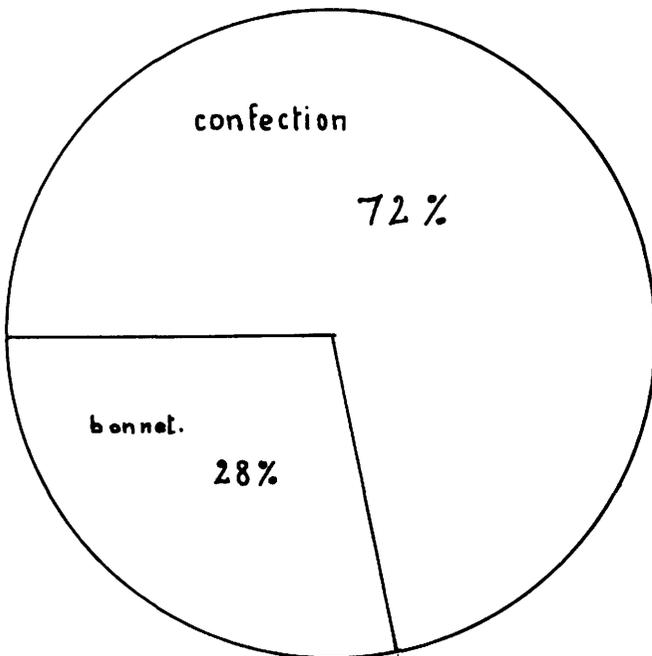
importations



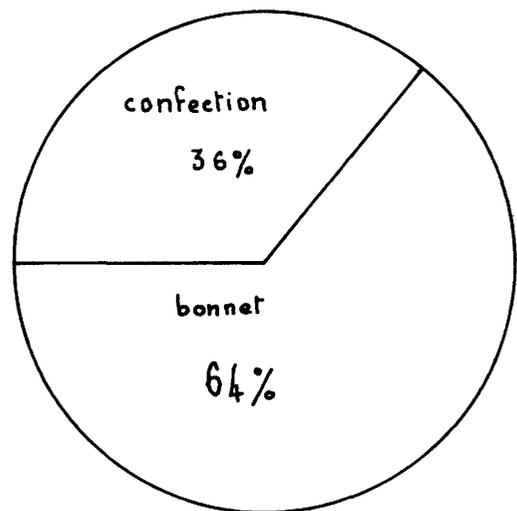
exportations

1962

TONNAGE



importations



exportations

1968

Graphiques 31133/1 et 31133/2

Le rythme d'accroissement des importations varie selon les articles.

Pour les vêtements de dessus hommes (CST 841.11) et les vêtements tricotés, les importations ont augmenté très rapidement, le rythme d'accroissement a été plus faible dans la lingerie hommes et surtout la lingerie dames.

CST	taux d'accroissement annuel moyen des importations en provenance de pays tiers	
841.11	vêtements dessus hommes	30%
841.12	vêtements dessus dames	17%
841.13	lingerie hommes	14%
841.14	lingerie dames	6%
841.25	corsets - gaines	19%
841.30	vêtements de cuir	26%
841.42	bas - chaussettes	15%
841.43	sous-vêtements bonneterie	23%
841.44	vêtements dessus bonneterie	20%

Note : les taux d'accroissement sont toujours légèrement surestimés car ils représentent l'accroissement en valeur, en monnaie courante.

(Voir en annexe II le tableau et le graphique d'évolution).

31134. Evolution des importations par pays fournisseur

Le rythme d'accroissement des importations en provenance de pays tiers diffère sensiblement selon les pays fournisseurs.

L'AELE, fournissant 29,4 Mio d'UC de vêtements à la CEE en 1958, en livrait en 1968, 78,6 Mio, soit un accroissement de 170%.

Le Royaume Uni exportait 10,2 Mio d'UC en 1958 et 31,4 Mio d'UC en 1968, soit une augmentation de 21%. La Suisse a vu en revanche ses exportations vers les Six diminuer (-8%). Les importations en provenance de l'Autriche ont fortement augmenté (+ 590% en 10 ans).

La Yougoslavie, qui fournissait en 1958 une quantité négligeable de vêtements à la CEE (2 Mio d'UC) exportait en 1968 32,7 Mio d'UC de vêtements soit un accroissement de 1500%.

Les Etats Unis livraient 7,7 Mio d'UC en 1958 et 28,3 Mio en 1968 soit une augmentation de 26%, ce qui est comparable au Japon (+250% en 10 ans).

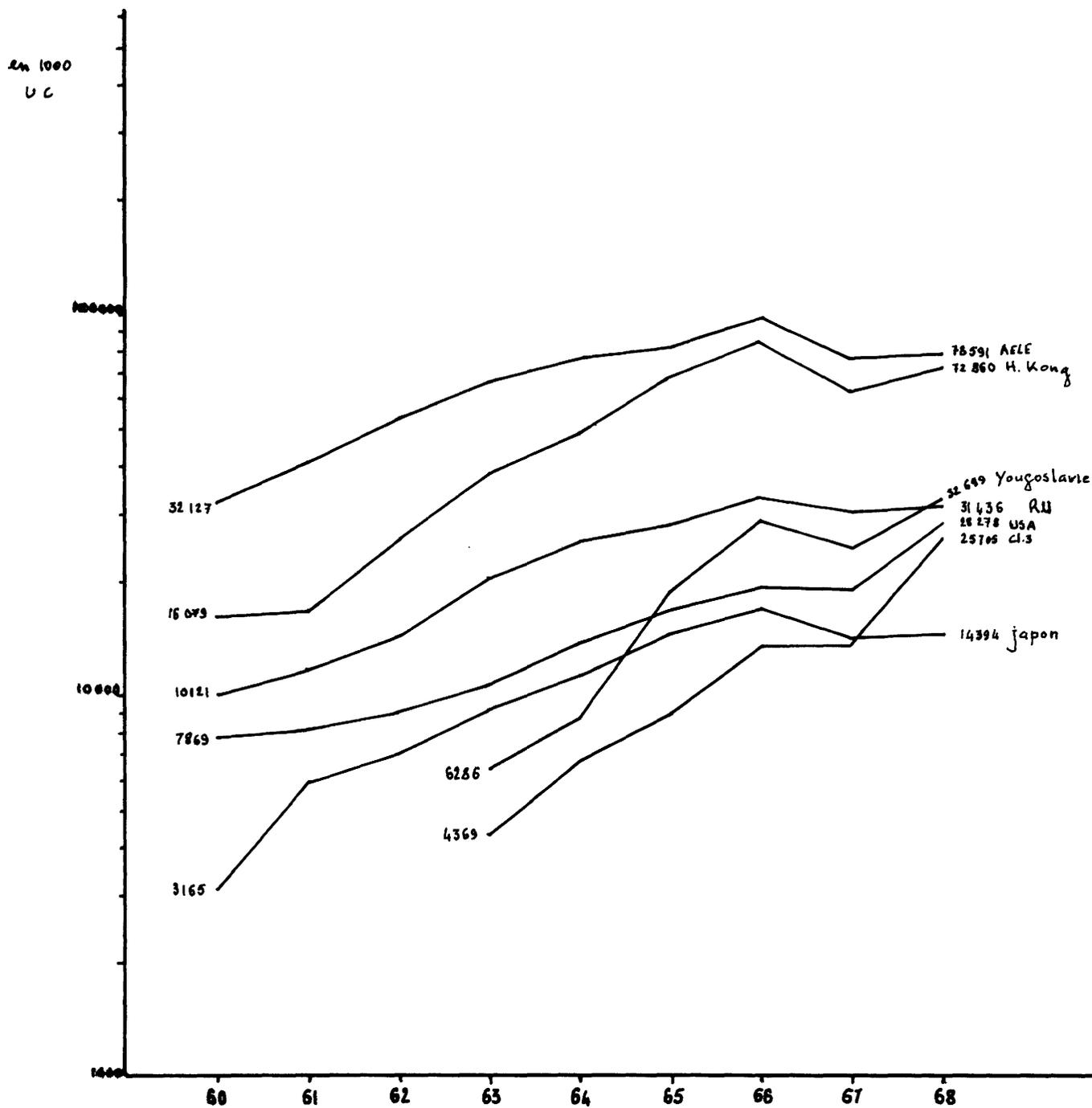
Entre 1963 et 1968 le taux d'accroissement annuel moyen des importations en provenance des pays de la classe I (pays industrialisés) a été de 11,5%; pour les pays de la classe II (pays en voie de développement) ce taux a été de 17%.

Hong Kong qui représentait en 1968, 80% des importations en provenance des PVD, a vu ses exportations vers la CEE s'accroître de 1500% entre 1958 et 1968.

Pour la classe III (pays n'ayant pas une économie de marché) le taux d'accroissement annuel moyen est de 19% entre 1963 et 1968, mais en valeur absolue les montants sont encore très faibles :25,7 Mio d'UC en 1968.

taux d'accroissement annuel moyen par pays fournisseur	
Classe I	
- AELE	11%
Royaume Uni	12%
Autriche	21%
- Yougoslavie	32%
- Etats Unis	13%
- Japon	13%
Classe II	
- Hong Kong	32%
Classe III	
- Hongrie	24%
- Allemagne de l'Est	9%

31134/1 EVOLUTION PAR PAYS FOURNISSEUR DES IMPORTATIONS DE LA CEE



(Voir en annexe II l'évolution par pays fournisseur, par article).

Graphique 31134/1

La composition des importations de la CEE par pays fournisseur s'est fortement modifiée entre 1958 et 1968.

La part des importations en provenance de pays industrialisés est passée de 87% du total des importations de la CEE (échanges intra-Six exclus) en 1958 à 59% en 1968. Tous les pays industrialisés à l'exception de la Yougoslavie ont vu leur part dans les importations de la CEE diminuer entre 1958 et 1968.

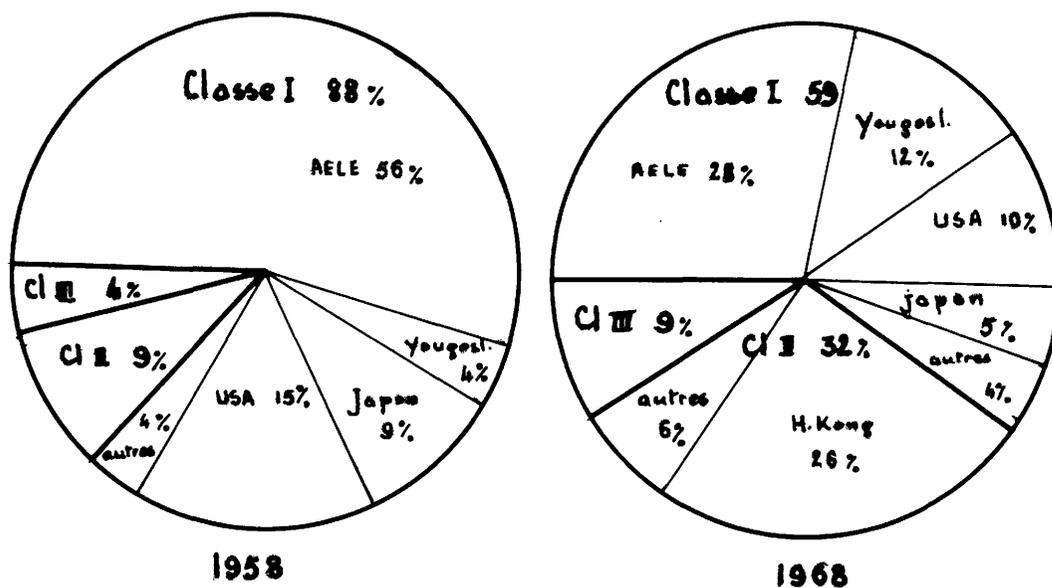
Cette diminution a profité aux PVD, dont la part est passée de 9% à 32%, et plus particulièrement à Hong Kong qui représente plus du quart des importations de la CEE en 1968.

Les Pays à commerce d'Etat ont vu leur part se hisser de 4 à 9% pendant la même période.

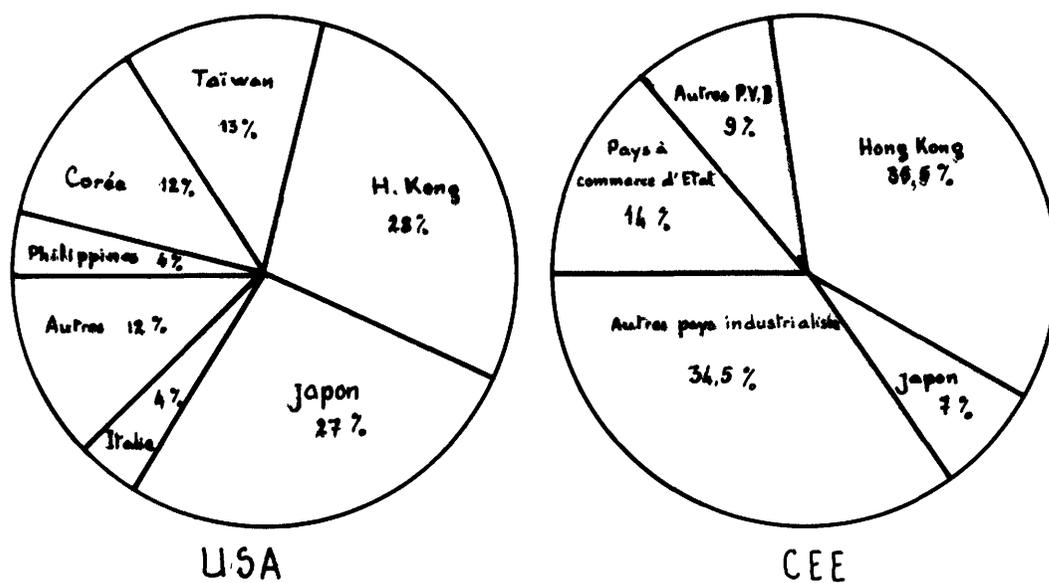
Graphique 31134/2

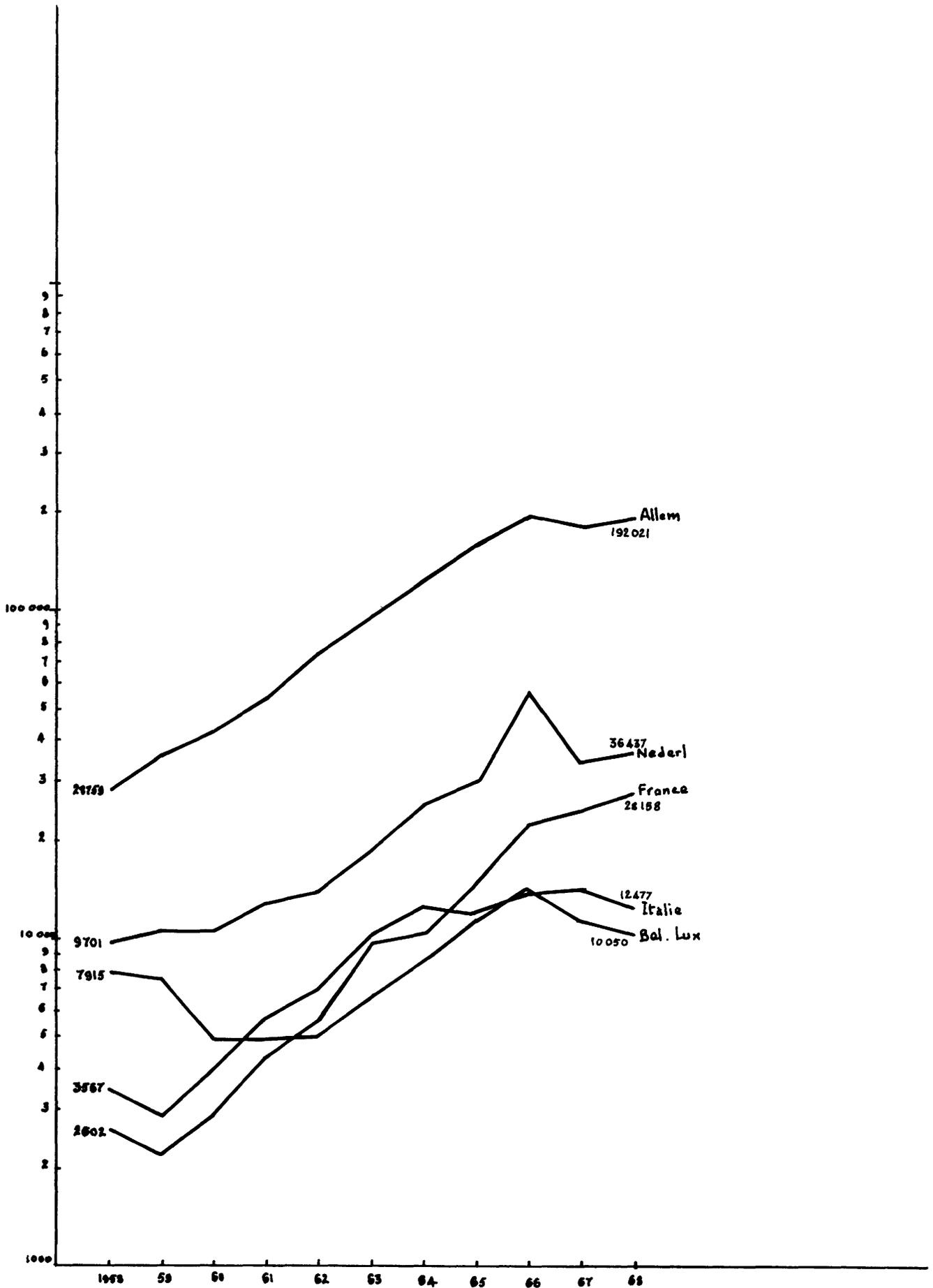
Si l'on compare la structure des importations (en quantité) d'articles d'habillement de la Communauté avec celle des Etats Unis (en 1968), on constate que la part des PVD est beaucoup plus importante dans les importations américaines, environ 60% contre à peu près 40% pour la CEE.

Le Japon est un fournisseur plus important pour les Etats Unis que pour la Communauté. Il faut enfin noter que Taïwan et la Corée forment une minime part des importations communautaires et près de 30% des vêtements importés par les Etats Unis (en quantité).

CEE

Comparaison des importations des Etats-Unis et de la CEE
1968 en quantité.





Ce sont les importations en provenance de ces pays qui sont susceptibles de se développer rapidement lors de ces prochaines années, en cas de libéralisation des échanges plus prononcée.

31135. Evolution par pays communautaire importateur

Les importations de vêtements en provenance de pays tiers se sont développées de différentes manières selon les pays importateurs de la Communauté. Ces importations ont décuplé pour la France, sextuplé pour l'Allemagne, quadruplé pour les Pays-Bas et augmenté de seulement 20% pour l'UEBL.

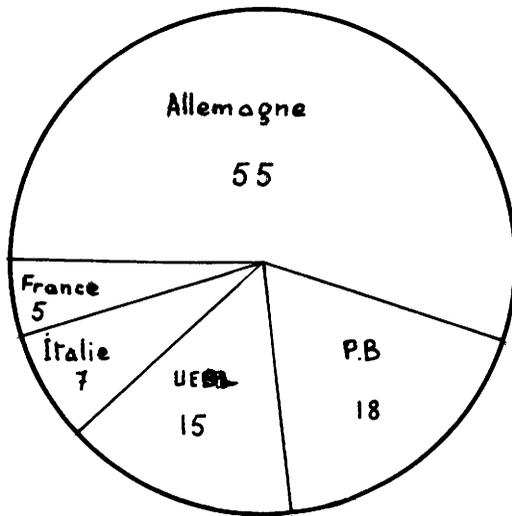
Graphique 31135/1

La part de chaque pays membre dans les importations a quelque peu évolué. Le plus grand importateur, qui était l'Allemagne en 1958 a confirmé sa prépondérance (69% du total en valeur) dans les importations de la CEE en provenance de pays tiers.

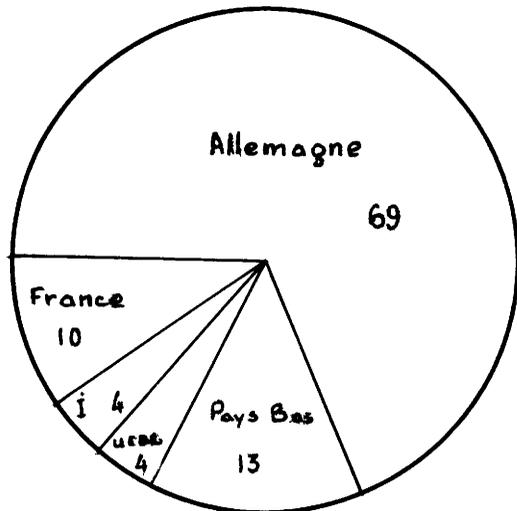
L'Allemagne est aussi le principal importateur de vêtements en provenance des PVD (c'est-à-dire, pour 99% de l'Asie du Sud-Est).

En 1962 elle réalisait 92% de ces importations de vêtements en valeur (et 94% pour les vêtements tissés) et 99% en tonnage (et 99% pour les vêtements tissés).

En 1966 sa part a légèrement diminué car les autres pays de la CEE achètent de plus en plus aux PVD. L'Allemagne réalisait néanmoins 82% des importations de vêtements en valeur (85% pour les vêtements tissés) et 84% des importations de vêtements en quantité (87% pour les vêtements tissés).



1958



1968

Graphique 31135/2

(Voir en annexe II l'évolution par pays importateur et par produit).

312. Marchés extérieurs

3121. Evolution globale des exportations

Les exportations de la CEE (à l'exclusion du commerce intra-communautaire) ont progressé de 110% entre 1958 et 1968 pour l'habillement; pour la confection, l'accroissement a été de 60% et pour la bonneterie de 170%.

Si l'on rapproche ces chiffres de ceux obtenus pour les importations, on constate que ces derniers sont nettement plus élevés (440% pour le vêtement dont 390% pour la confection et 350% pour la bonneterie.

taux d'accroissement annuel moyen	Bonneterie	Confection	Habillement
Exportations extra CEE	10%	5%	8%
Importations en provenance de pays tiers	17%	19%	18%
Echanges intra-Six	25%	23%	24%

Le taux d'accroissement annuel moyen des exportations extra-CEE est nettement plus faible que celui des importations et celui des échanges intra-communautaires.

Compte tenu de l'augmentation (en chiffres absolus) des exportations de chaque pays membre de la CEE (échanges intra-Six inclus) on peut penser que ces différences dans les taux d'accroissement signifient une préférence à l'exportation vers les pays-membres de la CEE liée à une baisse de compétitivité sur les marchés extérieurs plus ouverts à la concurrence internationale.

L'évolution globale par article montre que les exportations de vêtements tricotés ont pris une part prépondérante dans les exportations en valeur d'articles d'habillement de la CEE : 44,5% en 1958 et 57,7% en 1968.

3122. Principaux exportateurs européens

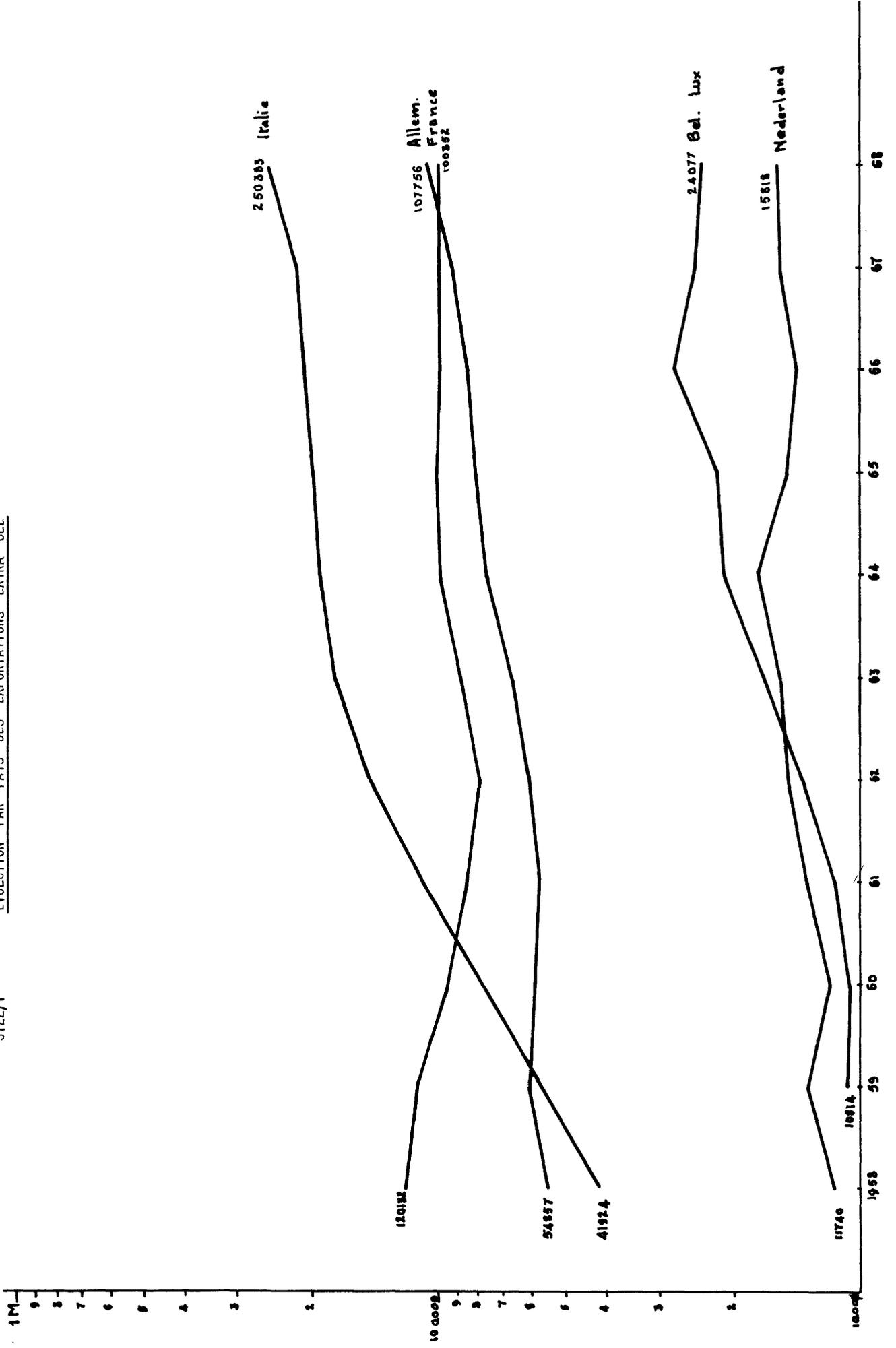
31221. Pays exportateurs

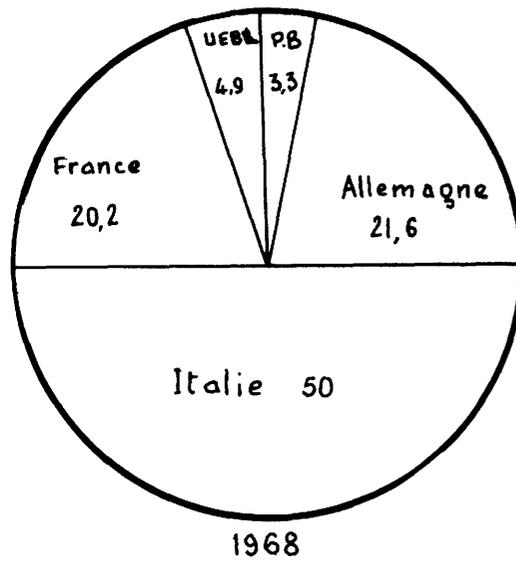
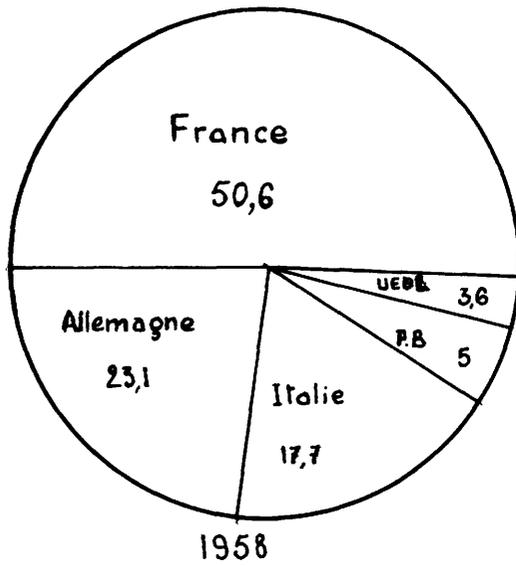
Les exportations hors de la CEE provenant des différents pays membres ont augmenté dans tous les pays à l'exception de la France dont les exportations (qui se montaient à 120 Mio d'UC en 1958) n'atteignent plus que 100 Mio d'UC en 1968.

L'Italie est devenue en dix ans le plus grand exportateur de la Communauté. Ses exportations ont sextuplé entre 1958 et 1968, alors que celles de l'Allemagne et de l'UEBL ont doublé et celles des Pays-Bas se sont accrues de 50%.

Note : Il convient de rappeler que ces taux d'accroissement ou valeur sont légèrement surestimés car les calculs sont effectués en monnaie courante

3122/1 EVOLUTION PAR PAYS DES EXPORTATIONS EXTRA CEE





Graphique 3122/1

La part des différents pays de la Communauté dans le total des exportations (commerce intra-communautaire exclu) de la CEE a fortement évolué.

La France, assurant plus de la moitié de ces exportations totales en 1958 a vu plusieurs de ses marchés se fermer (Afrique du Nord principalement) pour des raisons politiques, et quelquefois purement commerciales (prix élevés, délais de livraison non-respectés etc...) Elle ne représente plus que le 20% des exportations de la CEE en 1968.

L'Italie, qui réalise aujourd'hui la moitié des exportations communautaires, est le pays le plus dynamique à l'exportation. Les articles de bonneterie en figurent l'essentiel.

Graphique 3122/2

31222. Produits exportés

Les exportations de vêtements en bonneterie ont pris une part prépondérante parmi les exportations (de la CEE) en articles d'habillement.

Part des articles en bonneterie dans les exportations d'habillement des différents pays (en valeur)			
Pays	1958	1968	variation
Allemagne	49,3%	40,1%	- 9,2
France	38,5%	43,2%	+ 4,7
Italie	61,8%	76,2%	+ 14,4
Pays-Bas	22,6%	24,7%	+ 2,1
UEBL	38,2%	30,3%	- 7,9
CEE	44,5%	57,7%	+ 13,2

Il existe de grandes discordances selon les pays en ce qui concerne le taux et son évolution. Si l'on rapproche ce tableau de celui des importations en provenance de pays tiers, on constate de sensibles divergences.

Part des articles en bonneterie dans les importations d'habillement des différents pays (en valeur)			
Pays	1958	1968	variation
Allemagne	36,1%	28,0%	- 8,1
France	33,6%	35,3%	+ 1,7
Italie	67,1%	47,5%	- 19,6
Pays-Bas	34,3%	38,9%	+ 4,6
UEBL	33,4%	39,5%	+ 6,1
CEE	37,3%	31,4%	- 5,9

La Communauté dans son ensemble tend à exporter de plus en plus d'articles de bonneterie et à importer de plus en plus d'articles tissés.

Ce phénomène manifeste un dynamisme certain de l'industrie de la bonneterie, qui semble mieux satisfaire la demande intérieure par des importations relativement plus faibles et prend une part croissante dans les exportations d'articles d'habillement de la CEE à destination des pays tiers.

Il convient toutefois de signaler que cette évolution est valable pour l'Italie (qui représente la moitié des exportations européennes) mais peut être différente dans certains pays.

Composition par article des exportations de la CEE			
Articles	1960	1968	variation
vêt. dessus hommes	14%	13%	- 1
" " dames	21%	22%	+ 1
lingerie hommes	2%	1%	- 1
lingerie dames	1%	-	- 1
corseterie	3%	3%	-
vêtements cuir	8%	7%	- 1
bas	13%	7%	- 6
vêt. dessous bonneterie	6%	7%	+ 1
vêt. dessus bonneterie	32%	40%	+ 8
	100%	100%	

On constate une relative stabilité de la composition des exportations d'articles d'habillement de la CEE. Remarquons que la prépondérance de la part des vêtements de dessus en bonneterie s'affirme et représente maintenant 40% des exportations.

Comparant ces données avec le tableau de composition par articles des importations de la CEE, nous relevons des divergences sensibles.

Les vêtements de dessus pour hommes s'importent dans une mesure croissante et s'exportent de moins en moins, alors que l'évolution inverse se confirme, concernant les vêtements de dessus pour dames.

La lingerie (CST 841.13 et 14) perd de l'importance à l'exportation et à l'importation, à l'inverse des vêtements en bonneterie.

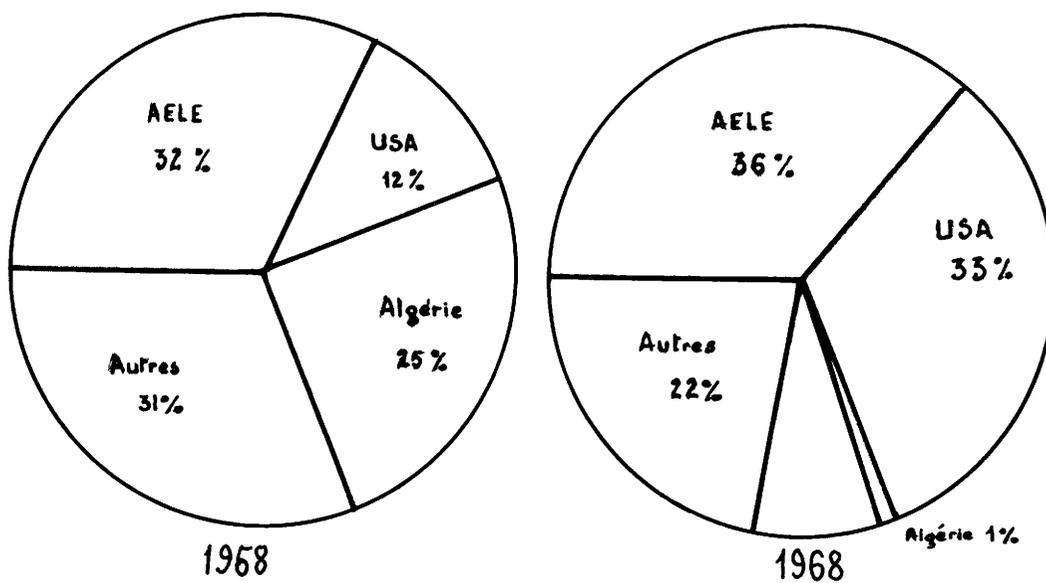
Composition par article des importations de la CEE			
Article	1960	1968,	variation
vêt. dessus hommes	13,7%	26,1%	+ 12,4
" " dames	26,0%	20,5%	- 5,5
lingerie hommes	18,3%	12,4%	- 5,9
lingerie dames	5,1%	1,9%	- 3,2
corseterie	5,0%	4,7%	- 0,3
vêtements cuir	2,2%	3,3%	+ 1,1
bas	4,5%	3,3%	- 1,2
vêt.dessous bonnet.	6,6%	8,4%	+ 1,8
vêt.dessus bonnet.	18,6%	19,4%	+ 0,8

(Voir en annexe II l'évolution par article et par pays exportateur).

3123. Principaux clients

Le nombre des pays clients est sans conteste plus grand que le nombre des pays fournisseurs de la CEE. Toutefois, l'essentiel des exportations de la CEE se destine à l'AELE et aux Etats Unis.

en % du total	habillement		confection		bonneterie	
	1958	1968	1958	1968	1958	1968
AELE	32%	36%	30	35	36	28
R.U.	7	5	6	5	8	4
Suède	8	6	7	4	10	5
Danemark	3	3	2	1	3	3
Suisse	10	15	10	18	10	10
Autriche	1	5	-	6	1	4
Yougoslavie	-	1	-	2	-	1
Etats-Unis	12	33	12	20	11	36
Algérie	25	1	30	1	19	1
Lybie	-	2	-	3	-	1
Liban	1	1	-	-	1	1
All. Est	-	-	-	-	-	-
Tchécoslovaquie	-	1	-	-	-	1



Pour l'habillement, l'AELE est resté le premier client de la CEE. Il faut remarquer que la part du Royaume Uni a légèrement baissé alors que celles de la Suisse et de l'Autriche ont progressé.

La part des Etats Unis s'est fortement accrue alors que le marché algérien s'est fermé aux biens communautaires, surtout depuis 1967-1968. Les exportations au Moyen-Orient ont progressé légèrement.

Les Etats Unis sont surtout clients de la bonneterie alors que l'AELE préfère les biens confectionnés en tissu chaîne et trame.

Graphique 3123/1

La variation 1958 - 1968 ne doit pas cacher les écarts plus sensibles que l'on relève selon les années et concernant les demandes des différents pays pour chaque article.

(Voir en annexe II les tableaux et graphiques y-relatifs).

Pour les vêtements de dessus pour hommes et dames, la demande extérieure est assez stable. Il faut remarquer l'augmentation très sensible des exportations vers les pays à commerce d'Etat et la diminution ou la stagnation, de la demande des PVD liée à la perte du marché algérien.

Pour la lingerie masculine, la demande américaine a crû jusqu'en 1966 puis a décliné par la suite. On enregistre la même évolution pour le Royaume Uni et les Pays à commerce d'Etat; augmentation jusqu'en 1965, puis diminution. Les exportations de lingerie féminine sont assez régulières. La corseterie a vu ses exportations augmenter dans la plupart des pays, à l'exception du Royaume Uni et des Etats Unis.

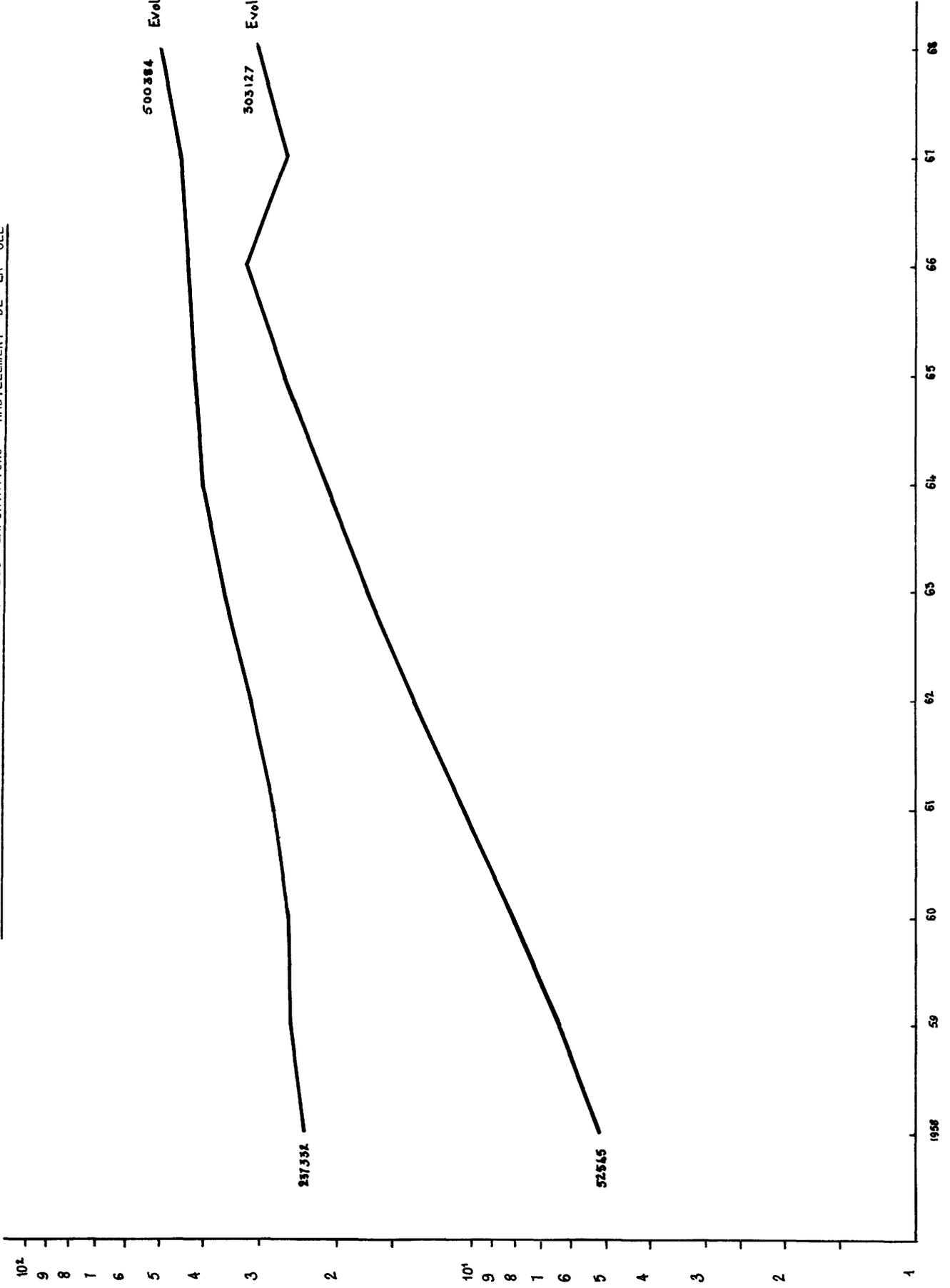
Pour les bas chaussettes en bonneterie, il faut noter l'irrégularité de la demande du Royaume-Uni et l'évolution inversement symétrique de ce même pays à la courbe d'offres à l'exportation vers les Pays à commerce d'Etat.

Les exportations de vêtements de dessous en bonneterie ont fortement augmenté dans la plupart des pays, et en particulier ceux de la classe 3.

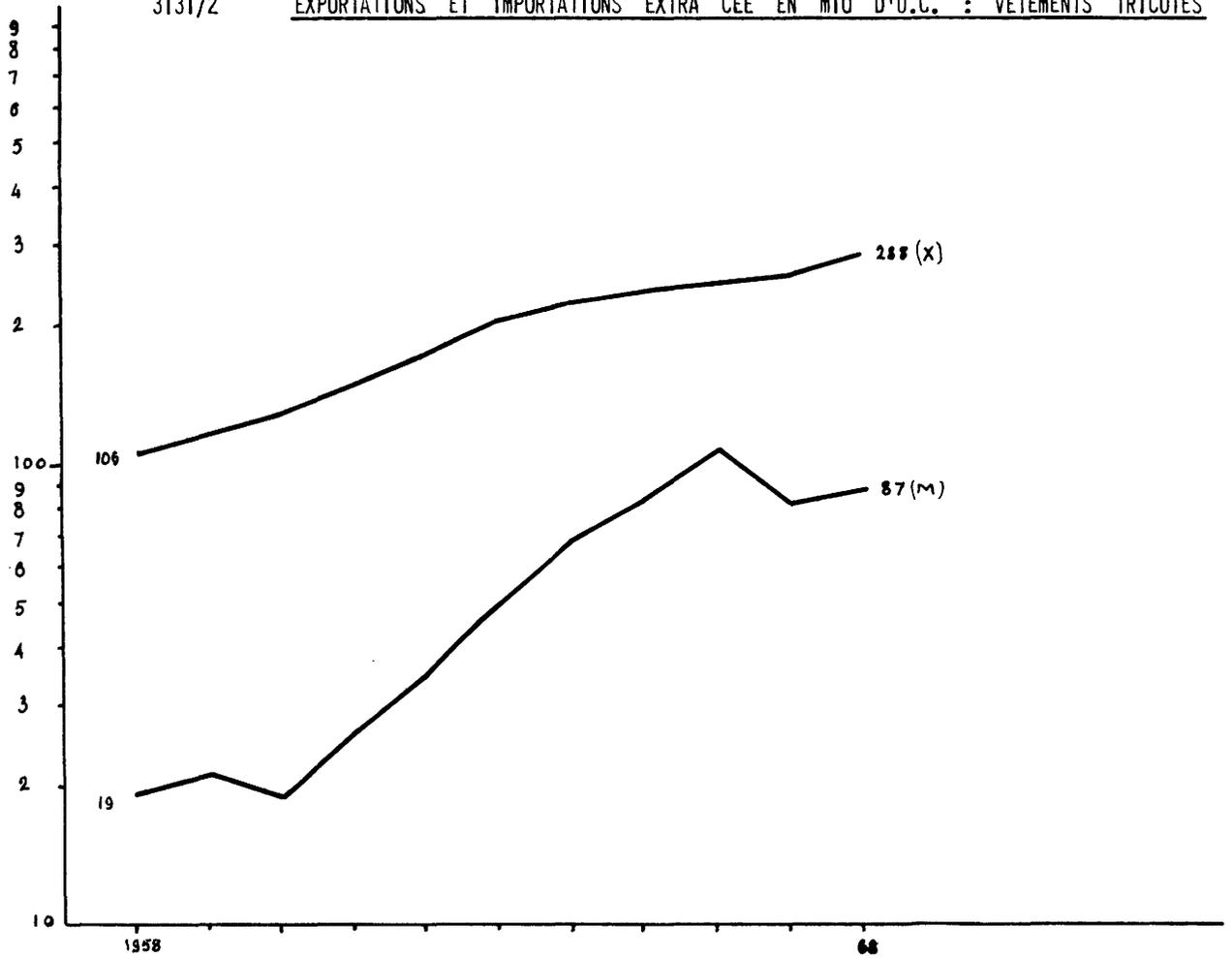
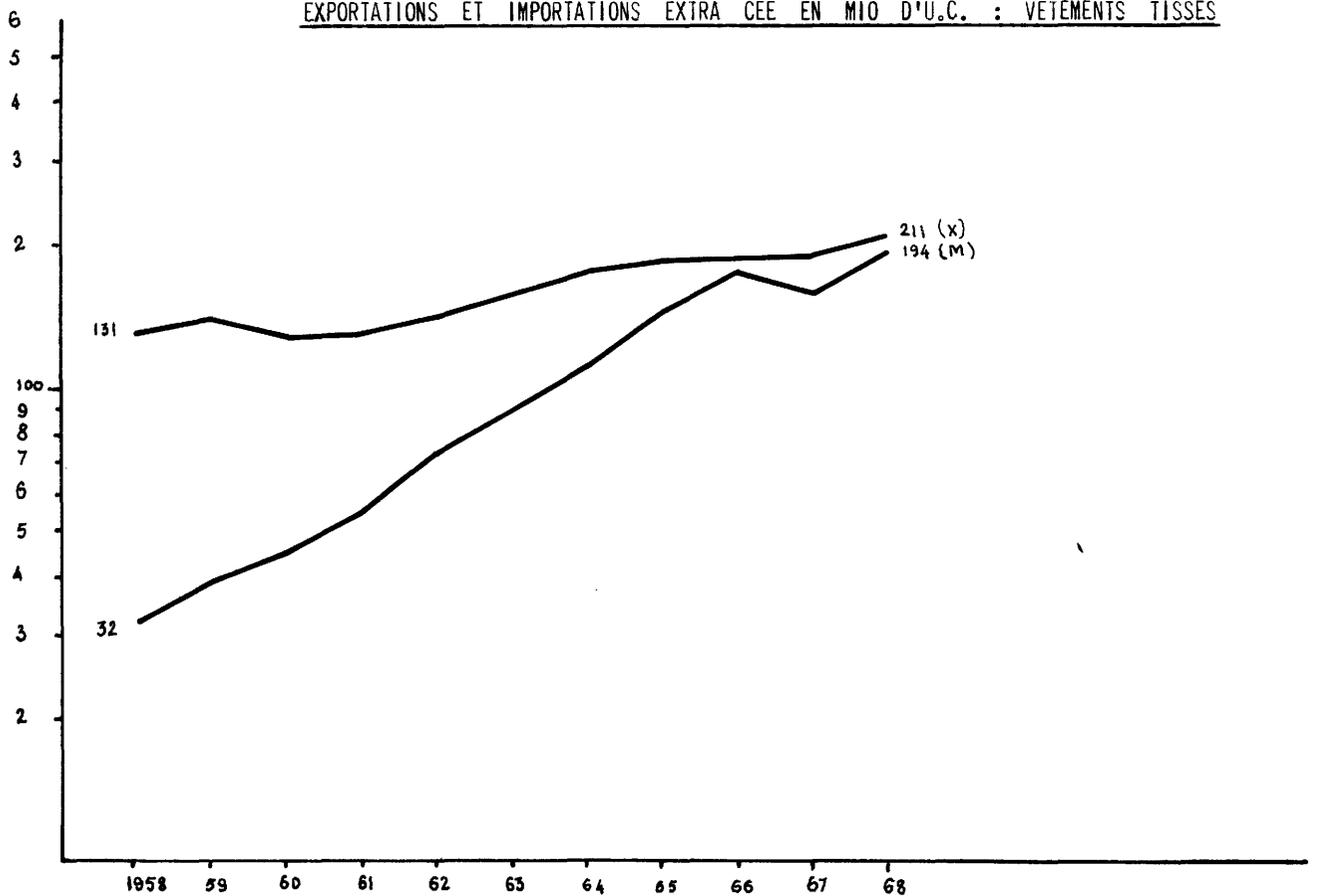
Les vêtements de dessus en bonneterie, qui constituent plus de 40% des exportations de la CEE, ont bénéficié de marchés en croissance constante à l'exception du Royaume Uni. Les Pays à commerce d'Etat et les Etats-Unis ont été les marchés en plus vive expansion.

3131/1

EVOLUTION GLOBALE DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS - HABILLEMENT DE LA CEE



3131/2

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS EXTRA CEE EN MIO D'U.C. : VETEMENTS TRICOTESEXPORTATIONS ET IMPORTATIONS EXTRA CEE EN MIO D'U.C. : VETEMENTS TISSES

313. Balance des échanges

3131. Evolution des exportations et des importations

Entre 1958 et 1968 les exportations d'articles d'habillement ont toujours été supérieures aux importations. Les exportations d'articles d'habillement sont passées de 237 Mio d'UC à 530 Mio d'UC entre 1958 et 1968, alors que les importations se portaient de 52,5 Mio d'UC à 299 Mio d'UC pendant la même période.

Toutefois le rythme d'accroissement des importations est nettement plus rapide que celui des exportations.

Graphique 3131/1

Pour les vêtements en tissu à maille (appelés bonneterie, dans le texte) les exportations sont restées nettement supérieures aux importations. Néanmoins les importations ont progressé à un rythme plus rapide que les exportations jusqu'en 1966.

Les importations de vêtements tissés (appelés confection, dans le texte) se sont accrues à un rythme nettement plus rapide que les exportations. Les importations, naguère inférieures aux exportations, leur sont maintenant sensiblement égales en valeur

Graphique 3131/2

Si on englobe les accessoires de l'habillement, les importations ont été supérieures aux exportations en 1966 et 1968.

3132. Evolution du solde des échanges

Le solde des échanges d'articles d'habillement est resté positif entre 1958 et 1968.

Ce solde s'est légèrement accru entre ces deux dates, il a été maximum en 1964 et minimum en 1966. Il atteint pour l'ensemble des vêtements 231 Mio d'UC en 1968 dont 200 Mio pour les vêtements tricotés.

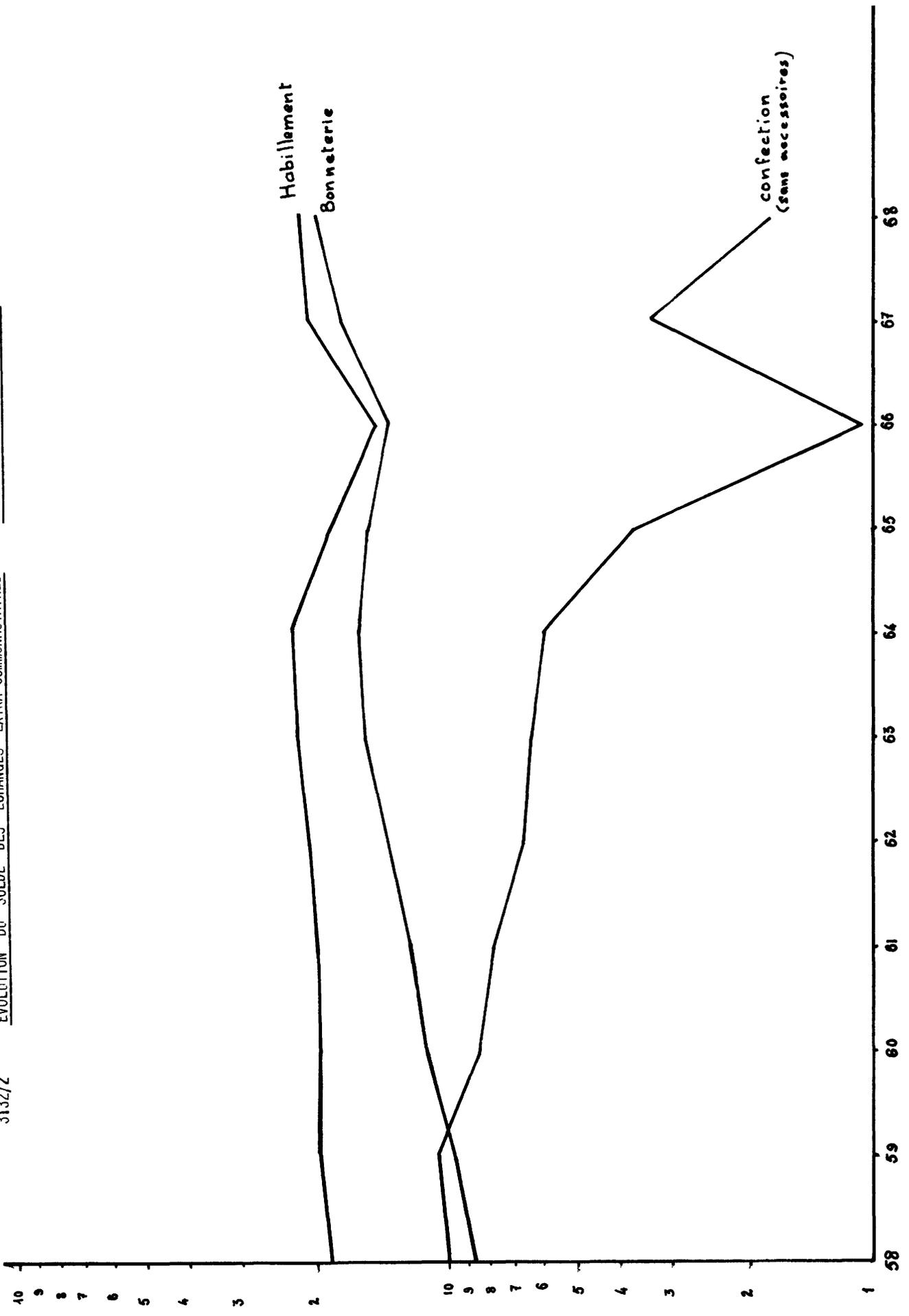
L'évolution des courbes du solde des échanges est différente pour la bonneterie et la confection. Alors que le solde des échanges de bonneterie s'est accru régulièrement entre 1958 et 1968, à l'exception des années 1965 et 1966, celui des échanges de confection s'est fortement dégradé pour devenir voisin de zéro ces dernières années.

L'évolution des courbes du solde des échanges montre que la CEE reste exportatrice nette d'articles d'habillement grâce à ses exportations nettes de bonneterie, qui représentaient en 1958 46% du solde des échanges extérieurs d'articles d'habillement de la CEE, et 92% de ce solde en 1968.

Le léger accroissement du solde des échanges d'articles d'habillement de la CEE ne doit pas cacher les différences sensibles entre les taux d'accroissement des importations et des exportations.

3132/2

EVOLUTION DU SOLDE DES ECHANGES EXTRA-COMMUNAUTAIRES - - ECHELLE SEMI-LOGARITHMIQUE



taux d'accroissement annuel moyen			
1958 - 1968	habillement	confection	bonneterie
exportations	8%	5%	10%
importations	18%	19%	17%
solde des échanges	+ 2%	- 19%	+ 9%

Ces taux induisent à penser que pour la confection, la balance des échanges s'est détériorée plutôt en raison d'un développement trop faible des exportations que d'un accroissement trop élevé des importations de la CEE. Il convient ainsi de remarquer que si le rythme d'accroissement des importations continue à rester sensiblement plus élevé que celui des exportations, la balance globale des articles d'habillement de la CEE se détériorera rapidement au cours de ces prochaines années.

Graphique 3132.

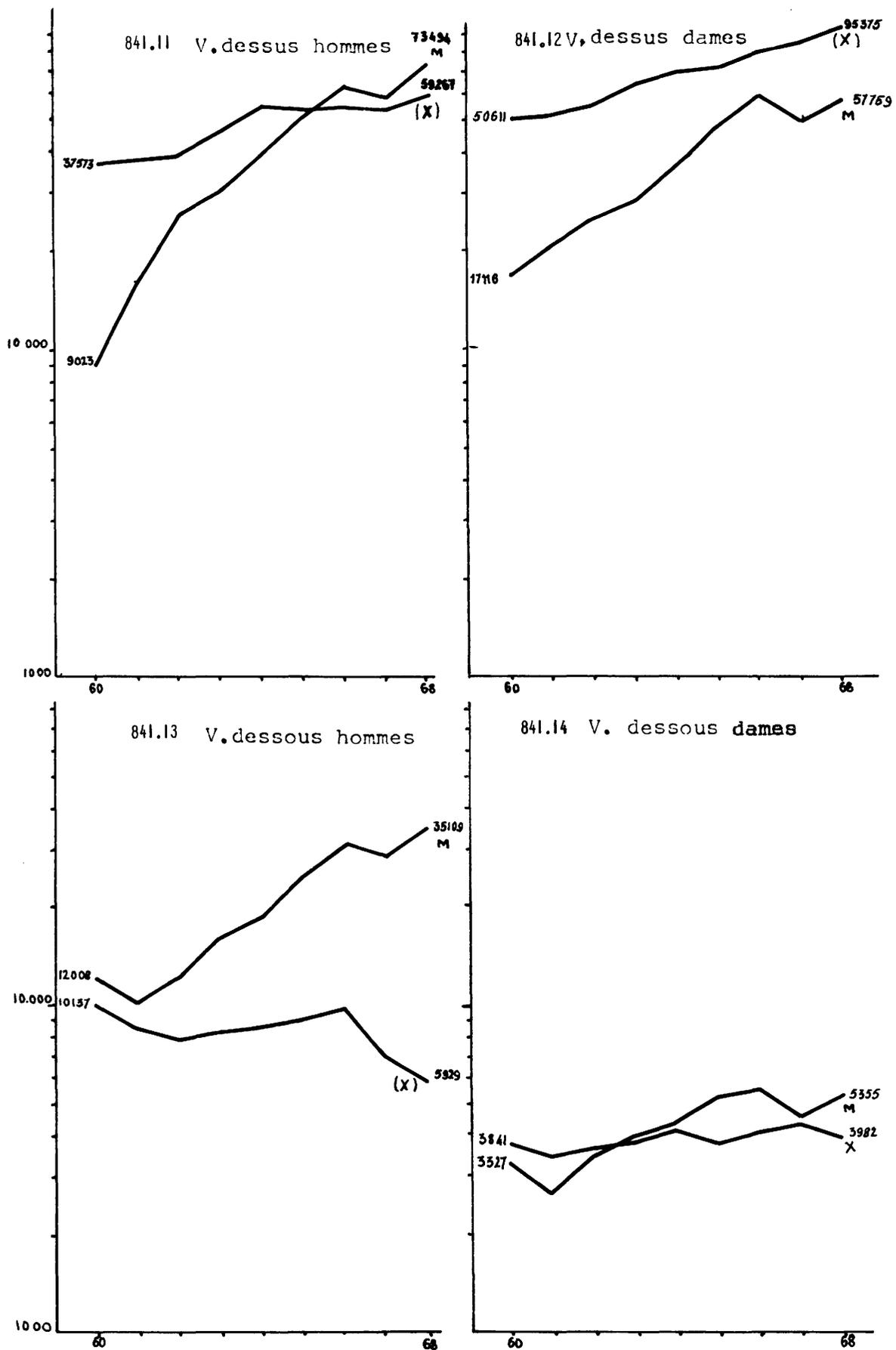
3133. Evolution du solde des échanges par article

Vêtements de dessus pour hommes (CST 841.11)

Dès 1966 les importations ont été supérieures aux exportations.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	30%
exportations	5%

Le solde est passé de + 28,6 Mio d'UC en 1960 à -14,2 en 1968.



Vêtements de dessus pour dames (CST 841.12)

Les exportations sont toujours restées supérieures aux importations.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	17%
exportations	8%

Le solde est passé de 33,5 Mio d'UC en 1960 à 37,6 en 1968.

Lingerie hommes (CST 841.13)

Le solde des échanges, toujours négatif, s'est accru entre 1960 et 1968, passant de -1,9 Mio d'UC à -29,2 Mio d'UC.

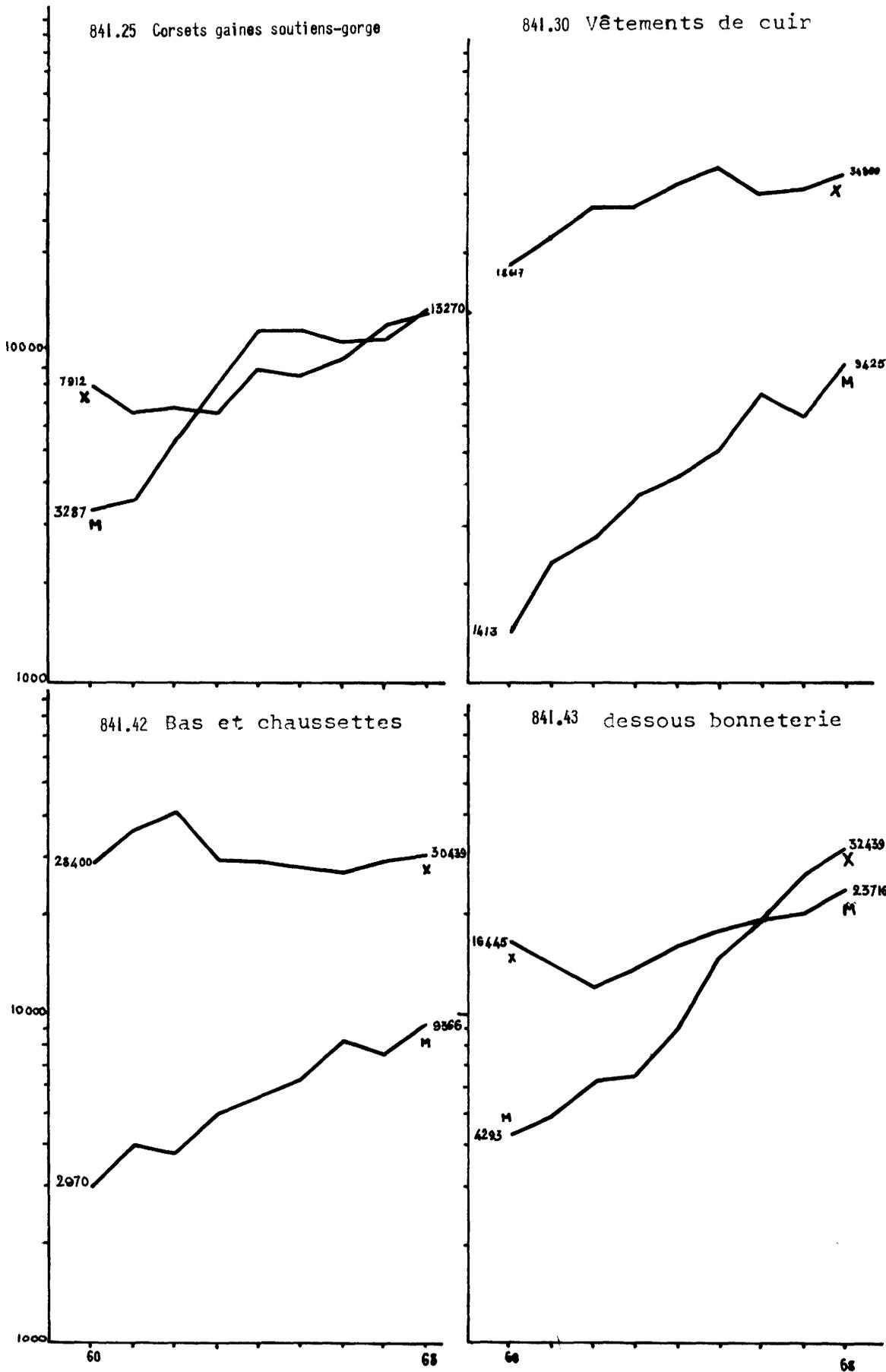
1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	14%
exportations	- 5%

Il convient de noter que les exportations de ce produit sont tombées de 10,1 Mio d'UC à 5,9 Mio entre 1960 et 1968.

Lingerie dames (CST 841.14)

Le solde, encore positif en 1960, est devenu négatif en 1963. Il passe de + 0,5 Mio d'UC à - 1,4 entre 1960 et 1968.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	6%
exportations	0,5%



L'accroissement des exportations a été quasiment nul entre 1960 et 1968.

Graphique 3133/1

Corseterie (CST 841.25)

Le solde des échanges d'est détérioré, devenant négatif à partir de 1963. En 1967 et 1968 les importations étaient à peu près égales aux exportations.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	19%
exportations	7%

Vêtements en cuir (CST 841.30)

Les importations ont toujours été nettement moins importantes que les exportations (dans l'ordre de 1 à 4 en 1968)

Le taux d'accroissement est cependant plus élevé pour les importations.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	26%
exportations	8%

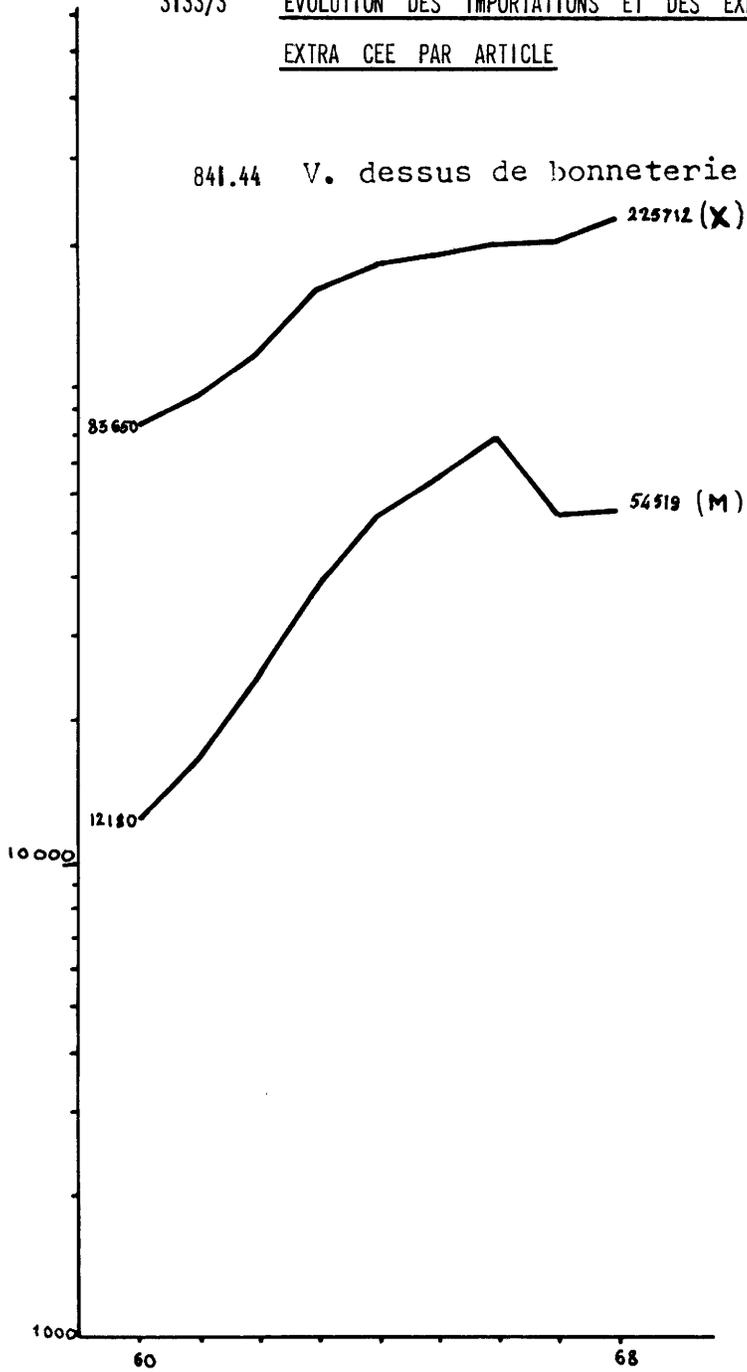
Graphique 3133/2

Bonneterie :

3133/3 EVOLUTION DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS

EXTRA CEE PAR ARTICLE

841.44 V. dessus de bonneterie



Bas, chaussettes, (CST 841.42)

Les exportations ont toujours été supérieures aux importations mais elles ont connu une certaine stagnation, alors que les importations ont vigoureusement progressé.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	15%
exportations	1%

Vêtements de dessous en bonneterie (CST 841.43)

Le solde positif des échanges en 1960 a été nul en 1966 puis est redevenu positif en 1967 et 1968.

Le taux d'accroissement des importations est cependant supérieur à celui des exportations.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	23%
exportations	9%

Graphique 3133/3

Vêtements de dessus en bonneterie (CST 841.44)

Ce poste très important de la balance commerciale d'articles d'habillement de la CEE est resté toujours positif, les exportations étant en 1968 4 fois plus importantes que les importations.

Il faut noter cependant que le taux d'accroissement des importations est, là aussi, supérieur à celui des exportations. Néanmoins le taux d'accroissement des exportations de cet article est le plus élevé des taux d'accroissement des exportations d'articles d'habillement de la CEE.

1960 - 1968	tx d'accroissement annuel moyen
importations	20%
exportations	13%

Pour les articles de bonneterie (CST 841.4) on constate un ralentissement des importations en 1967 et 1968. Ceci a pour effet de sous-estimer le rythme d'accroissement des importations de 1960 à 1966.

importations	tx annuel 1960-1966	tx annuel 1966-1968	tx annuel 1960-1968
CST 841.42	+ 19%	+ 6%	+ 15%
CST 841.43	+ 28%	+ 11%	+ 23%
CST 841.44	+ 37%	- 18%	+ 20%

Voir en annexe II les tableaux comparatifs d'importations et d'exportations de vêtements, de tissés et de tricotés, et des articles d'habillement.

Résumé :

Les taux d'accroissement annuels moyens des importations entre 1960 et 1968, ont été supérieurs à ceux des exportations pour tous les articles.

Si la tendance se maintient, toutes choses restant égales par ailleurs, on peut prévoir que les balances de chaque article deviendront plus ou moins rapidement déficitaires et que la CEE sera une importatrice nette de vêtements à plus ou moins longue échéance.

3134. Evolution du solde dans les pays-membres

Echanges intra et extra-communautaires

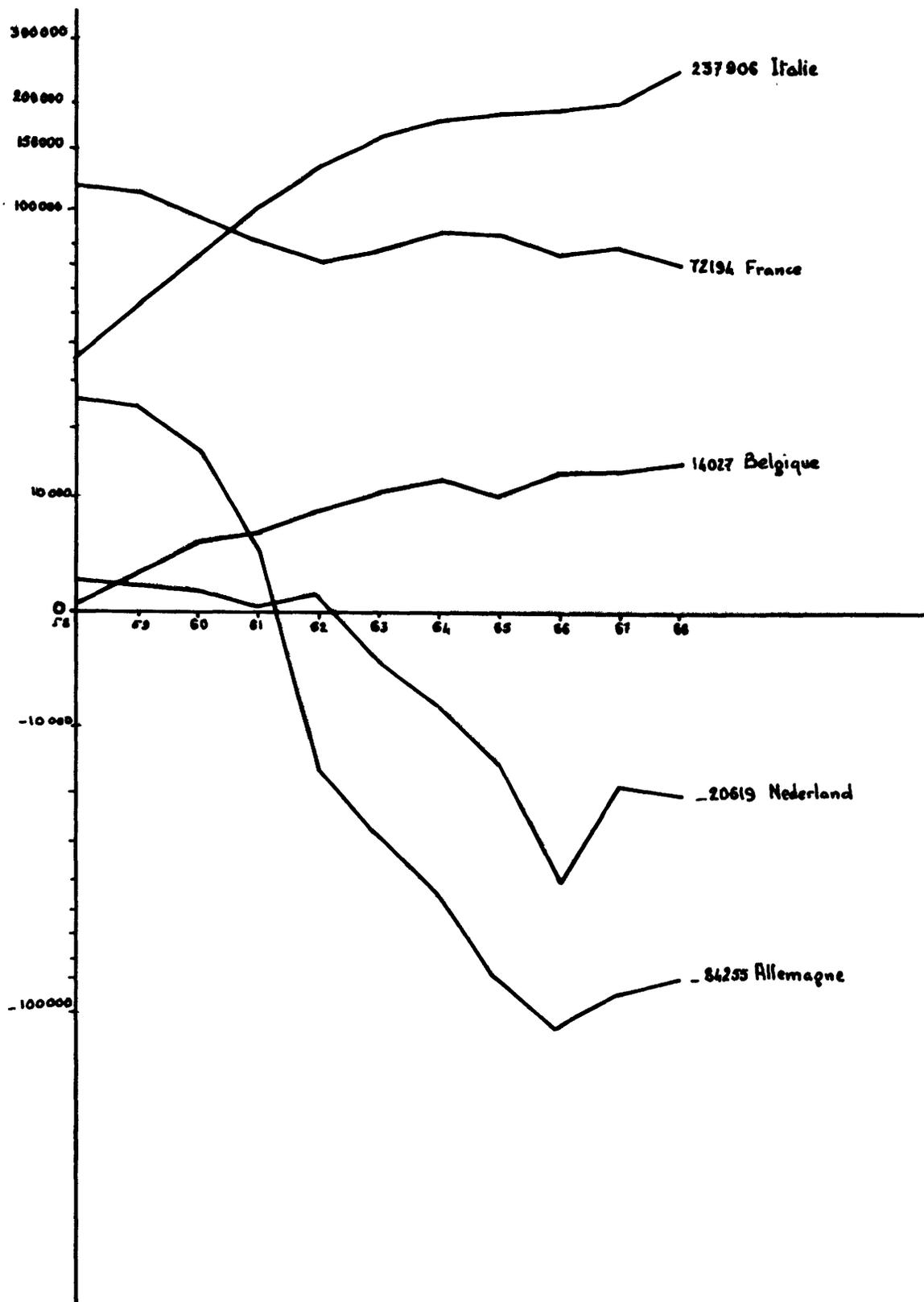
En 1958 un seul pays du Marché Commun avait une balance déficitaire pour les articles d'habillement : les Pays-Bas.

En 1968 deux pays sont importateurs nets d'habillement : l'Allemagne et les Pays-Bas pour des montants importants.

D'autre part, le solde des balances de l'UEBL et de la France sont positifs, et la balance de l'Italie laisse apparaître un excédent net très important.

Solde des échanges de biens d'habillement dans les différents pays (commerce intra et extra-communautaires).			
Mio d'UC	1958	1968	évolution
Allemagne	+ 11,5	-189,6	-201,1
France	+124,7	+ 95,8	- 28,9
Italie	+ 59,5	+550,2	+490,7
Pays-Bas	- 9,1	-181,2	-172,1
UEBL	+ 11,6	+ 46,3	+ 34,7

La balance des échanges extra-communautaires (commerce intra-Six exclu) montre que tous les pays étaient exportateurs nets en 1958, et que 10 ans plus tard, l'Allemagne et les Pays-Bas se retrouvent avec des balances déficitaires.



Pour les échanges intra-communautaires, l'Allemagne et les Pays-Bas étaient déjà importateurs nets en 1958.

Solde des échanges de biens d'habillement dans les différents pays						
	INTRA-SIX			EXTRA-SIX		
Mio d'UC	1958	1968	variation	1958	1968	variation
Allemagne	- 14,6	-105,3	- 90,7	+ 26,1	- 84,3	-110,4
France	+ 7,2	+ 23,6	+ 16,4	+117,5	+ 72,2	- 45,3
Italie	+ 21,0	+312,4	+291,4	+ 38,6	+237,9	+199,3
Pays-Bas	- 11,1	-160,6	-149,5	+ 2,0	- 20,6	- 22,6
UEBL	+ 10,9	+ 32,3	+ 21,4	+ 0,7	+ 14,0	+ 13,3

Graphique 3134/1

On constate une évolution assez semblable des soldes des échanges intra et extra-communautaires concernant les différents pays de la CEE.

L'Italie devient le plus grand exportateur net de la CEE tant pour les échanges intra-communautaires, que pour les échanges extérieurs de la CEE.

La France garde un solde positif dans ses échanges de vêtements tant à l'intérieur de la Communauté qu'à l'extérieur. Pourtant, le taux d'accroissement du solde est négatif.

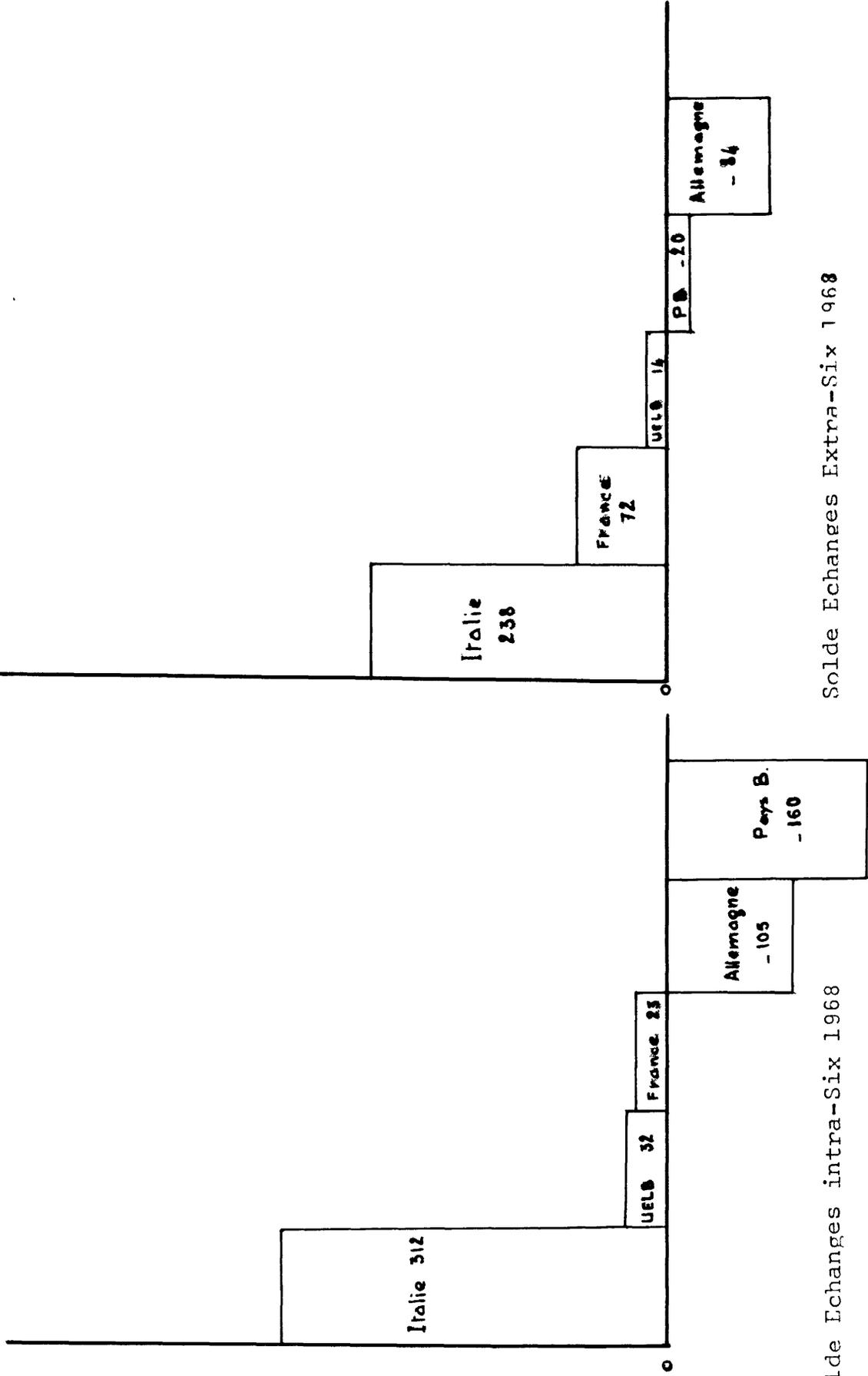
L'UEBL a une balance excédentaire et le solde de ses échanges s'accroît légèrement.

Les Pays-Bas et l'Allemagne sont déficitaires et les taux d'accroissement sont fortement négatifs pour les soldes des échanges extra et intra-communautaires.

Graphique 3134/2

3134/2

SOLDE DES ECHANGES 1968 PAR PAYS.



Solde Echanges intra-Six 1968

Solde Echanges Extra-Six 1968

Notre propos n'est pas, ici, d'examiner les aspects de la compétition entre différents types de fibres; il n'est que d'indiquer la tendance de la consommation de fibres par les industries de l'habillement. Aussi serons-nous sommaires.

Il paraît difficile de dire avec certitude quels seront les parts respectives des différentes fibres en 1975 sur le marché de l'habillement, du fait que les tendances passées ne peuvent être simplement extrapolées. En effet, les producteurs de laine et de coton, qui étaient restés assez passifs jusqu'en 1964 respectivement 1968, ont commencé à réagir et c'est maintenant seulement que nous pourrions apprécier les premiers fruits de leur politique. Malheureusement, les statistiques manquent.

Si la part détenue par les fibres naturelles dans la consommation globale de fibres est sans doute destinée à poursuivre sa baisse, cette conclusion doit être nuancée, voire peut-être réservée, en ce qui concerne la consommation de fibres par l'habillement*. Certains marchés, comme celui de la chemise, qui semblaient conquis par les fibres chimiques, particulièrement sous la forme de tissus à maille, ont été partiellement regagnés par le coton.

En 1968, la part respective de chaque fibre dans la consommation totale de fibres était la suivante (en regard, nous indiquons les prévisions du C.I.R.F.S. pour 1975) :

Note : * Nos conclusions ci-dessous sont cependant axées sur une vision "sans surprise" de l'avenir.

Part des différentes fibres dans la consommation totale

En % de la consommation totale

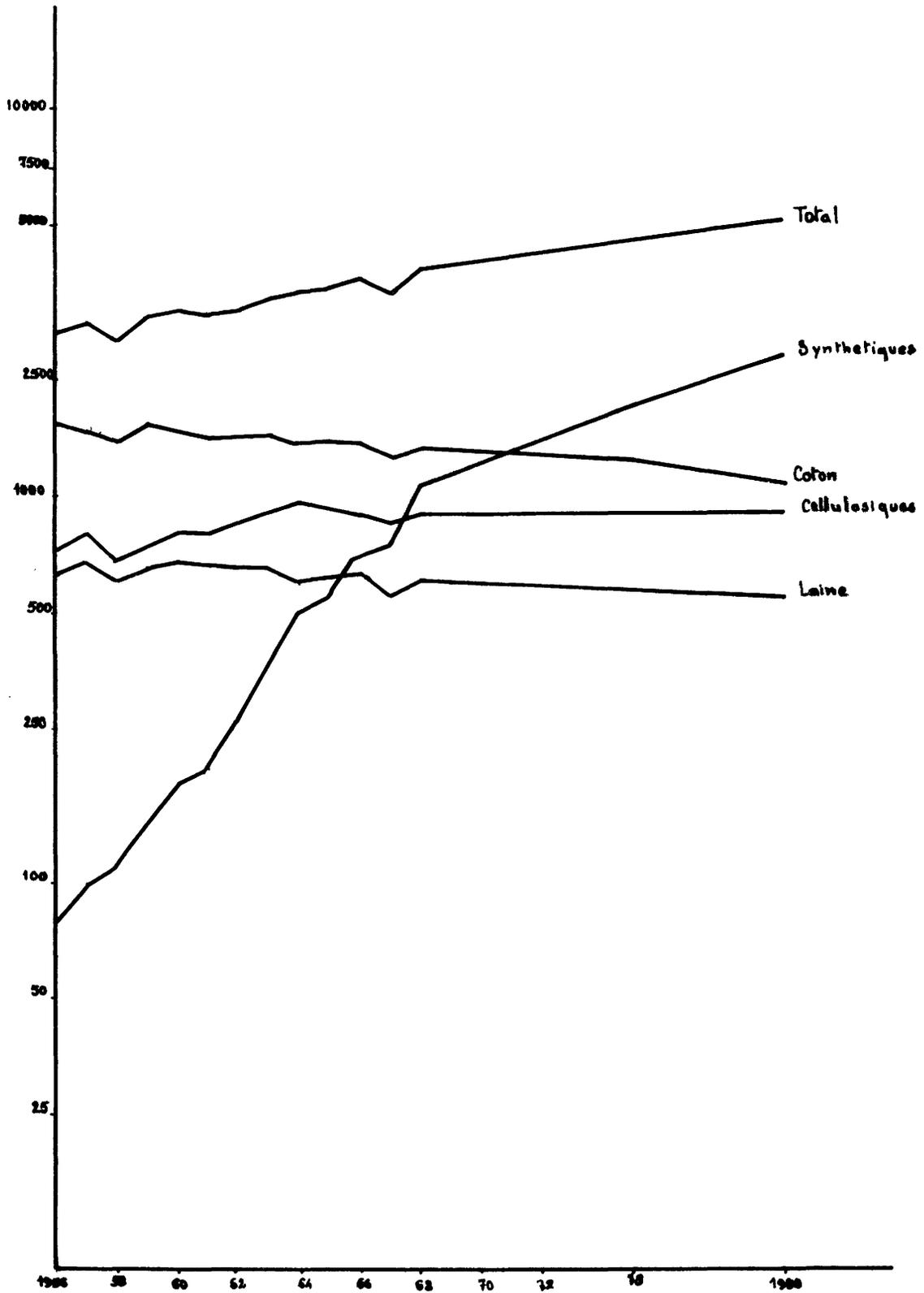
Fibres	1968				1975			
	Consommation non-pondérée		Consommation pondérée		Consommation non-pondérée		Consommation pondérée ⁽²⁾	
	CEE	EUROPE OCCIDENTALE	CEE ⁽¹⁾	EUROPE OCCIDENTALE	CEE	EUROPE OCCIDENTALE	CEE	EUROPE OCCIDENTALE
Cellulosics	21,7	21,5	23,3	23,5	18,3	18,4	18,1	18,4
Synthetics	27,1	25,5	38,3	36,4	42,5	40,6	55,1	53,2
TOTAL F.A.S.	48,8	47,0	61,6	59,9	60,8	59,0	73,2	71,6
Coton	37,2	38,5	31,8	33,3	27,9	29,3	22,0	23,3
Laine	14,0	14,5	6,6	6,9	11,3	11,7	4,8	5,1
Total F.N.	51,2	53,0	38,4	40,1	39,2	41,0	26,8	28,4
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

(Sources : III 1).

- (1) La pondération étant la même que celle appliquée à l'Europe occidentale, la part des F.A.S. s'en trouve légèrement sous-estimée.
- (2) La pondération interne entre les différentes F.A.S. étant la même que celle appliquée en 1968 en Europe Occidentale, la part des F.A.S. s'en trouve sous-estimée en Europe Occidentale et sensiblement sous-estimée pour la CEE en 1975.

Ces données sont illustrées (consommation non-pondérée) par le graphique 314/1. Il est à remarquer que la pente de la courbe des synthétiques est sous-estimée, du fait que l'utilisation de fibres synthétiques est promise à un grand avenir dans les domaines des pneumatiques ainsi que, dans une plus faible mesure, dans l'habillement.

Graphique 314/1



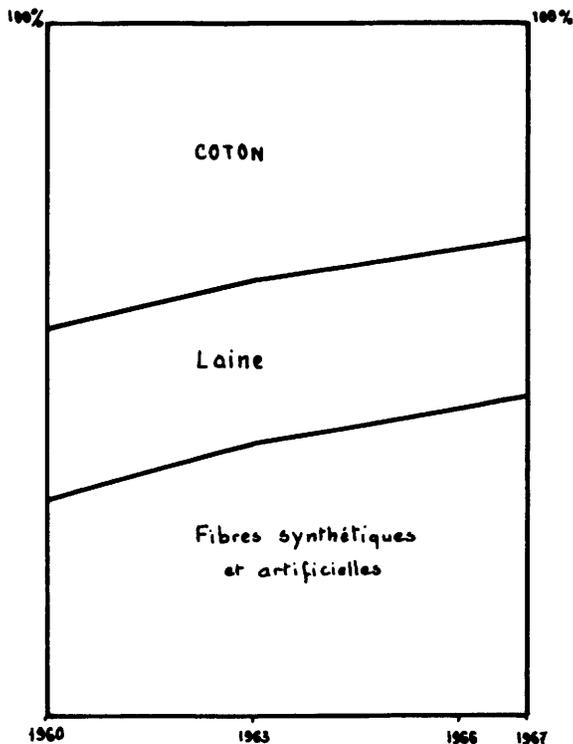
Source : CIRFS : Préviation 1980 - Mars 1970, Paris

Les conclusions qui s'imposent naturellement à l'examen de ces informations ne sont pas strictement celles que l'on tirerait pour l'usage final "habillement".

Nous avons pu réunir quelques données à ce propos, résumées dans le tableau ci-contre :

Graphique 3141/2

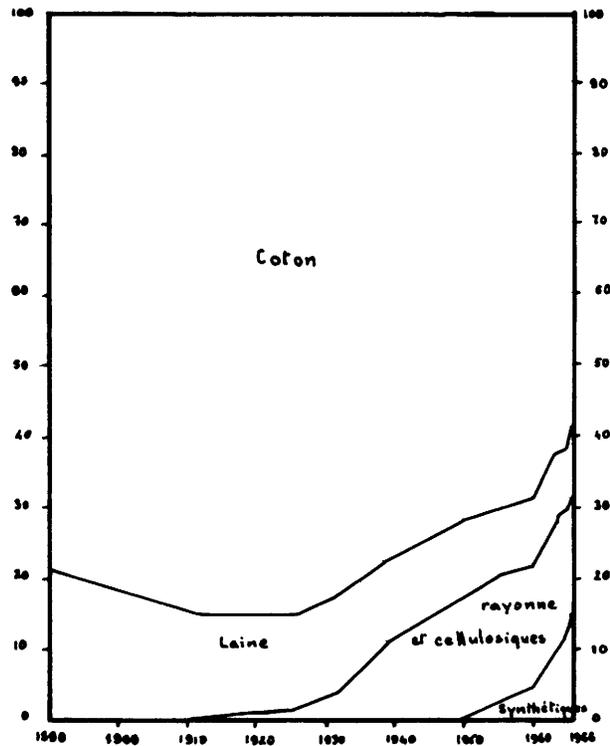
Consommation industrielle de fibres par les industries de l'habillement en %



Source tableau précédent
(données fournies par CIRFS)
Prévisions 1980

Graphique 3141/3

Consommation globale de fibres textiles en %



Source : PATTIS, op.cit.

Consommation industrielle de fibres dans les industries de l'habillement
(bonneterie comprise)

A N N E E	Etats-Unis d'Amérique										Europe Occidentale (CEE, Finland, Norvège, R.U. Suède, Espagne)						
	Textiles celluloseux et synthétiques					Coton		Laine		Textiles celluloseux et synthétiques					TOTAL F.A.S.		
	F11 continu		Fibre discontinue			TOTAL F.A.S.	Coton	Laine	F11 continu		Fibre discontinue		TOTAL F.A.S.	Coton	Laine		
	Celluloseux	Synthétique	Celluloseux	Synthétique	Celluloseux				Synthétique	Celluloseux	Synthétique						
58																	
59																	
60															31	44	25
61																	
62																	
63															39	37	24
64																	
65						35,0	56,0	9,0									
66	8,9	8,8	6,6	14,5	38,8	52,3	8,9		8,9	13,2	10,3	11,6			44,0	32,6	23,4
67	9,3	9,5	7,2	16,8	42,8	48,3	8,9		8,9	14,9	9,9	12,4			46,1	31,4	22,5

(Source III 3)

Ce tableau est graphiquement illustré ci-dessous pour ce qui nous concerne plus particulièrement.

Graphique 3141/2

Cette vue globale a pourtant besoin d'être détaillée. Si la part des fibres cellulosiques (filaments + fibres) est relativement stable par rapport à la consommation européenne de fibres, celle des synthétiques, est en revanche promise à un accroissement sensible dans les prochaines années, particulièrement eu-égard aux considérations suivantes :

- 1) Consommation exprimée en tonnes pondérées par leur équivalence coton et non exprimée en tonnes absolues.
- 2) Importance croissante des tissus à base de fibres mélangées et découverte probable d'autres utilisations.

Parmi les fibres synthétiques, ce sont les fibres discontinues qui connaissent l'essor le plus rapide, qu'il s'agisse de leur production ou de leur consommation. Les accroissements les plus notoires sont ceux des fibres acryliques et des polyesters. Les polyamides connaîtront un accroissement annuel plus faible que par le passé.

Les fibres naturelles voient et verront se rétrécir leur part dans la consommation de vêtements, bien qu'assez faiblement (coton 1,7 - 2% par an, laine 0,4% par an) et à divers degrés selon les articles. (Certains marchés seront perdus plus rapidement, d'autres pourront être tenus et même partiellement reconquis). Ceci tient non seulement à l'évolution technologique (amélioration des F.A.S., recherche intense dans ce domaine) ou aux avantages réels ou fictifs des F.A.S. sur les fibres naturelles, mais également, dans une grande mesure, à la nature de l'offre (concurrence parfaite des offrants de fibres naturelles, oligopoles des offrants de F.A.S.) et aux investissements respectivement consentis dans l'organisation des marchés, la promotion des ventes et la publicité.

Une information du plus haut intérêt serait l'évolution des prix des différentes fibres.

Ce domaine est, c'est fort regrettable, très mal connu. Nous n'avons pu disposer que de quelques indications, dont la mise en commun ne permet tout au plus que des présomptions sujettes à discussion.

Les statistiques néerlandaises (Source : III 4) nous indiquent l'indice des prix à l'importation des matières premières pour l'industrie textile (l'industrie de la confection en est différenciée) :

1955	1963	1965	1966	1967	1968
100	91	89	89	86	87

Cette tendance se trouve confirmée par l'indice intérimaire des prix de gros des matières premières destinées à l'industrie textile (fils non-compris) :

	1948	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
M.P. textiles	100	116	112	115	122	114	115	111	114
Ensemble M.P.	100	163	160	162	171	174	179	176	176

Les statistiques françaises (Source : III 5) nous donnent les résultats suivants pour les deux dernières séries (Source III : 5)

	1949	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
M.P. textiles	100	156,3	156,6	154,8	172,5	186,2	178,4	182,1
Ensembles M.P. industrielles	100	201	207	207	212	•	227	231

Les indications qualitatives recueillies par ailleurs (Source : III 6) permettent d'avancer les suppositions que voici :

- 1) Globalement, le prix des matières premières (fibres) employés par le textile semble avoir baissé au moins relativement à l'ensemble des prix de gros industriels et des matières premières.

- 2) Du fait que les indices ci-dessus sont à base fixe (indices de Laspeyres) et de surcroît assez ancienne, les prix indiqués semblent se rapporter surtout aux fibres naturelles, compte tenu d'une pondération inférieure à 20% pour les fibres cellulosiques (rayonne) et nulle pour les synthétiques.
- 3) Les prix relatifs et en niveau absolu des fibres artificielles et synthétiques semblent avoir baissé rapidement du moins jusqu'en 1967, en raison des surcapacités installées (Source III : 7) ainsi que de l'échéance de nombreux brevets; en outre le progrès technique, très important dans ce domaine, a conduit à un accroissement sensible de la production par unité installée, au moindre coût.

Enfin la ventilation de la consommation de fibres à usage vestimentaire, par usage final, serait de grande importance. Malheureusement, nous n'avons pu obtenir cette information (Source III: 8).

Sur la base de données américaines (Source III : 9) et pour autant qu'elles s'appliquent en Europe, serait-ce successivement dans le temps, nous pourrions déduire les quelques indications ci-dessous :

- 1) Le coton se maintient dans la confection masculine, avec de forts accroissements dans :
 - les pantalons (loisirs et sport)
 - les costumes d'été et de loisirs,
 - les chemises de sport tissées;de faibles variations dans :

- les costumes de bains
- les vêtements de travail
- la lingerie tissée
- les vêtements de nuit;

des baisses sensibles dans :

- les manteaux, pardessus, manteaux de pluie
- la chemiserie, à l'exception des chemises de sport tissés.

- 2) Le coton accuse une baisse dans presque toutes les branches de la confection féminine, à l'exception des robes, de la lingerie tissée et des vêtements de pluie.
- 3) La part de la laine a baissé de manière plus sensible pour tous les articles, hommes et dames, à l'exception des robes ou ce taux est en augmentation.
- 4) La part des cellulosiques (rayonne) est en baisse dans tous les articles, sauf les articles de masse.
- 5) La part des synthétiques est fortement croissante partout, en particulier dans les vêtements de pluie masculins, les pullovers hommes et dames, la lingerie dames, les vêtements de nuit, les vêtements de travail féminins.

32. EVOLUTION DE LA PRODUCTION

Si l'on désire faire de l'évolution de la production un élément d'appréciation dans le but d'une vision d'ensemble, il est indispensable d'examiner l'évolution de la production sous quatre aspects :

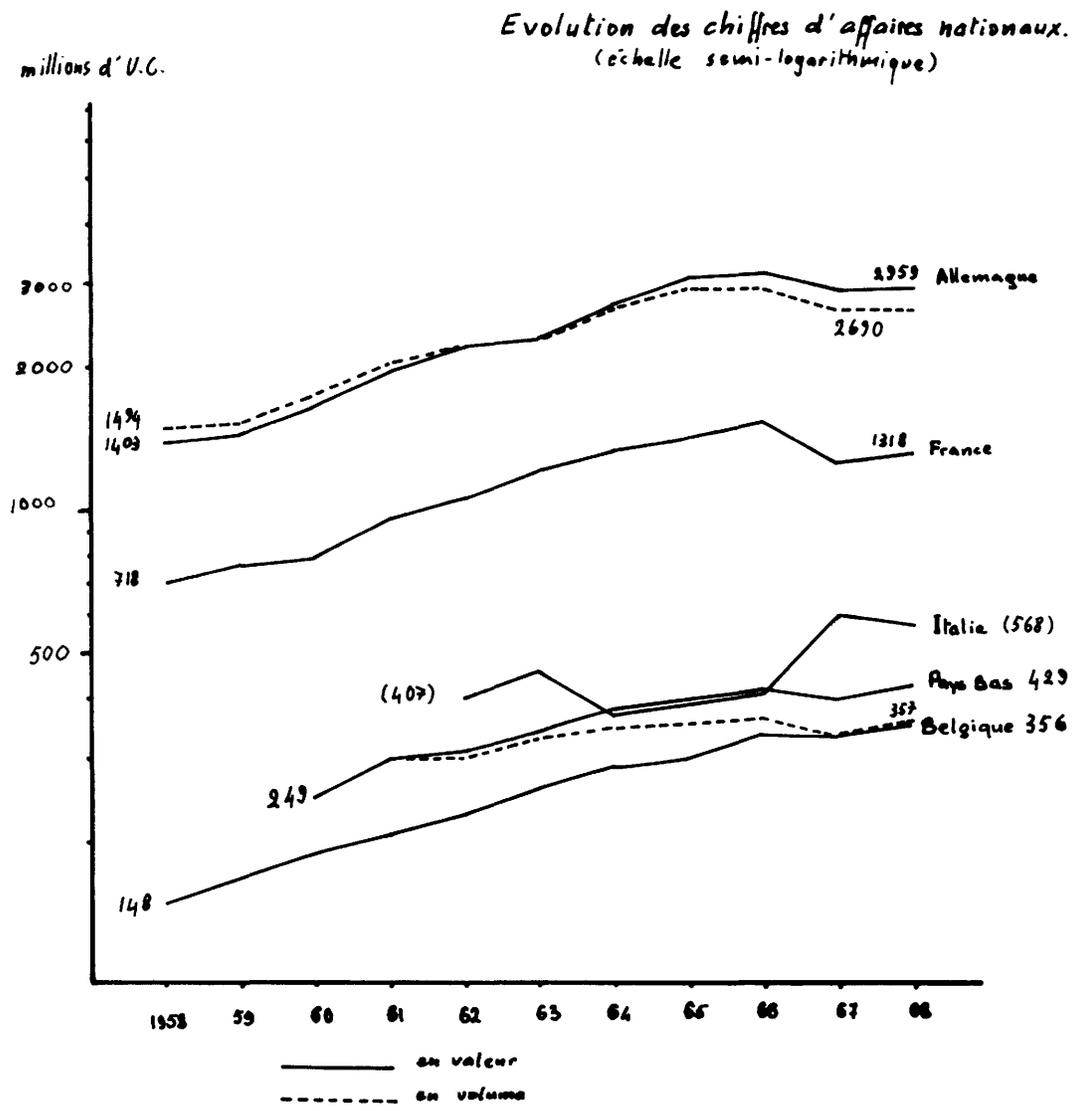
- par pays,
- par rapport à d'autres activités industrielles,
- par articles,
- en comparaison avec celle de la bonneterie.

321. Evolution de la production globale par pays

Graphique 321

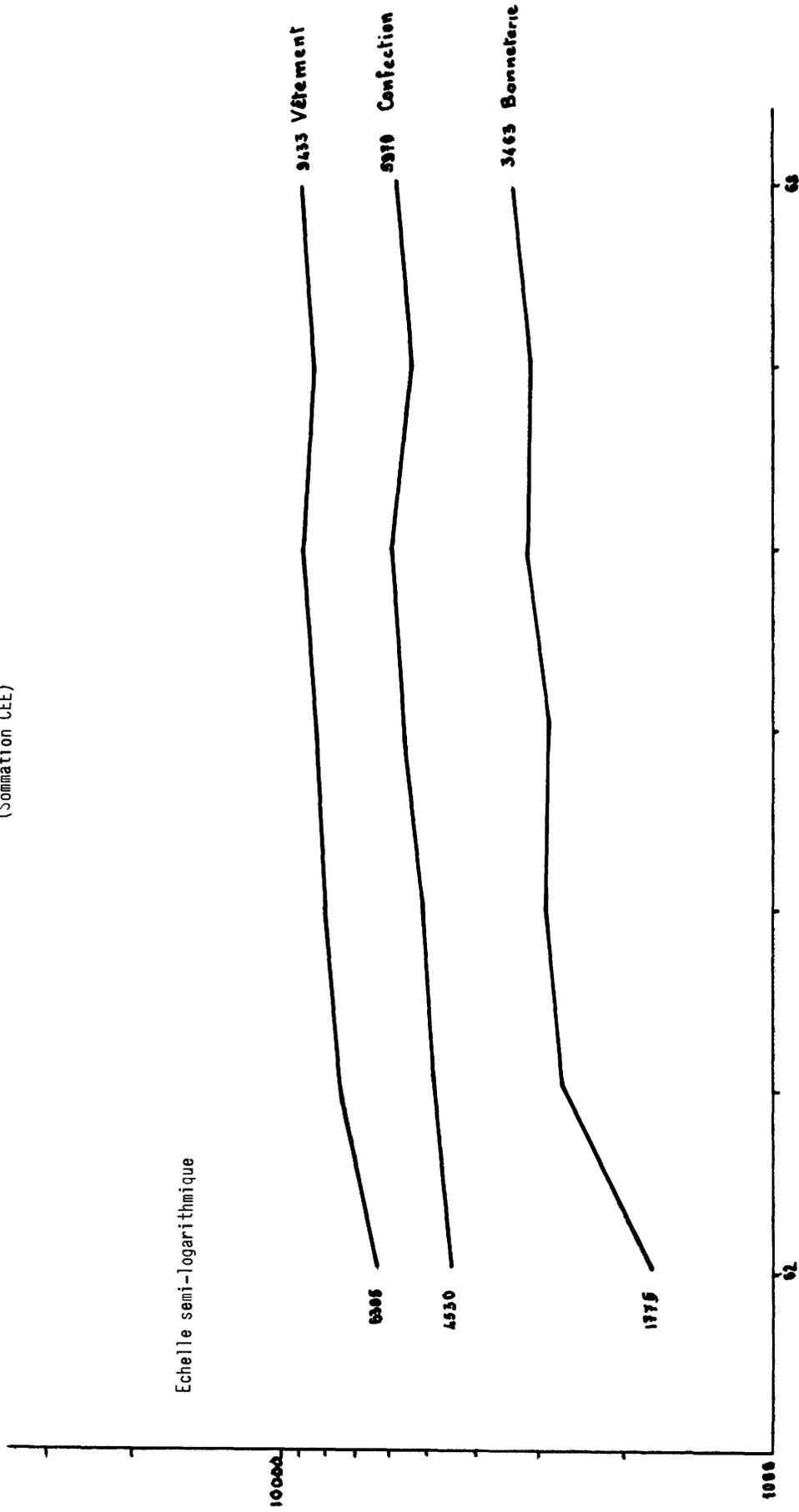
Le graphe ci-contre illustre la série de production en valeur figurant en annexe (voir série en annexe II/IA et B).

Le taux d'accroissement annuel moyen figurant ci-dessous permet d'affirmer que le taux de croissance moyen le plus élevé revient à la Belgique; suivent l'Allemagne, les Pays-Bas et la France. C'est pour ce dernier pays que



321.B EVOLUTION DE LA PRODUCTION GLOBALE EN CHIFFRE D'AFFAIRES EN MILLIONS D'U.C.

(Sommaton CEE)



Bonneterie : vêtements terminés fabriqués par l'industrie de la bonneterie.

les variations annuelles de la production semblent le plus accusées; il se pourrait d'autre part que la méthode d'élaboration des statistiques y joue un certain rôle.

Taux d'accroissement annuel moyen du chiffre d'affaire

PAYS	ACCROISSEMENT 1968/58	
	INDICE	TAUX (1)
ALLEMAGNE	209	7 %
FRANCE	184	6,5 %
PAYS-BAS	172 (2)	7 %
BELGIQUE	240	9 %

(1) Moyenne géométrique (2) 1968/1960

Pour renseignements complémentaires, voir annexe II/IC

Une appréciation correcte du phénomène demanderait une dissociation des facteurs volume et prix. Malheureusement, deux pays seulement (Allemagne et Pays-Bas) calculent un indice des prix à la production (Erzeugerpreise). On voit sur le graphe 321 l'incidence (courbes trait-tillées) de la présentation en volume plutôt qu'en valeur, en particulier pour les Pays-Bas (voir aussi annexe II/2 indices des prix de gros).

Graphique 321B

Aussi avons-nous été contraints de juxtaposer des données hétérogènes quant à leur mode de calcul. Nous pensons cependant pouvoir parvenir à quelques conclusions générales

importantes en fin de chapitre.

322. Evolution de la production globale par rapport à d'autres activités industrielles

L'évolution de la production globale est cette fois-ci saisie en volume, sur la base d'un indice de Laspeyres. Il va de soi que ce mode de calcul incorpore un biais qui devient sensible lorsque la production industrielle est mesurée sur une dizaine d'années. Ceci est notamment vrai pour les industries de l'habillement, dans la mesure où de nouveaux types de vêtements (ex.: vêtements de loisirs, collants) font leur apparition alors que la pondération des articles reste la même. Pourtant, on peut exciper la même remarque pour le textile, l'ensemble des biens de consommation, à fortiori pour les biens d'équipement dont la structure s'est fortement modifiée, de même que pour les produits de base (chimiques en particulier). Aussi le biais pouvant conduire à sous-estimer la production d'habillement, paraît-il vrai dans l'absolu, mais assez réduit par rapport aux autres secteurs inclus dans la comparaison.

Evolution de l'indice de la production industrielle

Aperçu sommaire

(Evolution détaillée : voir annexe II/1), 2) et 3)

ALLEMAGNE (base 1962 = 100)	1966	1968
Industrie de l'habillement	118,5	119,1
Industrie textile	109,2	118,2
Industrie des biens de consommation	118,4	129,5
Ensemble de l'industrie	120,3	131,2

PAYS-BAS (base 1963 = 100)	1966	1968
Industrie de l'habillement et de la chaussure	100	96
Industrie textile	106	110
Industrie alimentaire	110	121
Ensemble industrie	122	137

BELGIQUE (base 1958 = 100)	1966	1968
Industrie de l'habillement	195,6	206,3
Industrie textile	144,5	143,0
Industrie de la bonneterie	160,6	-
Industrie manufacturière	162	176,3

A ce stade de notre examen, le commentaire ne peut être que provisoire. En Allemagne, la production d'habillement suit la production industrielle de près jusqu'en 1966; en 1967, elle souffre d'un recul sensible, beaucoup plus accusé que celui de la production industrielle, elle se relève avec une certaine lenteur. Aux Pays-Bas, la production montre un écart important par rapport à l'ensemble des activités industrielles et à chacune d'entre-elles. Il est à noter que cet écart est dû conjointement à la forte concurrence des importations en provenance des Pays-Membres, qui n'a fait que se renforcer, comme de celle des pays en voie de développement, envers lesquels la politique commerciale néerlandaise est libérale. Enfin, ce pays se classe dernier de la CEE quant aux montants et aux taux d'accroissement de ses exportations, tant intra-qu'extra-communautaires. Selon les milieux professionnels et syndicaux, l'exportation de capitaux, et l'implantation d'usines à l'étranger pour des questions de main-d'oeuvre sont les causes principales de cette évolution.

La Belgique indique au contraire une activité égale ou supérieure à la moyenne en ce qui touche à l'industrie de l'habillement (au sens large). Ceci se remarque pour toutes les années à partir de 1963.

Note (*) : Un indice ancien (base 1958) comprenant la confection sans la chaussure indique une ascension encore beaucoup plus rapide.

Ex.: Industrie manufacturière,	1968 : 176,3
Industrie du vêtement,	1968 : 206,3
Industrie de la chaussure,	1968 : 115,2
Industrie textile,	1968 : 143,0

Source : Annuaire statistique de la Belgique, 1968.

Nous ne disposons malheureusement pas d'indices de la production industrielle pour l'industrie du vêtement, en France et en Italie.

Une autre voie d'approche consisterait à saisir le rapport "Valeur ajoutée du secteur"/"Valeur ajoutée des industries manufacturières". Les statistiques de V.A n'étant pas uniformisées, nous avons utilisé pour chaque pays les données disponibles, traduisant approximativement le même phénomène. Nous reproduisons ci-dessous un extrait des tableaux complets figurant en annexe II 2), en insistant sur le fait que les ratios sont malaisément comparables entre pays; en revanche, leur évolution dans le temps peut être approximativement appréciée.

PAYS	1962	1965	1966	1967	1968/70
ALLEMAGNE (1)	3,02%	2,94%	2,96%	2,71%	-
FRANCE (2)	5,97%	5,81%	-	-	5,32%
PAYS-BAS (3)	5,40%	5,23%	5,18%	-	-
BELGIQUE (4)	4,77%	4,56%	4,53%	4,31%	4,32%

- (1) Production nette en volume de l'industrie du vêtement/Production nette des industries manufacturières (Verarbeitende Industrie), en volume.
- (2) Valeur ajoutée de la branche habillement/Somme des valeurs ajoutées aux prix intérieurs en volume, déduction faite des comptes :
- 01 agriculture, sylviculture
 - 03A, 03B, 04 et 05 : combustibles, électricité, pétroles
 - 08 et 07 : industries extractives
 - 13 : bâtiments et travaux publics
 - 14 à 19 : tous services
- La somme de valeurs ajoutées restantes peut être considérée comme équivalent à celle de l'industrie manufacturière.
- La branche habillement de la Comptabilité Nationale Française est beaucoup plus vaste que la NICE 243, ce qui explique la différence observée avec les ratios calculés sous 2.
- La dernière valeur du ratio équivaut à la prévision 1970 du Ve plan.

(3) Valeur ajoutée de l'industrie de l'habillement et de la chaussure, au coût des facteurs/
Somme des V.A au coût des facteurs, étant déduits :

- comptes 01, 02, 04, 11, 13/19 : agriculture, pêche, industries extractives
- comptes 40 : construction
- compte 51-52 : gaz, électricité, eau
- comptes 61 à 84 : tous les services.

(4) Valeur ajoutée de l'industrie du vêtement et de la chaussure au coût des facteurs/
V.A des industries manufacturières.

(Sources : III/3)

Voir en annexe II la comparaison avec d'autres secteurs.

L'interprétation de ces données appelle plusieurs commentaires :

- 1) On observe, en général, dans l'ensemble des économies développées, un transfert de la valeur ajoutée des activités agricoles et industrielles vers les activités tertiaires, et de celles-ci vers le "quaternaire". En cela, ce mouvement traduit le transfert des effectifs et non une évolution de la productivité.
- 2) Les industries manufacturières suivent ce mouvement.
- 3) Les industries produisant des biens de consommation voient croître leur activité à un rythme légèrement plus faible que les industries manufacturières dont elles font partie.
- 4) De très fortes disparités de croissance se manifestent entre les diverses industries de biens de consommation.
- 5) Au sein de celles-ci, les industries de l'habillement occupent une place peu avantageuse, plus favorable cependant que celle des industries textiles, du cuir, de la chaussure. Ceci est observable pour la valeur ajoutée tant en valeur qu'en volume.
- 6) De sensibles disparités de croissance se remarquent entre les diverses branches des industries de l'habillement. Aussi la conclusion 5) doit-elle être nuancée

par articles (voir 323).

- 7) La conclusion 5) mérite également d'être nuancée selon les pays.
- 8) A ce titre, la première place reviendrait sans doute à la Belgique, en l'absence de renseignements concernant l'Italie; (ce dernier pays fera l'objet de la conclusion générale du chapitre 32). Il est vraisemblable que les industries belges du vêtement de dessus ont connu une expansion supérieure à celle des industries de biens de consommation. C'est aussi l'industrie belge qui semble le moins sensible à la conjoncture; le taux relativement élevé de la production destinée à l'exportation n'est peut-être pas étranger à cette stabilité. L'expansion de la production allemande peut également être considérée comme satisfaisante; notre opinion sera pourtant moins optimiste que celle du rapporteur de l'IFO-Institut, dans un travail récemment paru. Si, en effet, celle-ci a relativement suivi la croissance la production industrielle jusqu'en 1966, des conditions politiques (politique commerciale plus libérale) et de structure du marché (regroupement considérable de la distribution, notamment en centrales d'achats de détaillants) rendent cette expansion fragile, notamment en cas de baisse conjoncturelle de la consommation finale. Enfin, la consommation allemande de vêtements représente le marché le plus important d'Europe (donc le plus attractif pour les pays exportateurs), mais aussi celui dont l'expansion reste moyenne en raison de coefficients d'élasticité - dépense, relativement faibles.

Les données françaises ne permettent pas de jugement précis. Le taux de croissance indiqué est un taux de croissance prévu donc partiellement désiré par les

promoteurs du Ve Plan. Il est à noter que le taux de croissance effectif 1954 - 1962 est plus élevé pour l'habillement que pour le textile. Notre optimisme sera très mesuré en ce qui concerne la production française, dont la croissance dépend non seulement d'une consommation plus instable que dans d'autres pays, mais encore d'un handicap de taille et d'organisation par rapport à la production allemande. La production néerlandaise a souffert plus que toute autre de la politique libérale en matière d'échanges commerciaux avec les pays extra-communautaires et non-signataires de l'accord du G.A.T.T, ainsi que de la concentration de la distribution, conduisant à une politique d'achats beaucoup plus systématique et souvent plus importatrice.

323. Evolution de la production par articles

Le lecteur trouvera en annexe II l'ensemble des compilations effectuées par type d'articles, ainsi que les graphes afférents à ces séries. Nous nous bornerons aux conclusions que l'on peut tirer de ce volumineux matériel.

Chaque pays et chaque article montrent un comportement particulier, au point que des affirmations générales souffrent nécessairement de plusieurs exceptions.

En premier lieu, certains articles semblent voués à une

stagnation ou à un seul parce que la consommation finale s'est modifiée structurellement : c'est le cas des pardessus d'hommes, des manteaux de dames ainsi que des vêtements de pluie. Certains pays pourtant semblent s'être créé une spécialité de ces articles en acquérant une part croissante dans un marché en diminution relative ou absolue: l'Allemagne pour les manteaux et la Belgique en ce qui concerne les vêtements de pluie.

En second lieu, certains articles semblent contraints à une expansion faible à modérée du fait de la concurrence des pays en voie de développement (groupe 2) et, dans une beaucoup plus faible mesure, des pays à commerce d'État (groupe 3).

a) CLASSEMENT PAR ARTICLES

I - ARTICLES DONT LA PRODUCTION EST EN REGRESSION,
STAGNANTE, OU EN CROISSANCE INSUFFISANTE

ARTICLE	PAYS SUJET A L'OBSERVATION
<u>Vêtements dessus hommes</u>	
- Manteaux	Tous
- Imperméables	Tous, sauf la Belgique
- Vestes seules	France (production
- Costumes	Italie irrégulière)
<u>Vêtements dessous hommes</u>	
- Chemises hommes et garçonnets	Tous, sauf l'Italie
<u>Vêtements dessus dames</u>	
- Manteaux	France, Pays-Bas
- Imperméables	Tous, sauf la Belgique
<u>Vêtements dessous dames</u>	
- Robes et deux-pièces	France
- Blouses	Allemagne, Pays-Bas, Belgique
- Vêtements de nuit	Allemagne, Belgique
- Lingerie dames	Pays-Bas
<u>Corseterie dames</u>	
- Soutier-gorge	Allemagne
- Corsets et gaines	France
<u>Vêtements de travail</u>	
- Overalls et costumes de travail	Allemagne, France, Pays-Bas
- Pantalons	Allemagne, France, Pays-Bas
- Vestes et blousons	Allemagne et Italie

II - ARTICLES DONT LA PRODUCTION EST EN CROISSANCE MODEREE
(3-5%), PAR RAPPORT A L'ENSEMBLE DE LA BRANCHE

ARTICLE	PAYS SUJET A L'OBSERVATION
<p><u>Vêtements dessus hommes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Costumes - Pantalons - Vestes seules <p><u>Vêtements dessus dames</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Robes et deux-pièces - Jupes et pantalons - Vestes et jaquettes <p><u>Vêtements dessous dames</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Blouses - Lingerie dames - Vêtements de nuit <p><u>Corseterie dames</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Soutien-gorge - Corsets et gaines <p><u>Vêtements de cuir</u></p>	<p>Allemagne, France, Pays-Bas</p> <p>Allemagne, France, Pays-Bas</p> <p>Allemagne</p> <p>Allemagne, Pays-Bas</p> <p>France, Pays-Bas</p> <p>Allemagne, France, Pays-Bas, Italie, Belgique</p> <p>France</p> <p>France</p> <p>Pays-Bas</p> <p>Belgique, France</p> <p>Allemagne, Pays-Bas</p> <p>Belgique</p>

III - ARTICLES DONT LA PRODUCTION EST EN CROISSANCE RAPIDE
(PLUS DE 5%) PAR RAPPORT A L'ENSEMBLE DE LA BRANCHE

ARTICLE	PAYS SUJET A L'OBSERVATION
<u>Vêtements dessus hommes</u>	
- Pantalons	Italie, Belgique
- Imperméables	Belgique
<u>Vêtements dessous hommes</u>	
- Chemises hommes et garçonnets	Italie
<u>Vêtements dessus dames</u>	
- Robes et deux-pièces	Allemagne, Italie, Belgique
- Jupes et pantalons	Allemagne, Italie, Pays-Bas
- Manteaux	Allemagne, Italie
- Imperméables	Belgique
<u>Vêtements dessous dames</u>	
- Blouses	France (irrégulier)
- Vêtements de nuit	France, Italie
- Lingerie dames	Allemagne, Italie, Belgique
<u>Corseterie dames</u>	
- Corsets et gaines	Italie, Belgique
- Soutien-gorge	Pays-Bas, Italie
<u>Vêtements de cuir</u>	Allemagne, France, Belgique
<u>Vêtements de travail</u>	
- Blousons, blouses, vestes	France, Italie, Pays-Bas

b) CLASSEMENT PAR PAYS

I - ARTICLES DONT LA PRODUCTION EST STAGNANTE, EN REGRESSION
OU EN CROISSANCE INSUFFISANTE (MOINS DE 3% PAR AN)

PAYS	ARTICLES
<u>Allemagne</u>	Chemises hommes et garçonnets Manteaux hommes, imperméables Tous vêtements de travail Blouses Soutien-gorge Vêtements de nuit féminins
<u>France</u>	Chemises hommes et garçonnets Vestes seules hommes Imperméables hommes et dames Manteaux hommes et dames Pantalons de travail Robes et deux-pièces Blouses, vestes de travail Corsets et gaines
<u>Italie</u>	Costumes hommes, manteaux hommes Imperméables hommes et dames Blousons, blouses, vestes de travail Robes et deux-pièces Soutien-gorge

PAYS	ARTICLES
<u>Pays-Bas</u>	Vestes seules hommes Chemises hommes et garçonnets Manteaux hommes et dames Imperméables Blouses Lingerie dames Soutien-gorge Costumes, combinaisons, pantalons de travail
<u>Belgique</u>	Manteaux hommes Chemises hommes et garçonnets Blouses Vêtements de nuit féminins

II - ARTICLES DONT LA PRODUCTION EST EN CROISSANCE MODEREE PAR
RAPPORT A L'ENSEMBLE DE LA BRANCHE (3 à 5% par an)

PAYS	ARTICLES
<u>Allemagne</u>	Costumes hommes Pantalons hommes Vestes seules hommes Robes et deux-pièces Vestes et jaquettes dames Corsets et gaines
<u>France</u>	Costumes hommes Pantalons hommes Vestes et jaquettes dames Jupes et pantalons dames Blouses Lingerie dames Soutien-gorge Vêtements de cuir
<u>Italie</u>	Vestes et jaquettes dames
<u>Pays-Bas</u>	Costumes hommes Pantalons hommes Vestes et jaquettes dames Robes et deux-pièces Jupes et pantalons dames Vêtements de nuit Corsets et gaines

PAYS	ARTICLES
<u>Belgique</u>	Vestes et jaquettes dames Soutien-gorge Vêtements de cuir

III - ARTICLES DONT LA PRODUCTION EST EN CROISSANCE RAPIDE PAR
RAPPORT A L'ENSEMBLE DE LA BRANCHE (plus de 5% par an)

PAYS	ARTICLES
<u>Allemagne</u>	Costumes et tailleurs dames Jupes et pantalons Manteaux dames Lingerie dames
<u>France</u>	Costumes et tailleurs dames Blouses Vêtements de nuit Blouses, blousons, vestes de travail
<u>Italie</u>	Pantalons hommes Chemises hommes et garçonnets Costumes et tailleurs dames Robes et deux-pièces Jupes et pantalons Manteaux dames Blouses Lingerie dames Vêtements de nuit féminins Corsets et gaines, soutien-gorge Vêtements de travail

PAYS	ARTICLES
<u>Pays-Bas</u>	Costumes et tailleurs dames (en diminution dès 66) Jupes et pantalons Soutien-gorge Blouses, blousons, vestes de travail
<u>Belgique</u>	Imperméables Pantalons hommes Robes et deux-pièces Lingerie dames Corsets et gaines Vêtements de cuir

N.B. Il va de soi que le critère de choix (expansion "normale" fixée à 4% par an) est quelque peu arbitraire, du fait que les taux d'expansion nationaux diffèrent sensiblement. Le taux moyen d'expansion de la production en volume étant de 4,55% (moyenne géométrique calculée à partir de la table 321/1 de l'annexe II) approximativement, et le taux moyen d'expansion de la consommation (en volume) oscillant entre 3,5% et 5,3%, nous avons jugé qu'un taux de 4% pouvait être défendu comme un taux normal minimum. La conséquence en est que si l'on peut adopter une attitude d'optimisme modéré pour les articles dont la production est en croissance rapide, il n'est guère de doute possible vis-à-vis des articles dont le taux de croissance annuel est inférieur à 3% par an. Ceux-ci ne paraissent pas susceptibles d'un avenir à long terme et sont sans doute les plus menacés par les importations extra-communautaires. L'examen des échanges confirme par ailleurs cette conclusion.

A l'exception d'articles comme les pardessus hommes et les imperméables hommes, dont la consommation croît plus faiblement que l'ensemble, c'est le cas pour la chemiserie masculine (en coton particulièrement), pour les sous-vêtements masculins et pour les blousons. Il n'est pas rare d'observer une croissance des importations en tonnage deux à trois fois supérieure à la croissance en valeur pour ces articles. Il est à noter, à ce propos que les échanges indiquent des montants et des progressions beaucoup plus faibles en ce qui concerne ces vêtements lorsque ceux-ci sont de fibres artificielles et synthétiques qu'en coton.

En ce qui touche à la corseterie dames, la demande a vu sa croissance fléchir quelque peu, mais les professionnels estiment qu'il s'agit d'un phénomène passager. Le fléchissement des productions en Allemagne et en France est dû pour l'essentiel à une activation des échanges Intra-CEE (part croissante des Pays-Bas et de l'Italie) ainsi que de mouvements internes de la demande.

Enfin, la production de vêtements de travail suit les mutations que subit actuellement la nature des travaux. D'une part, les nouveaux emplois sont de plus en plus localisés dans les secteurs tertiaire et quaternaire, d'autre part, la production industrielle devient de moins en moins "salissante". Enfin, de forts accroissements sont signalés dans les blouses, blousons, vestes de travail, vêtements convenant à des travaux plus "propres".

En troisième lieu les vêtements de dessus connaissent une croissance modérée ou rapide. Les vêtements féminins de dessus bénéficient d'une expansion beaucoup plus marquée que les vêtements masculins de dessus. La consommation masculine et féminine s'accroît pourtant de manière

sensiblement identique si l'on procède au lissage des séries de consommation de vêtements féminins de dessus (qui sont, comme on sait, plus sensibles à la conjoncture).

Nous en déduisons que, d'une part, les industries du vêtement de dessus n'ont pas su exploiter un marché prometteur et que d'autre part, des pays en voie de développement ou à Commerce d'Etat ont comblé cette lacune. Les valeurs et les quantités importées en provenance d'autres pays hors-CEE ne sont certes pas encore extrêmement élevées, mais la progression relative des importations est parmi les plus fortes enregistrées. Mentionnons l'exemple des pantalons (Autriche), des complets et costumes (Yougoslavie) qui se dirigent pour ainsi dire exclusivement vers l'Allemagne. Les Pays-Bas importent également beaucoup et l'on peut penser que l'industrie néerlandaise du vêtement de dessus n'a pas exploité toutes ses possibilités.

En quatrième lieu, l'Italie paraît gagnante à tous égards, alors que les Pays-Bas ont perdu beaucoup de leur marché. L'accroissement de la production italienne frappe surtout en ce qu'il comprend des articles de masse dont la production ne s'accroît que très faiblement, si elle ne régresse, dans les autres pays-membres. Le cas le plus frappant en est la chemiserie masculine, la corseterie (soutiens-gorge notamment), les blouses; on pourrait citer d'autres exemples. D'autre part, les articles dont la production s'est dans une certaine mesure déplacée en Italie sont souvent (chemiserie masculine, blouses, pantalons hommes) des articles dont le marché est le plus rapidement attaqué par les industries des pays non-membres de la CEE. Enfin, le seul domaine où l'Italie n'apparaît pas très compétitive ni exportatrice est le costume hommes. Les structures artisanales de l'offre et de la distribution jouent certainement un rôle prépondérant dans l'explication de ce phénomène.

Il faut cependant nuancer notre opinion avant d'avancer que l'Italie présenterait les caractéristiques d'un "pays à bas salaires" au sein de la Communauté, avec une production très artisanale, un calcul économique des producteurs différent de celui inspiré d'une mentalité industrielle, une organisation et une gestion familiale, c'est-à-dire très empirique. Cette image serait fausse. L'Italie se trouve dans une phase d'industrialisation rapide en ce qui concerne la confection; de grandes unités se créent, travaillant avec un équipement, une organisation et une gestion extrêmement rationnels et modernes. En même temps, certaines opérations (assemblage par exemple) continuent souvent d'être effectuées à domicile à un coût très faible, et parallèlement, un grand nombre d'unités familiales travaillent en sous-traitance.

En sixième lieu, il faut observer que plusieurs pays sont parvenus à créer ou conserver des spécialités dans lesquelles ils excellent: manteaux dames, robes et deux-pièces, jupes et pantalons pour l'Allemagne, blouses, vêtements de nuit féminins pour la France, soutiens-gorge pour les Pays-Bas, imperméables, pantalons hommes et lingerie dames pour la Belgique. Enfin, tous les pays ont su répondre à la demande croissante de costumes et tailleurs, de jupes et pantalons dames.

324. Comparaison avec la production de la bonneterie

L'une des questions que l'on peut se poser est la suivante: le vêtement de dessus ou de dessous produit par l'industrie de la bonneterie risque-t-il de se substituer, au moins partiellement, au vêtement fabriqué par l'industrie de la confection ?

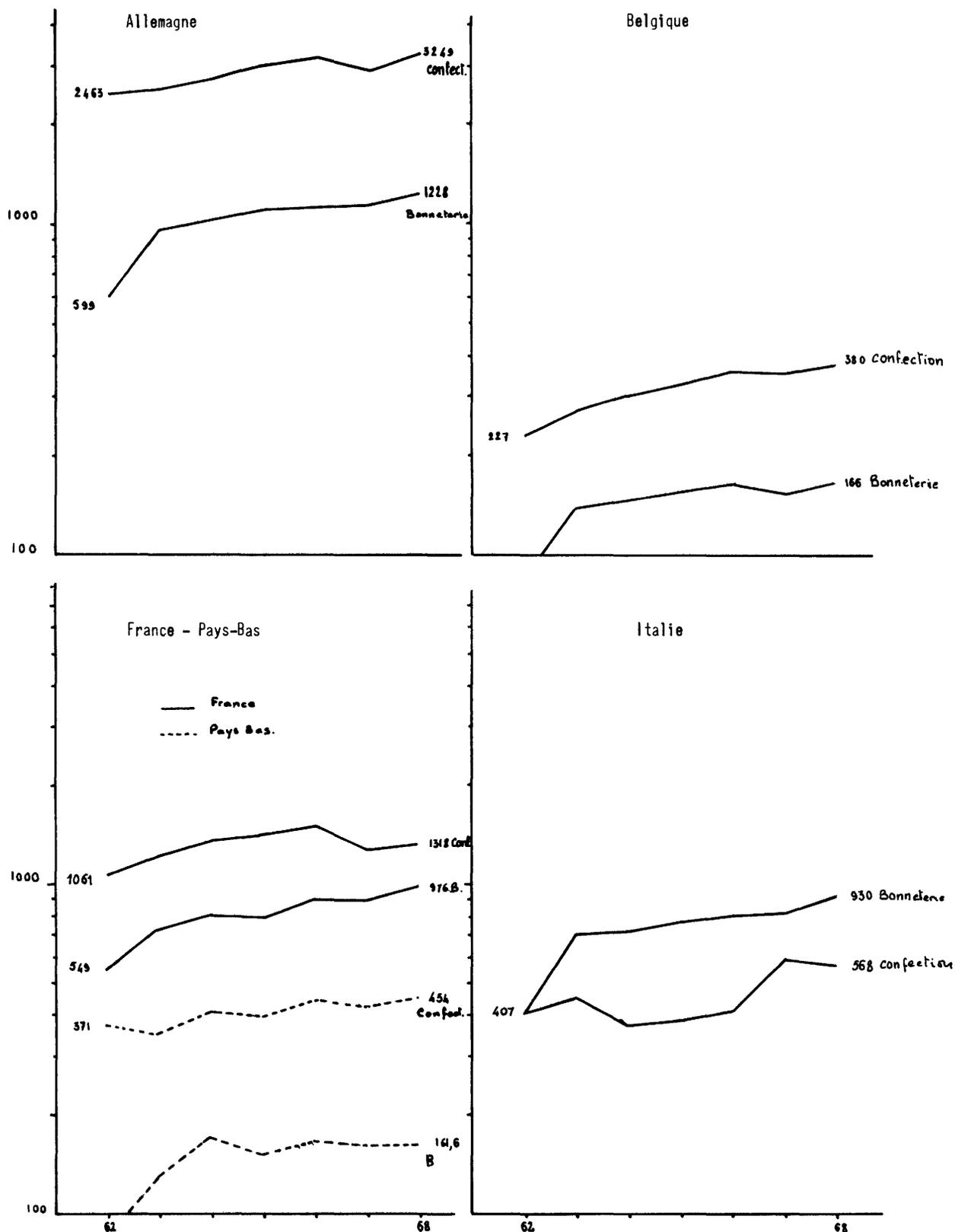
L'examen des données fournies en Annexe II nous induit à penser que :

- a) La remarquable expansion de la branche bonneterie s'est portée essentiellement sur les étoffes au mètre; celles-ci se sont partiellement substituées au tissu chaîne et trame en tant que matière première employée par les confectionneurs;
- b) L'expansion de l'industrie bonnetière, pour ce qui incombe aux articles destinés à la demande finale, se compare parfaitement aux taux d'expansion des industries de la confection, et ceci pour les vêtements de dessus particulièrement. Cependant, les données disponibles ne sont pas suffisamment détaillées (ventilation des articles finis de bonneterie) pour permettre une comparaison article par article, qui pourrait seule donner une image beaucoup plus nuancée du phénomène de concurrence entre une fraction de la bonneterie et la confection.

Graphique 324

CHIFFRES D'AFFAIRES

N.B. Bonneterie : vêtements terminés fabriqués par l'industrie de la bonneterie



Evolution de la production - résumé

La production ne s'est pas développée de façon identique dans tous les pays de la Communauté.

En Allemagne et aux Pays-Bas, les industries de la confection ne sont pas parvenues à suivre la consommation, qui s'est en partie dirigée sur des articles à plus bas prix importés de pays non-membres de la Communauté.

En France, la production a travaillé dans une plus forte mesure pour les pays de la Communauté, cependant, elle a perdu de son marché intérieur au profit de ses partenaires (Italie et Belgique).

L'Italie et la Belgique ont vu leur production se développer de manière remarquable.

En Allemagne, aux Pays-Bas et vraisemblablement en France, la production s'est moins développée que l'ensemble des industries manufacturières. En Belgique, le mouvement s'est montré inverse. Pour l'Italie, aucune conclusion n'est possible.

Les articles hautement élaborés, sujets à la mode, se sont bien maintenus et ont sensiblement accru leur production dans tous les pays de la Communauté, en particulier en Allemagne et aux Pays-Bas.

Un point d'interrogation reste posé en ce qui concerne le vêtement masculin de dessus, dont la production n'a pas suivi la consommation.

En guise de perspectives on peut dire que :

- 1) La production d'articles élaborés de dessus ne devrait pas connaître d'inquiétudes à court terme, exception faite des costumes et pantalons hommes.
- 2) L'industrie du vêtement masculin de dessus pose un problème que nous nous efforcerons d'éclaircir.
- 3) La production d'articles peu élaborés quitte les pays à relativement hauts salaires pour se fixer dans des pays comme l'Italie et, en dehors de la CEE, en Yougoslavie, au Portugal et dans les pays en voie de développement.
- 4) La production d'articles en fibres artificielles et synthétiques progresse rapidement, alors que celle-ci est pour l'instant plus faible dans les pays en voie de développement.

33. EVOLUTION DES STRUCTURES

331. Structures de la production

3311. Nombre et taille des entreprises de confection

33111. Nombre des entreprises

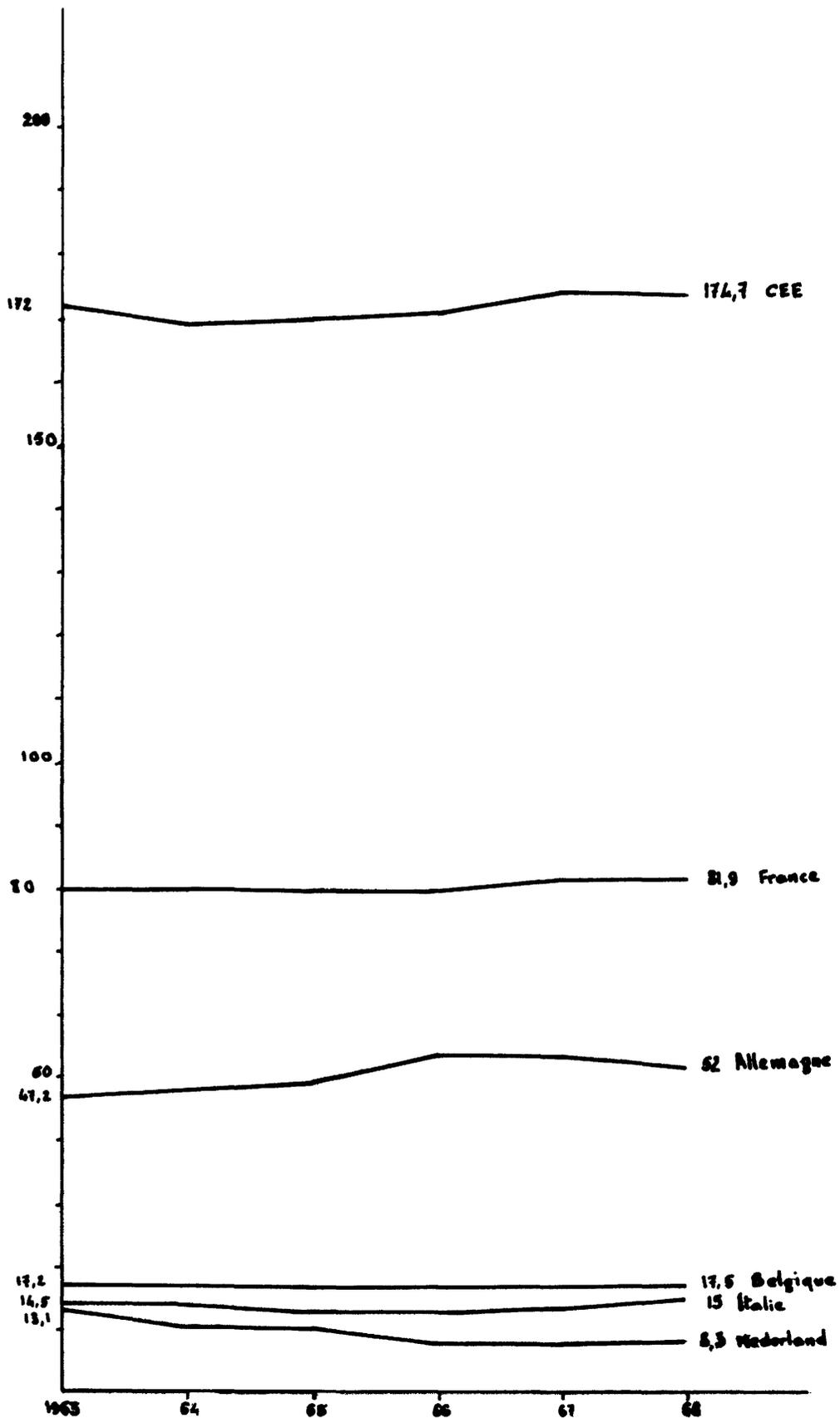
La définition même de l'entreprise de confection restant approximative, l'incertitude subsiste et augmente, critère de taille (le chiffre d'affaires ou le nombre de personnes occupées) ou dans la définition même de l'activité confection.

Le nombre d'entreprises recensées par les Fédérations Professionnelles est resté à peu près constant entre 1963 et 1968. Ce nombre représente les entreprises industrielles d'une certaine taille (plus de 10 personnes en Allemagne) et n'englobe pas les petites entreprises artisanales .
(Source : III 1). Ces chiffres sont peu comparables de pays à pays car les méthodes de recensement apparaissent par trop différentes.

Graphique 33111.

33111 NOMBRE D'ENTREPRISES CONFECTIION

(Source AEIH (par centaines)
ch. arithmétique



Le nombre d'entreprises de confection, telles que nous les saisissons, a légèrement augmenté dans les différents pays de la Communauté, à l'exception des Pays-Bas où l'on note une tendance contraire. Il faut en outre remarquer que l'augmentation constatée dans ces séries peut traduire partiellement l'amélioration des statistiques entre 1963 et 1968 et le passage d'entreprises artisanales à la taille industrielle.

Le nombre d'entreprises de confection connaît de sensibles différences selon les sources. Toutefois, l'évolution semble être la même : légère augmentation du nombre d'entreprises industrielles (plus de 10 personnes).

Voir en annexe II les chiffres publiés par les autres sources.

Dans la CEE, le nombre total des entreprises industrielles de confection occupant plus de 10 personnes est passé d'environ 12500 entreprises en 1958 à environ 13500 en 1968.

Cet accroissement est en grande partie dû à l'agrandissement de petits établissements artisanaux, devenus des entreprises industrielles.

Le caractère artisanal de cette industrie est confirmé par le nombre très important d'entreprises (au sens large) dont l'activité est la confection (Source III 2).

enquête O.S.C.E.	< 10 pers.	> 10 pers.	total	part des < 10 pers. dans total	idem pour indus. manuf.
Allemagne	64'803	4'635	69'438	93,3 %	84,10 %
France	50'569	3'500	54'069	93,5 %	87,6 %
Italie	104'332	2'872	107'204	97,3 %	91,1 %
Pays-Bas	4'907	1'092	5'999	81,8 %	83,6 %
UEBL	12'537	1'220	13'757	91,1 %	87,8 %
CEE	237'641	13'331	250'972	94,7 %	87,7 %

Allemagne

En Allemagne, le nombre d'unités locales est en forte diminution; ce phénomène est lié à la baisse d'importance de l'artisanat. (Diminution annuelle de 5% du nombre d'unités locales)

1956 : 106428

1963 : 66235 (Source III 3)

France

En France, le nombre d'unités locales produisant des articles d'habillement s'élevait à 54782 en 1963 (enquête O.S.C.E.). Les statistiques fiscales donnent pour 1964 54137 unités locales (compte habillement et travail des étoffes INSEE no 49). L'INSEE compte dans son fichier pour 1966 52218 entreprises d'habillement.

Il semble donc que le nombre d'unités locales de production d'articles d'habillement soit en baisse; mais cette baisse est beaucoup plus faible qu'en Allemagne.

Italie

C'est en Italie que l'on a recensé le plus grand nombre d'unités locales de production : 108505 en 1963 (Source III 2).

L'importance de l'artisanat doit être aussi considérée en tenant compte du grand nombre d'ouvriers à domicile qui échappent souvent aux statistiques, et dont les conditions de travail et les rémunérations sont très différentes de celles en atelier.

Pays-Bas

C'est dans ce pays que l'artisanat a le moins d'importance; 6002 unités locales de production dont 18% occupent plus de 10 personnes.

UEBL

L'artisanat garde une certaine importance puisque seulement 9% des 14221 unités locales de production occupent plus de 10 personnes.

Synthèse CEE

L'Italie, comptant près de 50% des unités locales de confection de la CEE, ne possède que 20% des entreprises de plus de 10 personnes de la CEE.

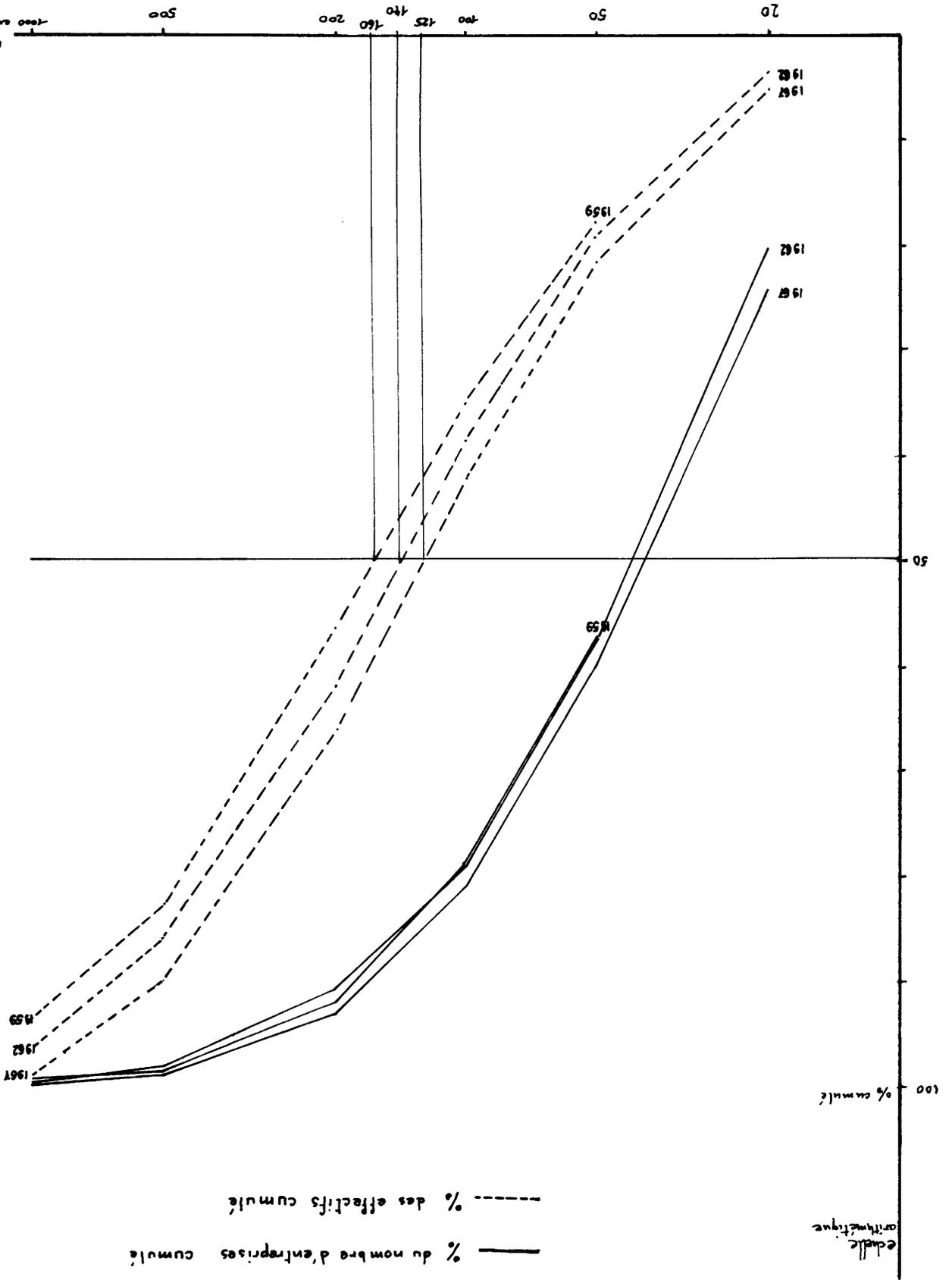
Au contraire, les Pays-Bas dénombrent seulement 2,4% des unités locales de la CEE, et plus de 8% des entreprises de plus de 10 personnes (Source III 2).

	entreprises de plus de 10 personnes	unités locales
Allemagne	34,8 %	27,8 %
France	26,3 %	21,6 %
Italie	21,5 %	42,6 %
Pays-Bas	8,2 %	2,4 %
UEBL	9,2 %	5,6 %
CEE	100 %	100 %

Voir en annexe II le tableau des effectifs par taille

Evolution de la faillite des entreprises en Allemagne

33112/1



33112. Evolution de la taille des entreprises

Note : Ne seront considérées dans ce chapitre que les entreprises industrielles occupant plus de 10 personnes.

Evolution des médiales										
	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Allemagne	160			140					125	
France					(140)			(145)		(160)
Italie					(75)				(140)	
Pays-Bas		120				150		165		
UEBL	45				65			70		

Note : Les chiffres entre parenthèses proviennent de sources différentes selon les années ;
les chiffres ne sont pas strictement comparables mais donnent néanmoins une indication sommaire.

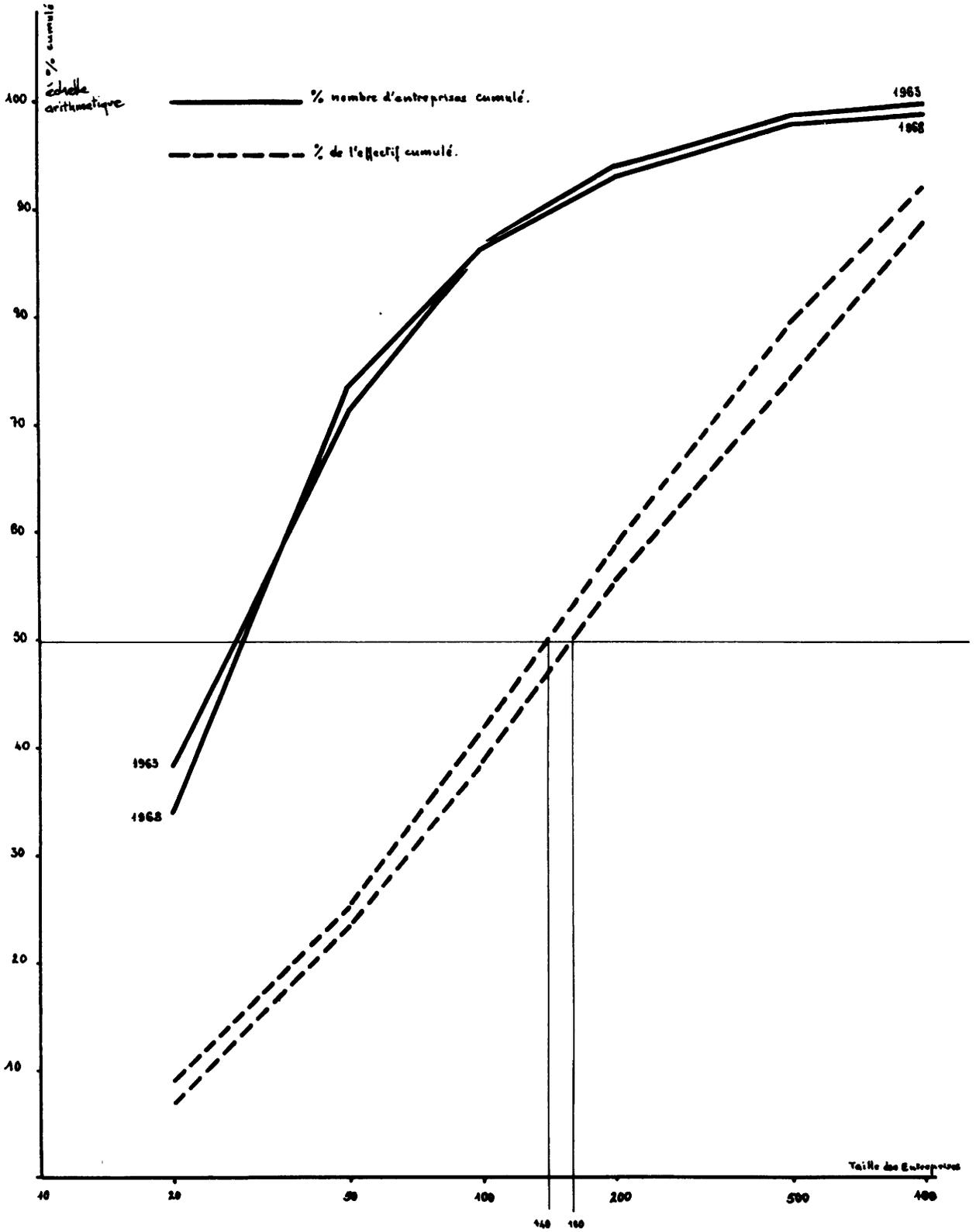
(Source : III 4).

L'évolution des médiales montre que la tendance est à l'augmentation de la taille des entreprises industrielles de confection dans tous les pays, à l'exception de l'Allemagne dont la taille médiale passe de 160 personnes en 1959, à 125 en 1967. Ce phénomène est confirmé par l'évolution de la taille moyenne des entreprises allemandes qui passe de 82 personnes à 70 entre 1960 et 1968.

L'évolution de la médiale comme paramètre de position reflète bien l'évolution des tailles des entreprises telle qu'elle peut être lue sur les graphiques 33112/1 à 5.

Graphique 33112/1

Evolution de la taille des entreprises en France



Allemagne

En Allemagne, le nombre d'entreprises industrielles occupant moins de 20 personnes est plus élevé en 1967 qu'en 1962. Il en va de même pour les autres classes de taille : la courbe de 1967 se trouve plus éloignée de l'abscisse que celles de 1962 et 1959.

Il en est de même pour les effectifs : entre 1959 et 1967 les pourcentages de personnel occupé dans les petites classes de taille étant plus grands en 1967 qu'en 1969 (sur le graphe) la courbe s'est éloignée de l'abscisse entre 1959 et 1967.

Ce phénomène est certainement dû au passage d'entreprises artisanales de moins de dix personnes à la taille de petites entreprises industrielles et à la création d'entreprises de taille moyennes (100 personnes) aux dépens de grandes unités. Ce phénomène est confirmé par l'évolution des chiffres absolus.

Graphique 33112/2

France

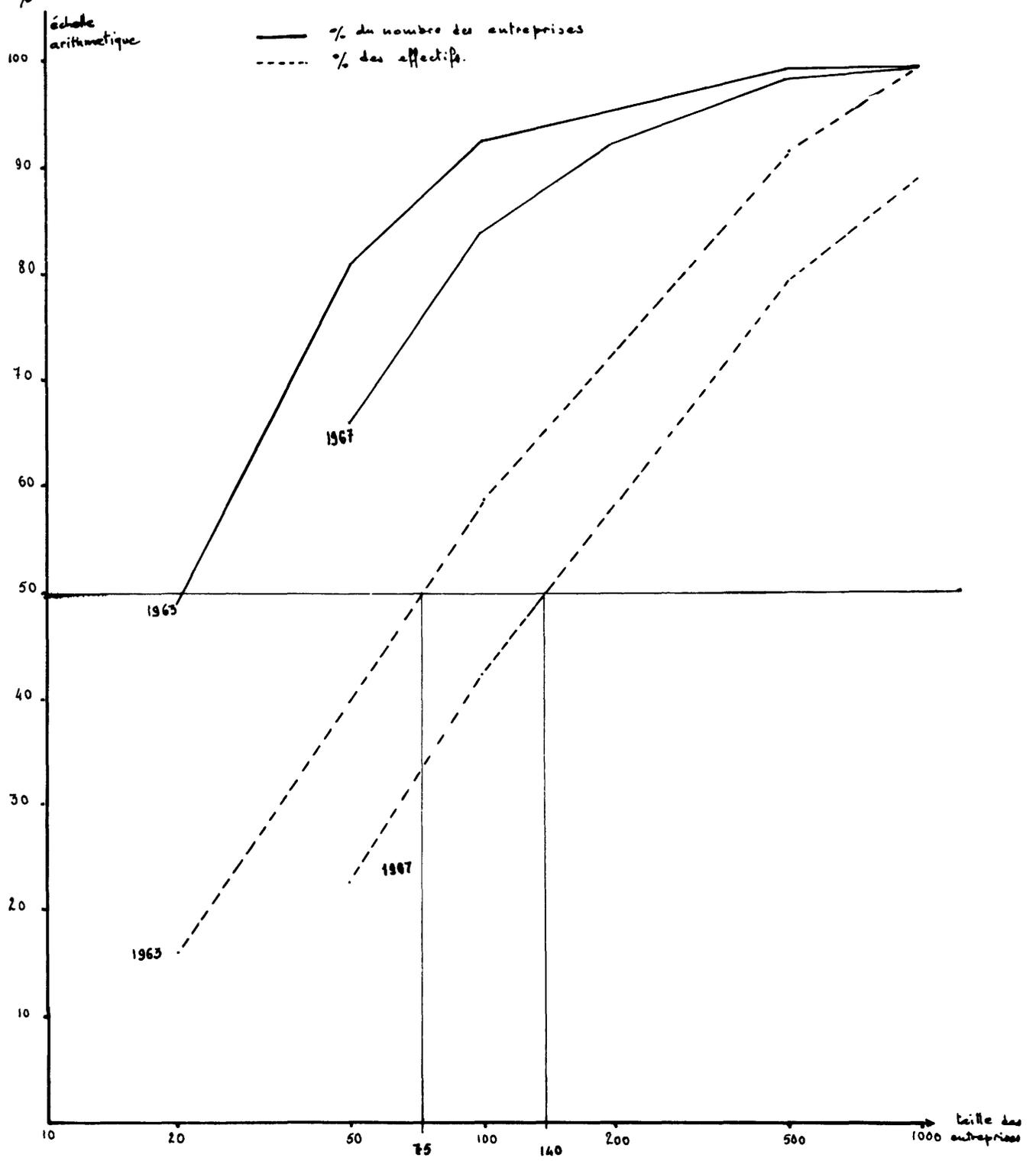
En France, la taille des entreprises industrielles s'est légèrement accrue. Toutefois l'amplitude est très faible comme le montre le rapprochement des courbes 1963 et 1968 et le faible accroissement de la médiane entre ces deux dates.

Le nombre des entreprises de petite taille (20 à 50 personnes) semble avoir augmenté ces dernières années, pour les mêmes raisons qu'en Allemagne.

Graphique 33112/3

% cumulé 33112/3

Evolution de la taille des Entreprises en Italie.

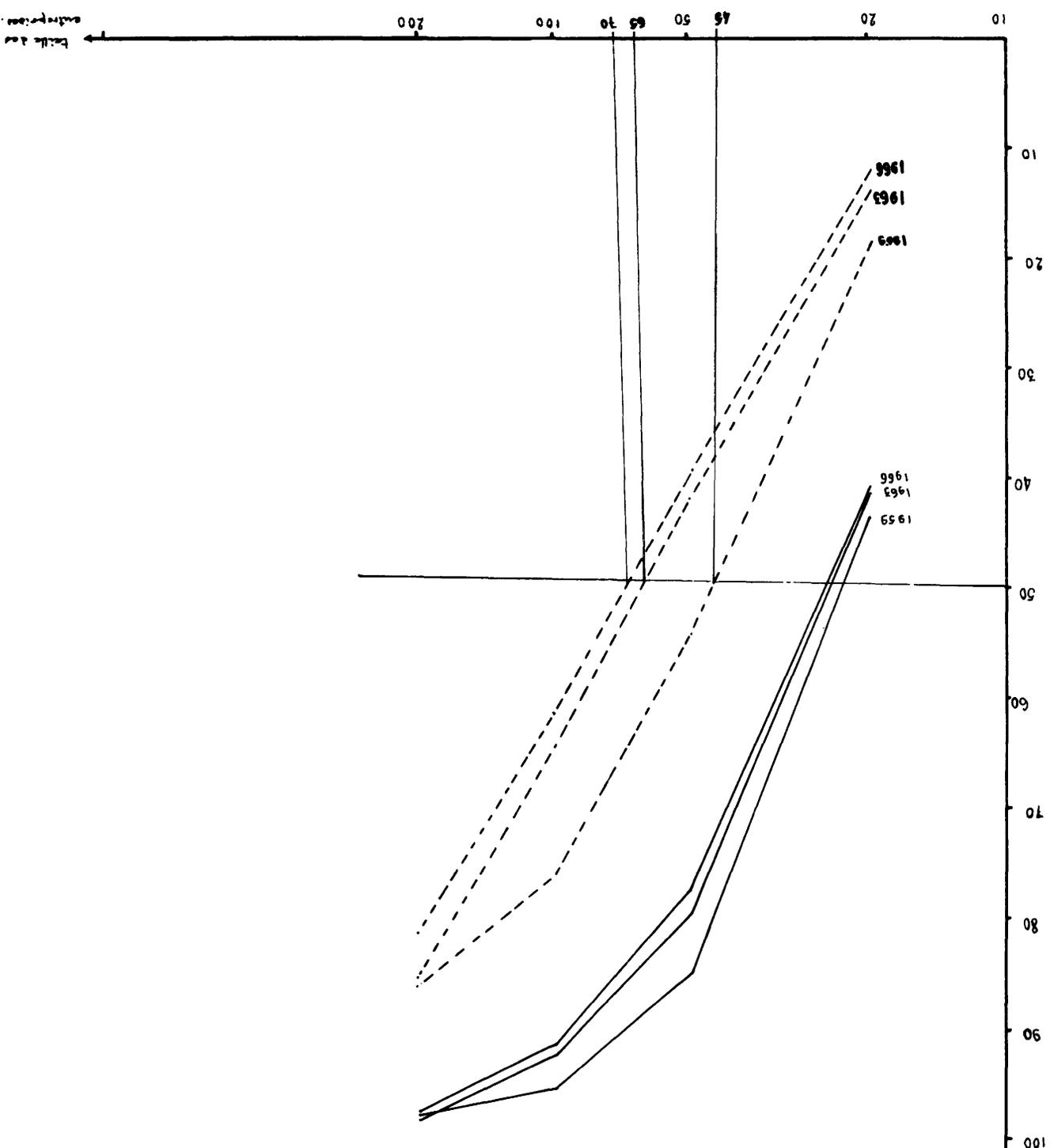


Evolution de la taille des Entreprises en Belgique

33112/4

— nombre d'entreprises cumulé
 - - - - % de l'effectif cumulé

de cumulé
 échelle arithmétique



Italie

En Italie, la taille des entreprises industrielles a fortement augmenté entre 1963 et 1967, comme le montre le déplacement important des courbes vers l'axe des abscisses.

Il convient de rappeler que l'on ne tient pas compte de l'artisanat très important dans ce pays, pour l'établissement des courbes de dimension des entreprises.

Graphique 33112/4

Belgique

Les entreprises industrielles de confection belge sont les plus petites de la CEE.

Toutefois leur taille tend à s'accroître comme le montre le déplacement vers l'axe des abscisses des courbes de dimension.

Le manque de grandes entreprises se traduit par une médiane particulièrement peu élevée.

Graphique 33112/5

Pays-Bas

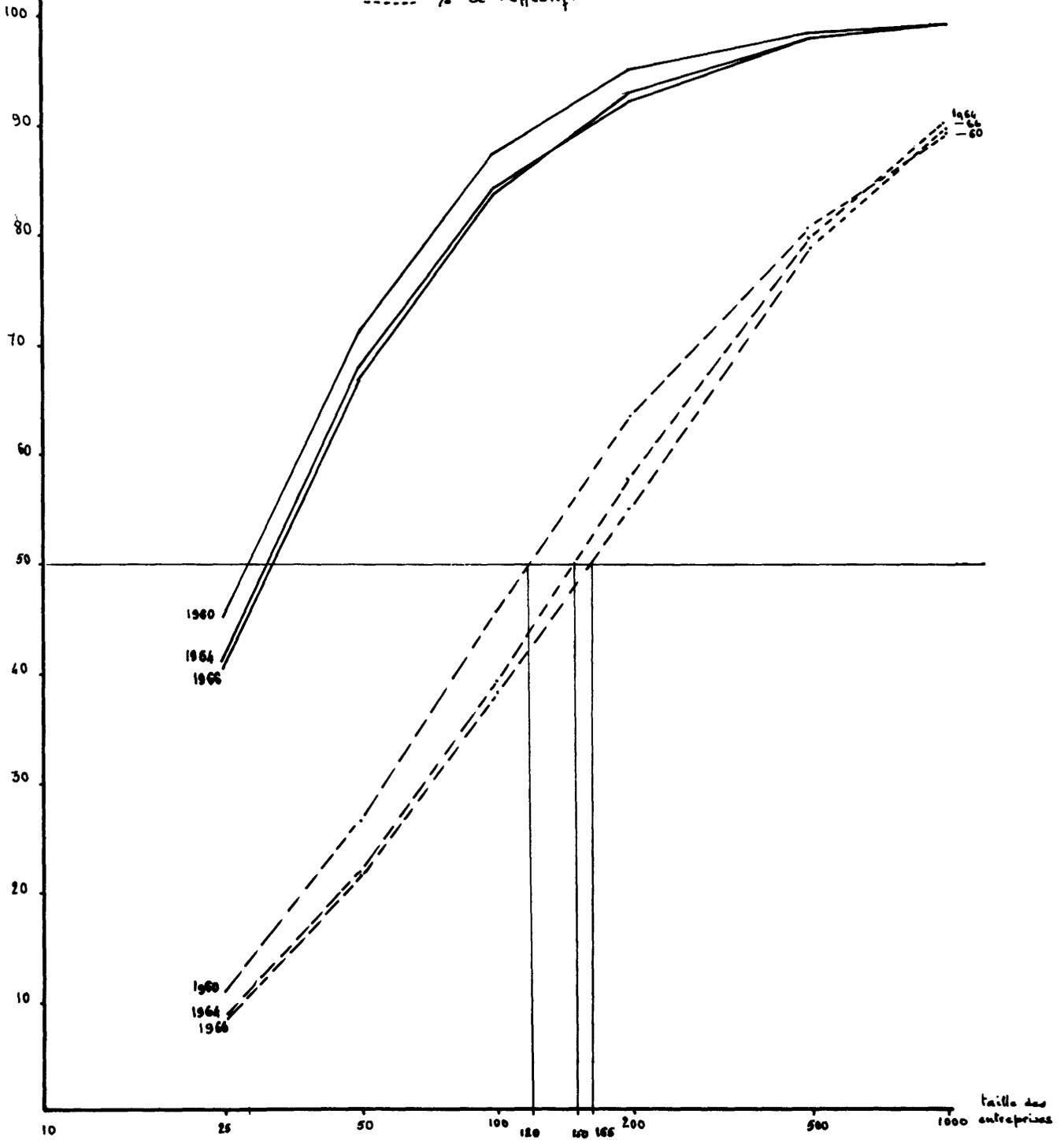
La taille déjà très satisfaisante des entreprises industrielles de confection, a augmenté entre 1960 et 1968.

% cumulé
échelle
arithmétique

33112/5

Evolution de la taille des Entreprises au Pays Bas.

— % du nombre d'entreprises
- - - % de l'effectif.



Pour les entreprises c'est surtout par l'augmentation du nombre d'entreprises occupant 100 à 200 personnes que la taille moyenne a augmenté (ceci se traduit par une pente de plus en plus accentuée dans le temps de la courbe de dimension des entreprises pour la classe concernée).

Le nombre de personnes occupées dans les très grandes entreprises tend à se stabiliser et même à régresser entre 1960 et 1964 (ceci se traduit dans le temps par un éloignement de l'axe des abscisses, des effectifs employés dans les entreprises de moins de 1000 personnes).

Synthèse CEE

La taille des entreprises industrielles de confection a crû légèrement dans les pays de la CEE à l'exception de l'Allemagne.

C'est dans ce pays que la médiane était la plus élevée en 1959, donc où la taille était déjà la plus importante. Observant les pentes des courbes de dimension pour les effectifs, on s'aperçoit que dans ce pays la pente devient de plus en plus forte entre 100 et 200; cela signifie que c'est là la classe de taille dans laquelle sont occupées de plus en plus de personnes, et ce, aux dépens des grandes entreprises surtout, (plus de 1000 personnes), pour lesquelles la pente entre 1959 et 1967 s'est atténuée. Cette concentration des effectifs dans les classes de taille moyenne est également sensible aux Pays-Bas, mais paraît s'opérer dans les classes 50 à 500 personnes.

En France, en Italie et en Belgique, cette concentration a l'air moins marquée, l'augmentation de la taille s'effectuant par une augmentation du nombre de personnes occupées dans les classes de grande taille aux dépens des classes de petite taille (déplacement parallèle des courbes des effectifs vers l'axe des abscisses).

Résumé :

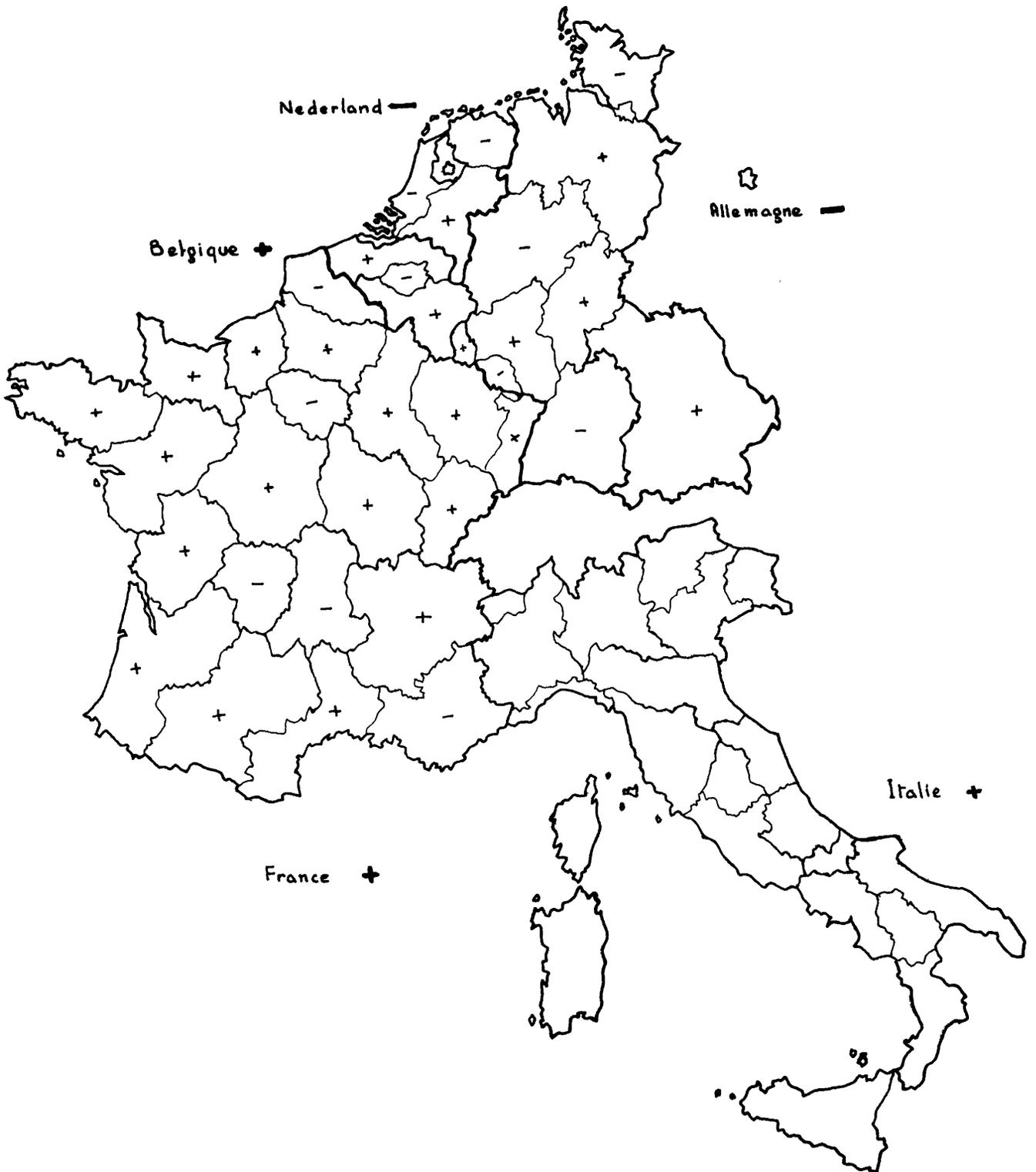
Dans les pays où la taille des entreprises industrielles est la plus grande, une concentration se dénote dans les classes de taille moyenne aux dépens des classes de tailles petites et grandes. Dans les pays où la taille des entreprises industrielles est la plus petite, on constate une augmentation régulière de cette taille, sans phénomène marqué de concentration dans une classe de taille particulière.

La tendance générale ne semble pas être seulement à la multiplication des grandes entreprises mais aussi au développement des entreprises de taille moyenne.

3312. Evolution géographique

La seule possibilité d'estimer l'évolution géographique régionale de la production est de mesurer le mouvement des effectifs employés.

De 1963 à 1968 deux pays ont vu leurs effectifs diminuer : l'Allemagne où la diminution a été très faible, et les Pays-Bas. La France, l'Italie et la Belgique occupent plus de personnes qu'auparavant dans l'industrie de la confection.



Au niveau des régions on constate des divergences sensibles : en Allemagne, alors que la région Rhin-Westphalie occupe moins de personnes, la Bavière devient la région allemande occupant le plus grand nombre de personnes dans les entreprises industrielles. Aux Pays-Bas, seules les régions de l'Est enregistrent des effectifs en augmentation.

En France, les deux principales régions productrices, Paris et le Nord, ont vu légèrement baisser leurs effectifs, alors que la plupart des autres régions ont des effectifs en hausse. Les causes sont à rechercher dans l'effort gouvernemental de décentralisation d'une part, et dans la migration des familles de mineurs du Nord de la France.

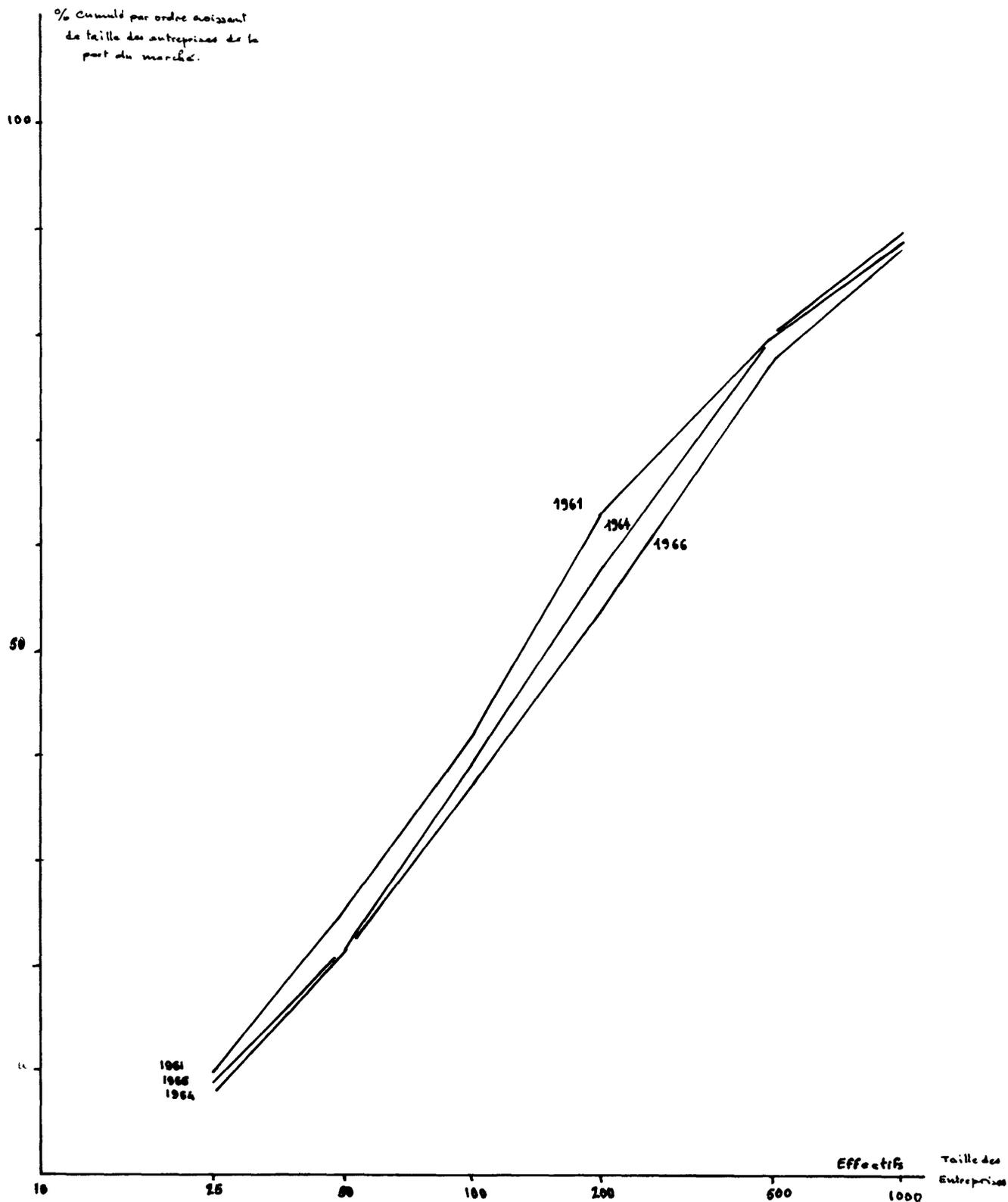
Graphique 3312

Toutefois, cette approche ne saurait être entièrement satisfaisante, car la production est loin d'être proportionnelle aux effectifs employés. D'autre part ces chiffres ne reflètent pas l'emploi dans sa totalité, mais le nombre de personnes occupées dans les entreprises industrielles (Sources : III 1). N'entrent pas en ligne de compte les travailleurs à domicile et l'artisanat.

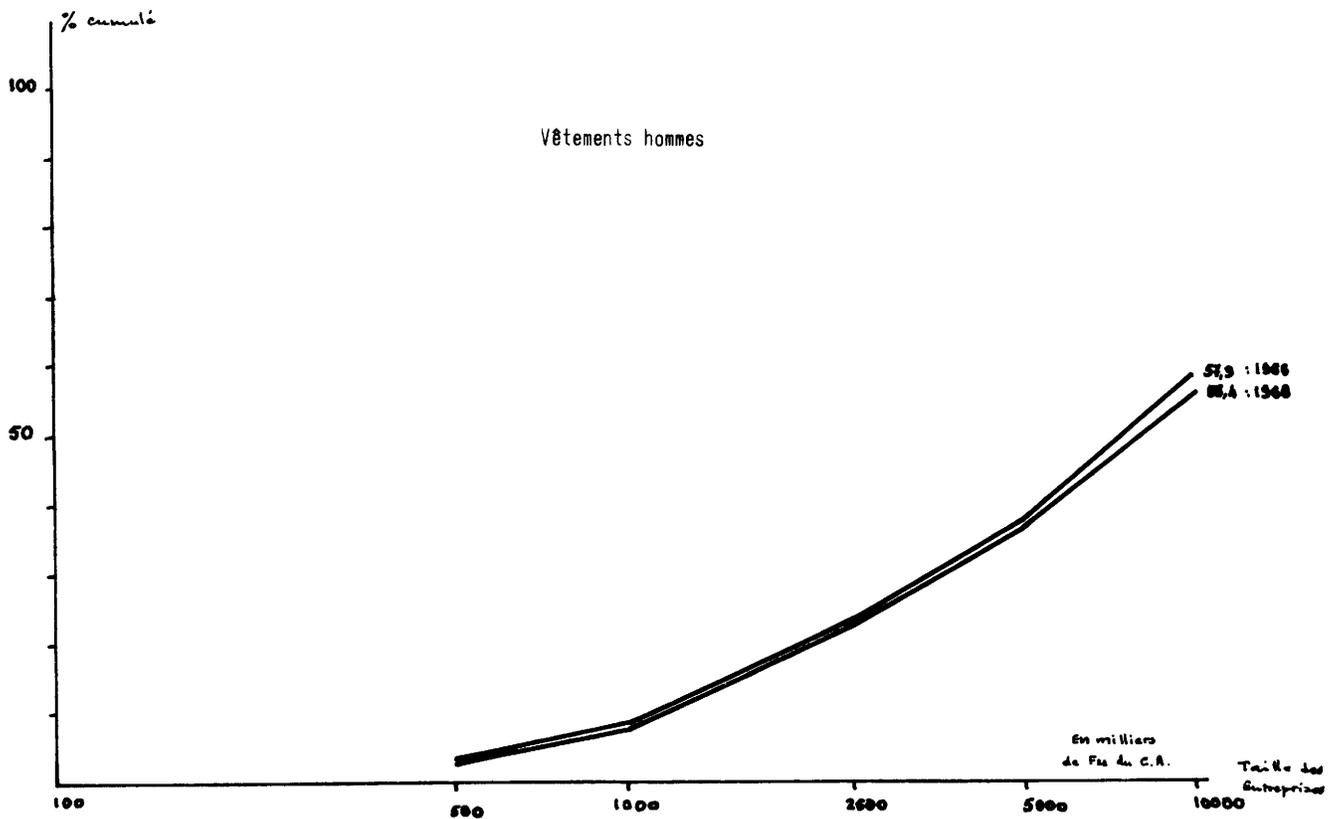
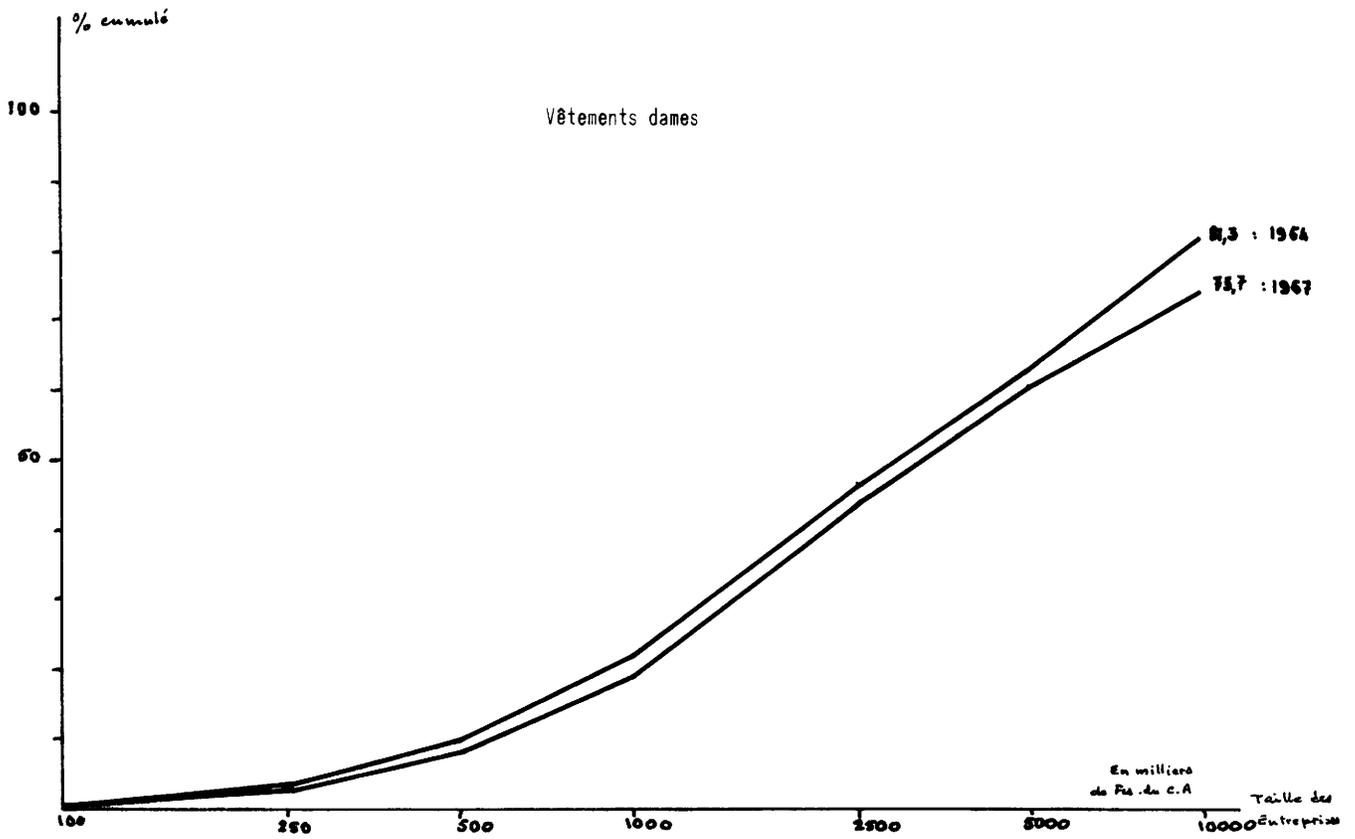
3313. Intégration et concentration

33131. Concentration du marché

La concentration du marché a été indéniable lors des dix dernières années; les grandes entreprises occupent une place de plus en plus décisive sur le marché.

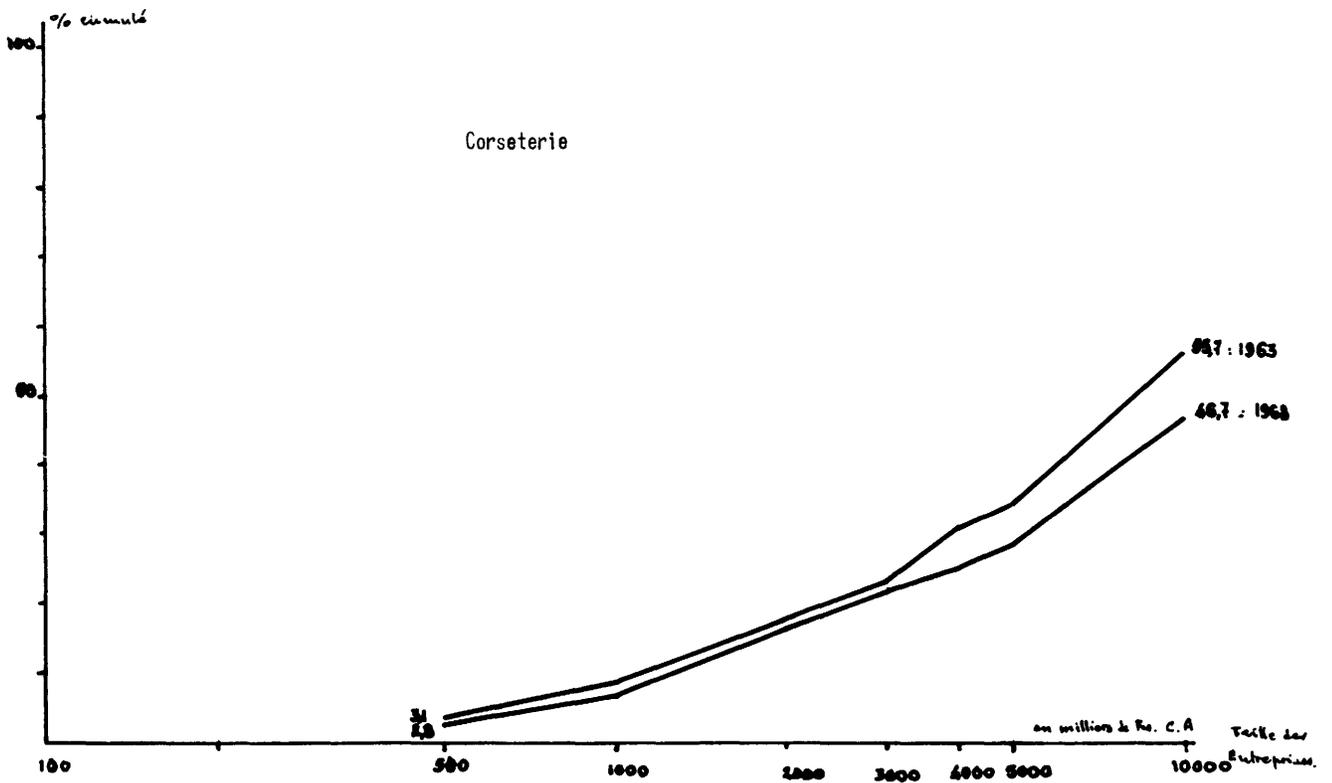
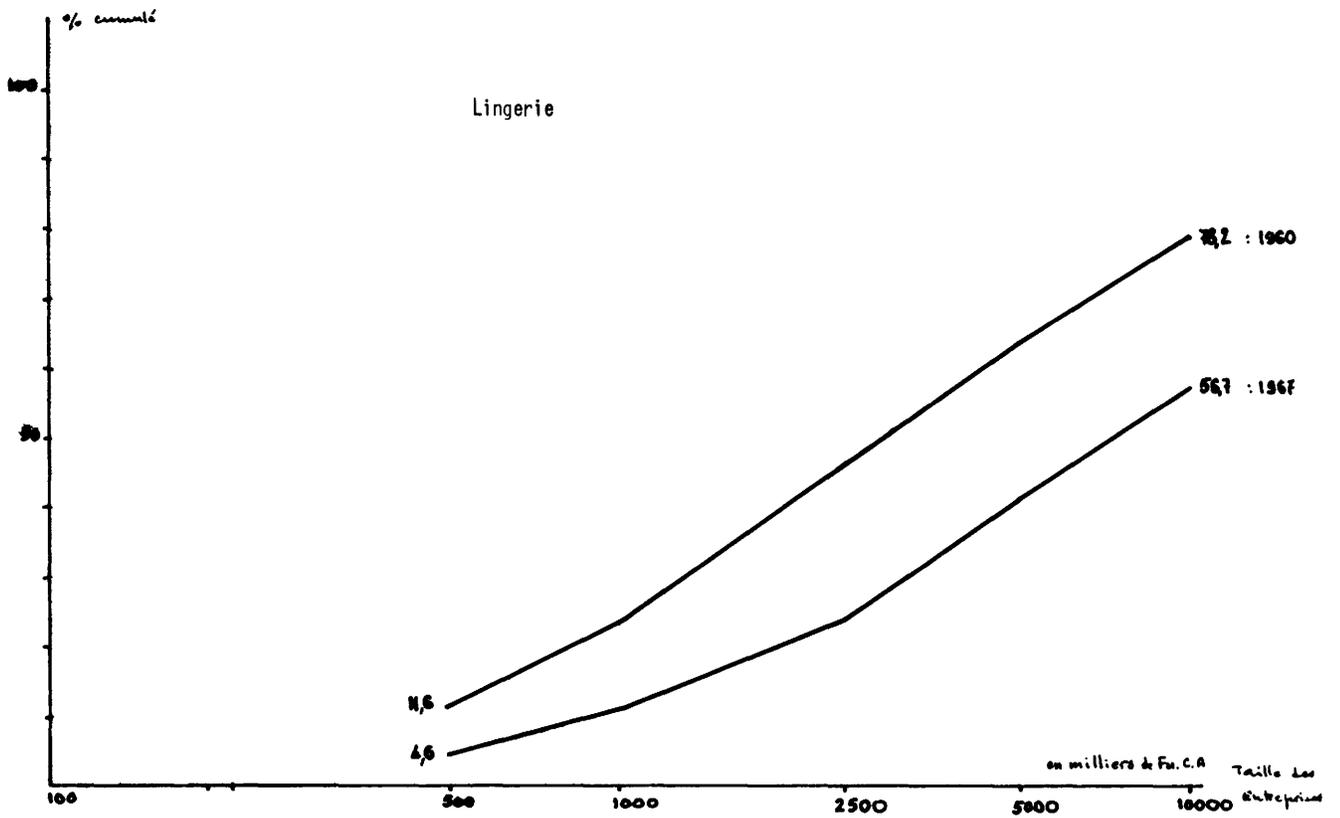


Semi-logarithmique cumulé.



3313/3 CONCENTRATION DU MARCHÉ EN FRANCE

Semi-logarithmique cumul.



Des données chiffrées permettent de quantifier le phénomène aux Pays-Bas, en France et en Allemagne pour les entreprises industrielles (à l'exclusion de l'artisanat).

En 1961 les entreprises néerlandaises de moins de 200 personnes réalisaient 63% des ventes et en 1966 cette part était descendue à 53,7% (Source III 1).

Graphique 3313/1

En France le phénomène de concentration du marché est plus ou moins accentué selon les sous-branches.

Ainsi l'industrie de la confection spécialisée dans la fabrication de vêtements féminins est beaucoup moins concentrée que les autres branches : près de 3/4 des ventes étaient réalisées par des entreprises ayant moins de 10 Mio de FF de chiffre d'affaires annuel contre 50% environ pour la confection masculine, la lingerie et la corseterie.

Cependant le phénomène de concentration du marché s'opère dans toutes les branches, comme le montre le déplacement des courbes de concentration vers l'axe des abscisses.

(Source III.2)-

Graphique 3313/2 et 3

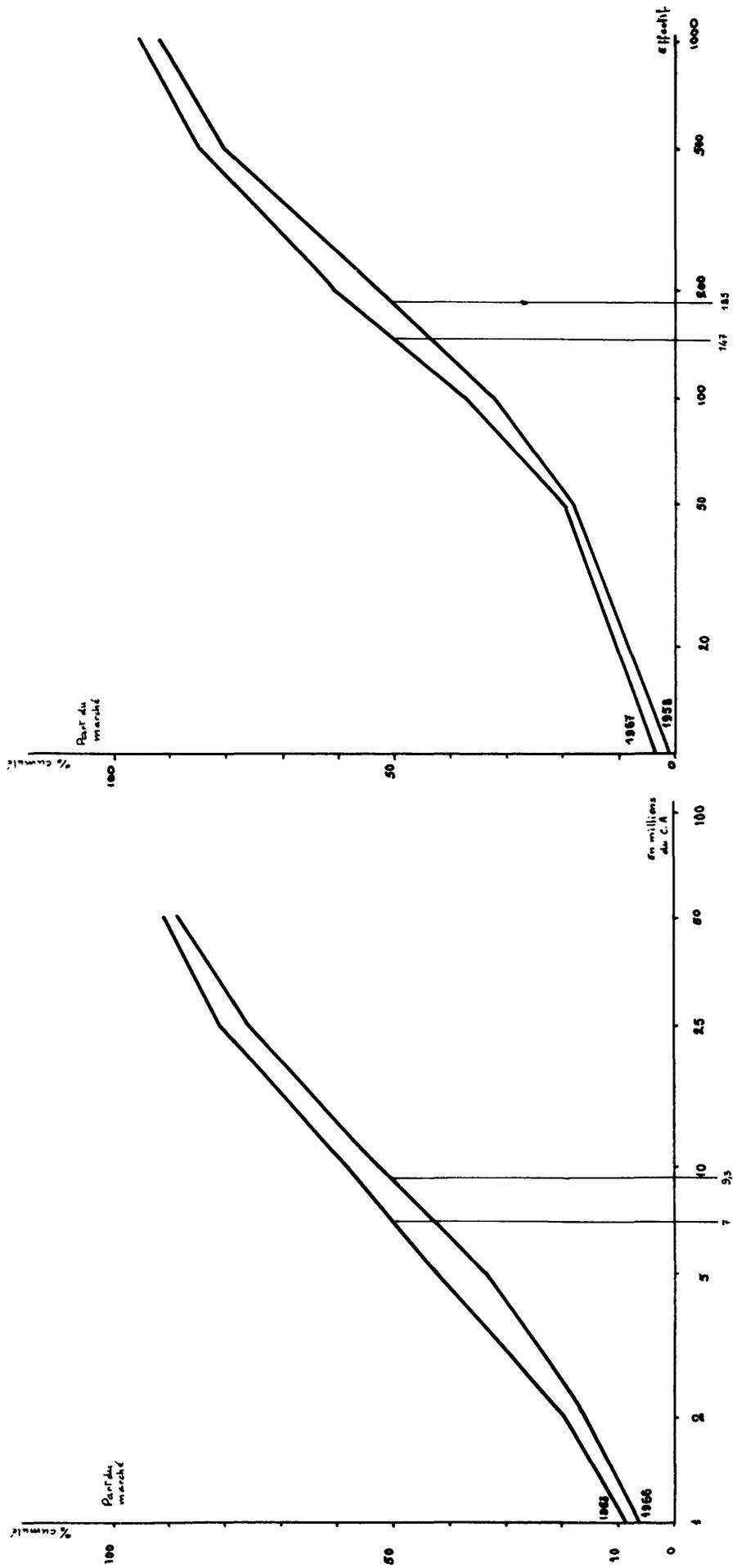
Les entreprises de lingerie de plus de 10 Mio de Francs de chiffre d'affaires réalisaient 22% du total des ventes en 1960, en 1967 elles en réalisaient plus de 43% .

Pour la corseterie on obtenait 44% et 54% respectivement en 1963 et 1968; pour le vêtement féminin 18,7% en 1964 et 26,3% en 1967;

(Voir en annexe II la concentration en 1963 dans cette branche et dans d'autres branches).

CONCENTRATION DU MARCHÉ ALLEMAND

3313



En Allemagne le phénomène de concentration du marché s'est traduit par une augmentation de la part du marché réalisée par les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 Mio de DM (+ 8,4% entre 1963 et 1966).

Comme la taille des entreprises a diminuée il s'en suit que les grandes entreprises (classées selon leurs effectifs) ont vu leur part du marché diminuer légèrement au profit des petites et des moyennes entreprises occupant moins de 200 personnes, entre 1958 et 1967. (Source III 4).

Graphique 3313/4

(Voir en annexe II les tableaux détaillés).

33132. Concentrations et fusions

Les accords horizontaux au niveau des confectionneurs se sont multipliés au cours de ces dernières années. Quand on compare pourtant le nombre des opérations avec le nombre d'entreprises, on constate que ces opérations n'intéressent qu'un nombre restreint d'entreprises.

Les opérations recensées sont les opérations visibles; il est bien entendu qu'il existe un grand nombre d'accords tacites échappant au dénombrement. Les principales opérations recensées sont les prises de participation, les créations de filiales uniques ou communes, les fusions, les liaisons et accords et plusieurs autres liens divers (associations, groupements à l'exportation, succursales, unions d'exploitation d'une marque commune, groupements de vente etc...)

	Principales opérations recensées				
	Participations	Filiales	Fusions	Liaisons et accords	Divers
1959	-	-	-	3	2
1960	9	-	-	6	1
1961	-	16	-	16	5
1962	3	21	-	12	8
1963	5	16	3	19	21
1964	10	36	3	21	9
1965	16	57	1	25	27
1966	15	62	3	33	46
1967	10	40	11	23	12

(Source III 5).

62% des opérations effectuées entre 1959 et 1967 ont eu lieu entre 1965 et 1967; 71% des prises de participations et des fusions, 64% des créations des filiales et 51% des accords et liaisons ont eu lieu pendant cette période; ceci montre non seulement l'accélération du rythme des opérations, mais aussi une évolution dans les modes d'accords horizontaux, qui deviennent plus profonds entre les entreprises. Il y a 10 ans, les principaux accords étaient des accords commerciaux, alors que maintenant les créations de filiales, les prises de participation se multiplient; 1967 marque un palier dans le nombre d'opérations; ce palier est dû aux difficultés qu'a connu la branche cette année-ci et au manque de disponibilités qui en est résulté. Ces opérations peuvent se passer à l'intérieur d'un pays ou intéresser plusieurs pays à la fois.

Opérations selon les pays intéressés									
	D	F	I	B	L	NL	AELE	USA	AUTRES
1959	4	-	1	1	-	-	-	2	-
1960	6	5	3	3	-	3	6	2	-
1961	14	7	8	5	-	8	9	11	2
1962	13	11	9	11	-	15	17	11	2
1963	30	10	8	15	1	9	9	17	3
1964	38	28	11	8	1	16	20	10	3
1965	54	29	13	27	1	39	32	13	8
1966	64	38	11	32	4	49	45	13	3
1967	37	21	9	7	-	29	18	10	1
Total	260	149	73	109	7	168	156	89	22

L'Allemagne est le pays où le plus grand nombre d'opérations ont été réalisées. Mais si on tient compte du nombre moyen d'entreprises industrielles (moyenne de 1963) et du nombre d'opérations réalisées dans chaque pays, c'est aux Pays-Bas que revient la première place.

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	UEBL
1 Nombre d'entreprises de plus de 10 pers.	4637	3500	2872	1092	1230
2 Nombre d'opérations	260	149	73	168	116
3 Rapport 2/1	3,4%	4,2%	2,5%	15,4%	9,4%

C'est aussi en Italie que le rapport est le plus faible. Le nombre des accords entre des entreprises de la CEE s'est fortement accru, de même que le nombre des accords entre des entreprises de la CEE d'une part et des entreprises de l'AELE d'autre part. Le nombre des accords avec les Etats-Unis est resté assez stable.

Les exemples d'opérations entre confectionneurs d'une part et industriels textiles d'autre part sont très rares. Mais il faut mentionner qu'un grand nombre d'accords tacites existent, favorisant les liaisons entre les confectionneurs et leurs fournisseurs; les accords intéressent les très grandes entreprises et les grands groupes. La plupart du temps, ce sont de grands groupes du textile qui absorbent des entreprises de confection.

Les accords entre confectionneurs et distributeurs se révèlent également peu nombreux : on relève une dizaine d'opérations importantes concernant exclusivement les entreprises de grande taille ou bien la création de réseaux de distribution pour pallier la carence du système (Italie).

L'évolution que l'on rencontre dans la CEE est donc très différente de celle qui a vu le jour en Angleterre, où la concentration verticale est très poussée dans les grands groupes.

Enfin les quelques opérations d'intégration verticale n'ont pas toujours donné des résultats très heureux. Elles n'intéressent que les grands groupes.

332. Evolution des structures commerciales

Durant ces dernières années le consommateur a pu se rendre compte de l'évolution de la distribution de vêtements.

La multiplication des boutiques indépendantes ou greffées sur de grands magasins, bien que spectaculaire, n'intéresse que la distribution d'une partie limitée des vêtements consommés.

Toutefois, elle illustre l'évolution de la distribution du prêt-à-porter en Europe. L'appareil commercial se caractérise par une prédominance des magasins de détaillants spécialisés, et cette part tend à se maintenir pour certaines catégories d'articles (vêtements personnalisés), cependant la tendance est à l'augmentation de la part des grandes surfaces dans les ventes d'articles de confection.

Allemagne

Répartition du chiffre d'affaires textile par mode de distribution (en %)		
	1965	1968
Magasins à succursales	26,7	28,1
Vente par correspondance	6,8	8,3
Rayons non food	3,4	3,3
Détaillants groupés en centrales d'achat	25,2	26,7
Petits détaillants	38,0	33,5
	<u>100 -</u>	<u>100 -</u>

(Source : III 1).

Au sein de l'économie textile, la distribution devient en Allemagne un groupe de plus en plus fort car une partie croissante des détaillants s'est organisée et groupée dans de puissantes centrales d'achats; très souvent elles dictent leurs conditions à leurs fournisseurs allemands ou, de plus en plus étrangers. La tendance, dans ce pays est au regroupement des petits détaillants et à une augmentation de la part du marché du commerce concentré.

France

La variation - en nombre d'établissements - du commerce de détail textile montre qu'il existe de moins en moins de points de vente, ce qui est indispensable vu l'actuelle petite taille des établissements. Toutefois la branche habillement - vêtement a vu le nombre de ses points de vente s'accroître (contrairement aux branches mercerie, chemiserie et lingerie.) (Source III 2).

Le grossiste devient en outre de plus en plus une source d'approvisionnement conjoncturel; (Source III 3).

La tendance à l'adhésion à des chaînes volontaires (concept importé des Pays-Bas) ou à des groupements d'achat, apparaît de plus en plus clairement. Le degré de développement néanmoins est beaucoup plus faible qu'en Allemagne.

L'existence du commerce forain se poursuit et si son poids diminue, il n'en reste pas moins un mode de commercialisation important d'articles produits souvent d'une manière plus ou moins clandestine.

Pays-Bas

Les détaillants des Pays-Bas ont été les premiers à se regrouper au sein de chaînes volontaires et de groupements d'achat. En 1960 déjà, 30% des ventes textiles passaient par ces groupements (contre 10% en Allemagne à la même date) (Source III 4).

Belgique

La tendance à l'augmentation de la part du marché tenue par le commerce concentré se manifeste à l'évolution des ventes effectuées par l'intermédiaire des grands magasins; celle-ci a été sensiblement plus rapide que celle des ventes totales. (Source III 5).

Si le commerce organisé prend, dans ce pays également, une importance croissante, il ne reste pas moins vrai que la diminution du nombre de forains est relativement lente (9400 en 1958 et 7350 en 1966). A titre de comparaison, la France en recensait environ 27000 en 1959 et 23000 en 1966, l'Italie 70000 en 1951 et 48000 en 1961.

C.A. par rapport à la consommation privée	% de la consommation privée	
	1965	1968
Grands magasins et magasins populaires	12,7%	12,8%
Magasins à succursales en textile et vêtements (+ de 5 points de vente)	5,2%	8,7%
Coopératives de consommation	<u>2,3%</u>	<u>2,1%</u>
Total du commerce concentré	20,2%	23,6%

(Source : III 6)

Italie

Le manque de spécialisation, l'atomicité, l'éparpillement dans les zones moins développées, l'absence d'organisation du commerce de détail, sont les causes du retard dans l'évolution de l'appareil de distribution italien par rapport à celui des autres pays de la CEE.

Toutefois l'évolution constatée dans la CEE commence aussi à se manifester en Italie, mais on estime que la structure de la distribution italienne sera en 1975 celle déjà atteinte en 1960 dans les autres pays de la CEE.

Evolution et perspective de la part des différents circuits dans le commerce de détail en Italie			
	1960	1975	variation
Commerce intégré	5,2%	15,4%	+ 146%
Commerce semi-intégré	0,1%	9,7%	
Indépendant	94,7%	74,9%	- 21%
C.A. total	100,0%	100,0%	

(Source : III 7).

Synthèse CEE

Dans les pays de la CEE subsistent des formes traditionnelles de distribution, alors que se développent avec une vigueur inégale selon les pays, des formes nouvelles, plus en accord avec les nouveaux modes de vie.

Les structures traditionnelles restent prépondérantes en Italie, dans une grande partie de la France rurale et à un degré moindre en Belgique. Elles sont caractérisées (Source III 8) par :

- un grand nombre de détaillants et de très petits points de ventes,
- un prix unitaire des ventes assez important,
- des ventes d'articles manufacturés en prêt-à-porter relativement faibles, par rapport aux ventes totales d'articles d'habillement (survivance du tailleur)
- un commerce forain encore actif.

La progression des grandes unités du commerce de détail se révèle le phénomène le plus important de ces 15 dernières années.

En Europe, c'est la Grande Bretagne qui détient le plus fort coefficient de concentration dans le commerce textile. Dans la CEE, c'est aux Pays-Bas, en Allemagne, en Belgique et dans les milieux urbains de la France que les formes nouvelles de distribution se sont le plus rapidement répandues.

Les nouvelles formes de distribution - discount, vente par correspondance - et d'organisation - chaînes volontaires, groupement d'achats - se sont inégalement développées selon les pays. Dans l'ensemble ces formes prennent partout de plus en plus de vigueur. L'effet de la concentration des commandes vers laquelle nous tendons se traduit d'une part par un gain d'efficience se répercutant sur les prix à la consommation, et d'autre part par une indépendance accrue des distributeurs vis-à-vis des confectionneurs de plus en plus faibles.

Cette concentration horizontale au niveau du détail déjà très avancée en Allemagne et aux Pays-Bas doit inciter les confectionneurs à s'unir afin de garder quelque indépendance (donc quelque profit) vis-à-vis de la distribution.

L'évolution de la part des différents circuits dans le commerce de détail (pour la CEE dans son ensemble) nous permet de prévoir une accentuation de l'importance du commerce intégré (Grands Magasins) et du commerce semi-intégré (Groupements de détaillants) aux dépens des petits indépendants.

Cette évolution se fera évidemment à des rythmes différents selon les pays.

Ensemble de la CEE	1960	1975	variation
Commerce intégré	14,6%	30,7%	+ 110
Commerce semi-intégré	12,5%	27,7%	+ 121
Indépendants	72,9%	41,6%	- 43
C.A. total du commerce de détail	100,0%	100,0%	

(Source : III 6).

333. Evolution des structures techniques et perspectives technologiques; évolution de la productivité.

3331. Evolution et tendances technologiques

Les recherches faites dans ce domaine sont importantes et des procédés nouveaux ont été récemment mis au point, ou le seront prochainement.

L'augmentation du coût de la main-d'oeuvre en Europe, et surtout la rotation croissante du personnel obligent l'industriel à rechercher des machines permettant de réduire le temps de main-d'oeuvre nécessaire.

L'évolution technologique suit les principes de base ci-dessous :

- réduction du temps de maniment de la pièce;
- contrôle automatique, ou semi-automatique du cycle de travail,
- réduction du temps d'apprentissage et de formation de l'ouvrière chargée de l'opération.

L'évolution technologique dépend dans une large mesure des matières qui seront utilisées pour la confection des vêtements.

33311. Evolution des matières

Pendant les années soixante, nous avons assisté à une ascension prononcée des "tissus à maille" au détriment des "tissus en chaîne et trame".

Beaucoup de confectionneurs ont fabriqué leurs vêtements avec du tissu à maille qu'ils ont coupé et cousu comme le tissu en chaîne et trame.

Il est prévisible que les tissus de bonneterie seront de plus en plus employés comme matière première, vu le succès qu'ils rencontrent auprès des consommateurs.

L'amélioration de la qualité des matières en papier, et des non-tissés, va permettre de nouvelles possibilités dans leur application à quelques articles de confection, et notamment, aux sous-vêtements, layettes, vêtements pour enfants, vêtements de travail et de sport

Actuellement l'emploi de ces matières n'est pas rentable car l'assemblage se réalise encore au moyen de piqûres classiques. Il faut prévoir que désormais les pièces/^{seront} assemblées par soudage, collées assemblées par ultra-sons ou à l'aide de matières thermo-plastiques, d'ici peu de temps. La fonctionnalité et le prix peu élevé de ces vêtements devraient permettre la mise sur le marché de grandes séries dès leur acceptation par le marché. Le prix de revient pourra en outre être abaissé par l'opération de coupe et de soudage simultanés au moyen d'emporte-pièces. Le moulage du vêtement complet en matières non tissées est à considérer. (Voir annexe technique II 1).

Bon nombre de fibres nouvelles vont continuer d'apparaître sur le marché; il faudra chercher les moyens les meilleurs pour les traiter et les confectionner.

Le développement de ces fibres synthétiques permettra d'étendre l'usage du collage, du thermocollage et du moulage.

En effet, beaucoup d'opérations de préparation et de pré-assemblage pourront se faire par machines spéciales à haute vitesse. Même les procédés actuels d'entretoilage ont des possibilités de se développer par l'emploi de tissus fusibles ou thermo-plastiques, et encore par aspersion de matières polymérisables à froid ou chaud. (Voir annexe II 2)

Les procédés de thermofusion par exposition simple aux rayons infrarouges, développés récemment, vont sans doute se perfectionner et élargir leur application.

L'emploi de tissus avec mélange de fibres thermo-plastiques donne la possibilité de mouler certaines parties du vêtement (tels que les entretoilages, les poches des vestes etc).

La fabrication des boutons et l'application des poches par fusion de tissus à fibres thermo-plastiques ou mélangées vont se répandre sur des articles bon marché. L'application des étiquettes par ce procédé va certainement se propager dans un avenir immédiat. De récents procédés d'application aux moyens d'ultra-sons (haute fréquence) donnent des unions sans marque apparente de fusion et permettent ainsi des applications sur les parties externes des vêtements.

L'introduction de fibres nouvelles et l'amélioration des procédés de teinture permettront peut-être la teinture à posteriori des vêtements, avec en conséquence, la réduction considérable du volume des stocks, le raccourcissement du temps total de fabrication, la simplification du planning de fabrication. Dans ce domaine une recherche intensive serait très rentable.

En conclusion, l'évolution dans les matières utilisées sera une des conditions décisives du progrès technologique.

S'il paraît probable que les tissus à mailles seront de plus en plus employés (en particulier dans les costumes pour hommes), l'utilisation de matières non-tissées dans des vêtements moulés ne sera possible que par l'acceptation de la part du consommateur de ces nouvelles techniques.

Le consommateur sera en effet à l'origine des changements de modes de fabrication. Pour que les nouveaux procédés soient acceptés par le marché, il sera indispensable de les introduire par le canal de la mode (certains grands couturiers ont déjà présenté des modèles moulés) et non en suscitant une bataille de prix avec les vêtements tissés ou tricotés.

33312. Automatisation dans la coupe

C'est dans ce secteur qu'on peut attendre le plus grand développement pour la décade à venir. En effet, il commence seulement de se rationaliser voir de s'automatiser.

L'étalonnage des patrons par ordinateur doit entraîner une amélioration de la qualité et un gain de temps appréciables. (Voir annexe technique II 3).

Grâce aux systèmes de miniaturisation des tracés, un grand progrès peut être réalisé quant à l'utilisation du tissu. L'emploi intégral de l'ordinateur pour ces tâches permet de prévoir des gains considérables dans la consommation de tissus.

En effet, l'ordinateur optimise le placement des gabarits et obtient ainsi la solution la meilleure pour le tracé.

L'obtention des tracés réels et leur reproduction au moyen de plotters peuvent être aussi réalisés par l'ordinateur.

Ainsi est-il envisageable de trouver quelle est la largeur des tissus la mieux adaptée à chaque article, quels sont les modèles les plus rentables etc...

Une installation de ce genre, malgré les économies considérables de tissus qu'elle apporte, ne serait pas rentable au niveau de l'entreprise; on peut pourtant penser qu'un tel service, au niveau national ou européen, représenterait un soutien réel à l'industrie.

On peut enfin coupler l'opération de traçage automatique à celle de coupe au moyen d'une télécommande. Des expériences de ce type ont été faites en URSS et en Angleterre en utilisant le rayon laser comme outil de coupe (Voir annexe II 4).

La reproduction des tracés par emploi de clichés nature ou de petit format est en train de se perfectionner et prendra certainement une extension rapide dans l'industrie de la confection.

Le matelassage par des chariots automatiques ou semi-automatiques va continuer sa progression, de même que le positionnement du bord du tissu par cellule photo-électrique et la coupe automatique à la fin du matelas.

La spécialisation de la main-d'oeuvre dans la salle de coupe (distributeurs, matelasseurs, traceurs, tronçonneurs, coupeurs, emballage etc...) permettra une utilisation plus rationnelle de la main-d'oeuvre. L'organisation de la salle de coupe sera certainement le travail le plus important pour ces prochaines années. Pour certains articles on prévoit la généralisation de systèmes de coupe à l'emporte-pièce semi-automatisés (ex.: sous-vêtements). Des systèmes d'emporte-pièce à coupe continue (par rouleau) sont également envisageables. En règle générale, la coupe à l'emporte-pièce doit se perfectionner encore pour autoriser une application industrielle de ce dernier procédé (Voir annexe technique II 5).

Limitations à l'automatisation de la salle de coupe

L'automation de pointe présentée n'intéresse qu'une frange très réduite de grandes et moyennes entreprises.

L'automation est un phénomène progressif : on passe d'abord par des machines semi-automatiques puis à des ensembles de plus en plus automatisés.

Ces ensembles très automatisés ne sont rentables que pour les entreprises très spécialisées qui mettent en chantier de très longues séries. On se heurte alors à un problème de marché, dans les circonstances actuelles.

En dehors de ces limites générales, il existe des limites propres à l'automation de la salle de coupe.

L'irrégularité des largeurs et des formats, et souvent la mauvaise finition des tissus livrés est une limite importante au progrès technique et à l'automation dans la salle de coupe.

La multiplicité des tailles, problème particulièrement délicat pour les entreprises exportatrices, oblige à réduire les séries, ce qui ne permet que difficilement de rentabiliser l'investissement consenti. A cette limite s'ajoute celle de la multiplicité du nombre de modèles (en 1960 une entreprise dessinant 10 modèles en dessine 50 en 1970). Toutefois on peut prévoir une réduction de ce nombre dans les années à venir et une tendance à la normalisation liée à la conjoncture générale.

Ces limitations font augmenter le coût de la coupe et empêchent une rationalisation très poussée comme le permettrait la technologie de pointe. L'application de l'ordinateur semble être de ce fait assez délicate et limitée dans ce secteur.

33313. Automatisation dans l'assemblage

Ce secteur est le plus important dans la fabrication de vêtements, sous l'aspect du temps nécessaire à l'opération (60 à 65% du temps de fabrication) et du personnel occupé à cette tâche (environ 80% de la main-d'oeuvre directe).

Dans l'immédiat, les fournisseurs de machines s'orientent vers la production de postes spécialisés pour une opération bien définie, ce qui va se traduire par un perfectionnement et un développement des accessoires.

L'automation se fixe surtout sur les machines et non les transports où le coût de l'automation serait trop lourd. La technologie de pointe recherche l'élimination des temps morts plutôt qu'un gain de rapidité; l'évolution des machines employées est comparable à l'évolution constatée dans l'industrie automobile : pas de modèles révolutionnaires, mais plutôt la recherche d'une plus grande sécurité, d'une plus grande vitesse, le perfectionnement et la simplification des procédés antérieurs.

Une évolution spectaculaire de l'automatisation à grande échelle de ce secteur semble peu probable du moins tant qu'on procède à l'assemblage par piqûre. La préoccupation majeure, à l'heure actuelle, est de trouver du matériel permettant l'emploi d'une main-d'oeuvre non qualifiée d'une part, et la réduction du temps de manutention à l'intérieur de l'opération.

C'est pourquoi on peut prévoir un essor des équipements à air comprimé pour les éléments de prise de pièces, positionnement et évacuation; les machines automatisées, dites robots, représentent de gros investissements, donc des frais fixes substantiels, et leur application ne sera possible que pour les très grandes séries.

Les systèmes actuels de guidage sont encore trop compliqués et ont un degré trop bas de polyvalence pour la multiplicité des modèles et des tailles.

En outre, les postes de travail voient leur aménagement se développer vers une spécialisation plus poussée, conduisant à l'utilisation de plus en plus répandue des machines à coupe-fil automatiques, des machines positionneuses d'aiguilles, des distributeurs de pièces, des positionneurs pneumatiques et des empileurs.

C'est ce secteur aussi qui sera le plus sensible à un changement de matières. Il faudra toutefois attendre que le marché soit en état d'absorber des vêtements non-cousus (collés ou moulés) pour que se produise une révolution dans l'assemblage des pièces, se traduisant par une diminution radicale du temps et du prix de revient de cette opération. (Voir annexe technique II 6).

Le secteur des presses s'oriente vers des machines permettant la presse des articles en une seule fois et de façon continue.

Ainsi, par exemple, des appareils circulaires pour chemises et pantalons. Des machines semblables sont à l'étude en ce qui concerne d'autres articles.

Les presses traditionnelles seront dans la plupart des cas transformées en machines programmées, pour pallier un manque de personnel, et améliorer la qualité.

Résumé

Le développement technologique a atteint des degrés très variables selon les entreprises. Le critère de taille n'est pas décisif à cet égard, car il existe beaucoup d'entreprises de taille moyenne possédant des parcs-machines très mécanisés.

Toutefois, pour accéder à la technologie de pointe, les entreprises doivent disposer de ressources en capital assez importantes; or, la plupart des entreprises de confection ne se trouvent pas dans ces conditions. En de nombreux cas, d'ailleurs, l'automatisation n'entraîne pas de réduction substantielle du coût. (Source III 1).

Relevons enfin que la technologie de pointe (mécanisation, automatisation) développée dans les pays les plus avancés (à ce titre, l'Allemagne en particulier) n'accuse pas qualitativement un retard significatif sur celle des Etats Unis. L'écart de productivité est donc moins à rechercher dans la technologie elle-même que dans l'organisation et la gestion des unités de production.

3332. Evolution de l'organisation

Pendant les années 60, on a constaté dans les entreprises de pointe une tendance à l'équipement et à l'aménagement des postes, ainsi qu'à l'application de systèmes de travail et de méthodes.

En ce moment nous apercevons clairement quel va être le souci principal des années 70 : le développement et la formation du personnel et des cadres.

L'industrie de la confection a connu un épanouissement relativement rapide en Europe depuis la dernière guerre mondiale. Les structures techniques se sont sophistiquées progressivement.

Par contre, l'encadrement n'a pas suivi le développement de cette industrie et aujourd'hui les progrès à faire dans le management sont essentiels.

Ce progrès passera par une évolution des mentalités et une réforme de la formation à tous les niveaux.

Ouvriers : on n'accorde pas actuellement toute l'importance nécessaire à la formation des ouvriers.

Un facteur risque d'aggraver fortement l'incapacité à ce niveau, à savoir l'augmentation prévue du taux de rotation du personnel. Ce taux, actuellement d'environ 25% va monter aux alentours de 35% vers 1975 et 40% vers 1980. Actuellement il est en moyenne de 42% aux Etats Unis.

Compte tenu de ces facteurs il faudra mettre en place des cadres assurant une formation accélérée soit dans les entreprises, soit dans des centres de formation ad hoc, utilisant de manière intensive les instruments modernes de formation et de recyclage : audio-visuels et équipements d'apprentissage ("teaching-machines"). Il faudra aussi revoir très rapidement les questions de salaire afin que la main-d'oeuvre féminine de qualité ne quitte pas cette industrie.

Maîtrise : très souvent la maîtrise est assurée par d'anciennes ouvrières, dont la formation est bien souvent insuffisante et qui constituent fréquemment des facteurs de stagnation à l'encontre des méthodes contemporaines d'organisation et de d'évolution technologique. Des cadres assurant un recyclage à ce niveau sont donc aussi indispensables. Dernièrement, des essais ont été tentés pour substituer à la maîtrise classique des équipes de spécialistes. Les avantages de cette nouvelle structure sont une définition plus précise des tâches et des objectifs à atteindre. Ces spécialistes peuvent à la fois se former plus profondément et plus rapidement dans chaque domaine (recyclage permanent), tout en formant les ouvrières de manière continue. Les résultats se sont révélés encourageants et cela représente à nos yeux une solution à l'actuelle pénurie de maîtrise efficace.

Cadres et direction : le développement de la participation au niveau des cadres, sous différentes formes, est à envisager dans la plupart des pays de la Communauté; elle nous semble un facteur prioritaire conduisant à l'amélioration de la gestion générale, eu-égard à la pénurie particulièrement aiguë de cadres supérieurs dans cette branche.

Il convient de souligner qu'actuellement, il est très difficile de trouver des bons chefs, même en les payant très cher . Les causes en sont nombreuses : très peu d'écoles forment des cadres pour cette industrie.

Les diplômés d'études supérieures sont peu attirés par cette branche qui manque quelque peu de prestige.

Les structures sont encore dans la plupart des cas des structures familiales fermées où la mentalité est souvent peu ouverte aux méthodes scientifiques, si bien que les possibilités d'avenir apparaissent limités aux jeunes diplômés. Il en résulte un certain vieillissement de la direction et des cadres, peu compatible avec les efforts de gestion qui doivent être accomplis alors que celle-ci obéit encore.

Enfin, les salaires versés aux cadres textiles sont souvent inférieurs à la plupart des salaires versés dans d'autres branches (Source III 13). L'adoption d'un style dynamique de direction, dans la plupart des entreprises, à des comportements extrêmement empiriques et consacrés par l'usage est nécessaire pour donner à l'industrie un élan suffisant pour sortir de son cadre familial souvent contraignant et immobiliste. L'introduction sur le marché d'ordinateurs plus petits doit permettre à beaucoup d'entreprises d'améliorer considérablement leur gestion. Il est en effet difficile d'utiliser un ordinateur pour la fabrication car le coût en est encore trop élevé en rapport avec les gains attendus; en revanche la mécanisation de la gestion semble un moyen, pour les confectionneurs européens, de combler dans une large mesure l'écart qui les sépare des Américains.

C'est en son premier stade, en effet, que l'effort marginal de mécanisation s'avère souvent le plus efficient.

3333. Evolution de la productivité technique

Des progrès sensibles se sont manifestés dans ce domaine au cours des années 60; ainsi, les temps des fabrication des vêtements ont pu être réduits de façon sensible dans les ateliers.

Graphiques 3333/1-2

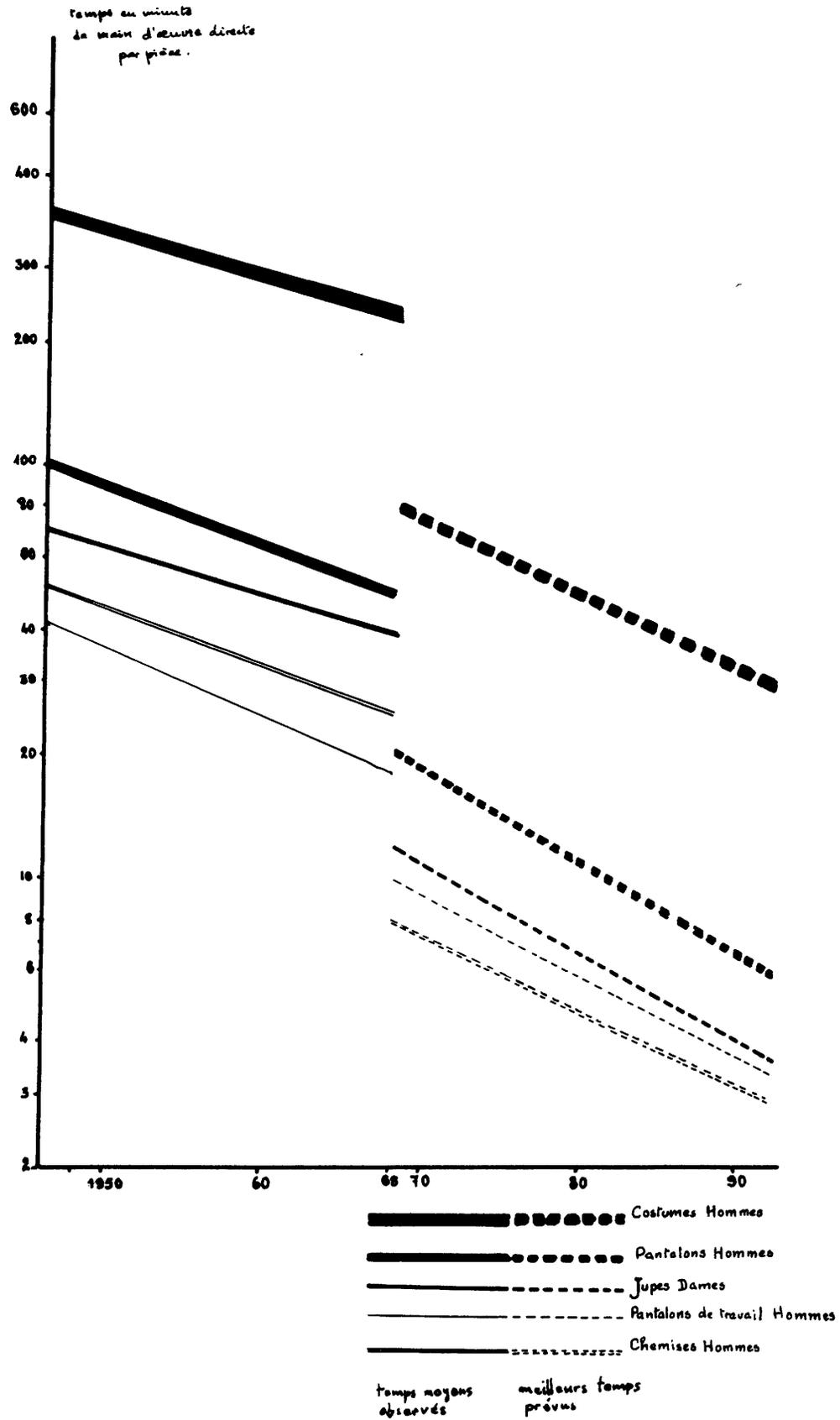
Sur le graphique 3333/1 examinons l'évolution des temps standards nécessaires à la confection d'un vêtement de qualité constante. (Source III 2). Ces temps sont les temps moyens nécessaires pour réaliser certains articles en atelier avec un matériel adéquat jusqu'en 1968.

Les prévisions 1968 à 1990 ont été établies compte tenu des performances attendues de la meilleure entreprise pour chaque article.

En 1968 nous pouvons ainsi mesurer l'écart qui existe entre la meilleure entreprise et l'entreprise moyenne en ce qui concerne les temps de fabrication. Cet écart est de 1 à 3 pour les costumes et chemises d'hommes et les jupes dames; il est de 1 à 2 pour les pantalons hommes.

La fin essentielle de toute amélioration de productivité sera de faire tendre la courbe des temps de fabrication de la moyenne des entreprises vers celle des entreprises les plus efficaces.

(temps en minutes de la main-d'oeuvre directe par pièce)



En effet, les entreprises les plus efficaces d'Europe confectionnent leurs vêtements dans des temps presque équivalents à ceux des meilleures firmes américaines. L'effort doit donc porter sur les entreprises d'efficacité moindre, afin de leur permettre de combler leur retard sur les meilleures, plutôt que sur les entreprises de tête dont les performances sont déjà très satisfaisantes et le resteront sans doute en raison de l'existence antérieure de leurs facteurs organisationnels.

3334. Evolution de la productivité de la main-d'oeuvre

Il n'existe malheureusement pas de séries dignes de confiance permettant de mesurer de manière homogène la productivité dans ce secteur pour la CEE.

L'enquête industrielle de l'OSCE permet d'apprécier pour 1963 la valeur nette de production par tête.

en U.C.	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	UEBL	CEE	Etats Unis
Entreprises > 10 pers.	2862	2775	2006	2027	2140	2579	
Ensemble des entreprises	2557	2385	1570	1999	1852	2193	(6143)

(Source : III 3)

Note : Le chiffre donné pour les Etats Unis concerne un secteur légèrement plus vaste que l'habillement tel qu'il est défini dans la NICE 243.

Pour comprendre le graphique 3333/1 voir en annexe II le graphe théorique 3333/2 sur l'évolution de la productivité technique.

Entre ces ratios, il existe de grandes différences spatiales (43% entre l'Allemagne et l'Italie pour les entreprises de plus de 10 personnes et 63% pour l'ensemble des entreprises pour ces mêmes pays).

La CEE est donc loin de constituer un ensemble homogène. Il faut aussi remarquer que le chiffre cité pour les Etats Unis est nettement plus élevé que pour la CEE.

Ces chiffres ne peuvent bien sûr être le reflet exact du niveau de productivité dans ces différents pays, car les facteurs de production sont très inégalement rémunérés selon les pays. Des indices de productivité peuvent être construits çà et là mais les statistiques disponibles ne permettent pas de calculer un indice global pour la CEE. On se contentera donc d'une analyse par pays.

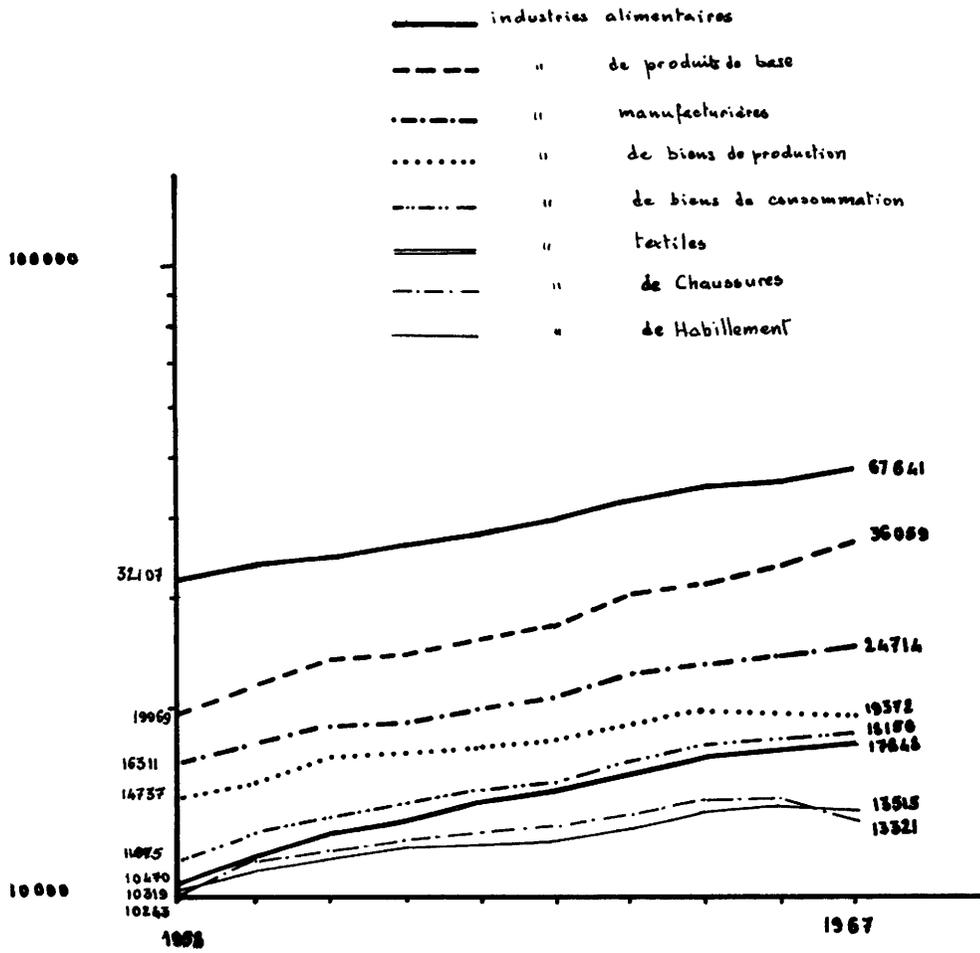
Une appréciation valable de l'évolution de la productivité est obtenue par la comparaison de la valeur nette de production (en monnaie constante) aux effectifs ou aux heures ouvrées.

Allemagne

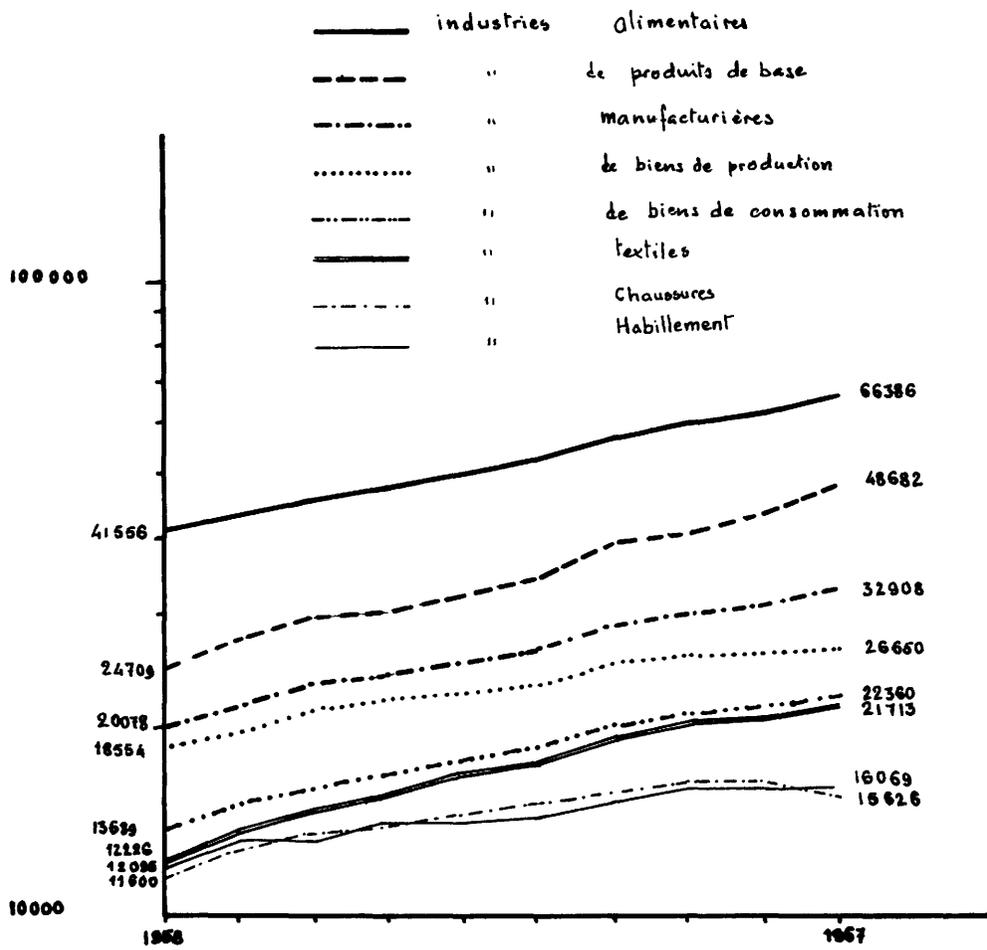
Les statistiques très complètes existant à ce sujet permettent de mesurer le volume de production nette par personne employée, par ouvrier et par heure ouvrée.

Une comparaison avec les autres secteurs de l'industrie nous permet de voir l'évolution de la productivité relative.

Graphiques 3334 1 et 2



3334/2 VALEUR NETTE DE PRODUCTION PAR OUVRIER.



1958 - 1967	Volume de la production nette : Taux d'accroissement annuel moyen		
%	par personne employée	par ouvrier	par heure ouvrée ouvrier
Manufacturières	4,21	5,28	6,82
Produits de base	5,68	6,94	8,43
Biens de production	2,69	3,17	5,28
Biens de consommation	4,30	5,02	6,69
Alimentaires	4,20	5,16	4,81
Textiles	4,99	5,89	7,31
Chaussures	3,03	3,82	5,02
Habillement	2,86	2,18	3,85

(Source : III 4).

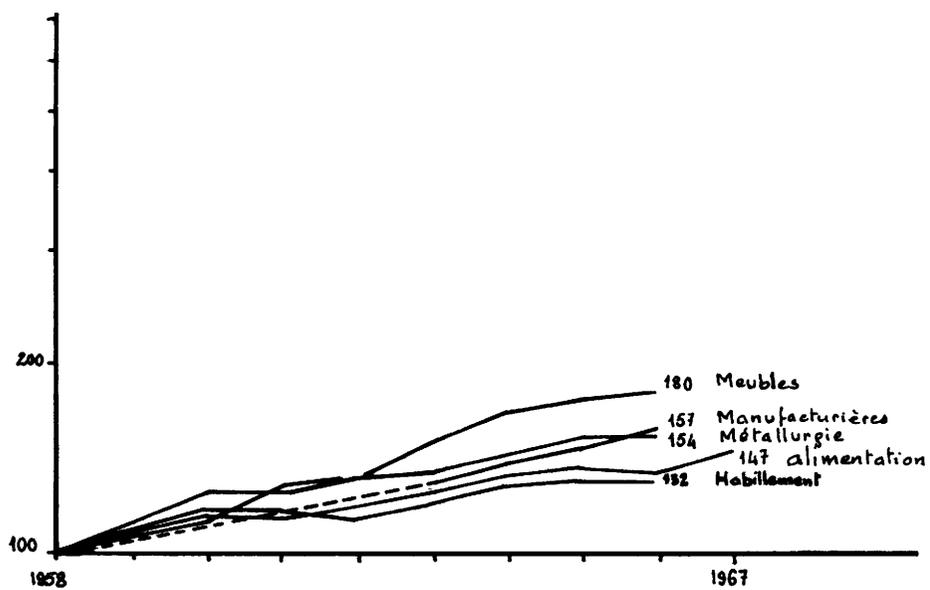
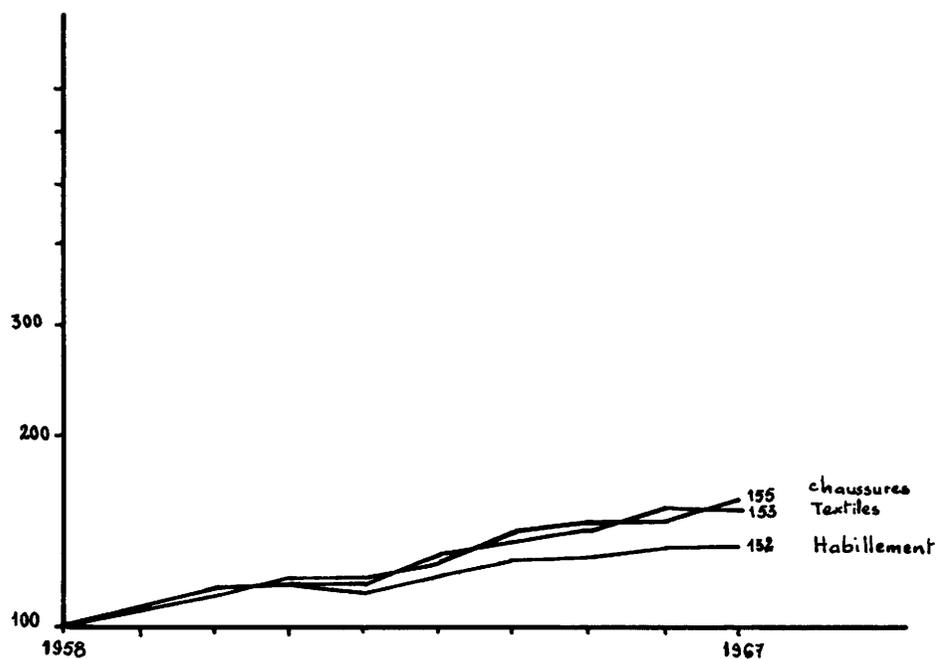
L'industrie de l'habillement qui a une des valeurs nettes de production par personne employée, par ouvrier, ou par heure ouvrée, des plus faibles de toutes les industries avec les chaussures, détient en outre le taux d'accroissement annuel moyen le plus faible.

C'est dans ce secteur que les gains de productivité ont été les plus faibles. Paradoxalement, il convient de noter que l'année 1967, très défavorable pour l'industrie allemande de la confection, a vu s'effectuer des investissements importants de rationalisation, dont le gain est estimé par le Bundesverband à 10%. (Source : III 5). Ceci démontre que des gains de productivité très grands peuvent être réalisés en peu de temps par des mesures de restructuration interne. (Voir en annexe II les tableaux complets).

Pays-Bas

Les statistiques néerlandaises permettent le calcul de la valeur ajoutée par personne employée, en monnaie constante.

1958 = 100



1958 - 1967 taux d'accroissement annuel moyen de la valeur ajoutée par personne employée	
industries manufacturières	6,7 %
métallurgie	6,4 %
Alimentaires,	5 %
Meubles	8,7 %
textiles	6,3 %
Chaussures	6,5 %
Habillement	3,6 %

(Source : III 6).

Graphique 3334/3

Dans ce pays également l'accroissement de l'indice de productivité est le plus faible des secteurs.

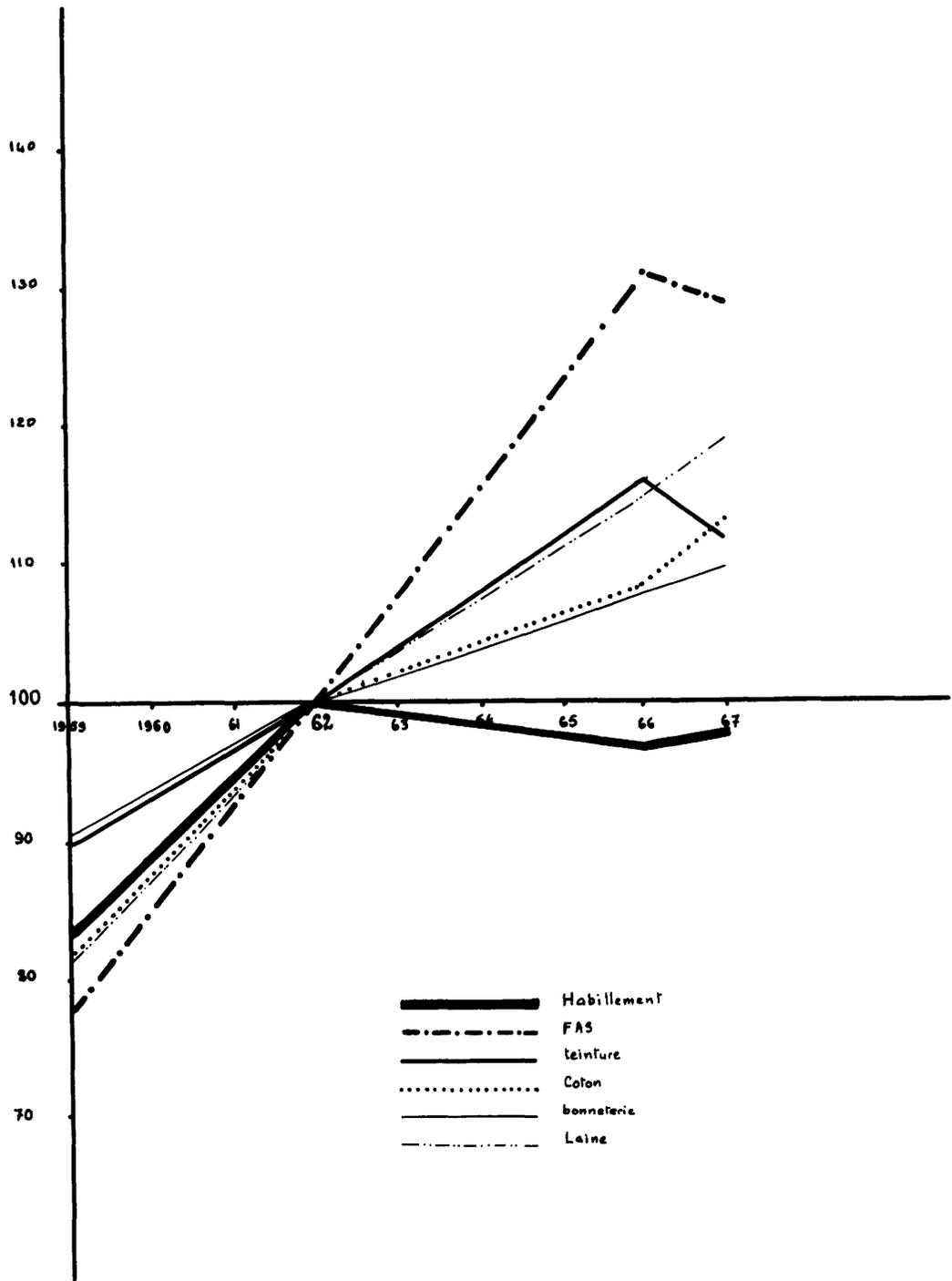
(Voir en annexe II l'évolution des indices).

France

Il n'existe malheureusement pas d'estimation de la production en monnaie constante, et l'indice des prix à la production n'est pas calculé.

Pour approcher l'évolution de la productivité nous disposons de l'indice de la production et des effectifs de main-d'oeuvre ouvrière pour les différents sous-secteurs de l'industrie textile et pour l'habillement.

(Base 100 - 1962)



Taux d'accroissement annuel moyen de l'indice de productivité		
	période 1959-1967	période 1962-1967
habillement	+ 2,1 %	- 0,4 %
coton	4,1 %	2,5 %
laine	4,8 %	4,6 %
F.A.S.	5,5 %	5,2 %
bonneterie	2,5 %	1,9 %
teinture	2,6 %	2,4 %

(Source : III 7).

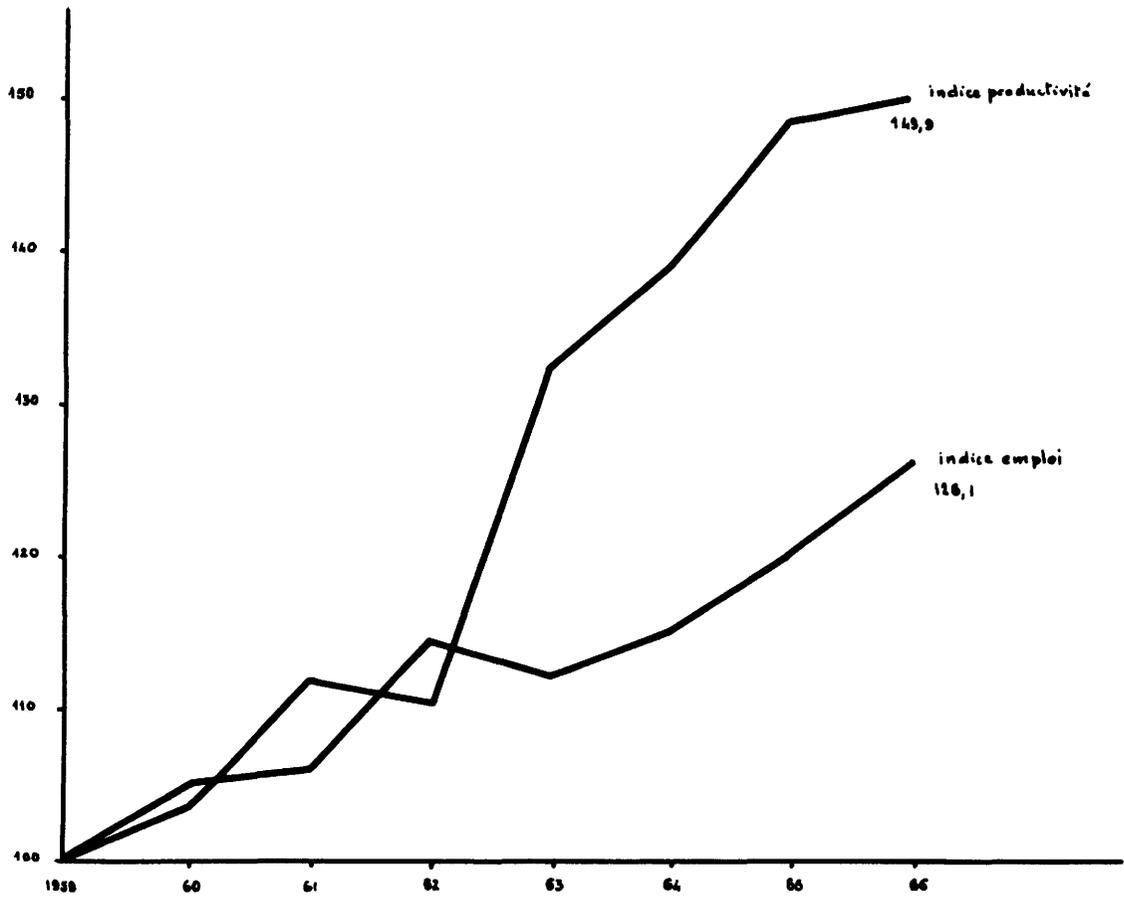
(Voir tableaux et calculs en annexe II).

Graphique 3334/4

L'accroissement de la productivité a été pour l'habillement plus faible que pour les différents sous-secteurs de l'industrie textile.

L'augmentation des effectifs n'a pas été suivie par une augmentation assez forte de la production. Remarquons que l'indice de productivité est devenu très stagnant depuis 1962 et qu'il a quelque peu tendance à décroître.

On peut difficilement comparer les résultats obtenus avec ceux d'autres pays car les modes de calcul sont différents. Toutefois, la tendance à la stagnation de l'indice de productivité semble plus marquée en France qu'en Allemagne ou aux Pays-Bas, en raison de l'augmentation plus sensible des effectifs.



Belgique

Il n'existe malheureusement aucun indice des prix de la confection qui permet de calculer une évolution de la production en volume.

Graphique 3334/5

L'indice de production de vêtements qui est calculé sur un nombre restreint d'articles est passé de 100 à 206,3 entre 1958 et 1968; son taux d'accroissement annuel moyen est de 7,5% (Source : III 9).

Un indice de main-d'oeuvre a pu être calculé entre 1959 et 1966; son taux d'accroissement annuel entre ces deux périodes est de 2,3%.

L'indice de productivité qui a pu être établi à partir de ces deux séries est passé de 100 à 150 entre 1959 et 1966, soit un taux d'accroissement annuel de 6%.

(Voir calculs annexe II).

Comme son mode de calcul est différent des précédents, une comparaison ne peut être effectuée qu'avec la plus grande prudence. Il semble toutefois que l'augmentation de la productivité soit plus forte dans ce pays que dans les autres pays de la CEE.

Italie

Il n'existe aucune donnée satisfaisante permettant de mesurer la productivité dans ce secteur (Source III 11). Les

experts ayant tenté une estimation de l'accroissement de la productivité pensent qu'il a été très élevé ces dernières années, avoisinant 10% par an (Source III 12).

Ce taux paraît élevé mais il sied de rappeler que c'est en Italie que la valeur nette de production par personne occupée est encore la plus faible de la CEE.

Synthèse CEE

La mesure de l'évolution de la productivité dans la CEE n'est vraiment satisfaisante qu'en Allemagne et aux Pays-Bas; un effort doit être entrepris dans les autres pays pour établir un indice de prix à la production afin de rendre possible l'évaluation de la production en volume et ainsi une appréciation valable de l'accroissement de la productivité.

A l'exception de la Belgique et de l'Italie l'accroissement de la productivité en volume dans la confection est très faible. Il est très nécessaire de souligner que des réserves de productivité existent dans cette industrie.

L'exemple de l'Allemagne est à cet égard très probant : alors que le rythme d'accroissement de la productivité n'atteignait pas 4% par an jusqu'en 1967, année de la crise textile, les efforts de restructuration et de rationalisation, ainsi que les importants investissements effectués alors ont permis un accroissement de la productivité de l'ordre de 10% annuellement.

Les efforts à entreprendre pour accroître la productivité de chaque entreprise doivent être axés en priorité sur les problèmes de main-d'oeuvre : formation, spécialisation et encadrement du personnel, ainsi qu'analyse du travail. Il est désormais capital pour l'industrie de la confection que l'effort de rationalisation soit constant et non un effort épisodique fourni en période de crise, quand il devient impérieux.

334. Structures financières

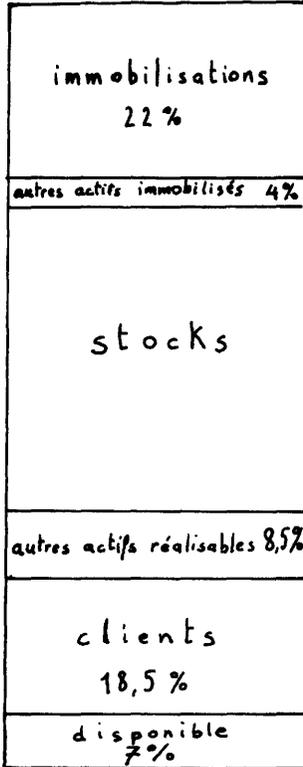
Les structures financières de l'industrie européenne de la confection sont très mal connues. Ceci tient au fait que dans la quasi-totalité des cas les entrepreneurs eux-mêmes n'ont qu'une connaissance approximative de la structure financière de leur entreprise.

Nous devons nous contenter des chiffres donnés par les chefs d'entreprises aux organismes enquêteurs (statistiques fiscales, enquêtes de ministères, de Banques Nationales, de centres de productivités etc..). Ces chiffres ne reflètent pas parfaitement la situation de cette industrie car des biais existent dans la collecte des données elle-même.

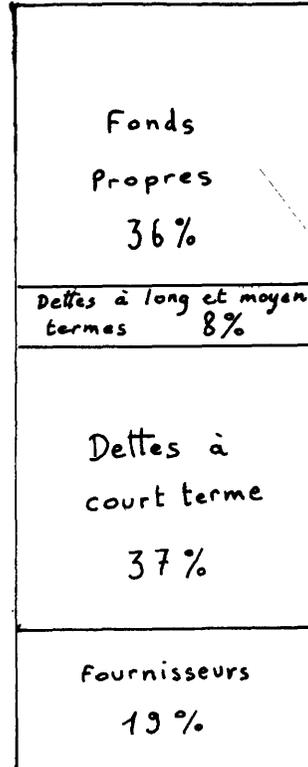
3341. Analyse par pays

De par le nombre réduit de renseignements dont nous disposons, et leur hétérogénéité, la validité et l'étendue de l'analyse sera variable selon les pays.

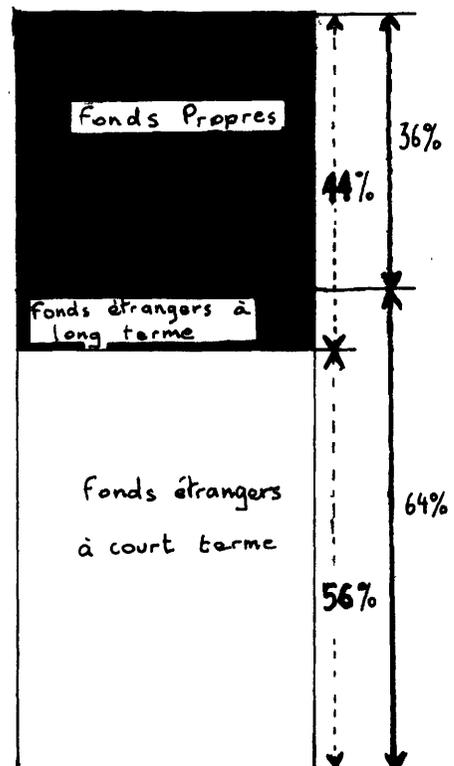
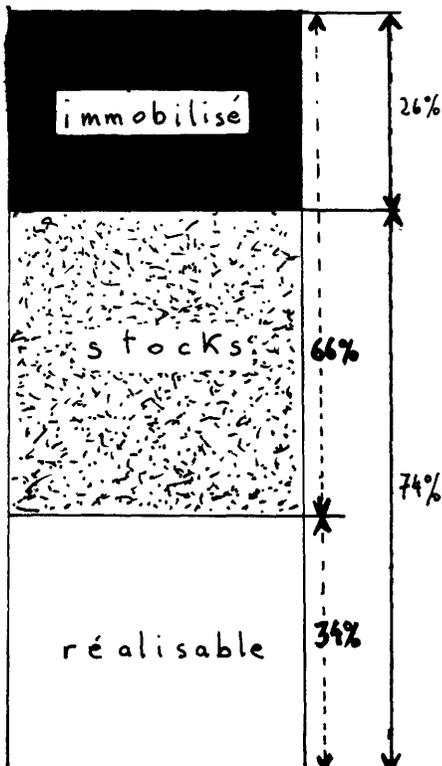
Aucune information n'est disponible sur l'Italie et les Pays-Bas.



ACTIF



PASSIF



La structure du bilan est celle que l'on obtient à partir des statistiques fiscales (Source : III 1) pour l'année 1967. Il convient donc d'interpréter ces résultats avec la plus grande prudence en raison de leur origine. (Les montants déclarés ne sont pas toujours le reflet de la réalité), de la date (date de clôture des bilans), et de l'année (1967 n'a pas été une bonne année pour la confection).

Graphique 334/1

Examinant la structure du bilan de l'industrie de la confection, nous remarquons en premier lieu l'importance des stocks dans le total du bilan : 40% environ, alors que ce ratio se monte à 20-30% pour l'ensemble des industries manufacturières, dont un minimum de 15% (aciéries) et un maximum de 35 à 40% (industries textiles). Notons d'autre part que le stock reste à un niveau assez constant (malgré le caractère saisonnier de cette industrie) en raison des dispositions et chevauchements des calendriers d'approvisionnement, de fabrication et de livraison des confectionneurs, textiliens et distributeurs (v. graphique 341/2).

En effet, les commandes s'échelonnent sur 4 périodes annuelles (février-mars, mars, août-septembre, novembre-décembre), les approvisionnements s'articulant eux-mêmes d'après ces périodes (étalés sur un ou deux mois suivant celles-ci), les mêmes dispositions (décalées de cinq à six mois) se reproduisant à peu près pour l'aval, l'ensemble des stocks composé de matières, d'encours et de produits finis, fluctue finalement assez faiblement.

L'importance des stocks entraîne un taux de rotation très faible (environ 4) comparable à celui du secteur textile et du matériel électrique.

Taux de rotation du stock : $\frac{C.A.}{Stocks}$	
confection	4
textile	4
matériel électrique	4
construction mécanique	5
métallurgie	6
chimie	7
alimentaires	8
pétrole	16

(Source : 334 2)

La liquidité immédiate mesurée par "l'acid test ratio" (actifs circulants-stocks / dettes à court terme) est très faible (0,60) comparée aux autres secteurs où ce ratio se trouve situé entre 0,7 (alimentation) et 1,7 (pétrole, transports), le textile ayant un ratio de 0,9 et la plupart des secteurs étant situés aux alentours de 1.

Cette faiblesse est due en grande partie à l'importance des stocks relevée plus haut; en effet le "current ratio" (ratio de fonds de roulement : actifs circulants / dettes à court terme) est nettement meilleur (1,1).

Ayant une liquidité immédiate négative (acid test ratio inférieur 1) l'industrie de la confection est contrainte de laisser financer ses stocks par ses fournisseurs. En effet la période de règlement des dettes (obtenue par le ratio "fournisseurs x 360/Achats annuels") est nettement supérieure à la période de recouvrement des crédits accordés (obtenue par le ratio "clients x 360/C.A."), respectivement 84 jours et 31 jours!

L'autonomie financière est mesurée par le ratio "Fonds propres/fonds étrangers". L'importance des dettes à court terme et des créances des fournisseurs rend ce ratio assez médiocre (0,6).

La mesure du rendement d'exploitation ("cash-flow/chiffre d'affaires") montre que la confection est un des secteurs les moins "efficaces" de l'économie

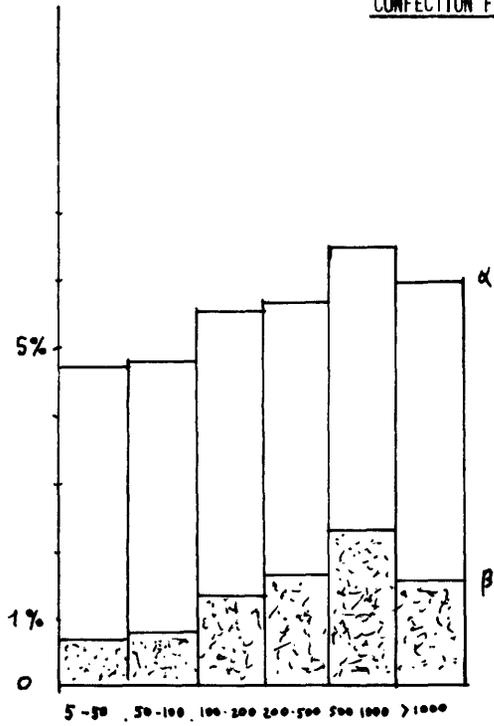
cash flow/chiffre d'affaires	
Distribution	2%
Confection	3,4%
Textile	3,5%
Matériel électrique	4,0%
Construction mécanique	5,0%
Alimentation	5,0%
Métallurgie	6,0%
Chimie	7,0%
Pétrole	11,0%

(Source : III 2)

La rentabilité des capitaux investis mesurée par le ratio : "cash flow/Fonds propres" est comparable aux autres secteurs; 14,5% contre 14 à 18% pour la plupart des autres secteurs; il convient de noter que le textile a un des ratios de rentabilité les plus faibles de l'économie : environ 9%.

L'activité de la branche, que nous avons apprécié déjà par la rotation des stocks très faibles, peut se mesurer également par la vitesse de rotation des capitaux (C.A./capitaux permanents : la confection (avec 3,8%) est située dans la moyenne et obtient un résultat meilleur que le textile dans son ensemble. Ceci tient au fait que l'industrie de la confection travaille avec peu de capitaux permanents, ses ressources provenant surtout de prêts à court terme. Ces capitaux permanents sont surtout affectés au financement des stocks dont on a vu l'importance dans le

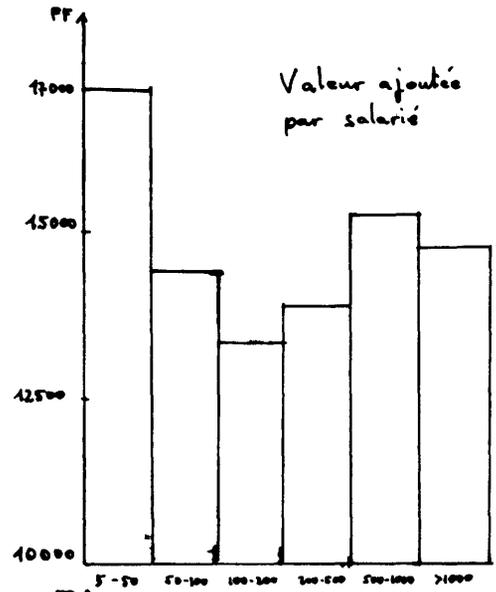
RATIOS CALCULÉS SUR LES COMPTES D'EXPLOITATION DES ENTREPRISES DE CONFECTION FRANÇAISES CLASSES PAR TAILLE



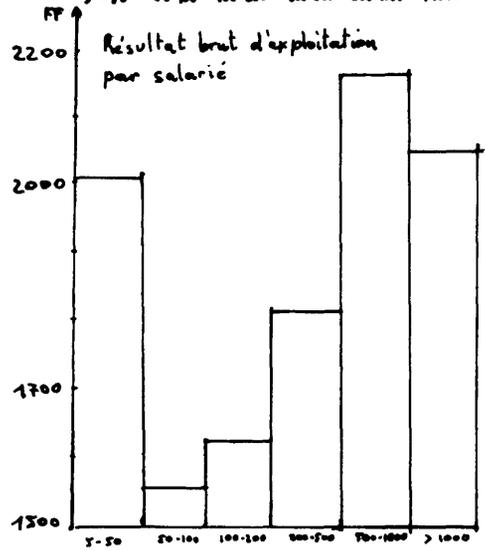
5-50 50-100 100-200 200-500 500-1000 >1000

$$\alpha = \frac{\text{résultat brut d'exploitation}}{\text{chiffre d'affaires}}$$

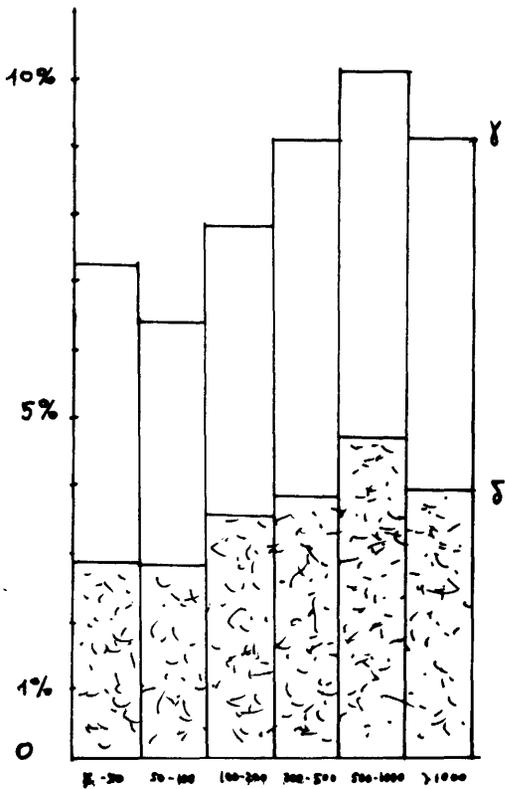
$$\beta = \frac{\text{solde d'exploitation}}{\text{chiffre d'affaires}}$$



5-50 50-100 100-200 200-500 500-1000 >1000



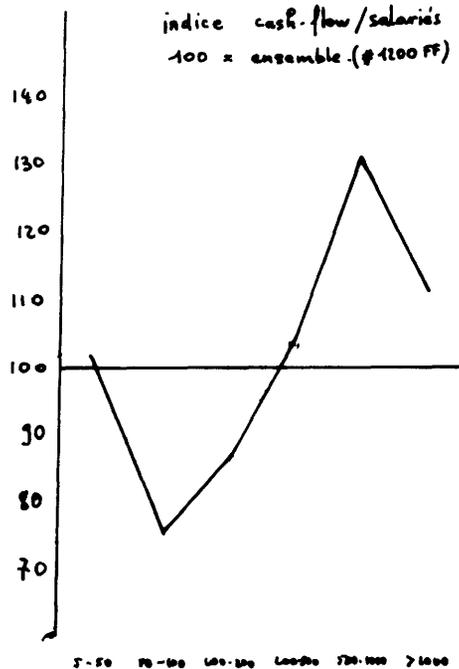
5-50 50-100 100-200 200-500 500-1000 >1000



5-50 50-100 100-200 200-500 500-1000 >1000

$$\gamma = \frac{\text{cash flow}}{\text{valeur ajoutée}}$$

$$\delta = \frac{\text{cash flow}}{\text{chiffre d'affaires}}$$



5-50 50-100 100-200 200-500 500-1000 >1000

bilan, plutôt qu'au financement des immobilisations proprement dites. L'activité peut aussi se mesurer à la cadence des amortissements (fonds d'amortissement/immobilisations brutes) : l'industrie de la confection, avec 50%, obtient un résultat inférieur de 10 à 20% à ceux obtenus par les autres branches.

L'enquête du Ministère de l'Industrie permet de comparer pour 1968 les comptes d'exploitation des entreprises de confection selon leur taille.

Graphique 334/2

On s'aperçoit que le cash-flow rapporté au chiffre d'affaires est maximum pour les entreprises occupant 500 à 1000 salariés (4,75%) et minimum pour les entreprises occupant 50 à 100 salariés; il en est de même pour le cash-flow par salarié et le cash-flow par ouvrier; ceci tend à prouver que les résultats financiers les meilleurs sont ceux obtenus par les entreprises (et non établissements) de moyenne à grande importance (500 à 1000 personnes).

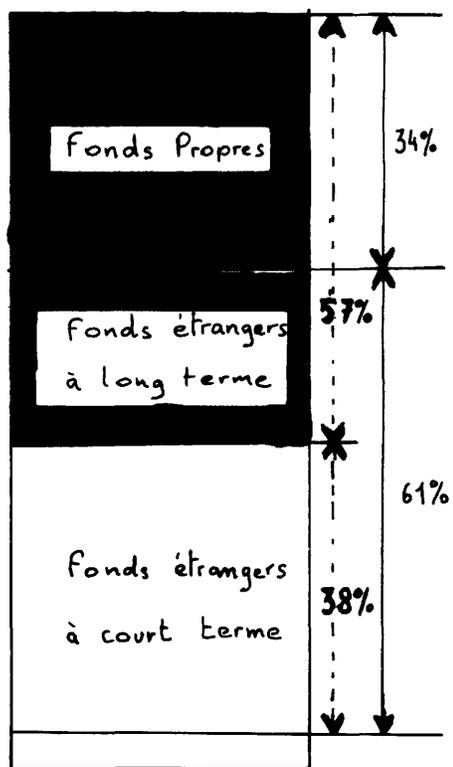
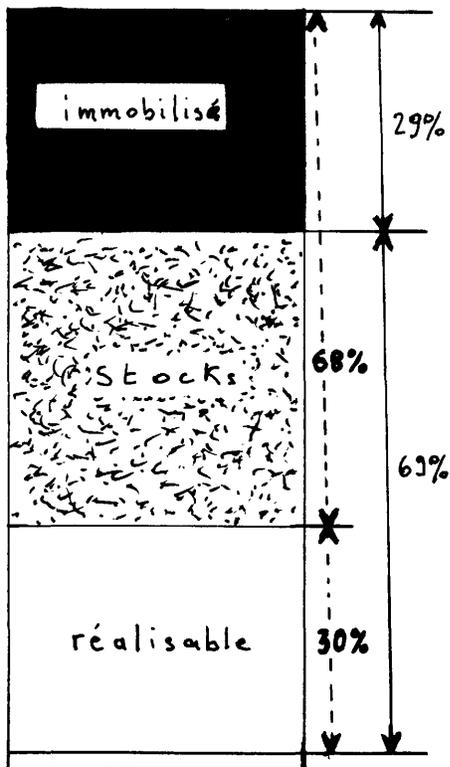
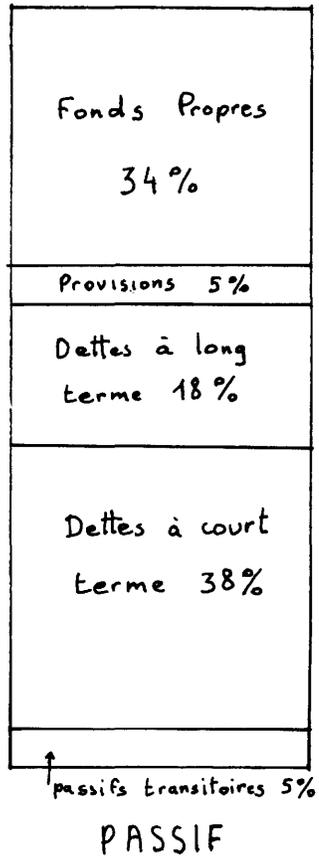
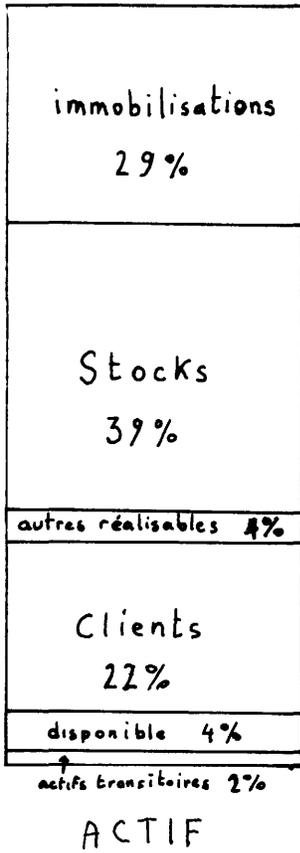
33412. Allemagne

Graphique 334/3

La première constatation est que l'actif du bilan des entreprises allemandes de confection a quasiment la même structure que celui des entreprises françaises. Cependant, les sources de fonds* (passif) sont différentes. (Source : III 3)

Les ratios de gestion ne seront donc pas identiques.

* dans une optique statique



Le stock est très important dans la structure de l'actif : 39% alors que la moyenne pour l'industrie allemande est de 23 à 27% du total du bilan.

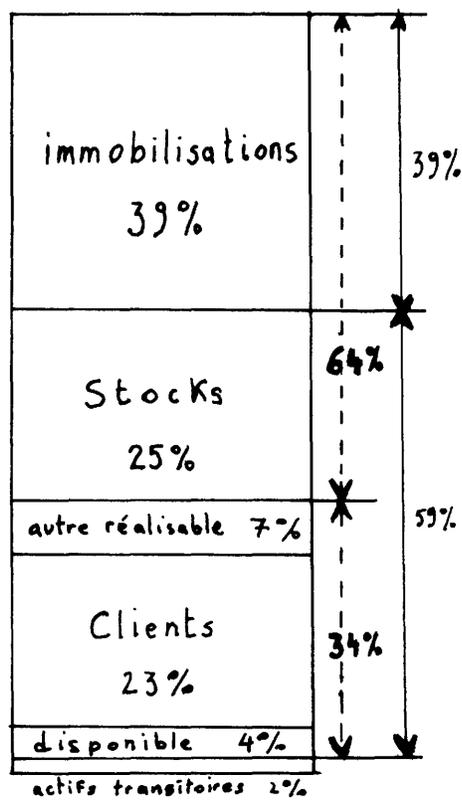
La liquidité immédiate (0,8) est meilleure qu'en France car les dettes à court terme sont moins importantes; elle est toutefois plus faible que dans les industries manufacturières (1,2); le "current ratio", qui prend en compte une liquidité plus large, est meilleur qu'en France (1,8 au lieu de 1,1) mais inférieur à la moyenne des industries manufacturières (2,1). La liquidité de la confection allemande, tout en étant inférieure à la moyenne des industries manufacturières allemandes est ainsi nettement supérieure à celle que l'on a rencontré en France.

L'autonomie financière est légèrement plus élevée par rapport à la moyenne (0,7 contre 0,6) et à celle calculée pour la France (0,6).

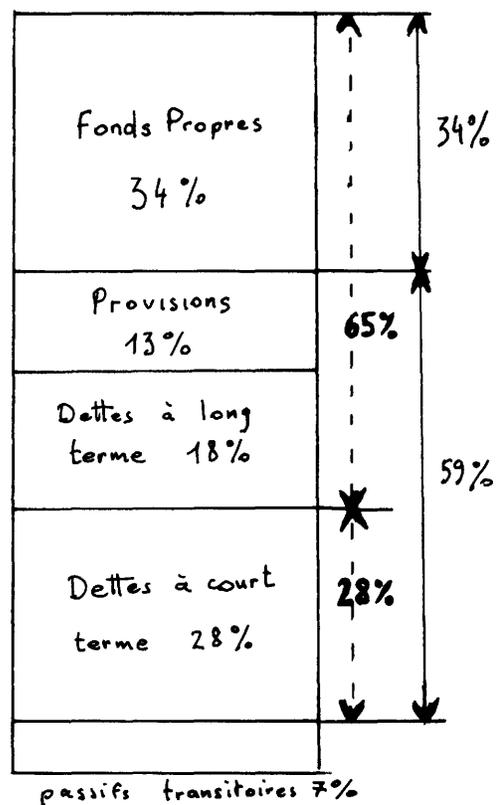
Le cash-flow est égal à 6,6% du chiffre d'affaires, ce qui donne un rendement d'exploitation sensiblement égal à la moyenne des industries allemandes, et légèrement supérieur à celui de l'industrie textile. Le résultat est nettement supérieur à celui rencontrée pour la France.

Graphique 334/4

Comparant des structures des bilans de la confection et des industries manufacturières allemandes, on remarque que les différences dans la structure de l'actif sont les immobilisations, moins importantes dans la confection et les stocks qui tiennent une place considérable; le disponible et le réalisable étant légèrement inférieurs pour la confection à la moyenne des industries manufacturières. Au passif, l'importance des fonds propres est la même dans les deux cas; la différence provient de l'importance plus



ACTIF



PASSIF

grande des dettes à court terme et du moindre poids des provisions (Rückstellungen) dans le bilan de la confection.

33413. Belgique

Nous ne disposons pas de statistiques valables pour apprécier les structures financières de l'industrie de la confection belge.

La presque totalité des entreprises belges travaillent avec des capitaux propres, personnels ou familiaux; l'auto-financement est la règle dans environ 60% des cas; de nombreux prêts sont faits à titre personnel par le propriétaire ou ses proches.

De par sa structure familiale il est souvent difficile de distinguer capital de la société et capital familial; il en est de même des revenus; le plus souvent, le bénéfice industriel net représente 2 à 3% du chiffre d'affaires et le ratio de rendement d'exploitation (cash-flow/chiffre d'affaires) est voisin de 4 à 5%.

(Source : III4)

3342. Synthèse CEE

Les données dont nous disposons sont insuffisantes pour fournir une connaissance exacte des structures financières de l'industrie de la confection européenne.

Il faut souligner que les ratios calculés sur la moyenne des entreprises ne représentent pas significativement la situation des entreprises de confection, mais celle de la branche en général. En effet certaines entreprises ont une

situation financière très saine et d'autres ont des difficultés très sérieuses. Ici aussi, les différences se trouvent très accusées.

De cette analyse nous pouvons exciper :

L'importance des stocks dans le bilan; environ 40% du total de bilan; c'est d'eux que dépend l'équilibre financier de la branche.

La liquidité immédiate est faible ("acid test ratio" inférieur à 1); la solvabilité de cette industrie se joue sur les périodes de règlements des dettes et de recouvrement des créances. La trop grande importance des dettes à court terme constitue un handicap certain pour la restructuration qui s'impose dans cette industrie. L'assainissement financier doit passer par le dégonflement des dettes à court-terme, et la recherche de prêts à plus long terme. La situation allemande est à ce sujet nettement plus satisfaisante que la situation française et les conditions financières d'une restructuration sont mieux réalisées en Allemagne qu'en France. Ceci ne veut pas dire qu'une restructuration interne ou externe de la confection française soit impossible, car de nombreuses entreprises ont des possibilités financières de se réorganiser; bien plus que l'obstacle financier, c'est l'insuffisance qualitative de la gestion financière qui est frein à l'organisation.

Dans un très grand nombre d'entreprises la gestion financière est totalement empirique : les sources de fonds sont des prêts personnels ou "familiaux" (souvent non-rémunérés) ou des crédits bancaires, obtenus par relation personnelle avec le banquier, et non sur la base d'un budget de trésorerie ou d'un plan d'investissement. Cette forme de crédit tendant à disparaître, il est urgent que des progrès soient faits dans la gestion financière. D'autre part les entrepreneurs connaissent souvent très mal leur propre situation

financière; dans de nombreux cas ils confient leur comptabilité à une fiduciaire qui dresse le bilan annuellement, en ne tenant compte que d'impératifs fiscaux, et cachant ainsi trop souvent la vérité économique au chef d'entreprise.

Si cette pratique était possible jusqu'alors, on ne saurait l'envisager pour l'avenir, car l'équipement devenant de plus en plus lourd, il faudra prévoir des investissements dans le cadre de plans à plus ou moins long terme, et les fonds nécessaires devront, soit être empruntés à long terme auprès d'organismes financiers, soit provenir de réserves spécialement constituées. Dans les deux cas, les montants à investir et la durée pendant laquelle ils seront immobilisés, va contraindre l'industriel à établir des plans d'investissements sérieux.

Deux problèmes méritent un développement particulier :
les investissements et les stocks.

3343. Les investissements

Dans la structure du bilan, nous avons remarqué la faiblesse des immobilisations proprement dites, parallèlement, les investissements dans l'industrie de l'habillement sont très faibles : environ 150 Mio d'UC. par an soit 1,1 à 1,3% des investissements effectués dans l'industrie manufacturière, et 4 fois moins que dans l'industrie textile.

Entre 1962 et 1967 on ne constate aucune augmentation du montant des investissements, preuve d'un certain statisme de cette industrie, car entre 1962 et 1966 les investissements annuels dans l'industrie manufacturière ont progressé à un taux annuel moyen de 3,5%. L'évolution du montant des investissements globaux a été très irrégulière, ce qui montre qu'aucune politique d'investissement n'est vraiment

suivie par les entreprises, les montants investis dépendant directement du résultat de l'exercice.

Avec l'alourdissement des équipements mentionné plus haut (il faudra prévoir un coût du poste de travail 10 à 12 fois plus élevé avec la mécanisation et l'automatisation de la fabrique) la nécessité d'établir des programmes d'investissement deviendra impérative.

Voir en annexe II les séries détaillées des investissements globaux dans l'industrie de l'habillement et les autres secteurs.

L'Allemagne est le pays où les investissements sont les plus importants (35 à 55% du total européen selon les années), la France et l'Italie réalisant 15 à 25% du total, les Pays Bas 10%, et la Belgique environ 6% du total.

Les investissements par personne employée sont, dans l'industrie de l'habillement, parmi les plus faibles de l'industrie manufacturière, en Allemagne ils sont deux fois plus faibles que dans le textile et dans les différentes industries produisant des biens de consommation, et cinq fois plus faibles que pour les industries alimentaires.

Il faut noter cependant qu'ils ont tendance à croître légèrement chaque année; en 1967 ils représentent entre 150 et 250 UC. par tête selon les pays. Ce sont les Pays-Bas qui investissent le plus par tête, et ce sont eux également qui souffrent des problèmes de main-d'oeuvre les plus graves. Les investissements représentent entre 2 et 3% du chiffre d'affaires en 1967 (ce ratio est nettement inférieur à celui rencontré dans les autres branches, en Allemagne : textile 5% industries de biens de consommation 5%).

Voir en annexe II les séries détaillées d'investissements par tête (334/2 bis) et d'investissements par rapport au CA (334/2 ter).

Si l'on s'attache à la destination des investissements, on remarque une nouvelle fois le caractère conjoncturel des investissements : en cas de difficultés (année de crise) les investissements en bâtiment et construction diminuent plus fortement que les investissements en équipement. Ceux-ci sont plus importants que les investissements lourds (1,5 à 3 fois en Allemagne, 1,5 à 2 fois en France, 1 à 1,6 fois aux Pays Bas et 1 à 2 fois en Belgique). Leur part tend à devenir de plus en plus importante.

Voir en annexe II le détail de la répartition des investissements entre construction et terrains, d'une part et équipements d'autre part pour chaque pays de la CEE.

3344. Les stocks

Dans l'analyse des structures financières nous avons souligné l'importance des stocks dans le bilan et leur rôle dans les ratios calculés. Il s'agit de savoir si les stocks composés de matières premières, d'en-cours et de produits finis doivent être considérés comme des immobilisations (stock-outil) ou bien comme un actif réalisable à plus ou moins court terme.

Du point de vue comptable, il est justifié de les considérer comme un actif réalisable à court terme puisque le confectionneur liquide tous ses stocks dans la saison (avec toutefois quelques exceptions pour les produits les moins sensibles à la mode).

Du point de vue gestion, il apparaît que le stock est grevé d'un risque énorme; si le confectionneur n'arrive pas à écouler ses stocks de produits finis, ou n'utilise pas ses matières premières, il s'en débarrassera à des prix très bas, sans attendre la fin de la saison. S'il semble peu justifié de considérer les stocks comme des immobilisations du point de vue de la liquidité, il ne faut pas oublier qu'ils peuvent

représenter une valeur marchande très faible en cas de réalisation forcée. Du point de vue de la sécurité et de la rentabilité, les stocks doivent être considérés comme stock-outil, car l'entreprise ne pourrait pas dans les conditions actuelles produire sans un stock important au départ.

3345. Conclusions intérimaires

Si l'approche des structures financières de l'industrie de la confection ne saurait être entièrement satisfaisante à cause du manque de données disponibles, il est néanmoins possible de tirer de cette analyse sommaire quelques conclusions. Les structures financières et la taille des entreprises de confection sont étroitement liées : la majorité des entreprises sont de structure familiale et l'origine des fonds est aussi très souvent familiale; ceux-ci ne sont pas toujours gérés selon des critères économiques valables. Enfin il est très difficile de distinguer le capital de l'entrepreneur et celui de l'entreprise, ce qui entraîne une méconnaissance des résultats réels de la part du chef d'entreprise.

L'insuffisance dans la gestion financière est un très réel handicap pour l'industrie de la confection et un frein à la rationalisation (les investissements de plus en plus importants nécessitent l'établissement de plans), à la restructuration et à la réorganisation (toutes ces mesures passent par un assainissement financier parce que nécessitant des fonds importants).

L'industrie de la confection devra s'efforcer d'obtenir des prêts à long et moyen terme afin de se restructurer, elle devra éviter de financer son stock avec des crédits à court terme. Un effort de réorganisation des ateliers doit être envisagé pour réduire l'importance des en-cours et un planning sérieux à tous les échelons de l'économie textile peut permettre la réduction des stocks de matières premières et de

produits finis.

Les délais de paiement sont excessifs et conduisent à une dépendance néfaste des confectionneurs par rapport à leurs fournisseurs. Aussi leur réduction est-elle indispensable à l'établissement de meilleures relations ainsi qu'à des délais de livraison mieux tenus entre industriels du textile et de la confection.

Le rythme des amortissements doit être accéléré afin de créer des provisions pour reconstitution d'actifs assez importants, permettant d'envisager l'automatisation du parc-machines; cette automatisation qui sera rendue nécessaire par la pénurie, la rotation et le coût croissants de la main-d'oeuvre, nécessitera des investissements très importants.

L'assainissement financier par lequel devront passer de nombreuses entreprises sera le premier pas qu'il faudra faire afin de générer une réorganisation et une restructuration qui seront très bientôt des conditions de survie.

335. Evolution des structures de la main-d'oeuvre

3351. Evolution de l'emploi global

Il est difficile d'obtenir des données comparables entre les différents pays pour ce qui est de l'emploi des entreprises industrielles.

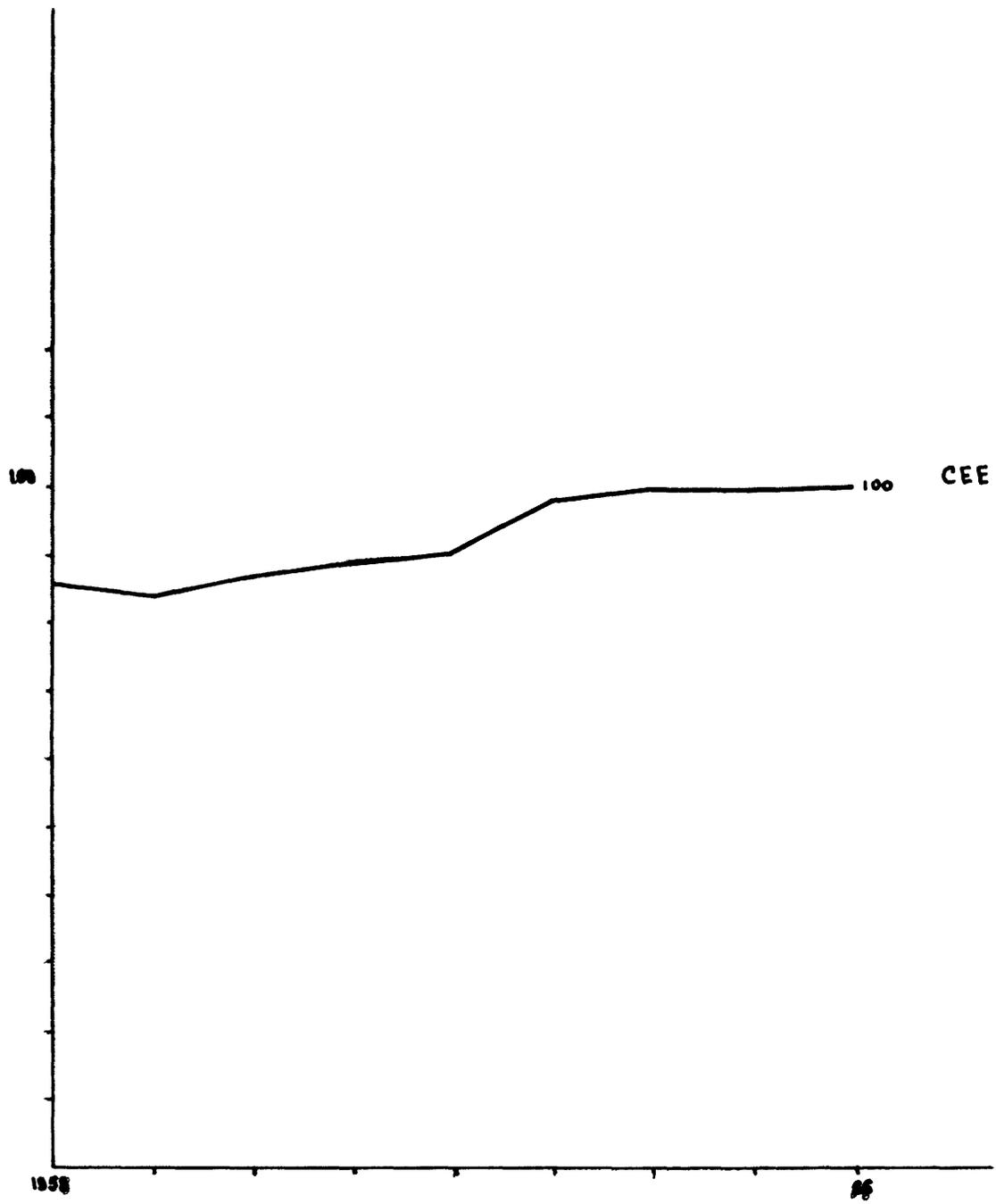
Milliers	1958	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68
Allemagne	313,8	316,2	332,2	346,4	361,8	388,1	386,8	398,2	406,4	370,7	366,5
France	-	-	-	-	-	199,0	-	-	-	-	212,3
Italie	-	-	-	-	-	126,9	-	-	-	161,8	-
Pays Bas	-	-	61,1	63,9	65,6	67,6	66,9	65,5	64,0	57,6	56,8
Belgique	-	41,7	43,9	44,2	47,8	46,8	48,0	49,9	52,6	-	-
CEE	-	-	-	-	-	828,4	-	-	-	-	-

(Source : III 1)

Graphique 3351/1

Allemagne

En Allemagne, l'emploi dans les entreprises industrielles de plus de 10 personnes a augmenté assez régulièrement jusqu'en 1966, puis il a diminué en 1967 et en 1968.



France

En France, le secteur n'étant pas très bien défini dans ce pays, les chiffres sur l'emploi sont très différents selon les sources.

Pour les entreprises de plus de 10 personnes l'emploi a augmenté entre 1963 et 1968 à un rythme assez faible.

Cette augmentation traduit en partie le passage d'effectifs artisanaux dans des entreprises industrielles. En effet, les effectifs moyens occupés dans la branche habillement, y compris l'artisanat, sont passés de 419.000 à 381.500 entre 1962 et 1968, après avoir atteint un maximum de 438.600 en 1964.

Le passage de certains établissements à la taille industrielle a pour effet que l'emploi dans les entreprises industrielles continue de croître, mais on peut penser qu'une fois l'artisanat partiellement absorbé, les effectifs employés dans l'industrie de la confection française tendront à la diminution.

Voir en annexe II les différents chiffres d'emploi pour la France.

Belgique

En Belgique, l'emploi dans les entreprises de plus de 5 personnes s'est accru entre 1959 et 1966. Cet accroissement traduit également le passage de l'artisanat à l'industrie d'une partie des effectifs, cependant il convient de rapprocher cet accroissement des effectifs avec l'accroissement sensible de la production et des exportations nettes. En effet le nombre de personnes occupées dans la branche

se trouve également en augmentation
(Voir en annexe II les tableaux y-relatifs)

Italie

Le manque de statistiques ne permet pas de connaître le nombre de personnes occupées dans la confection en Italie. On peut estimer ce chiffre aux alentours de 300.000 personnes, sans compter certains travailleurs à domicile non recensés.

Pour les entreprises industrielles de plus de 10 personnes l'évaluation de l'emploi peut être approchée par deux enquêtes effectuées en 1963 (par l'OSCE) et 1967 (par le Ministère du Travail d'Italie).

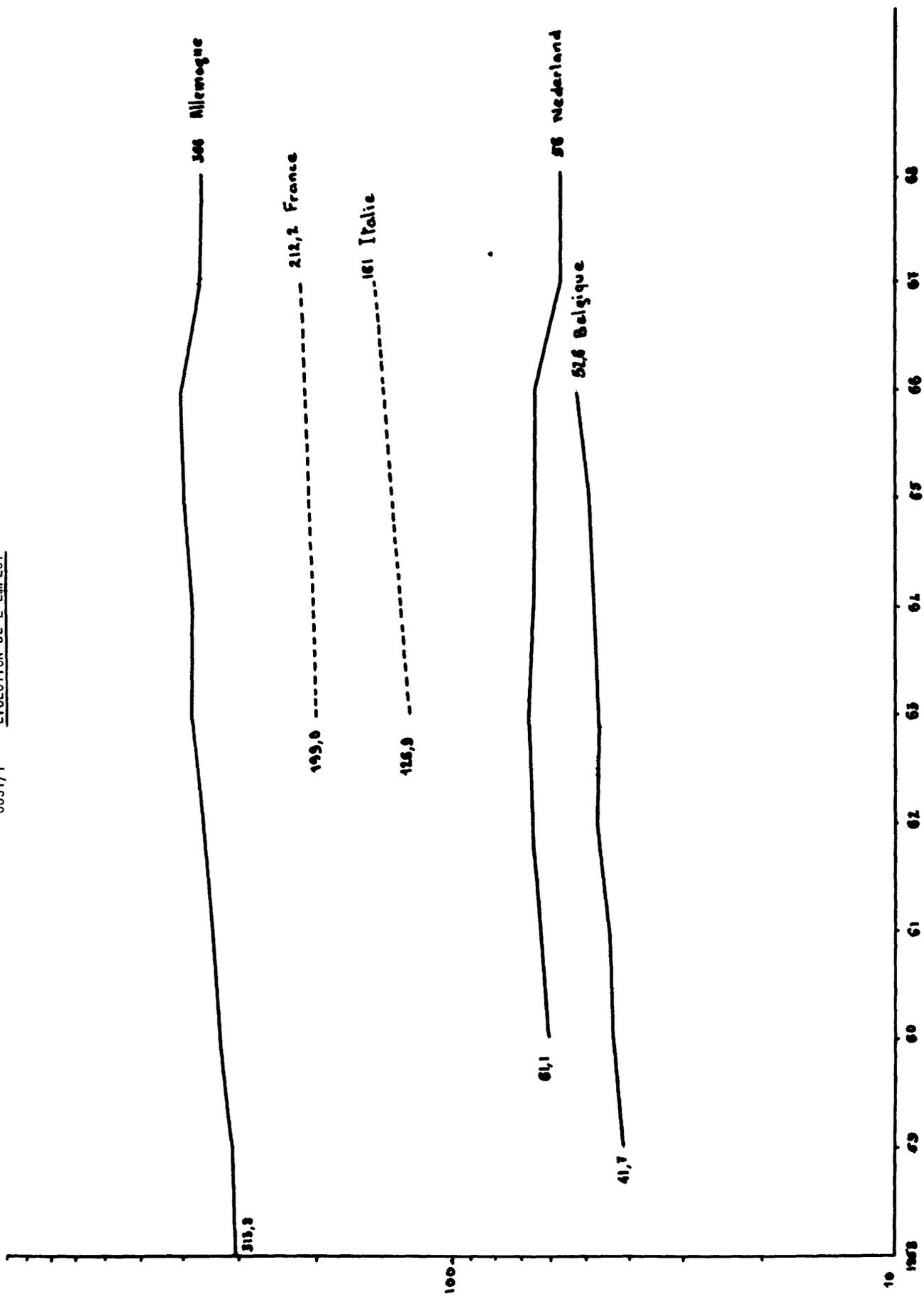
Cet emploi est passé de 126.900 à 161.800 personnes entre 1963 et 1967.

Cette augmentation est forte; elle est dûe en partie aux modifications des structures de l'appareil de production et à l'augmentation de cette production.

Pays Bas

L'emploi a augmenté jusqu'en 1963 puis a diminué jusqu'en 1968.

C'est surtout en raison de la pénurie de la main-d'oeuvre que l'emploi a baissé dans ce pays. Il faut également lier cette baisse du niveau de l'emploi à la faible augmentation de la production ainsi qu'à la forte progression des importations.



Synthèse CEE

L'emploi dans la CEE a augmenté d'environ 16% entre 1958 et 1968 dans les entreprises industrielles. (Source : III 2). Cependant, il convient de noter qu'il s'agit le plus souvent d'un déplacement de l'artisanat vers l'industrie.

En Allemagne et aux Pays Bas, où l'artisanat était le plus réduit, les effectifs ont tendance à diminuer depuis ces dernières années.

Graphique 3351/2

Emploi dans les entreprises industrielles de confection					
milliers	1964	1965	1966	1967	1968
CEE	797,8	810,0	825,4	862,5	880,6

(Source : III 3)

L'évolution globale de l'emploi ne doit pas cacher les différences sensibles que l'on constate selon les pays et aussi selon les régions.

3352. Répartition par sexe

L'industrie de la confection est une industrie qui occupe surtout de la main-d'oeuvre féminine. Elle constitue à elle-seule environ 15% de l'emploi féminin industriel.

Répartition par sexe		
	% de femmes par rapport au total	
	ouvriers	employés
Allemagne	81%	49%
France	81%	58%
Italie	75%	50%
Pays Bas	66%	36%
Belgique	83%	48%
Luxembourg	91%	59%

(Source : III 4)

La répartition par sexe n'est pas la même selon le poste occupé :

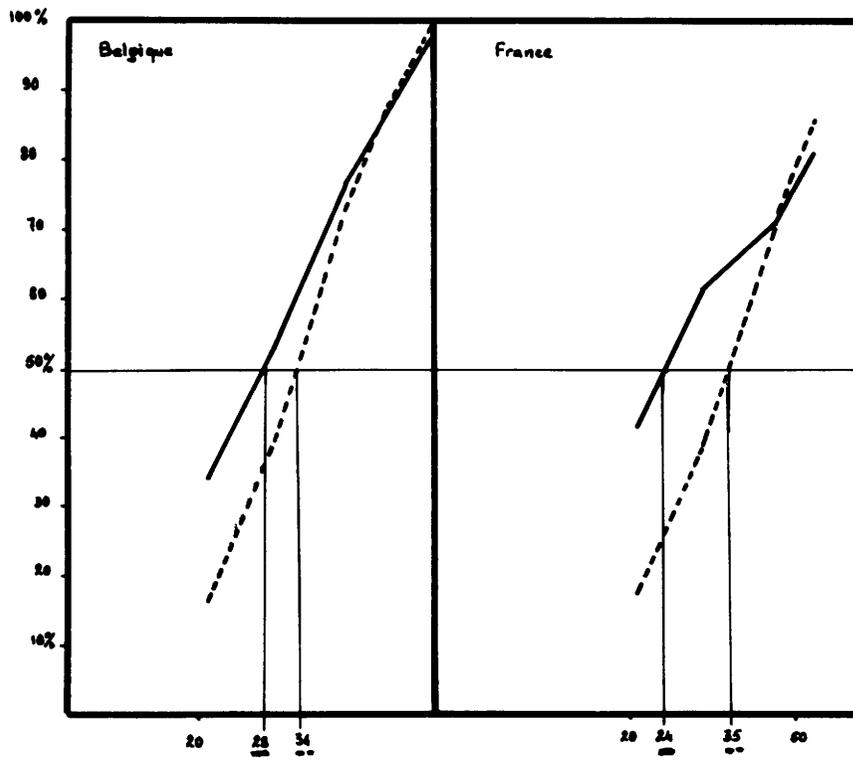
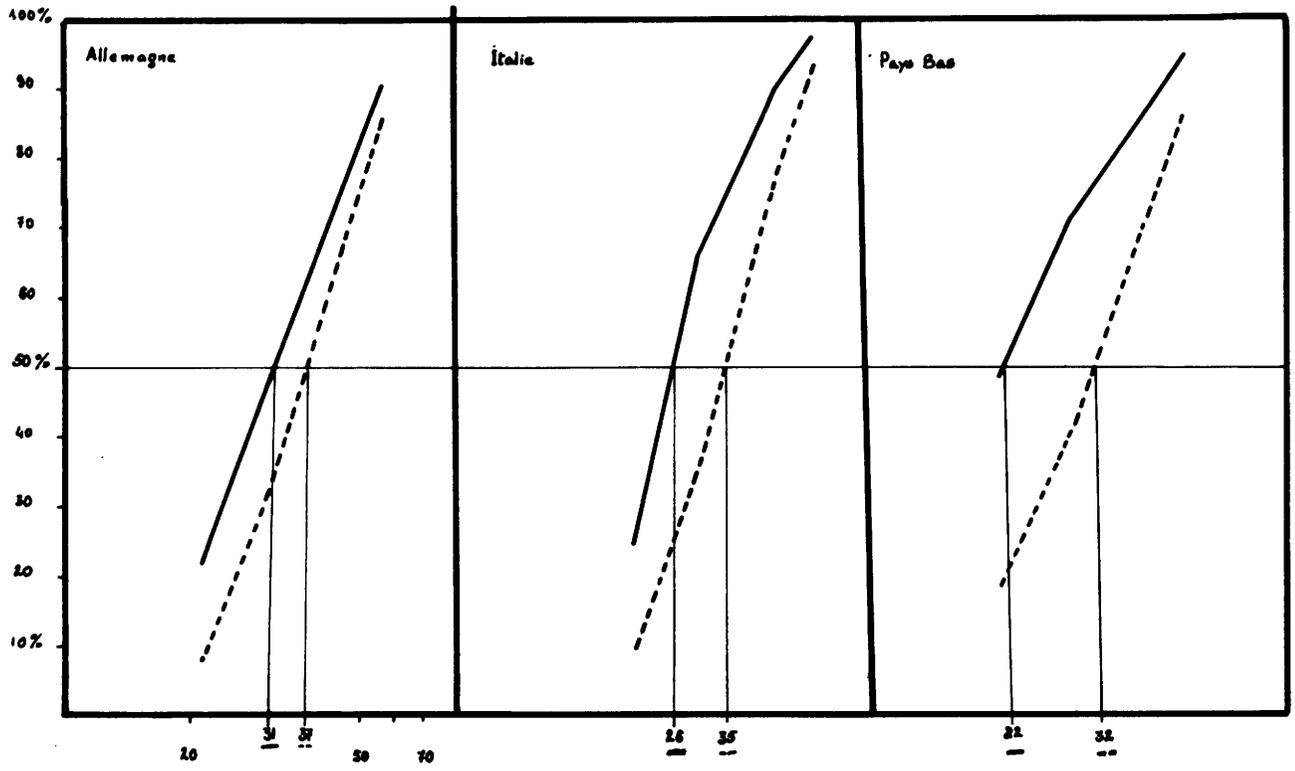
- Au niveau des ingénieurs et des cadres on compte 1 femme pour 2 hommes;
- Au niveau des employés, 1 femme pour 1 homme;
- Au niveau des ouvriers, 8 femmes pour 1 homme.

Ces chiffres varient de pays à pays, comme le montre le tableau ci-dessus.

Aux Pays Bas la pénurie de main-d'oeuvre féminine se traduit par une proportion de femmes plus faible.

Cette répartition par sexe est semblable à celle observée au Royaume Uni (78%) aux Etats-Unis (80%) au Japon (78%) et en URSS (85%); cette proportion est plus faible dans les pays du sud-est asiatique (Hong Kong 63%) et dans les pays en voie de développement (Afrique, Inde : 4 à 16%).

(Source : III 5)



————— Habillemeent
 - - - - - Manufacturières
31 age médial dans l'habillement
37 age médial dans l'industrie manufacturière

3353. Age moyen et taux de rotation du personnel

De par la haute proportion de femmes occupées, l'industrie de la confection a une structure de main-d'oeuvre très particulière.

Ainsi l'âge moyen des ouvriers est plus bas dans cette industrie que dans l'ensemble des industries manufacturières.

Si on calcule la classe d'âge médiale, on s'aperçoit qu'il existe de sensibles différences selon les pays.

Âge ouvriers	Médiale manufacturière	Médiale habillement chaussures, literie
Allemagne	37	31
France	35	24
Italie	35	26
Pays Bas	32	22
Belgique	34	28

(Source : III 4)

Graphiques 3353/1

La médiale de l'habillement est égale aux trois-quarts de la médiale des industries manufacturières dans leur ensemble.

Ceci est dû au fait que de nombreuses femmes quittent leur emploi très jeunes.

L'Allemagne emploie la main-d'oeuvre la moins jeune, ce qui tendrait à indiquer que dans ce pays les femmes quittent leur emploi plus tard qu'ailleurs. Aux Pays Bas, par contre une ouvrière sur deux est âgée de moins de 22 ans, cette caractéristique illustre bien les difficultés de main-d'oeuvre rencontrées dans ce pays.

En France, nous constatons une pénurie d'ouvriers âgés de 30 à 45 ans (ce qui se traduit sur la courbe par une pente plus faible entre ces deux points).

L'âge moyen des ouvriers est sensiblement différent de celui des ouvrières.

Age moyen ouvriers	Hommes	Femmes
Allemagne	39	32
France	35	27
Italie	35	26
Pays Bas	35	23
Belgique	38	27

(Source : III 4)

Le taux de rotation est également très élevé dans cette industrie :

%		All.	Fr.	It.	PB.	B.
ouvriers ayant moins de 2 ans d'ancienneté dans l'usine / Total	H	24,6	19,9	32,6	18,6	19,3
	F	32,8	23,6	24,7	38,1	21,6
Ouvriers ayant moins de 5 ans d'ancienneté dans l'usine / Total	H	45,2	41,6	65,3	35,1	37,8
	F	59,0	49,6	61,9	59,3	46,6
Ouvriers ayant moins de 10 ans d'ancienneté dans l'usine / Total	H	67,0	66,9	87,9	55,3	55,4
	F	80,6	71,7	85,4	77,6	69,1

(Source : III 4)

Un grand nombre d'ouvrières restent moins de deux ans dans l'entreprise; cela pose évidemment de graves problèmes de qualification et de formation.

Cette difficulté est la même pour toutes les industries utilisant un nombreux personnel féminin, où les taux de rotation sont semblables.

L'ancienneté dans l'entreprise est plus faible que l'ancienneté dans la branche; cette remarque est surtout valable pour l'Allemagne où l'ouvrière change plus souvent d'entreprises que dans les autres pays; dans ces derniers, le départ de l'ouvrière de l'entreprise coïncide avec la cessation de son activité.

Une grande partie des ouvriers - hommes et femmes - est composée de célibataires (44% en Belgique : ce qui est le taux le plus élevé de toutes les industries; on obtient 28% pour l'ensemble des industries manufacturières).

L'ouvrière mariée qui travaille, quitte souvent son emploi au premier enfant. (87% de personnes mariées travaillant dans l'industrie de la confection en Belgique, n'ont pas d'enfants en charge, contre 52% pour l'ensemble des industries manufacturières).

La comparaison des différents niveaux de qualification selon les pays est délicate car les définitions ne sont pas identiques,

Le nombre d'employés rapporté au nombre de salariés est faible (12,3%) et varie de pays à pays.

Nombre d'employés / nombre de salariés				
All.	Fr.	It.	PB.	B
14%	15%	8%	16%	10%

Pour l'ensemble des industries manufacturières ce ratio est d'environ 25%. L'importance relativement faible du nombre d'employés par rapport à celui des ouvriers s'explique principalement par la taille restreinte des entreprises

et son degré de mécanisation peu élevé en comparaison d'autres industries.

3354. Le travail à domicile

Une caractéristique fondamentale de l'emploi dans l'industrie de la confection est le travail à domicile.

L'importance du travail à domicile est difficilement appréciable car il n'existe pas de statistiques valables permettant d'en apprécier l'évolution.

L'enquête industrielle de l'OSCE de 1963 donne le nombre d'ouvriers à domicile figurant sur la feuille de paye.

	Effectifs	% du T
Allemagne	36668	9%
France	51816	18%
Italie	-	-
Pays Bas	3180	4%
Belgique	6789	9%
CEE (sans Italie)	98453	10%

Cette statistique n'englobe pas les effectifs non déclarés qui sont très nombreux en Italie, si bien qu'il est impossible de connaître exactement le nombre de personnes occupées à la production de vêtements dans la CEE.

Cette statistique ne représente pas non plus les effectifs à domicile travaillant pour les seules entreprises industrielles de plus de 10 personnes; le ratio pour ces entreprises ne dépasse pas 5 à 7%.

Une bonne statistique tiendrait compte des heures ouvrées car une caractéristique fondamentale du travail à domicile est son irrégularité. On y recourt lorsque la capacité de production de l'atelier est insuffisante, si bien que le nombre de travailleurs à domicile est très irrégulier; il s'agit le plus souvent de main-d'oeuvre occasionnelle et si le fruit du travail est la confection de vêtements, l'ouvrière à domicile est difficilement comparable à l'ouvrière en atelier.

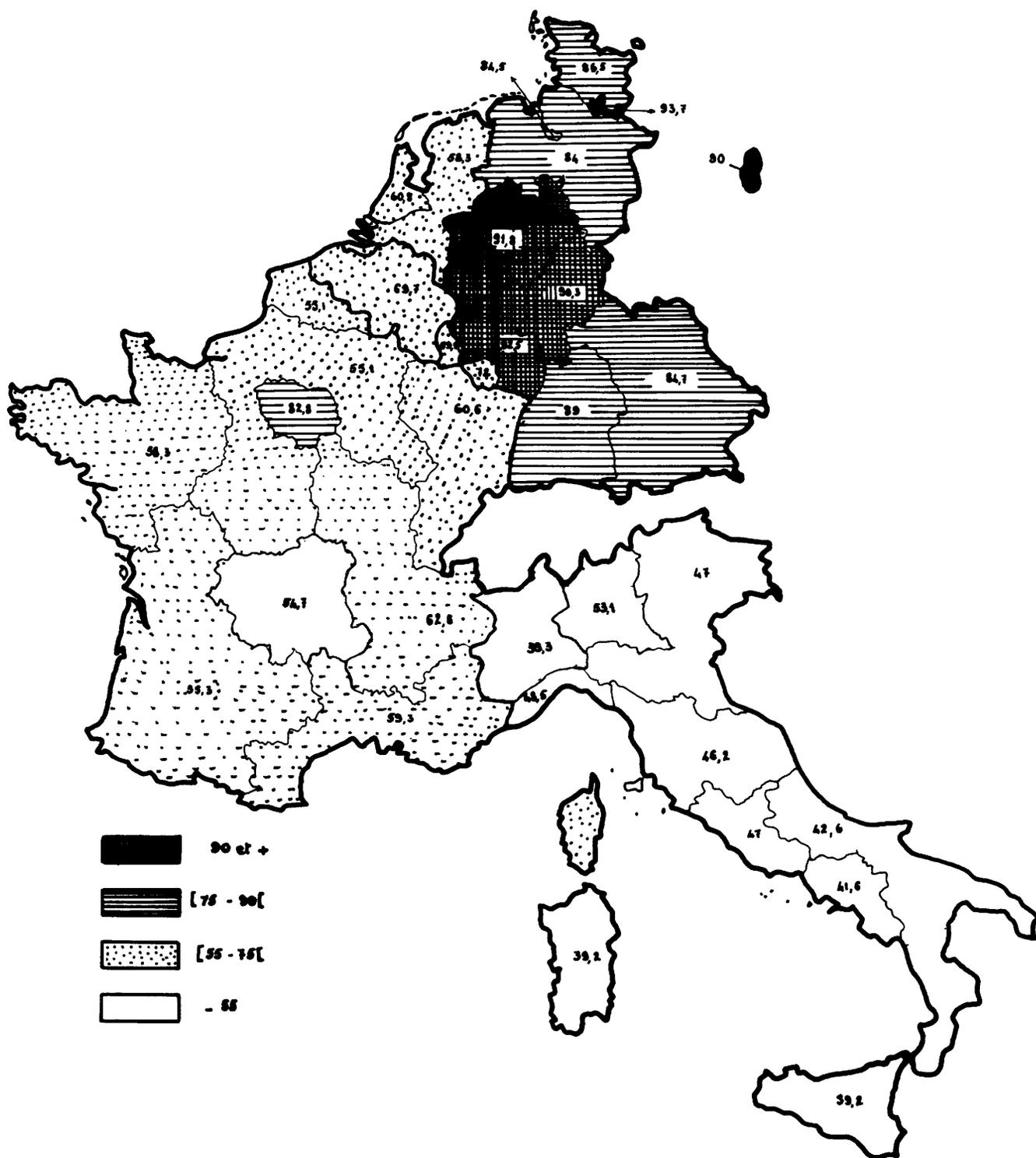
La conception de ce travail, tant par le chef d'entreprise que par le travailleur à domicile, fait qu'il ne s'agit pas d'un travail industriel. L'entrepreneur s'en sert comme d'une main-d'oeuvre d'appoint facilement embauchable ou débauchable, et se trouve libéré de la formation professionnelle de l'ouvrier. (La plupart du temps il s'agit de mères de famille ayant travaillé en atelier avant d'avoir des enfants à charge). L'ouvrière à domicile considère ce travail comme un appoint dans la plupart des cas et admet une rétribution à la pièce souvent très faible.

Ce travail est souvent difficile car son caractère saisonnier entraîne une succession de périodes de surcharge, et de manque de travail.

Le travail à domicile est en outre lié à la taille des entreprises de confection : les grandes entreprises n'emploient que rarement la main-d'oeuvre à domicile.

Son importance diminue assez régulièrement, mais pour la fabrication de vêtements de luxe il est à prévoir une survivance de cette façon de travailler.

(Source : d'après enquête O.S.C.E. avril 1966 hommes et femmes) (NICE 24)



3355. Les salaires

La rémunération de la main-d'oeuvre varie de pays à pays. Il convient de distinguer les salaires (sans charges sociales) et les coûts de la main-d'oeuvre (y compris les charges sociales).

La comparaison entre différents pays quant aux salaires payés dans l'industrie de la confection est très délicate : il importe en effet de tenir compte des différentes charges patronales qui dépassent parfois 40% du coût total de l'heure-ouvrier.

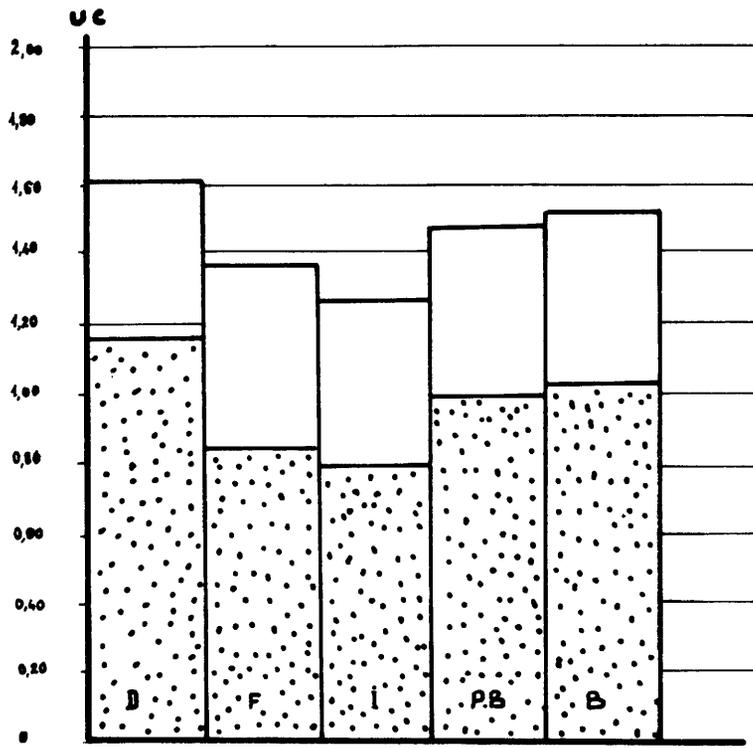
Comparant les gains moyens horaires bruts, on constate des écarts sensibles selon les pays, dûs aux différences de systèmes sociaux. En outre il existe même au sein de chaque pays des différences régionales non négligeables.

Graphique 3355/1

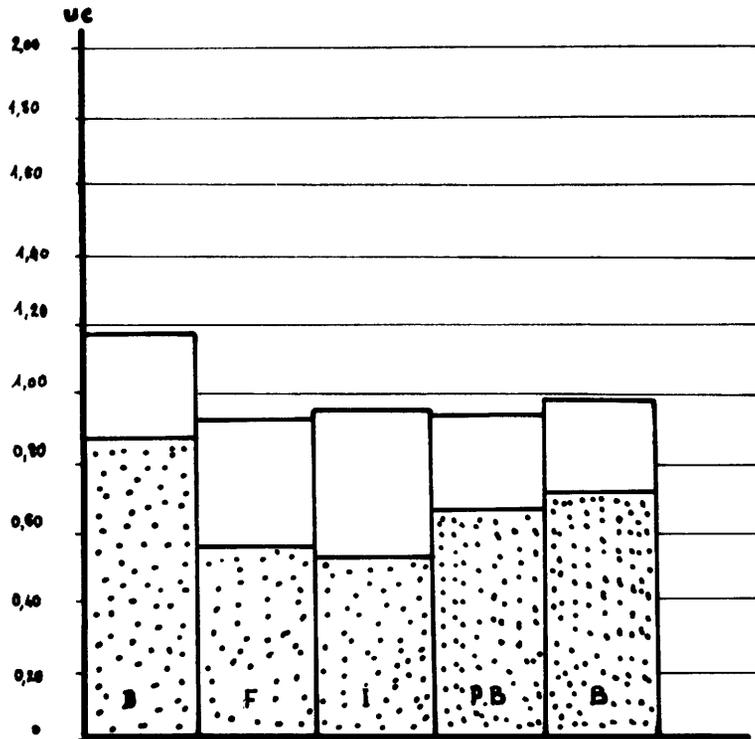
En France, les salaires sont sensiblement plus élevés à Paris qu'en province. C'est dans la région du centre qu'ils sont les plus faibles.

En Italie, les salaires (en atelier) sont beaucoup plus élevés au Nord que dans les Iles et le Sud du pays.

En Allemagne, la main-d'oeuvre est plus chère dans les régions fortement industrialisées (pays du Rhin, Wesphalie) que dans les autres (Bavière par exemple). C'est en Sarre que se trouve la main-d'oeuvre ^{la} meilleur marché. Néanmoins les différences régionales sont moins fortes dans ce pays que dans les autres pays de la CEE.



Ouvriers : Coût de l'heure.
Manufacturières



Ouvriers : Coût de l'heure.
Habillement

 Salaires

 Charges

C'est en Allemagne que les salaires versés sont les plus élevés, et en Italie qu'ils sont les plus faibles.

par h, en UC par ouvrier	1966 : hommes + femmes (NICE 24)
Allemagne	0,85
France	0,57
Italie	0,49
Pays Bas	0,63
Belgique	0,68
Luxembourg	0,62
Etats Unis (1967)	2,01
Japon (1967)	0,35
Portugal (1967)	0,25
Hong Kong (1967)	0,24
Taiwan (1967)	0,13
Corée (1967)	0,10

(Source : III 7)

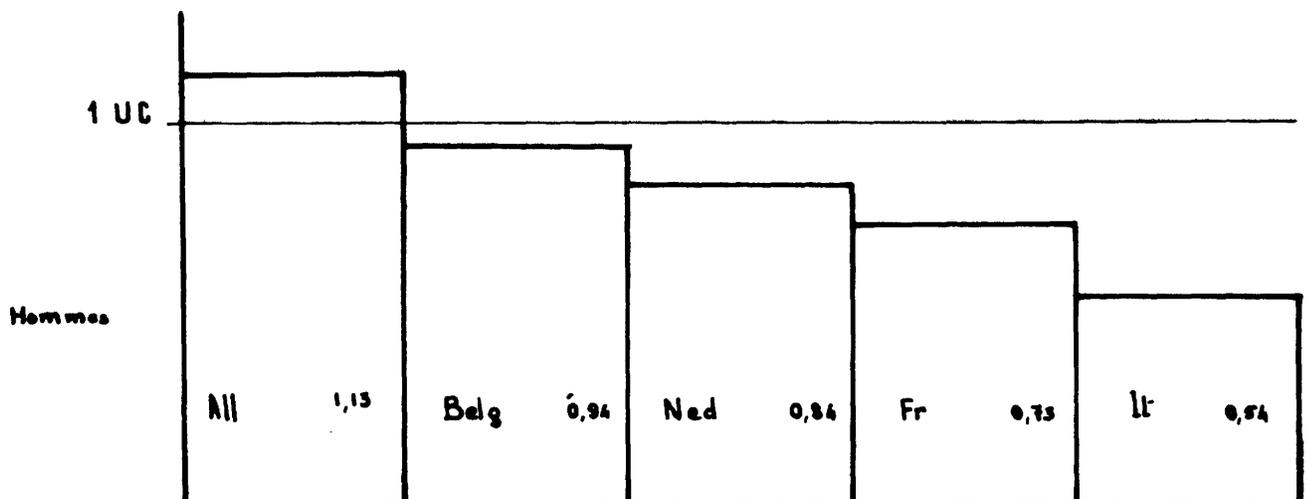
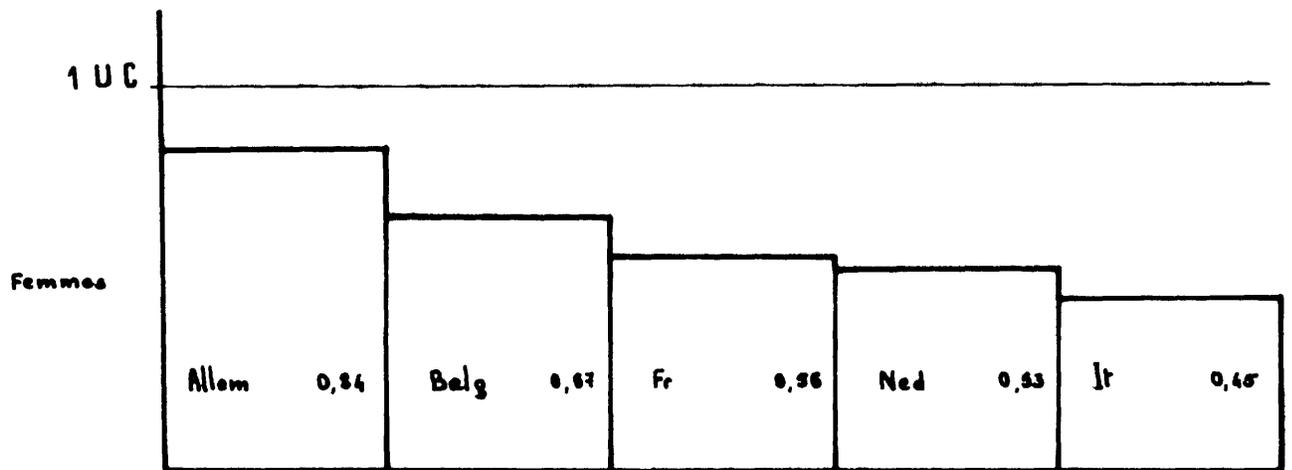
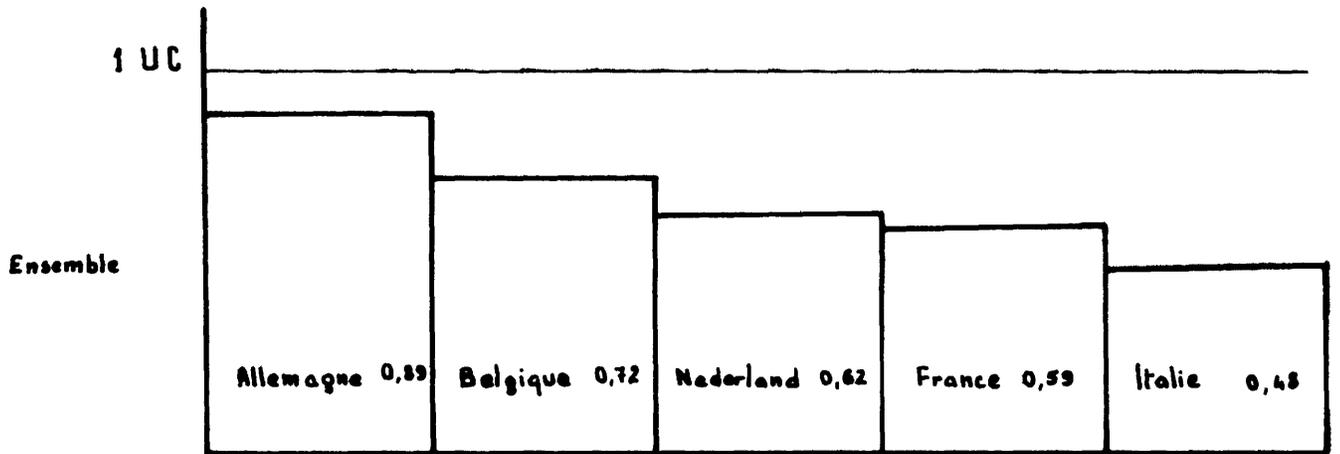
Les différences entre salaires européens et américains sont très élevées; les différences d'avec les pays en voie de développement sont également considérables.

Juxtaposant les salaires des ouvriers (hommes et femmes) dans la branche habillement et ceux de l'ensemble des ouvriers employés dans l'industrie manufacturière, nous observons un écart également très prononcé (de 40 à 50% selon les pays). Ceci est bien entendu lié aux différences de rémunération selon les sexes.

Graphique 3355/2

Le gain horaire dans les ateliers varie selon le sexe en variable proportion suivant les pays.

(en ateliers)



Indice de salaires : femmes (homme = 100)	
1) Italie	84
2) France	77
3) Allemagne	74
4) Belgique	72
5) Pays Bas	63
CEE	73

(Source : III 6)

Graphique 3355/3

Le niveau de qualification influe également sur le gain horaire de façon différente selon les pays : En France, l'ouvrier non-qualifié ne reçoit que les deux tiers du salaire de l'ouvrier qualifié; en Belgique la différence est en revanche très faible. Il faut pourtant remarquer que ces chiffres sont légèrement sous-estimés - 3 à 5 points - eu-égard à l'influence de la pondération inégale des sexes selon les niveau de qualification.

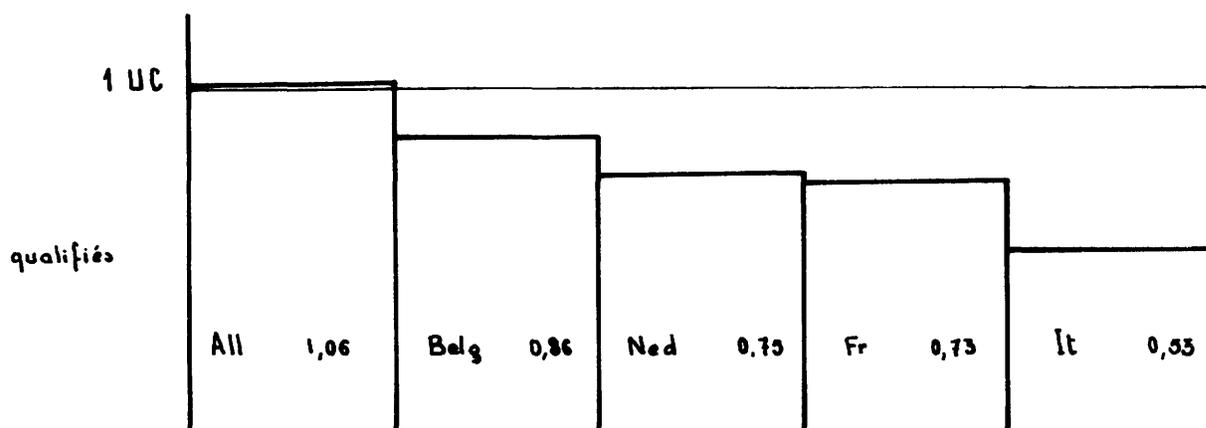
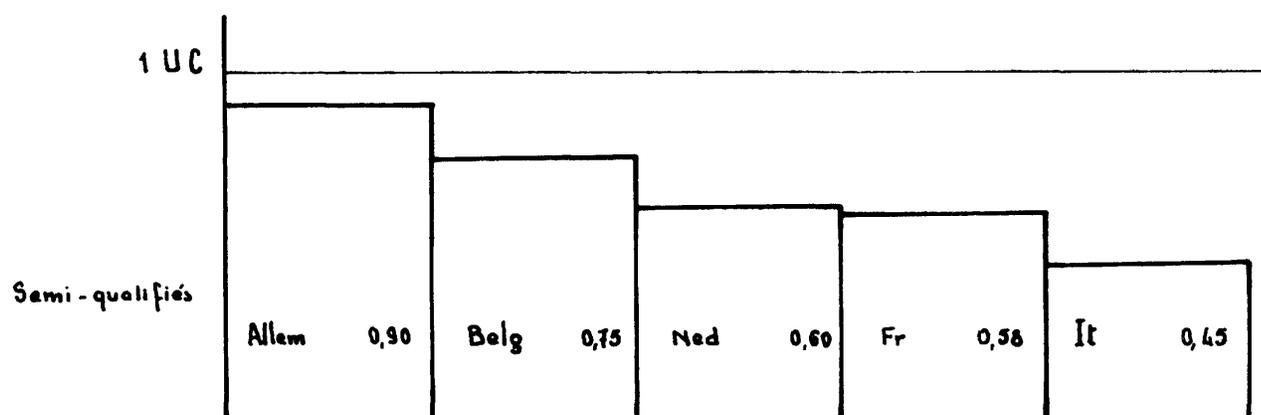
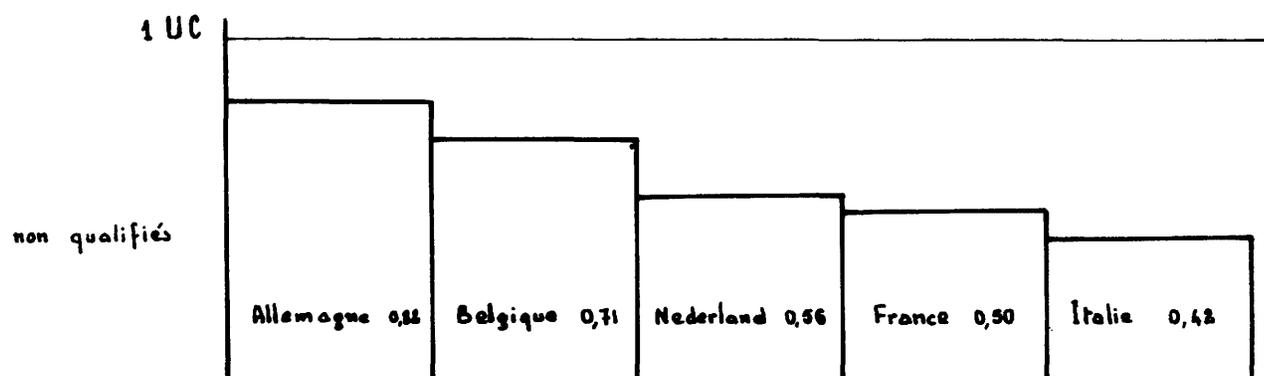
Indice de salaire ouvrier non qualifié. (ouvrier qualifié = 100)	
1) Belgique	83
2) Italie	79
3) Allemagne	77
4) Pays Bas	72
5) France	68
CEE	76

(Source : III 6)

Graphique 3355/4

3355/4 GAIN HORAIRE SELON LA QUALIFICATION

(hommes et femmes)



L'ancienneté est aussi un facteur influant sur le gain des ouvriers.

L'industrie de l'habillement (au sens large : NICE 24) est une industrie où les salaires sont plus différenciés selon l'âge que dans l'ensemble des industries manufacturières, ceci à niveau de qualification égal. C'est surtout dans les Pays-Bas (où le taux de rotation est le plus fort) que ce phénomène est sensible.

Observons encore que les salaires payés aux personnes étant restées très longtemps dans la branche sont plus faibles que ceux payés aux personnes ayant 10 à 20 ans d'ancienneté.

(Voir en annexe II les tableaux détaillés).

Les salaires féminins versés dans l'industrie de l'habillement sont à niveau de qualification égal, parmi les plus faibles de l'industrie. (en 1966) (Source : III 4)

Pour les ouvrières qualifiées (femmes uniquement)

Allemagne

- Le gain-horaire moyen dans l'industrie de l'habillement (NICE 24) est supérieur aux industries suivantes : bois et liège, imprimerie, édition, cuir, caoutchouc, matières plastiques, verre, construction métallique.
- Il est inférieur à la moyenne des industries et à toutes les industries non citées.

France

- Il est supérieur aux industries textiles, chaussures, bois et liège, cuir;

- il est nettement inférieur à la moyenne des industries (écart de 10%) et aux autres industries.

Italie

- Le gain des confectionneuses qualifiées est supérieur à celui des ouvrières qualifiées des industries du bois et liège, meubles, papier, cuir, verre;
- Il est inférieur de 10% à la moyenne des industries manufacturières et inférieur à toutes les autres branches.

Pays-Bas

- C'est la branche qui paie le plus mal des ouvrières qualifiées, mais l'écart par rapport aux autres branches n'est pas significatif.

Belgique

- L'industrie de l'habillement rémunère mieux les ouvrières qualifiées que l'ensemble des industries manufacturières, mieux que les industries alimentaires, tabac, textiles, papier, caoutchouc, matières plastiques, verre, ciment, construction métallique, matériel électrique.
- Le gain est toutefois plus faible que dans 13 autres branches

Pour les ouvrières non-qualifiées (femmes uniquement)

Allemagne

L'industrie de l'habillement est une des industries qui paie le moins ses ouvrières non qualifiées. Seules les industries alimentaires, bois, matières plastiques, et industries navales payent moins.

France

Dans aucune branche le gain moyen n'est inférieur à celui de l'habillement. Les salaires sont de 15% plus bas que dans l'ensemble des industries manufacturières et de 37% inférieurs à ceux de l'industrie automobile, branche dont les salaires figurent parmi les plus élevés.

Italie

Avec l'industrie du cuir, l'habillement est la branche dont les gains moyens des ouvrières non-qualifiées sont les plus faibles; les salaires sont de 20% inférieurs à ceux payés par l'ensemble de l'industrie manufacturière.

Pays-Bas

Avec l'industrie du pétrole, c'est dans l'habillement que les salaires des ouvrières non-qualifiées sont les plus bas. L'écart à la moyenne des industries manufacturières est de 25%.

Belgique

Seul le secteur de la construction métallique a des salaires plus bas en ce qui concerne les ouvrières non qualifiées; l'écart à la moyenne des industries est cependant plus faible que dans les autres pays (9%).

Résumé

Dans l'ensemble des pays de la CEE, l'industrie de l'habillement est l'industrie où les gains moyens des ouvrières non qualifiées sont les plus faibles; d'autre part ils figurent parmi les plus faibles pour les ouvrières qualifiées.

3356. La durée du travail

Le nombre d'heures-ouvriers est plus faible dans cette industrie que dans l'ensemble des industries manufacturières. Ceci est dû au taux de féminité élevé de l'emploi ouvrier.

Indice de durée du travail Industries manuf. = 100						
	All.	Fr.	It.	PB	B	L.
ouvriers	90	90	95	100	99	77
employés	98	94	103	101	104	105

(Source : III 8)

De sensibles disparités existent selon les pays : c'est dans les Pays-Bas que la durée du travail est la plus élevée pour les ouvriers

Indice de durée du travail Pays le plus élevé = 100						
	All.	Fr.	It.	PB.	B.	L.
ouvriers	85	95	90	100	95	79
employés	92	96	100	96	100	99

L'évolution de la durée du travail dans l'industrie montre une légère tendance à la diminution du nombre d'heures payées par semaine.

habillement	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Allemagne (femmes)	41,6	42,6	42,0	41,7	41,4	41,0	40,3	41,0	40,6	39,2
France	40,9	40,9	41,6	42,0	42,0	42,5	42	41,3	42,2	41,5
Italie*	-	-	-	-	-	-	-	(132)	(141)	(139)
Pays Bas (femmes)	48,0	48,0	47,6	45,2	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1	43,3
Belgique	-	-	-	39,2	40,4	40,9	40,6	40,5	40,6	39,0
Luxembourg	44,5	43,6	44,3	44,2	42,4	44,5	37,6	42,9	39,5	40,3
Etats Unis	35,1	36,3	35,4	35,4	36,2	36,1	35,9	36,4	36,4	36,0
Japon	46,3	46,9	46,4	45,9	45,3	44,9	44,4	44,3	44,2	43,8
Royaume Uni	44,3	44,5	44,3	43,7	43,0	43,7	43,7	43,0	41,5	41,8
URSS	-	-	43,6	-	-	-	-	-	-	40,3

* heures effectuées par mois

(Source : III 9)

La durée du travail reste cependant nettement plus élevée qu'aux Etats-Unis et au Canada.

3357. Le coût de la main-d'oeuvre

Les salaires versés aux travailleurs varient fortement selon les pays, en raison surtout de prestations sociales très divergentes.

Les différences régionales, sensibles au niveau des salaires perçus se trouvent fortement atténuées à travers l'optique des coûts.

C'est en Allemagne que le coût est le plus élevé pour les ouvriers, les autres pays se situant au même niveau.

Les coûts sont plus uniformes selon les pays (à l'exception de l'Allemagne) pour cette industrie que pour l'ensemble des industries manufacturières.

Graphique 3357/1

La structure du montant horaire des dépenses en salaires et en charges patronales afférentes varie selon les pays

en UC/heure	All.	Fr.	It.	PB.	Bel.	Lux.
salaire	0.85	0.57	0.49	0.63	0.68	0.62
charges	0.33	0.33	0.43	0.28	0.31	0.18
coût	1.18	0.90	0.92	0.91	0.99	0.80

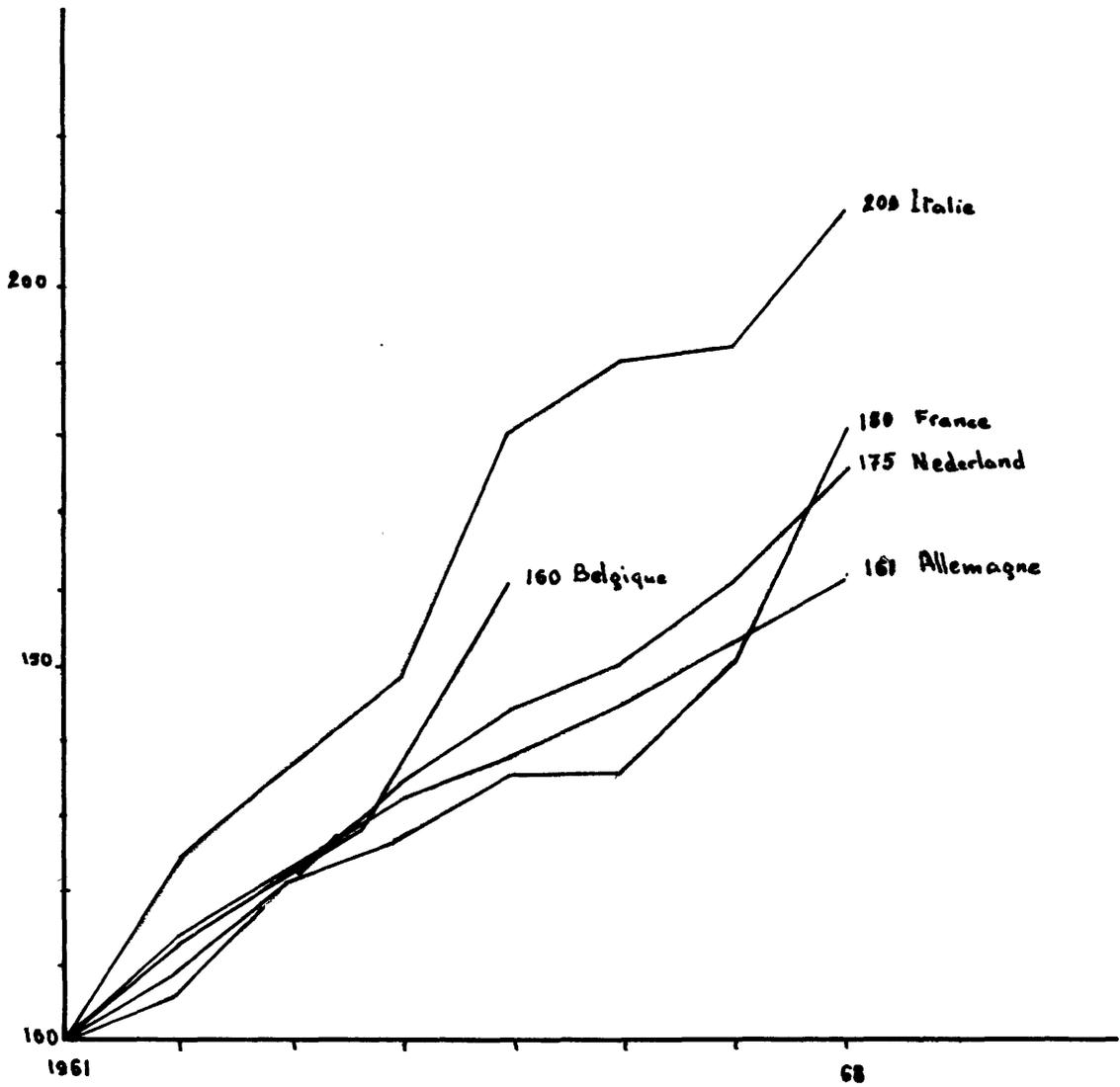
Voir annexe II les tableaux détaillés (Source : III 4)

Le coût horaire de la main-d'oeuvre varie en fonction de la taille de l'entreprise : les grandes entreprises versent des salaires en moyenne plus élevés. Ceci est vrai surtout en Allemagne.

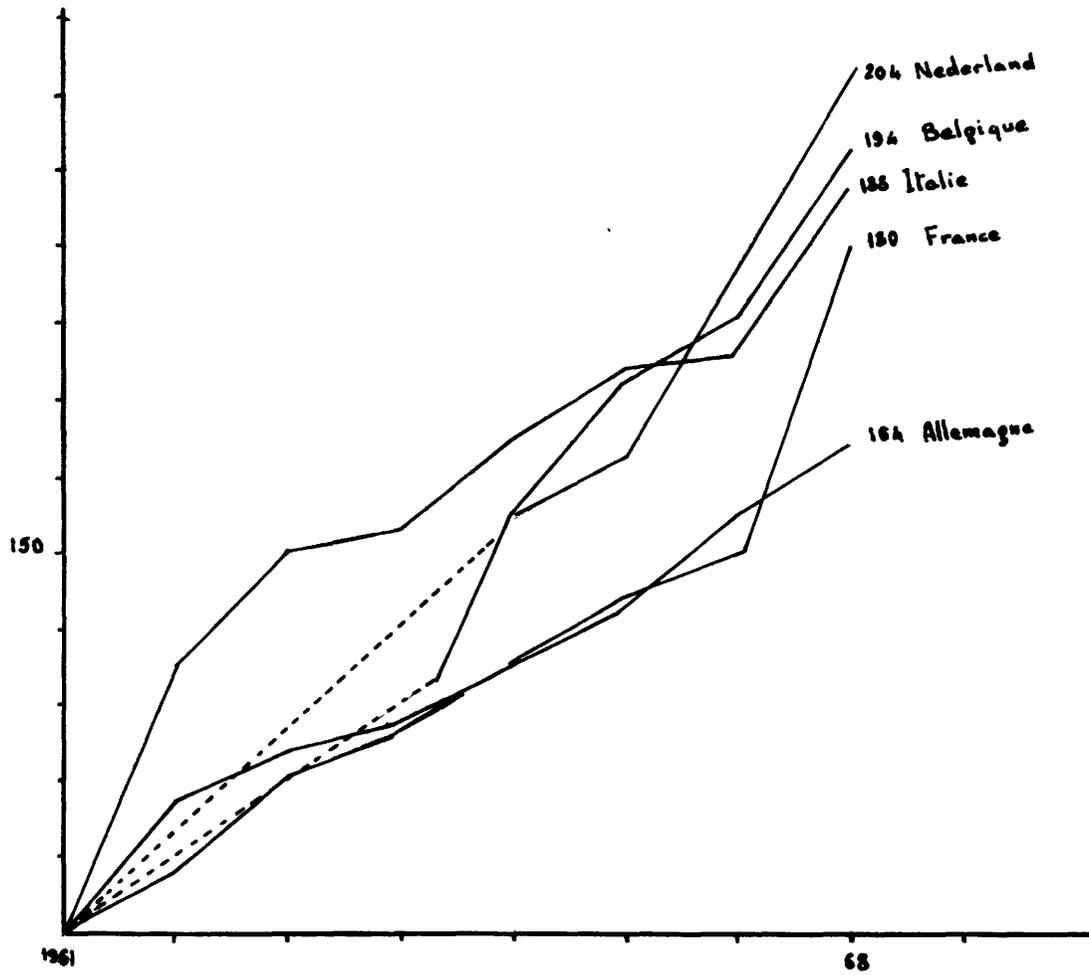
Voir tableau en annexe II.

INDICE DES SALAIRES HOMMES

(Source AEIH)



(Source FEIH)



Les salaires comprenant les charges sociales se sont accrus de manière relativement homogène selon les pays. C'est aux Pays-Bas qu'ils ont augmenté le plus vite et en Allemagne que l'accroissement a été le plus faible pour les femmes. Pour les hommes, c'est en Italie que l'accroissement a été le plus rapide. (Source : III 10)

Graphique 3357/2 et 3

L'accroissement du coût salarial a été légèrement plus prononcé que pour l'ensemble de l'industrie; ce fait est dû principalement au retard important de la confection sur les autres branches quant au niveau des salaires et aux suites (manque de main-d'oeuvre, taux de rotation prohibitif et baisse de qualité lourde de conséquences) qu'une augmentation moins que - ou simplement - proportionnelle des coûts n'aurait pas manqué d'entraîner.

En conclusion

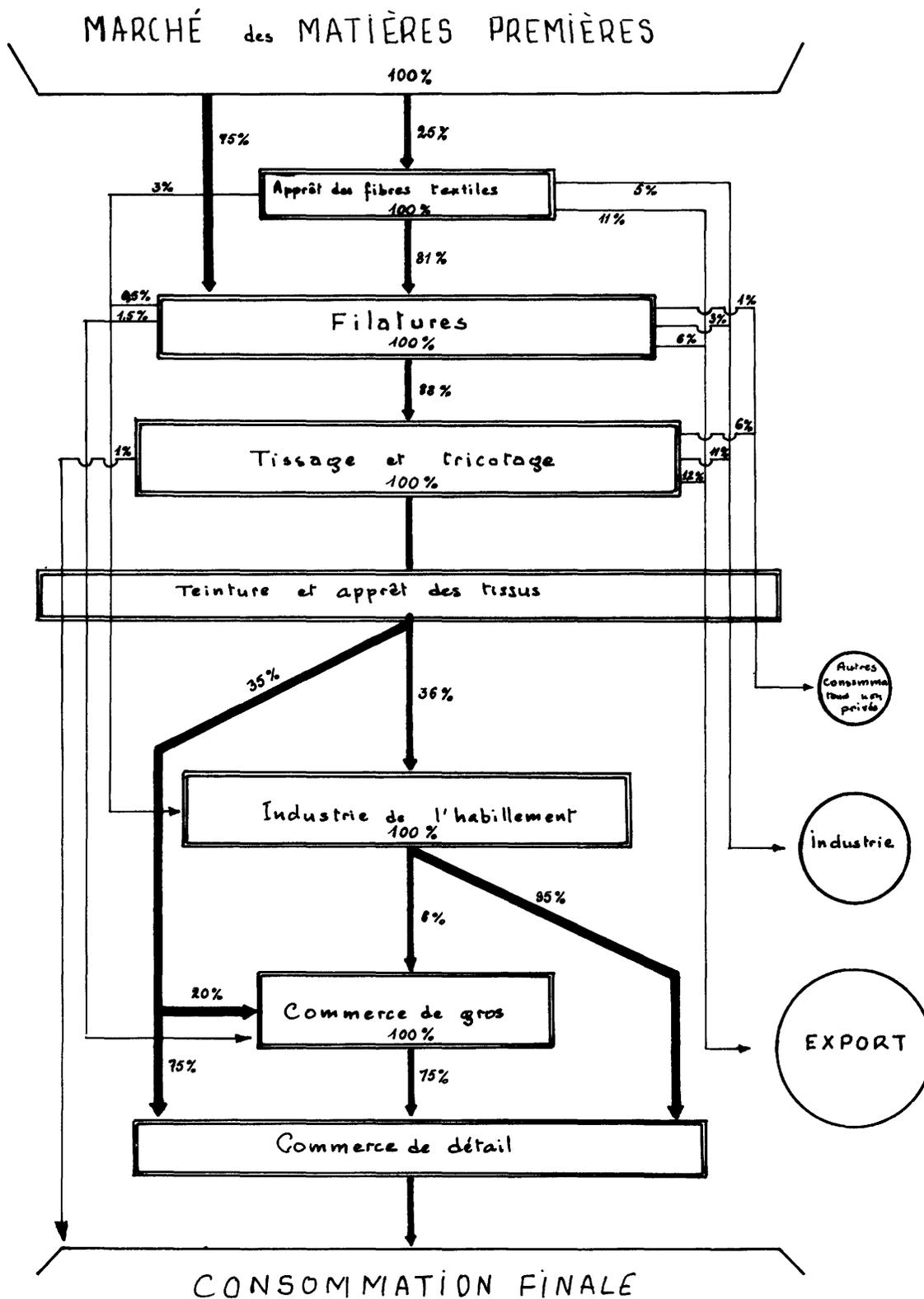
L'industrie de la confection est une industrie qui sous-rémunère le travail. Les femmes travaillant dans cette industrie sont parmi les moins payées des travailleuses. La main-d'oeuvre féminine a accepté jusqu'à présent cette sous-rémunération car il s'agissait souvent d'un salaire complémentaire à celui du mari, ou d'un salaire de jeune travailleuse, et parce que l'industrie de la confection, de par son éparpillement géographique, avait souvent une situation de quasi-monopole sur le marché de l'emploi. Le développement d'industries nouvelles (électronique, chimie) utilisant de la main-d'oeuvre féminine et exerçant sur elle un attrait plus fort que la confection (par les conditions de travail offertes de la branche, le prestige et les salaires) oblige déjà l'industrie de la confection à se déplacer vers de

nouveaux réservoirs de main-d'oeuvre et de quitter les régions où ces nouvelles industries ont embauché les meilleures ouvrières.

Afin d'éviter que la main-d'oeuvre la plus capable ne quitte cette industrie, il s'avère impérieux de revoir la politique de rémunération et les conditions de travail offertes aux travailleuses. A défaut de mesures prises dans ce sens on verrait à long terme une industrie de la confection désertée par ses meilleures ouvrières, ce qui se traduirait par des pertes de productivité importantes. Le même problème se pose avec autant, sinon plus d'acuité pour la maîtrise et pour les cadres.

341. Introduction et position du problème

Toute appréciation de structure relative aux industries de l'habillement doit s'inscrire dans l'environnement de ces industries, à savoir dans l'économie textile. Une politique sectorielle, différenciée certes selon les échelons auxquels elle s'adresse, n'a des chances de réussite que si elle conserve un minimum d'homogénéité, c'est-à-dire si elle se subordonne à un objectif général et commun qui pourrait être la rentabilité et la compétitivité de l'économie textile dans son ensemble, au moins pour les secteurs et les entreprises qui peuvent à long terme être considérés comme viables. Cette optique n'inclut donc pas une défense, voir une protection a priori de tous les secteurs et de tous les échelons de l'économie textile tels qu'ils existent actuellement. Nous ne pouvons d'autre part adopter une optique globale de division internationale du travail qui disposerait en bloc de l'économie textile. Celle-ci nous apparaît si diverse, ses marchés si différenciés, ses secteurs et ses entreprises si particuliers que cette optique doit être extrêmement nuancée dans les faits.



Le présent rapport ne traitant pas de l'économie textile en général ni des crises textiles, cette question d'extrême importance outrepassé quelque peu nos compétences et les limites de ce travail, et nous oblige à des généralisations qui ne sont que faiblement de notre ressort.

Nous nous fonderons essentiellement sur les travaux approfondis entrepris dans ce domaine par la Forschungstelle für Allgemeine und Textile Marktwirtschaft de l'Université de Münster (Source : III 1) et qui s'appuient sur les données de plusieurs pays européens.

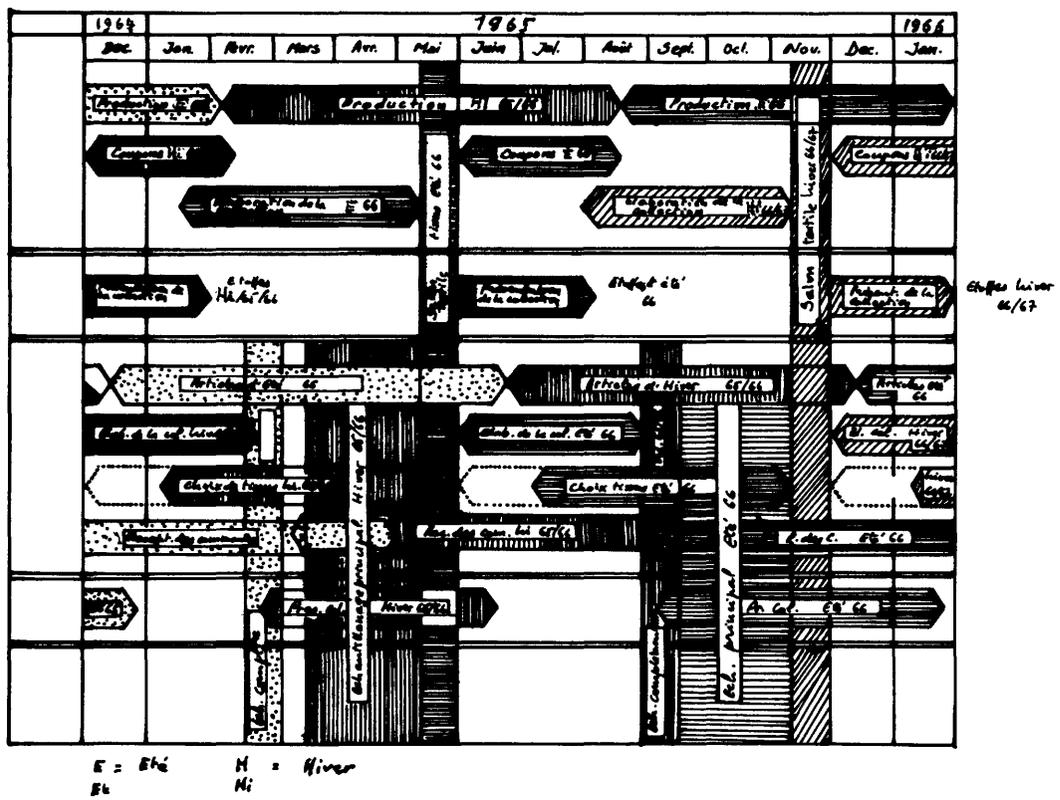
Graphique 341/1

Le schéma ci-contre explicite les différents échelons de l'économie textile :

- 1) Le marché des matières premières (fibres)
- 2) L'apprêt des matières premières :
- lavage, peignage (laine et fibres dures)
- 3) La filature.
- 4) Le tissage et le tricotage .
- 5) L'apprêt des tissus (teinturerie, traitements divers)
- 6) La confection .
- 7) Le commerce de gros et les centrales d'achat.
- 8) Le commerce de détail.

Les taux exprimant l'importance des flux, d'un échelon à l'autre, sont caractéristiques de l'Allemagne.

Les industries de l'habillement occupent donc, c'est un truisme, la place aval au stade de la production. Elles répercutent sur celle -ci les fluctuations de la demande telle que les interprète le commerce de détail.



Sources : H.P. Lösch. op. cit.

Le commerce de gros ne joue en effet (au sens étroit du moins) qu'un rôle secondaire, il ne distribue que des articles courants et peu saisonniers : sous-vêtements courants, bas, chaussettes etc...

Graphique 341/2

Le schéma suivant permet de saisir l'ordonnancement des activités dans le secteur textile. Il est suffisamment explicite pour se passer de commentaires. Rappelons simplement que :

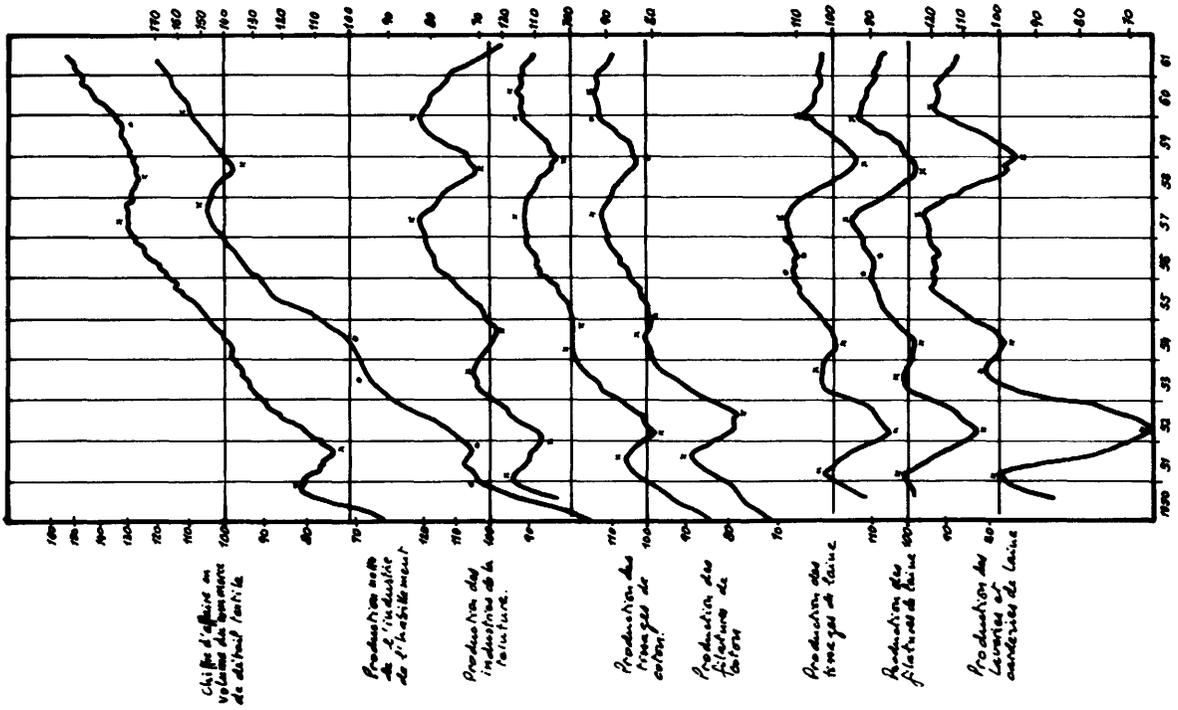
- 1) Les collections des industries de l'habillement sont élaborées 8 à 10 mois précédant le début de la saison.
- 2) Les collections des industries du tissage et du tricotage sont élaborées 12 à 15 mois précédant le début de la saison.
- 3) Les commandes du commerce de détail à la confection ainsi que les commandes de la confection au tissage et au tricotage, se font à très peu de temps d'écart les unes par rapport aux autres, et ceci à deux différentes époques :
 - a) L'échantillonnage principal, qui a lieu 6 à 8 mois avant le début de la saison, donne lieu aux commandes principales.
 - b) L'échantillonnage complémentaire, ou secondaire qui a lieu un mois avant ou juste au début de saison, donne lieu aux commandes complémentaires, ou en terminologie française, aux commandes de dernière minute.

La durée de ces échantillonnages varie de 4 (complémentaire) à 8 semaines.

- 4) La durée de production d'une série (modèle ou famille de modèles) est relativement brève : 2 à 4 semaines.
- 5) La durée de production d'une collection d'été ou d'hiver s'étend sur un laps de temps considérable : de mi-juin à mi-décembre pour la collection d'hiver, de mi-décembre à mi-juin pour la collection d'été. Une partie de la production a donc lieu alors que la saison a déjà commencé.
- 6) Les séquences de production sont identiques pour le textile, mais décalées de $2\frac{1}{2}$ mois environ. Cependant la durée de production d'une série peut être considérée comme plus longue.

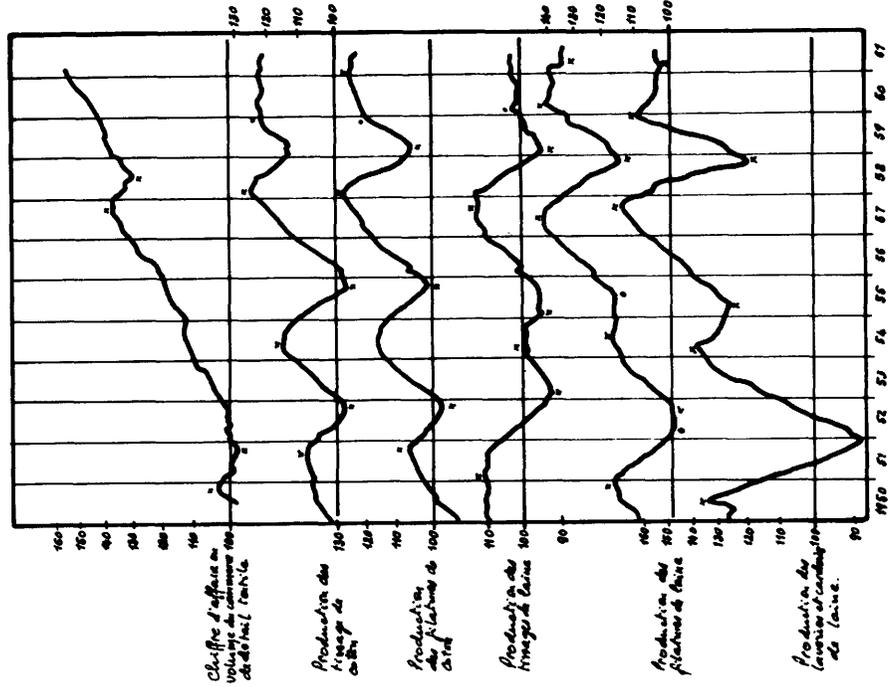
342. Les fluctuations de l'activité industrielle et leurs effets.

La consommation finale de l'habillement évolue avec une certaine régularité dans le temps. Certes sa croissance s'accélère et se ralentit, mais il est rare que la consommation globale, même par article, enregistre une baisse en valeur absolue que ce soit en volume ou en valeur. A cette affirmation fait exception l'année 1967, qui vit un léger recul de la consommation. Ce recul n'est pourtant jamais inférieur à 10% de la consommation de l'année précédente. Il est en outre évident que cette régularité est plus faible en ce qui concerne les divers articles d'habillement, d'une part en raison de la substitution des articles d'habillement les uns par rapport aux autres, d'autre part en raison des incertitudes atmosphériques (étés chauds, hivers "pourris", par exemple, entraînant un déplacement de la consommation globale annuelle sur la consommation d'été et vice-versa),



Allemagne: L'évolution conjoncturelle à divers niveaux de l'économie textile.

Base 1956 = 100. Moyennes mobiles. Echelle semi-logarithmique. Sources : H.P. Lösch, op. cit.



France: L'évolution conjoncturelle à divers niveaux de l'économie textile.

Base 1952 = 100. Moyennes mobiles. Echelle semi-logarithmique. Sources : H.P. Lösch, op. cit.

et enfin en raison de l'attractivité variable de la mode (la consommation globale se portant plutôt sur des articles "classiques" ou "standards" selon l'accueil que reçoit la mode auprès du consommateur).

L'observation conjoncturelle (Source : III 2) a permis d'établir que les échelons amont indiquent une activité industrielle subissant de beaucoup plus fortes fluctuations que la demande finale. Ce phénomène d'amplification est de plus en plus marqué au fur et à mesure que l'on remonte vers l'amont dans l'économie textile. Cette observation est éloquemment illustrée par la figure ci-contre, relative à l'Allemagne.

Graphique 342/1

En outre, des fluctuations conjoncturelles externes à de simples amplifications de la demande finale sont apparues; elles ne peuvent trouver d'explication que dans la structure interne de l'économie textile, en tant que répercussions nécessaires des comportements économiques : pratiques en matières de stocks et de commandes.

Enfin, les fluctuations conjoncturelles semblent souvent prévenir celles de la consommation finale dans le temps.

En dernier lieu, les cycles conjoncturels textiles sont réputés plus courts que les cycles affectant l'activité économique globale. En particulier, LOESCH (Source III 1) a démontré que l'observation permet de conclure à des cycles conjoncturels réguliers pour l'économie textile, de l'ordre de 2 à 4 ans, alors que des cycles inférieurs à 6 ans sont irréguliers dans l'économie nationale.

Ces remarques s'appliquent à tous les pays et sont susceptibles de généralisation dans le temps. Ces mouvements ont été remarqués depuis la naissance de l'économie textile jusqu'à nos jours, sans subir de régularisation notable.

Dans le même ordre d'idées, notons encore que le phénomène d'amplification est particulièrement sensible et marqué entre le niveau du commerce de détail et celui de la confection. Cependant, tous les échelons participent, à titre causal, de ce phénomène.

Les conséquences de ces fluctuations d'activité ne sont que trop évidentes :

- Occupation insuffisante des capacités installées, celles-ci étant souvent prévues pour répondre à la demande en période de pointe.
- Conservation d'équipements peu économiques parce que désuets, pour les raisons exposées ci-dessus.
- Difficultés périodiques de trésorerie, mauvaise utilisation des actifs circulants.
- Difficulté à construire une politique commerciale et de marketing cohérente et systématique.
- Impossibilité d'une politique d'achats rationnelle.
- Instabilité de l'emploi.

343. Essai d'explication

Mieux que nous ne saurions le faire LOESCH résume l'explication des mouvements de la conjoncture textile en dix facteurs; dont premièrement cinq comportements caractéristiques :

- " 1. La tendance générale à l'anticipation des variations de prix et des délais de livraison relatifs aux matières, eu-égard aux modifications de l'état du marché.

2. La tentation de généraliser sommairement les tendances de marché, c'est-à-dire la tendance psychologique à surenchérir les commandes en période de reprise et de manifester un attentisme exagéré en période de récession.
3. Des comportements, en matière de commande, conformes au modèle de l'accélérateur-stocks : ces comportements sont dans une certaine mesure significatifs au moins pour les articles non-saisonniers et non-liés à la mode (semestrielle).
4. La méthode de prévision dont résulte le plan des approvisionnements, répandue en maints domaines. Elle consiste en effet en une extrapolation schématique du développement des ventes au cours de la période précédente.
5. La souplesse de la tactique de commandes, dans la répartition de celles-ci en commandes principales et en commandes complémentaires, selon les pronostics relatifs à l'état du marché. Ce facteur influe surtout sur la politique de commandes d'articles saisonniers et soumis à la mode.

Les facteurs suivants sont, en particulier à considérer comme les causes des comportements évoqués ci-dessus, comportements se trouvant à l'origine de l'amplification des mouvements conjoncturels:

6. L'exceptionnelle flexibilité des coûts de matières, résultant d'un marché en état de concurrence quasi-parfaite ou quasi-imparfaite, et le risque-prix qui s'y trouve lié, surtout dans le cas d'articles-type ou standard (en raison de la part élevée du coût-matières dans le coût total et des marges de profit généralement basses).

7. La flexibilité des délais de livraison du fait de l'élasticité limitée de la production des divers échelons. Il est à remarquer que cette flexibilité, de même que celle des coûts, est autant une cause qu'une conséquence des comportements "anticipateurs", ainsi que des autres types de comportement énumérés de 1 à 5.
8. La singulière difficulté à prévoir les besoins, en raison de la forte incidence de facteurs incertains comme le succès de la mode (en général et en particulier pour la collection spécifique de l'entreprise), les conditions atmosphériques. La conséquence en est une grande incertitude de comportement.
9. La nécessité, pour les articles saisonniers et soumis à la mode, de couvrir les besoins essentiels d'une saison entière à l'intérieur de périodes de commandes étroitement limitées.
10. Les risques spécifiques liés à des erreurs de jugement dans le cas d'articles saisonniers et liés à la mode.
 - a) Surestimation des besoins : risque d'obsolescence dû au changement de la mode (liquidation des marchandises en stock à vils prix), ou, dans le cas d'articles uniquement saisonniers, stockage forcé des matières restantes pendant une saison morte entière (coût de maintien en stocks, coût du capital immobilisé ainsi, manque de liquidités, limitation des capacités de stockage pour la saison prochaine).
 - b) Sous-estimation des besoins : danger de perdre des occasions de vente, perte des clients en raison des possibilités limitées de réapprovisionnement par commandes complémentaires."

Note : traduction libre d'après LÖSCH : op.cit.

344. Mécanismes et comportements

Exposons plus en détail deux mécanismes d'amplification particulièrement intéressants pour notre objet :

- Réactions du commerce de détail et politique d'approvisionnements vis-à-vis des industries de l'habillement.
- Réactions des industries de l'habillement et politique d'approvisionnements vis-à-vis des industries du tissage et de la bonneterie.

Ce faisant, nous distinguerons :

- les articles soumis à un changement saisonnier et à la mode,
- les articles classiques, standard, non soumis à la mode ni au changement saisonnier.

3441. Les réactions du commerce de détail et leurs répercussions.

A. Articles soumis à la mode ou (et) aux changements saisonniers.

Comme nous l'avons vu, il est extrêmement difficile au détaillant de se livrer à une prévision quelque peu scientifique, voire rationnelle, quant aux ventes et aux types d'articles demandés la saison prochaine. La part la plus importante du commerce de détail se trouve d'ailleurs encore aux mains des détaillants indépendants, dont la mentalité ne peut être, de toute façon, qualifiée de prospective.

Aussi le détaillant se fonde-t-il essentiellement sur son impression du moment quant à l'ordre de grandeur des commandes, et au développement de la saison passée par rapport à la précédente quant à leur perspective d'évolution.

Par exemple, c'est au mois de mars ou d'avril, appelons-le l'époque t , que le détaillant devra passer la commande principale pour l'hiver prochain, c'est-à-dire le début de la période $t+2$. Le montant de la commande sera schématiquement obtenu à l'aide d'une extrapolation linéaire, du type suivant :

$$q_{t+2} = q_t + a \Delta q_{t-1}$$

- où
- q_{t+2} : quantité prévue pour la prochaine saison d'hiver.
 - q_t : quantité vendue au cours de la saison d'hiver qui s'achève.
 - Δq_{t-1} : augmentation ou diminution des ventes par rapport à la saison (été) précédente, ou par rapport aux deux saisons précédentes.
 - a : facteur subjectif d'accélération ou de décélération de l'évolution en cours.

L'absence de facteur d'accélération conduirait à un "time lag" par rapport aux tendances réelles de la consommation.

En revanche, l'existence d'un facteur d'accélération, d'essence psychologique, conduit au contraire fréquemment à une anticipation du marché.

Comment expliquer ce facteur ?

Une première raison en est la variabilité des délais de livraison.

Si la tendance du marché semble favorable, le détaillant craint de se trouver en rupture de stocks au cours de la saison et, si la tendance se confirme, de ne plus pouvoir se réapprovisionner au cours de saison ou plutôt de ne plus pouvoir compenser son approvisionnement lors de l'échantillonnage secondaire.

Afin de ne pas manquer de ventes, il concentrera la quasi-totalité de sa commande globale sur la commande principale, et passera celle-ci le plus tôt possible. Un délai plus long s'écoule ainsi entre l'époque de la prévision et celle de la vente. Il permet le gonflement psychologique de la tendance.

D'autre part, le confectionneur recevant cette commande, et souffrant de la même myopie prévisionnelle, ne s'imaginera pas qu'elle inclut le 90% des ventes prévues par son client, mais peut être, comme précédemment 60 à 70%. Aussi prévoiera-t-il une production sensiblement supérieure au montant des commandes reçues à la suite du premier échantillonnage. L'ensemble des détaillants manifestant le même comportement, les délais de livraison vont s'allonger; le comportement des détaillants conduit précisément à la réalisation de la prévision quant à l'allongement des délais de livraison, prévision qui elle-même se trouvait à l'origine de ce comportement. Enfin, cet allongement des délais, et la concentration des commandes sur la commande principale qui en résulte (et à la fois y contribue), n'est possible qu'en raison d'une relative rigidité de l'appareil productif du fait que les décisions de celui-ci doivent se prendre antérieurement à l'époque où les détaillants commandent. On imagine un scénario exactement inverse en cas de tendance défavorable, avec déplacement des commandes sur la commande complémentaire.

Un second facteur, outre l'élasticité des délais de livraison et la possibilité de déplacer les commandes, est la politique d'assortiment. En cas d'expansion conjoncturelle, le détaillant a tendance à élargir son assortiment, au profit des articles de mode et au détriment des articles standards, et inversement en cas de récession prévue. Ce facteur contribue au gonflement, ou à la décélération du mouvement des commandes, d'autant plus que les prix ne jouent pas un rôle déterminant pour les articles de mode, alors qu'ils en tiennent un essentiel pour les articles standards .

Il tombe sous le sens que ce comportement porte en germe le mouvement de reflux, considéré comme un simple mécanisme de réadaptation interne. Imaginons à l'époque t une consommation réelle en légère expansion. Le détaillant commandant à l'époque t pour la saison $t+2$ aura tendance à surestimer cette expansion en raison des facteurs évoqués ci-dessus. Et, en effet, le confectionneur et le tisseur, qui auront fait un calcul semblable à l'époque $t-1$, respectivement $t-2$ auront été amenés à des pronostics moins optimistes. Il en résultera l'allongement des délais de livraison et l'augmentation des prix décrits ci-dessus. A la fin de l'époque $t+1$, le détaillant devra passer commande pour l'époque $t+3$. La tendance se confirmant ou, plus vraisemblablement, restant linéaire, et l'expérience des délais de livraison s'étant révélée justifiée, le mouvement inflatoire et concentré des commandes se poursuit, avec la mésadaptation consécutive de l'offre. Cette mésadaptation se réduit cependant de plus en plus, l'inflation des commandes s'étant répercutée jusqu'au premier stade amont. Il arrive alors un moment où le marché paraît détendu. Supposons maintenant que l'accroissement de la consommation fléchisse légèrement ou même qu'il reste strictement identique; il arrive une époque, disons $t+2$ ou $t+3$ où le détaillant enregistre un niveau de stocks et une relation stocks/ventes qui lui paraît excessive, soit parce que le stock atteint un niveau objectivement excessif du point de vue de la gestion d'entreprise soit - la psychologie n'est pas à négliger - plus simplement parce que l'opinion se forme que "cela ne peut plus durer"... Pour sa prochaine commande, soit pour l'époque $t+4$ ou $t+5$, le détaillant va s'installer en position d'attente et ne commander que 50% à 60% de ses ventes prévues à la suite du premier échantillonnage. Le détaillant préfère alors courir le risque - peu probable - de manquer des ventes, plutôt que celui - plus probable de devoir liquider des invendus à vils prix.

Cette baisse des commandes principales sera interprétée comme une baisse identique de l'ensemble des commandes par les industries de l'habillement. Le mouvement de reflux est amorcé.

B. Articles non-soumis à la mode ni aux changements saisonniers.

Pour ces articles, le détaillant peut tenir une politique de stocks rationnelle, fondée sur des rythmes considérés comme optimaux ou plus simplement minimaux de rotation. En période d'expansion la présence du stock agit - en miniature il est vrai - pareillement à l'accélérateur des investissements. En d'autres termes, le détaillant est conduit à commander d'autant plus, et surtout à accroître sa commande d'autant plus par rapport à la précédente, que son stock-outil est important. D'autre part, l'industrie de l'habillement voit ses entreprises confectionner également des articles de mode comme des articles standards. En période de croissance, l'industrie se porte donc de plus en plus sur les articles de mode - à forte marge - au détriment des articles standards. Les délais de livraison de même que les prix tendent alors à augmenter. Il en résulte l'effet d'autoamplification que nous avons décrit plus haut; l'augmentation des prix, en particulier, exerce un effet d'accélération certain dans le montant des commandes, surtout pour les articles à faible marge.

3442. Les réactions des industries de l'habillement et leurs répercussions.

Nous ne répéterons pas ici l'exposé, un peu long peut-être, relatif au commerce de détail. Les termes étant modifiés, il pourrait pour ainsi dire être le même. Des mécanismes économiques et psychologiques semblables exercent leurs effets. Il s'agit toujours des stocks de matières et du comportement d'achat. Les répercussions en sont d'autant plus importantes que l'ensemble de l'économie textile travaille à la commande exception faite des articles standards (articles, couleurs, tissus communs) pour lesquels il est possible dans une certaine mesure, de travailler sur stock. Les stocks de produits ainsi constitués ont plutôt pour effet un nivellement de la conjoncture textile. Il est néanmoins très insuffisant pour répondre ou même endiguer les pressions amplificatrices des autres facteurs, d'autant plus que le phénomène mode s'empare d'un nombre croissant d'articles.

345. Conclusions intérimaires

Les lacunes de base nous paraissent résider fondamentalement dans l'absence d'information mutuelle et dans la faiblesse, voire la myopie du mode de prévision qui en découle. Cette information nous paraît des plus urgentes, surtout si l'on songe que la mode va s'emparer de plus en plus d'articles pour en dynamiser la consommation. Il serait peu souhaitable que ces possibilités nouvelles de profit et souvent de survie ne soient contrecarrées par des tendances de plus en plus irrationnelles dans l'économie textile.

Certes, la prévision est difficile dans ce domaine, car elle repose autant sur des phénomènes économiques que sociologiques et psychologiques. Il est à relever cependant que les tentatives ont été extrêmement rares jusqu'ici, et il n'est pas démontré que les méthodes d'études et de prospection permanente du marché, qui font jour après jour leurs preuves en d'autres branches industrielles, ne rencontreraient que l'échec en matière d'habillement et de textiles.

4

PERSPECTIVES

41. PERSPECTIVES DE DEBOUCHES INTERNES
--

Nous avons vu en chapitre 3111. les principaux facteurs déterminant la demande d'habillement :

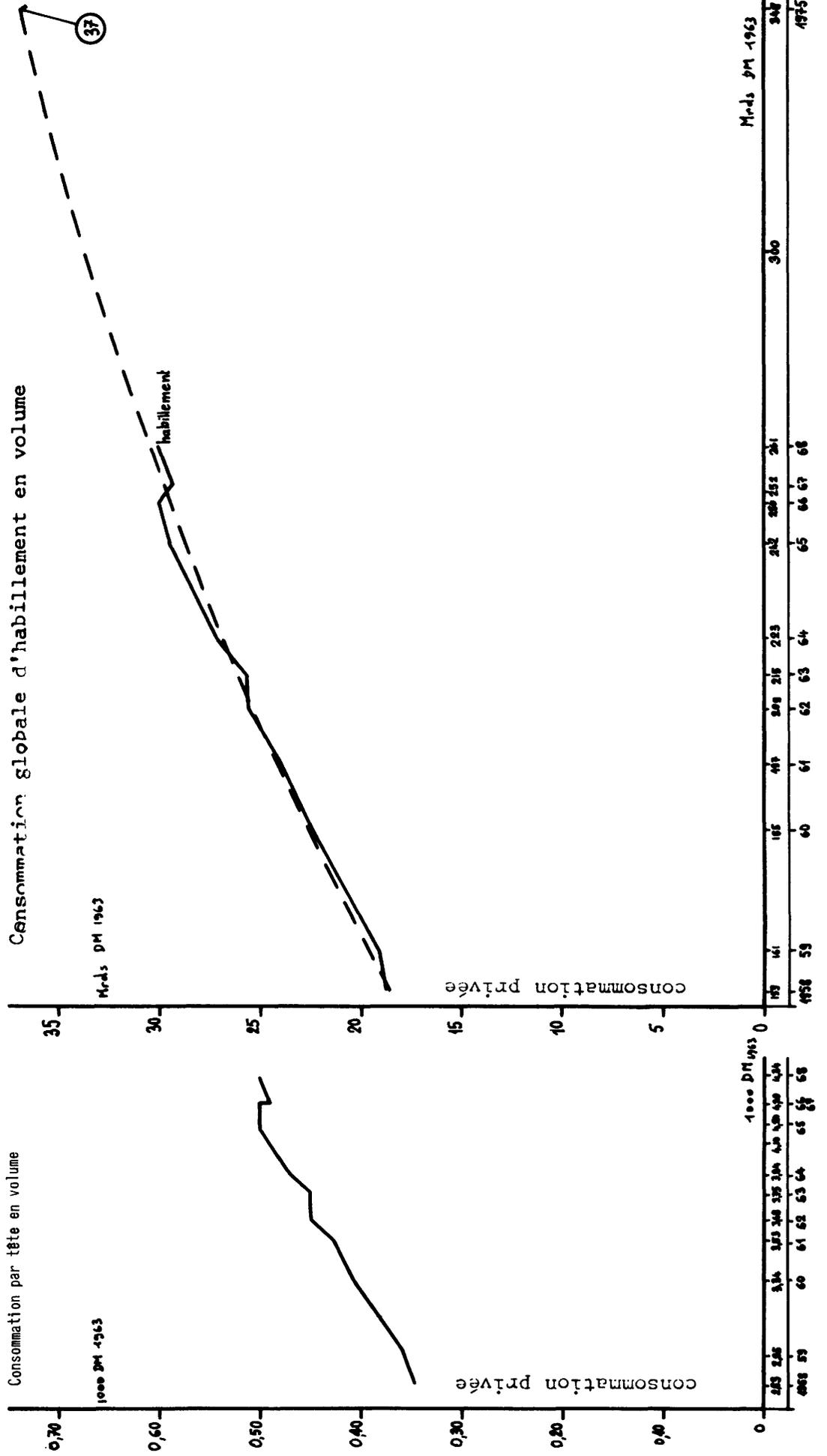
- le niveau de revenu et son évolution,
- les prix nominaux et relatifs,
- le sexe,
- l'âge,
- la catégorie socio-professionnelle,
- le type de résidence (ville, campagne).

Les incidences de facteurs autres que le revenu et les prix sont encore trop mal connues pour qu'elles puissent entrer dans l'élaboration d'une prévision globale.

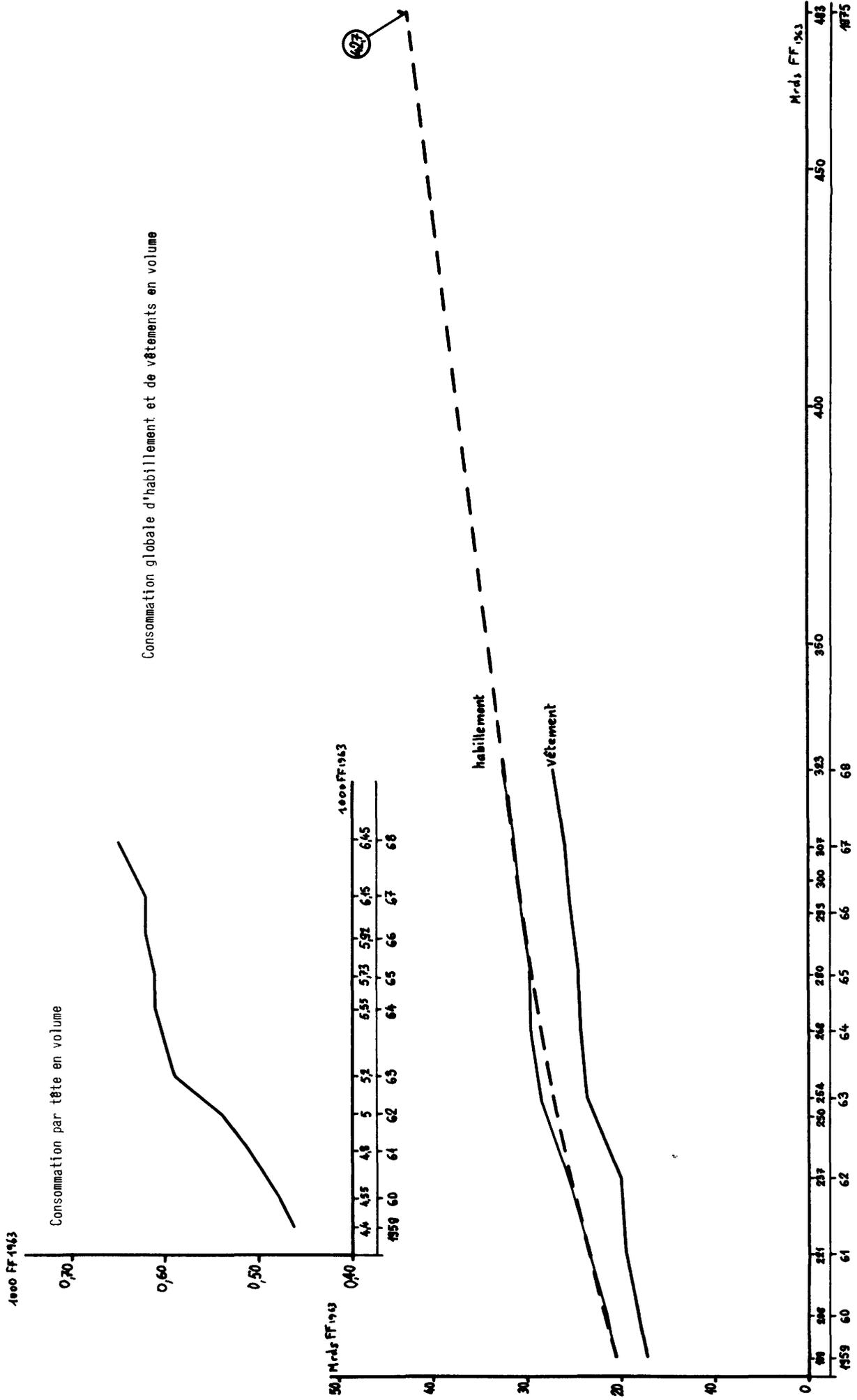
Aussi sommes-nous réduits à un type de prévision relativement simpliste, et qui consiste en l'extrapolation d'une variable dépendante par rapport à une ou deux variables connues et susceptibles de projection temporelle, à savoir le revenu et les prix. La tâche devient essentiellement technique puisqu'elle consiste pour l'essentiel à choisir les types d'ajustement les mieux adaptés à chaque série temporelle. D'autre part, la confection d'un modèle économétrique global sortait de nos limites de temps et de compétence.

Les précisions relatives à la méthode et à sa validité figurent dans l'annexe II.

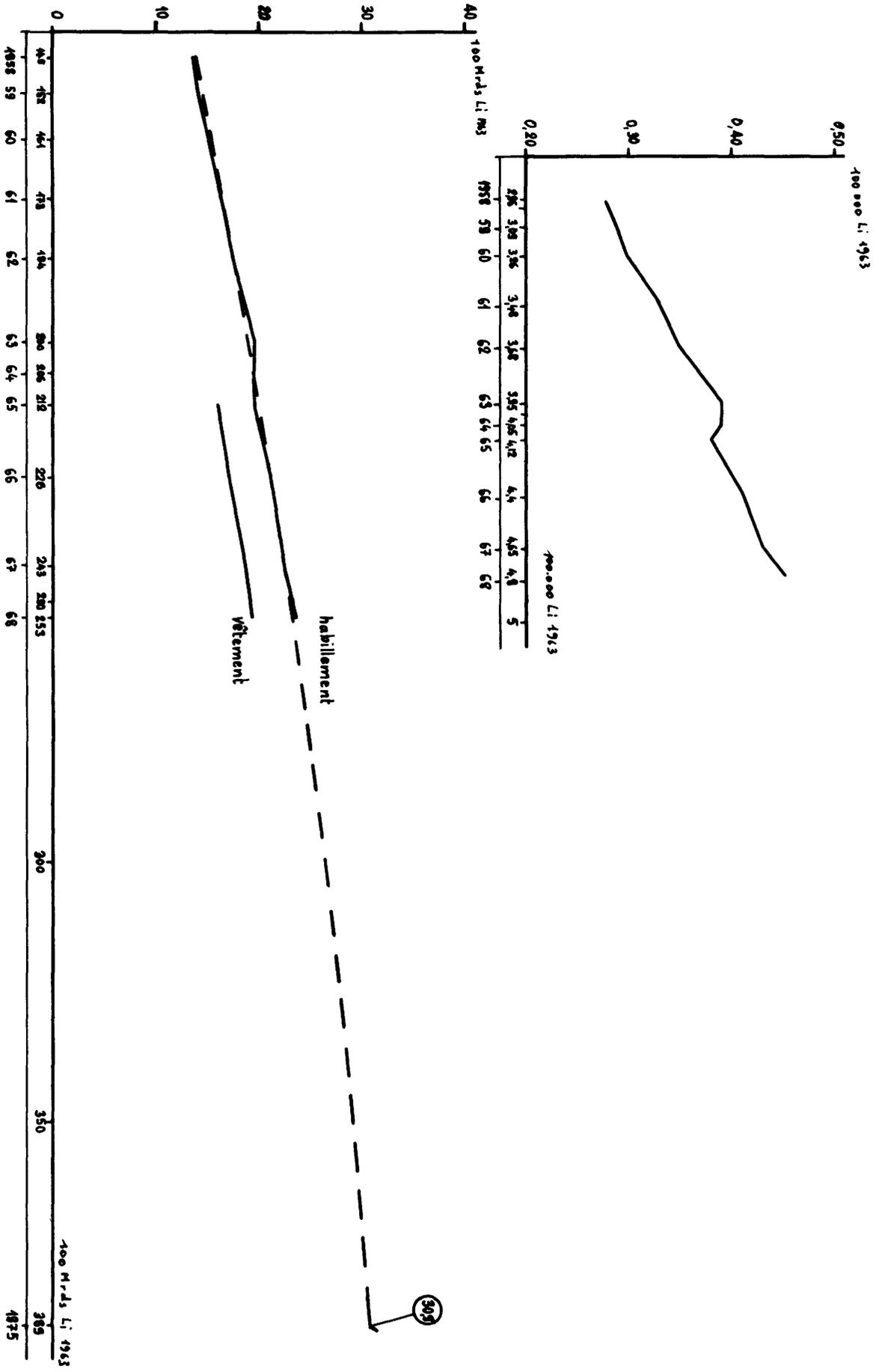
41.1 ALLEMAGNE - PERSPECTIVES DE CONSOMMATION



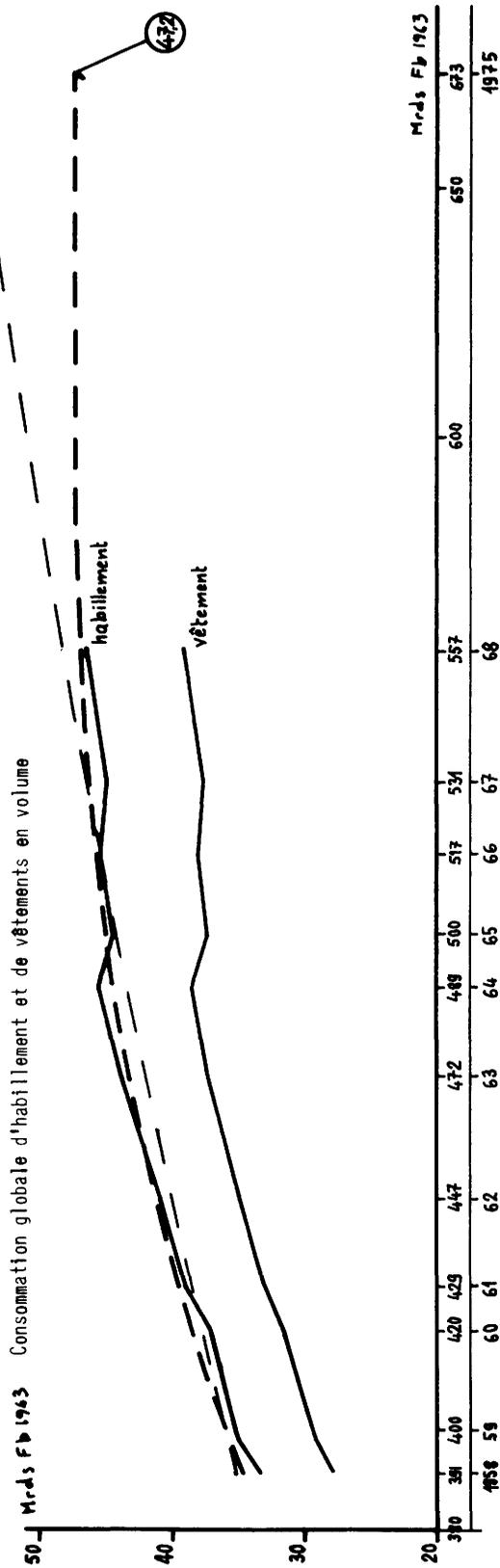
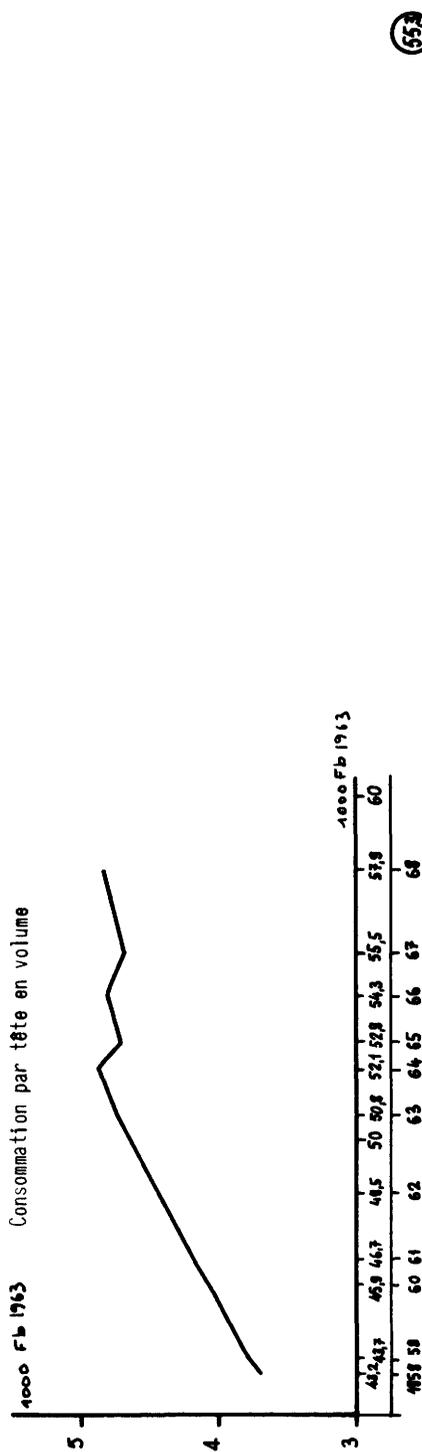
41.2 FRANCE - PERSPECTIVES DE CONSOMMATION



41.3 ITALIE - PERSPECTIVES DE CONSOMMATION



41.4 BELGIQUE - PERSPECTIVES DE CONSOMMATION



Mrd's Fb 1963

650

673

680

685

690

695

700

705

710

715

720

725

730

735

740

745

745

750

755

760

765

770

775

780

785

790

795

800

805

810

815

820

825

830

835

840

845

850

855

860

865

870

875

880

885

890

895

900

905

910

915

920

925

930

935

940

945

950

955

960

965

970

975

980

985

990

995

1000

1005

1010

1015

1020

1025

1030

1035

1040

1045

1050

1055

1060

1065

1070

1075

1080

1085

1090

1095

1100

1105

1110

1115

1120

1125

1130

1135

1140

1145

1150

1155

1160

1165

1170

1175

1180

1185

1190

1195

1200

1205

1210

1215

1220

1225

1230

1235

1240

1245

1250

1255

1260

1265

1270

1275

1280

1285

1290

1295

1300

1305

1310

1315

1320

1325

1330

1335

1340

1345

1350

1355

1360

1365

1370

1375

1380

1385

1390

1395

1400

1405

1410

1415

1420

1425

1430

1435

1440

1445

1450

1455

1460

1465

1470

1475

1480

1485

1490

1495

1500

1505

1510

1515

1520

1525

1530

1535

1540

1545

1550

1555

1560

1565

1570

1575

1580

1585

1590

1595

1600

1605

1610

1615

1620

1625

1630

1635

1640

1645

1650

1655

1660

1665

1670

1675

1680

1685

1690

1695

1700

1705

1710

1715

1720

1725

1730

1735

1740

1745

1750

1755

1760

1765

1770

1775

1780

1785

1790

1795

1800

1805

1810

1815

1820

1825

1830

1835

1840

1845

1850

1855

1860

1865

1870

1875

1880

1885

1890

1895

1900

1905

1910

1915

1920

1925

1930

1935

1940

1945

1950

1955

1960

1965

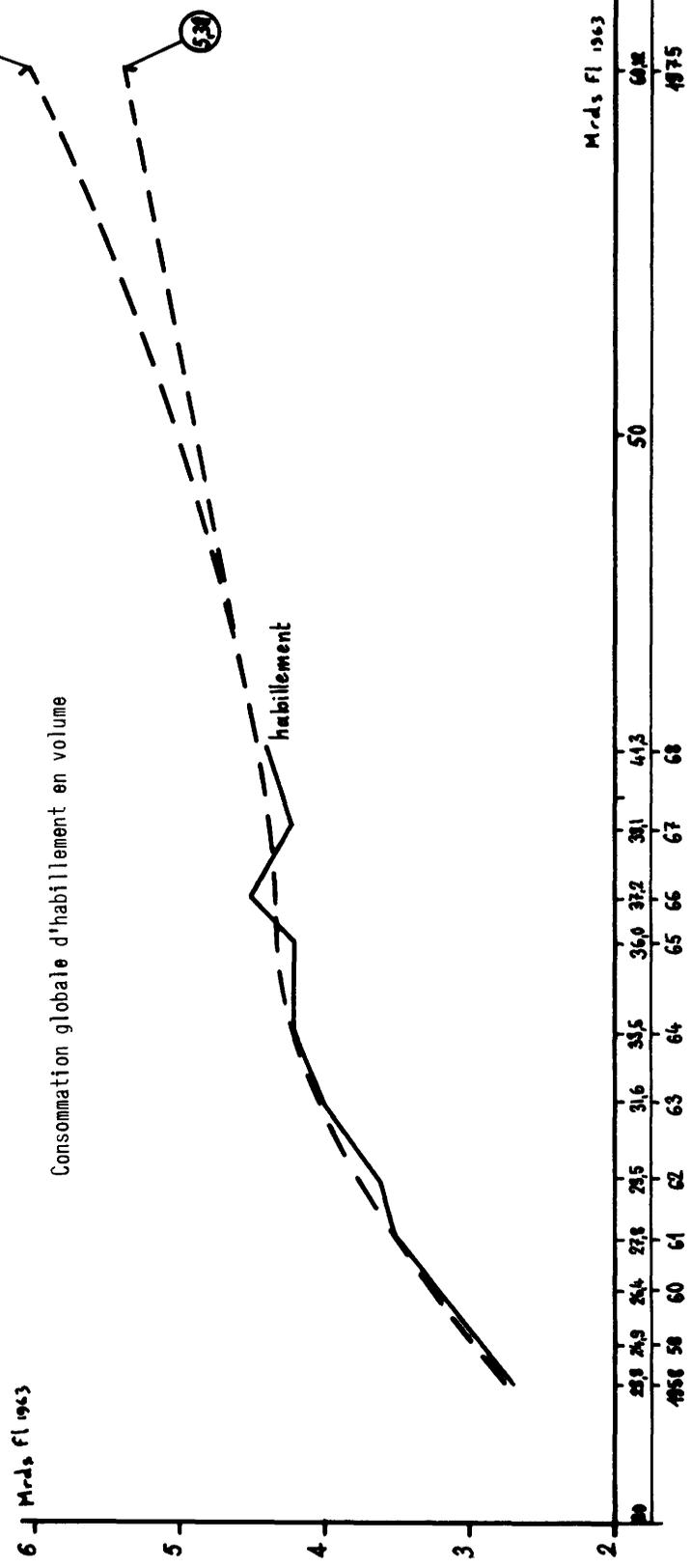
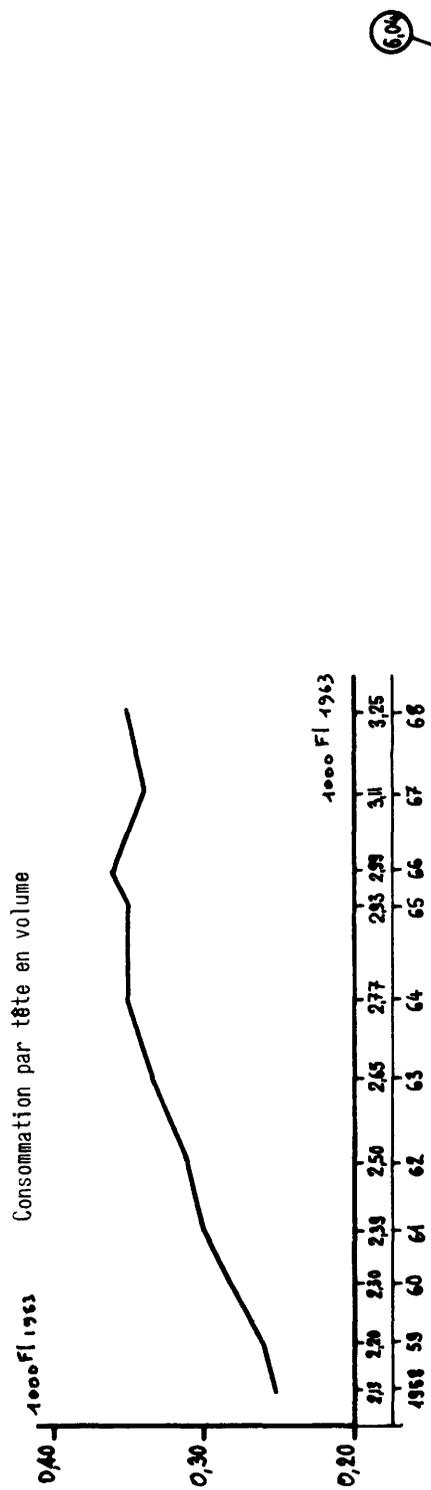
1970

1975

1980

</

41.5 PAYS-BAS - PERSPECTIVES DE CONSOMMATION



Belgique : Consommation globale. Prévion inférieure (47,2 milliards de FB) : résulte de l'ajustement sur une fonction à deux variables indépendantes (revenu et prix). Prévion supérieure : simple ajustement semi-logarithmique à une variable indépendante (revenu).

Les conclusions purement statistiques s'expriment clairement: alors que le développement de la consommation approchait, grosso modo, 5% par an dans l'ensemble de la Communauté, l'industrie de la confection ne peut plus, à l'avenir, compter que sur une expansion plus réduite de son marché, c'est-à-dire guère plus de 3,6% par an, en moyenne. En effet, la tendance dégagée pour l'habillement vaut également pour le vêtement (fonctions semblables); ce que confirme intuitivement un coup d'oeil sur les graphes 41/1 et suivants.

Ne cachons pas cependant que ce modèle est uniquement descriptif et suppose donc que "toutes choses resteraient égales par ailleurs" : évolution identique des prix relatifs ainsi que permanence des fonctions de consommation "descriptives" des autres biens, par exemple.

Entre autres, nous nous demandons si une politique systématique de marketing des entreprises de la branche aurait pour conséquence une augmentation du rythme d'accroissement de la consommation globale et par tête.

Si l'on conçoit le marketing comme une simple action publicitaire et promotionnelle, son incidence serait sans aucun doute négligeable, sinon nulle.

En revanche, nous avons remarqué, en analysant la consommation, que certains segments potentiels du marché n'étaient pas, ou encore très mal exploités. En particulier, aucun effort sérieux n'a encore été entrepris pour le marché des classes d'âge 45-60, de même que le marché du vêtement masculin de dessus commence seulement d'être dynamisé et personnalisé. Le vêtement reste fondamentalement un bien semi-durable répondant à un besoin psychologique, créé selon des normes

standards et pour une demande supposée homogène. Le facteur social dynamisant la consommation reste la mode, mais il semble s'appliquer, à une époque donnée, avec plus ou moins de bonheur à tous les segments du marché, donc à toutes les catégories de consommateurs. La vision de la mode étant centrée, au stade de la création (elle-même très empirique) sur un seul groupe de consommateurs (classe 20-30 ans), on comprend que les autres groupes ne s'en trouvent concernés que dans une mesure beaucoup plus faible, s'ils n'en sont pas complètement exclus.

Aussi peut-on penser qu'un "esprit de marché" systématique et s'appuyant sur des méthodes modernes de connaissance pourrait exercer quelque effet, même à un niveau élevé d'agrégation. Le fait de répondre de manière précise, différenciée et changeante aux besoins spécifiques de chaque groupe de consommateurs pourrait rendre à l'habillement une fonction sociale qu'il est en train de perdre lentement mais sûrement, cette fonction étant de moins en moins fondée sur un critère de revenu et de fortune que sur ceux de la classe d'âge, de la catégorie socio-professionnelle ainsi que sur la spécificité et la pluralité croissantes des genres de vie.

421. Perspective globale des échanges

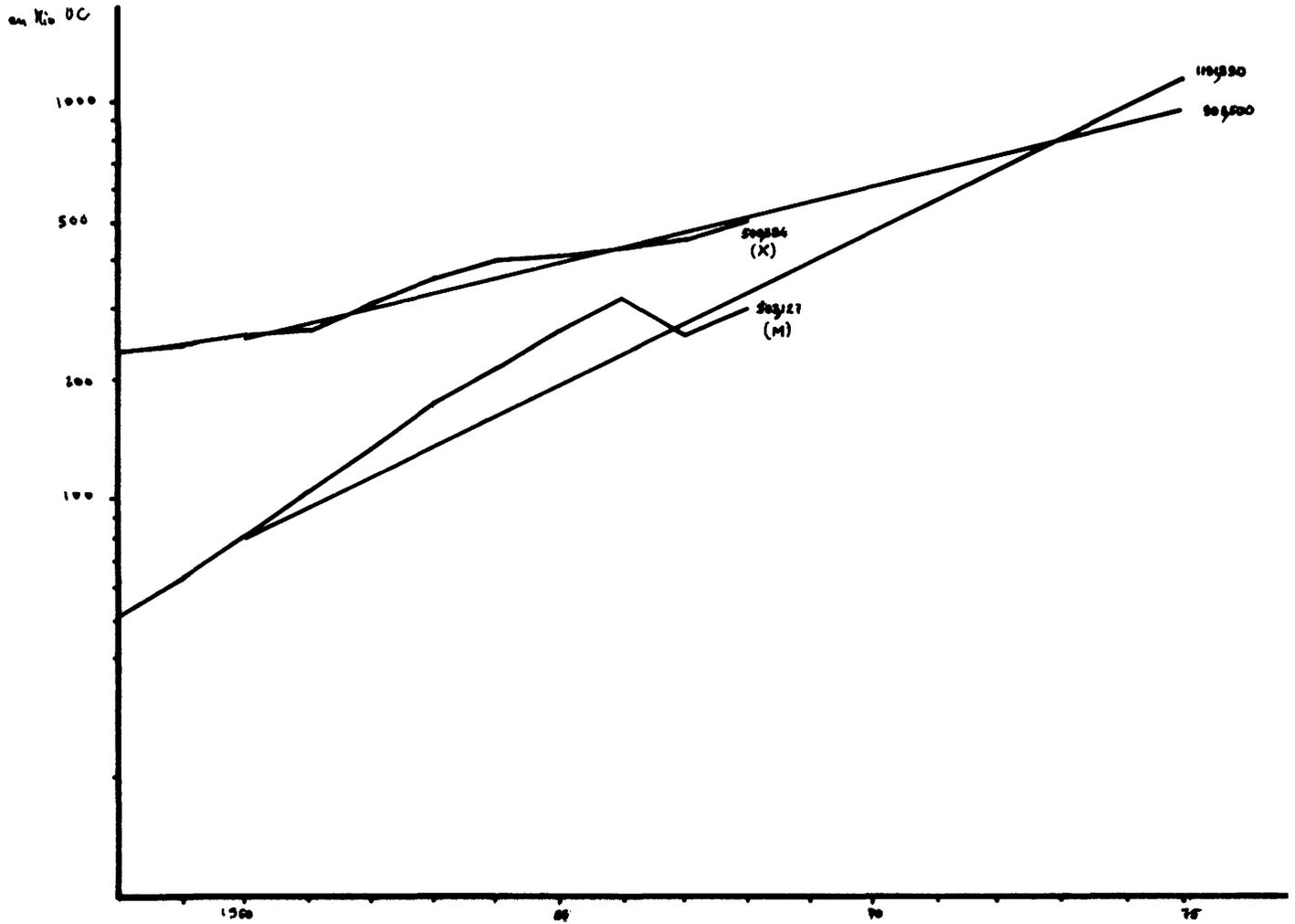
Dans l'hypothèse de libéralisation progressive des échanges, libéralisation se faisant au même rythme que ces dernières années, les importations et les exportations de la CEE (commerce intra-Six exclu) augmenteront de plus en plus rapidement.

L'ajustement semi-logarithmique traduit le mieux ce phénomène d'accélération des échanges (les courbes des importations et des exportations sont considérées comme des exponentielles).

Graphique 421/1

L'extrapolation permet de voir qu'en 1975 les importations de vêtements (tissés et tricotés) seront supérieures aux exportations.

(Evolution globale de vêtements tissés et
tricotés (en Mio d'U.C.)



Milliers d'UC	1968	1975
Importations	303.127	1.190.000
Exportations	500.384	900.000

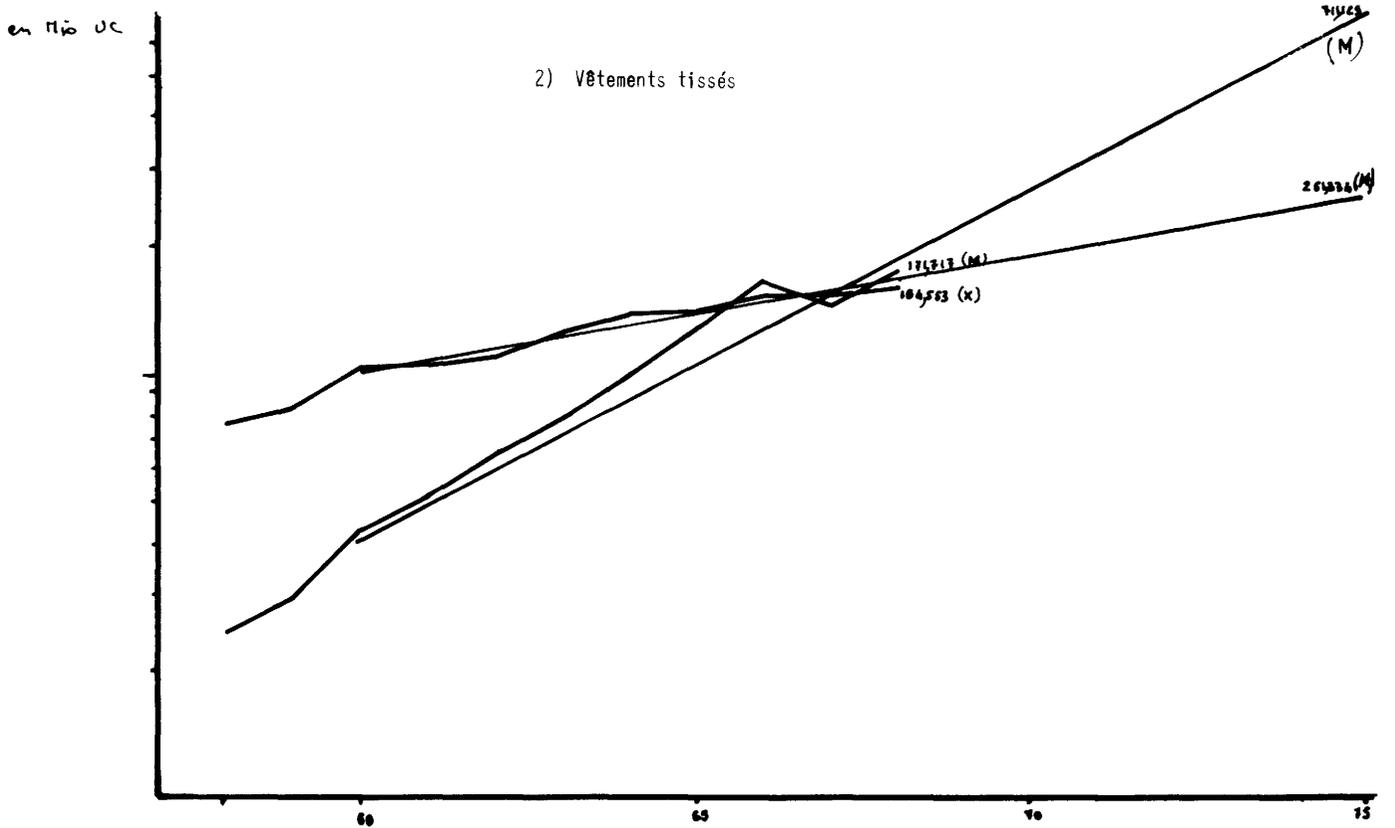
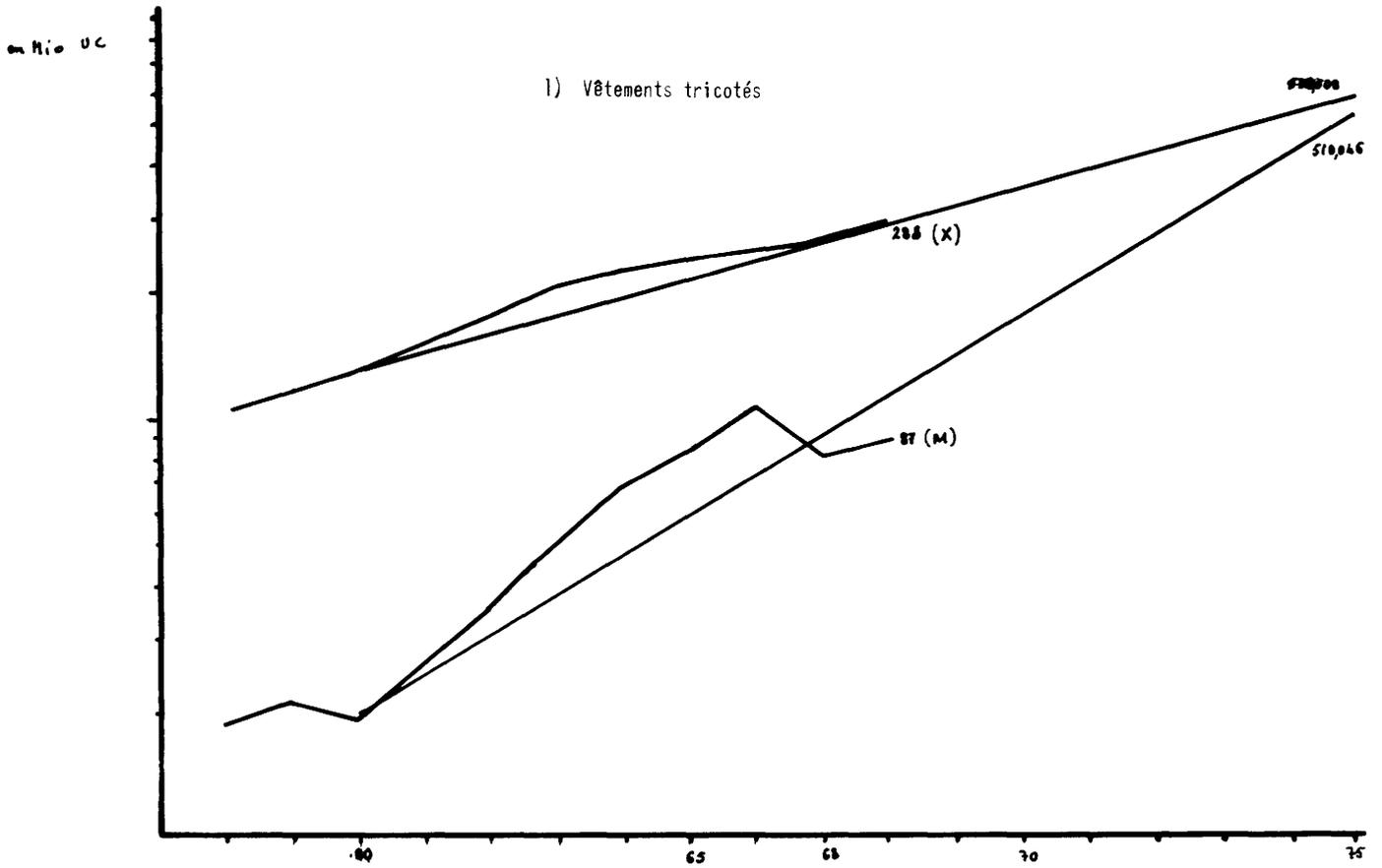
Il est évident que ces perspectives ne seraient plus valables dans le cas d'une libéralisation brutale des échanges. Dans ce cas on assisterait à une chute des exportations et une montée très forte des importations.

Ces perspectives en valeur ne seraient plus valables si les termes de l'échange se modifiaient rapidement et que le coût de la tonne importée devenait nettement plus faible que celui de la tonne exportée.

Il en est de même pour toutes les extrapolations par article, qui ne sont valables que si l'évolution passée se continue dans le futur et que toutes choses restant égales par ailleurs, à savoir si les rapports entre facteurs (consommation globale, segments de consommation, prix, productivité et technologie) internes et externes à la Communauté restent identiques (modèle descriptif dont les paramètres ne se modifieraient pas dans le temps).

Il va de soi qu'une telle hypothèse est très invraisemblable compte tenu des observations faites dans les chapitres précédents pour chacun de ces facteurs et ses variables indépendantes.

Il n'en reste pas moins que l'on peut considérer cette prévision comme une hypothèse plausible, dont on peut admettre l'ordre de grandeur, si une restructuration interne et un changement de politique de marché faisaient défaut dans le cours des prochaines années.



422. Perspectives des échanges par article

4221. Perspectives des échanges de vêtements tissés et tricotés (Note*)

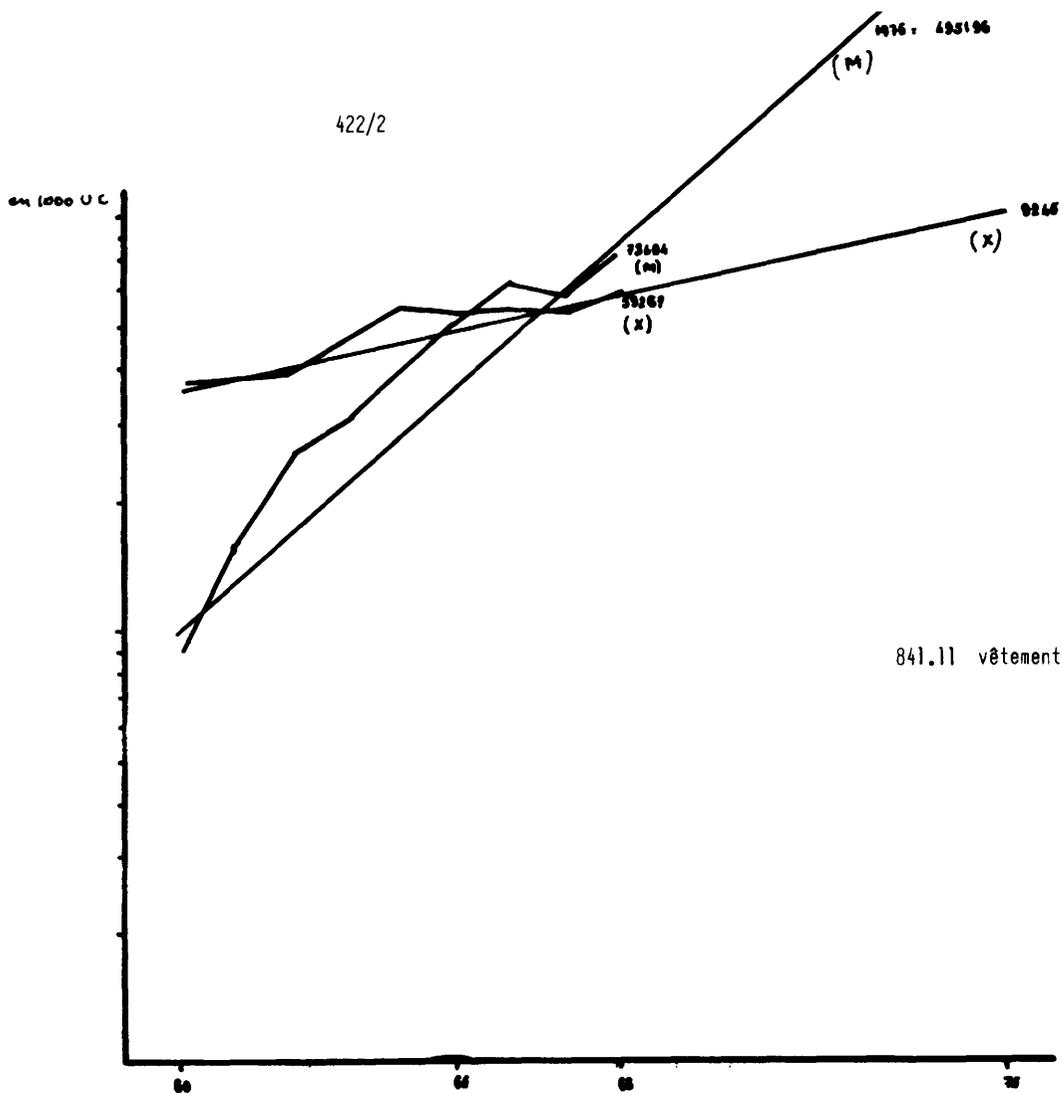
Nous avons vu dans l'évolution des échanges que la balance des vêtements tricotés (bonneterie) était nettement plus favorable que celle des vêtements tissés (confection) dont le solde était voisin de zéro.

Si nous conservons les hypothèses précédemment, la balance des vêtements tricotés sera encore excédentaire en 1975, mais son solde sera beaucoup plus faible que maintenant :

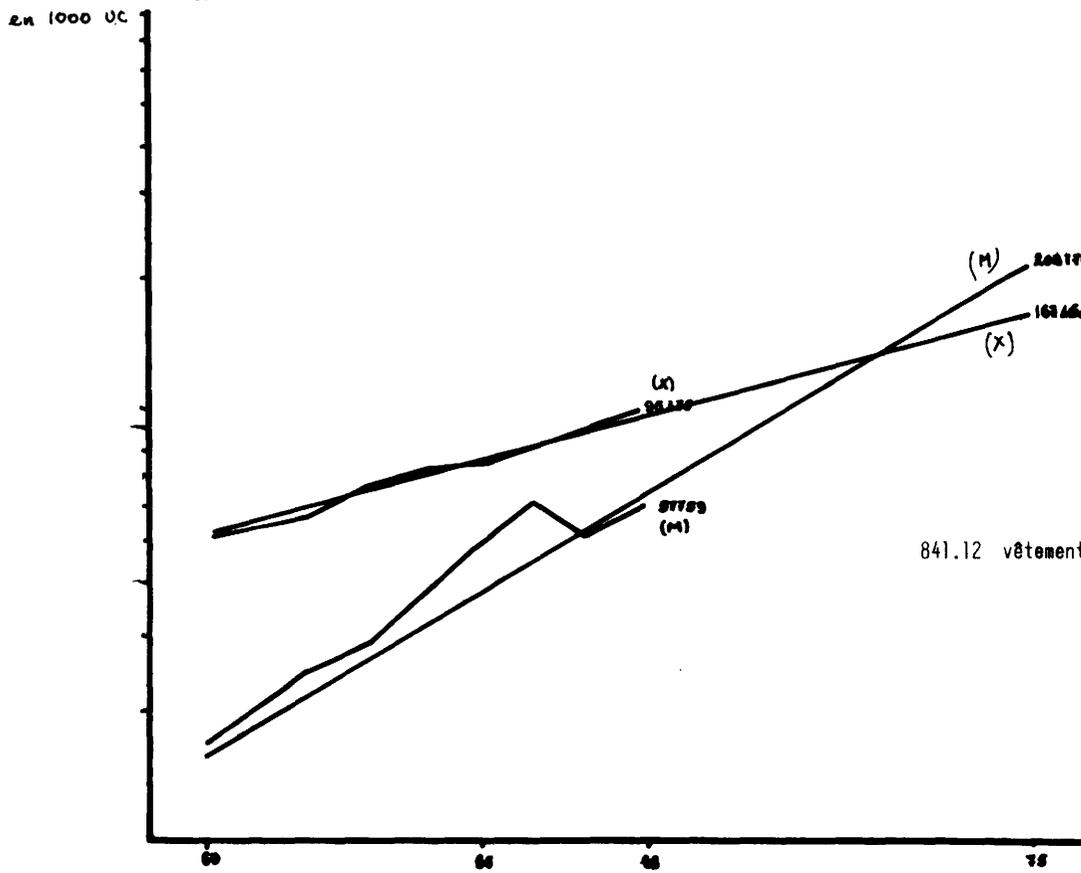
Milliers d'UC	1968	1975
Importations	171,700	710,000
Exportations	164.500	260,000

Pour les vêtements tissés dans leur ensemble (y compris les différents accessoires non traités dans l'analyse par article), la balance sera très nettement déficitaire en 1975.

* Note : La somme des importations et des exportations des articles n'est pas égale aux importations et exportations globales calculées sous 421. Ceci provient de la qualité moyenne des ajustements qui s'appuient sur des séries trop courtes pour permettre une extrapolation de 7 années. Les ordres de grandeur sont néanmoins valables "grosso modo". Cette remarque s'applique à tous les ajustements suivants.

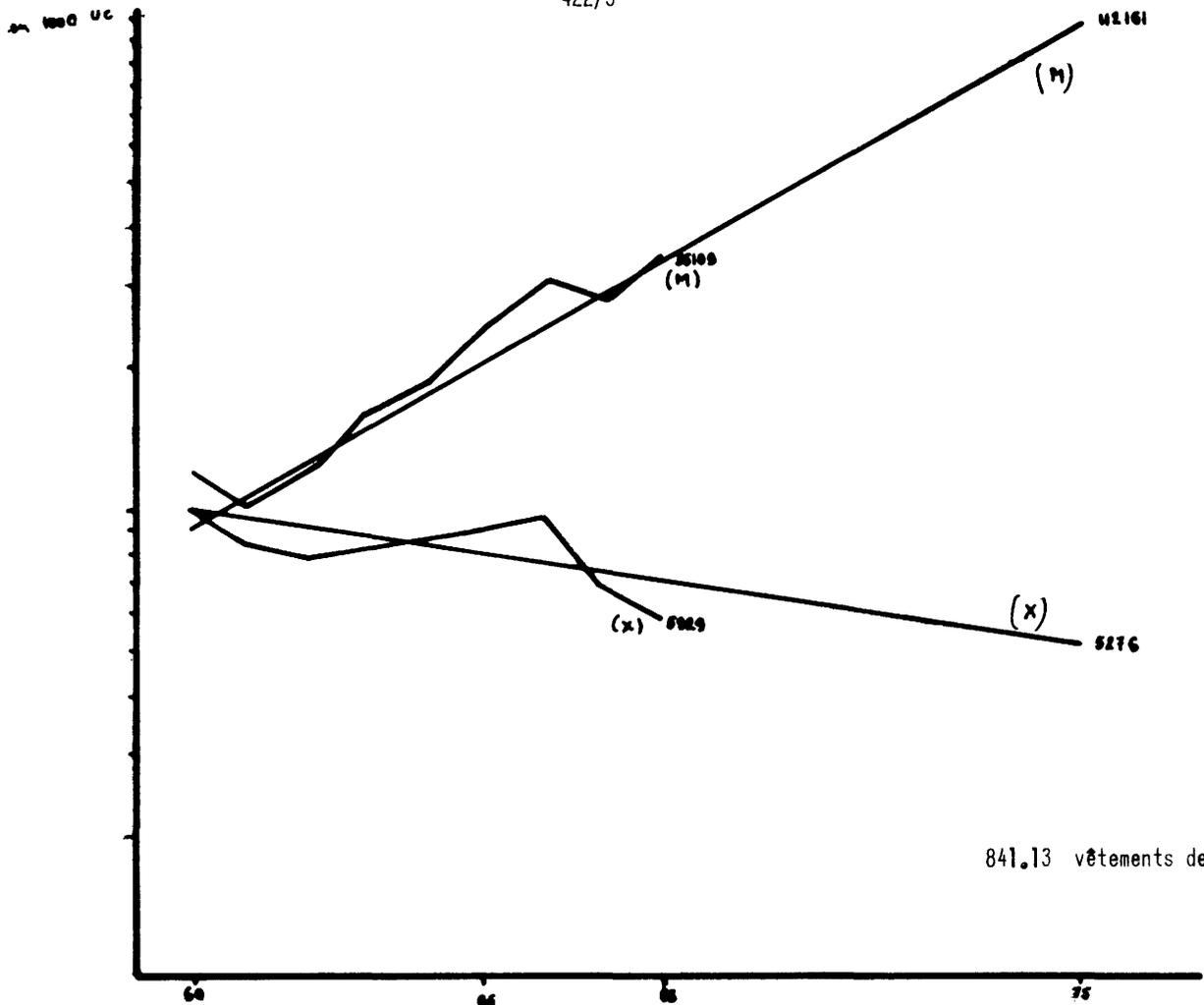


841.11 vêtements dessus hommes

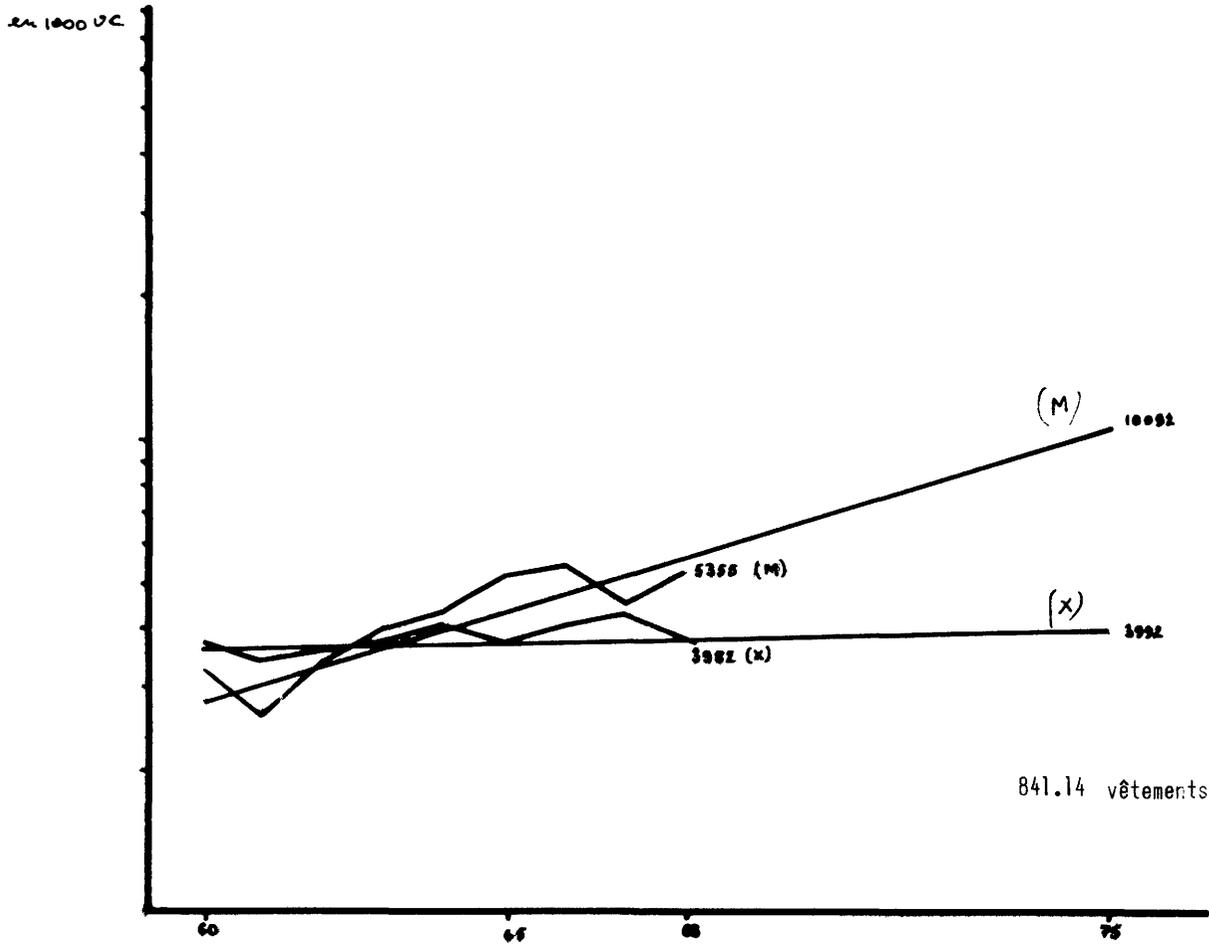


841.12 vêtements dessus dames

422/3



841.13 vêtements dessus hommes



841.14 vêtements dessus dames

Milliers d'UC	1968	1975
Importations	171.700	710.000
Exportations	164.500	260.000

Graphique 422/1

4222. Perspectives d'échanges par article

Les remarques précédentes subsistant, il apparaît des différences sensibles dans les perspectives d'échanges selon les articles.

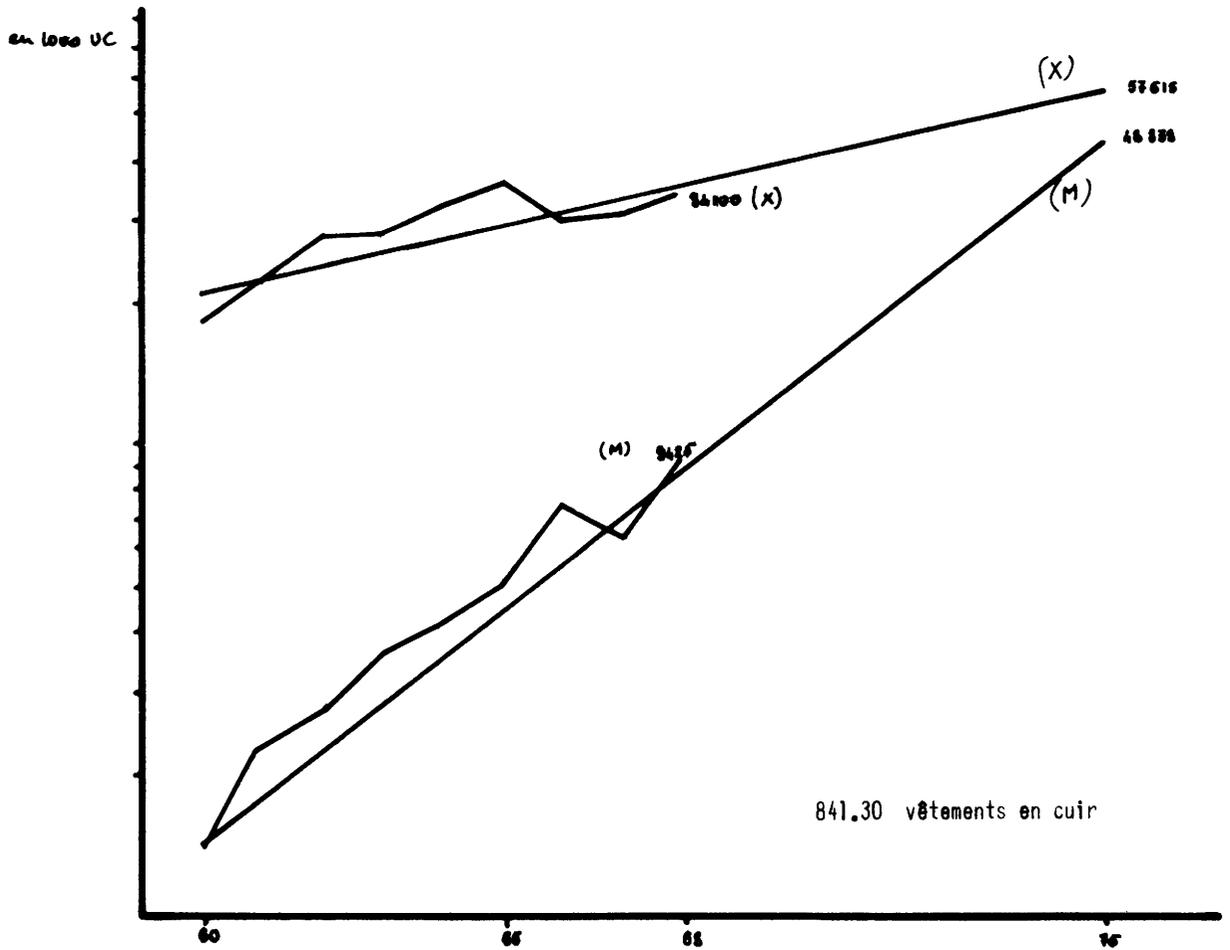
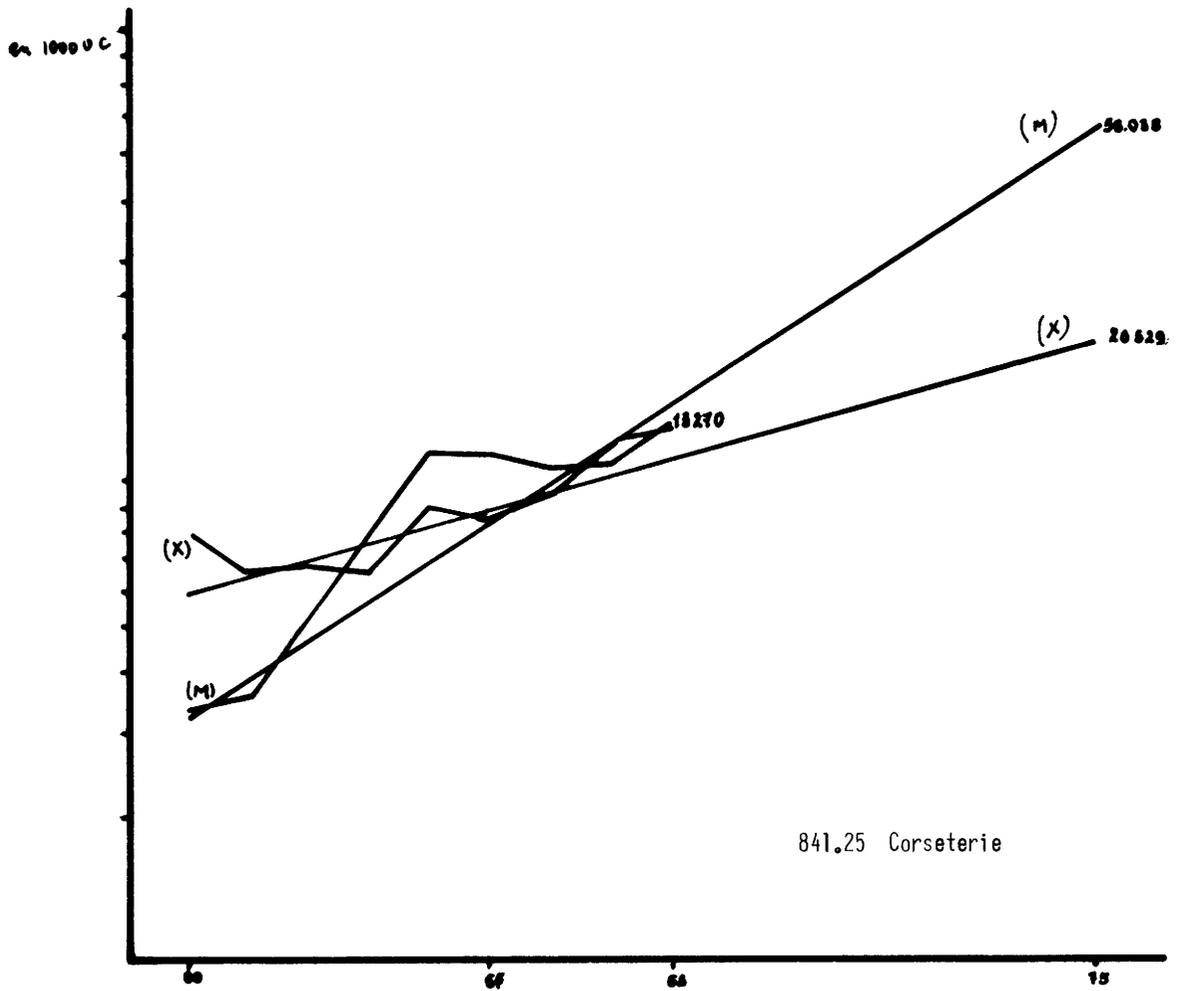
Ainsi, la balance des échanges de vêtements de dessus pour hommes serait très nettement déficitaire car le trend des importations est nettement plus rapide que celui des exportations.

Les exportations de vêtements de dessus pour dames sont en 1968 supérieures aux importations, mais en 1975 les importations seraient supérieures aux exportations.

Graphique 422/2

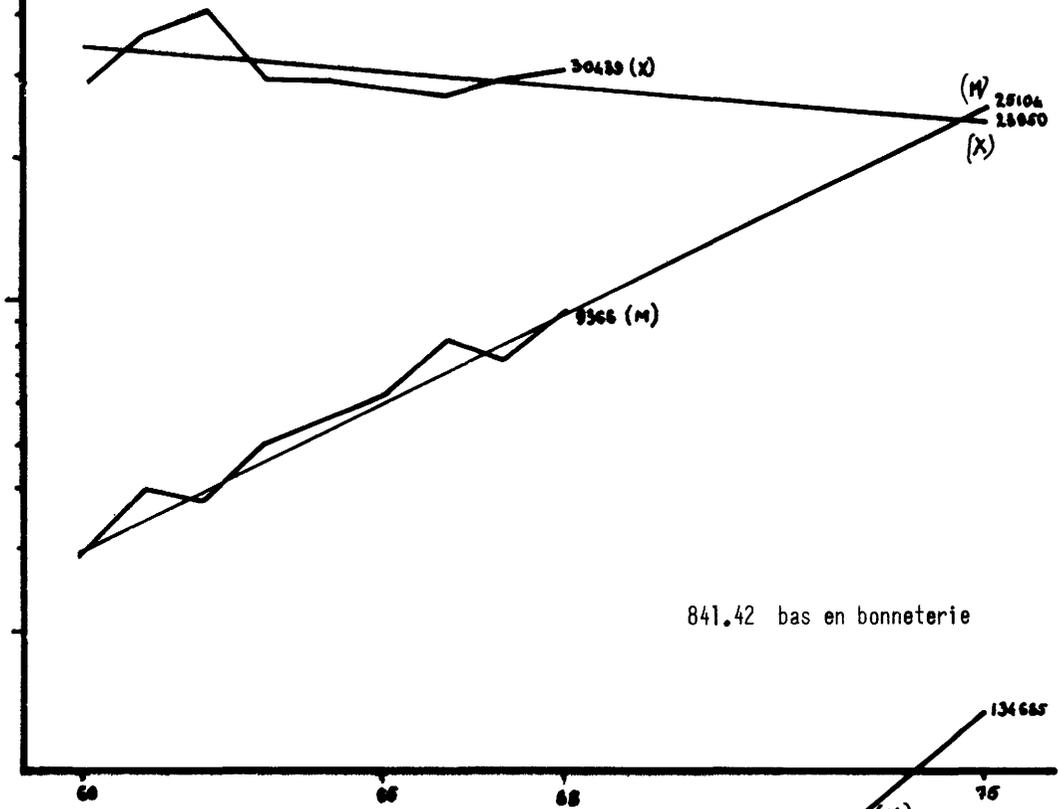
Le trend des exportations de vêtements de dessous pour hommes est négatif; l'écart entre les importations et les exportations continuerait de s'accroître; il en est de même pour les vêtements de dessous pour dames, dont les exportations sont stables.

Graphique 422/3

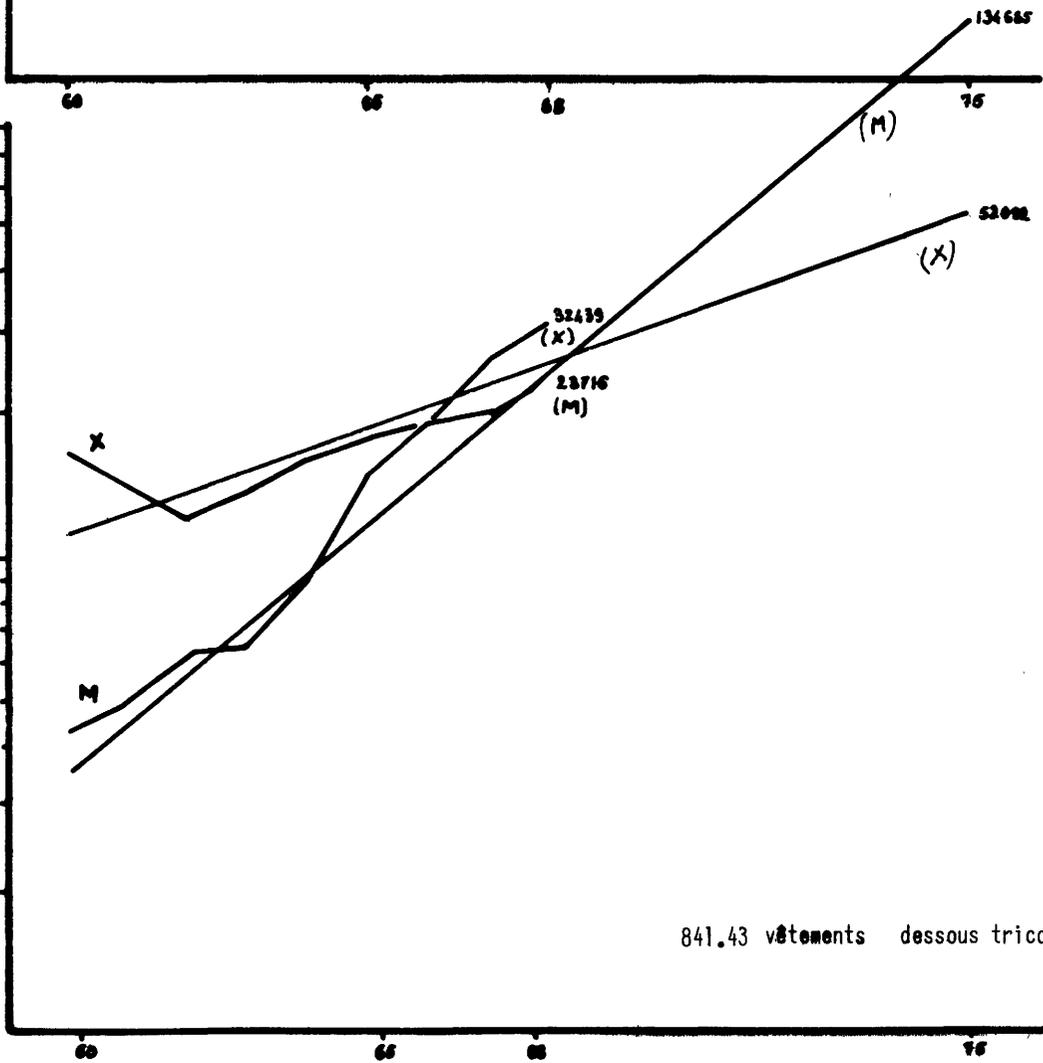


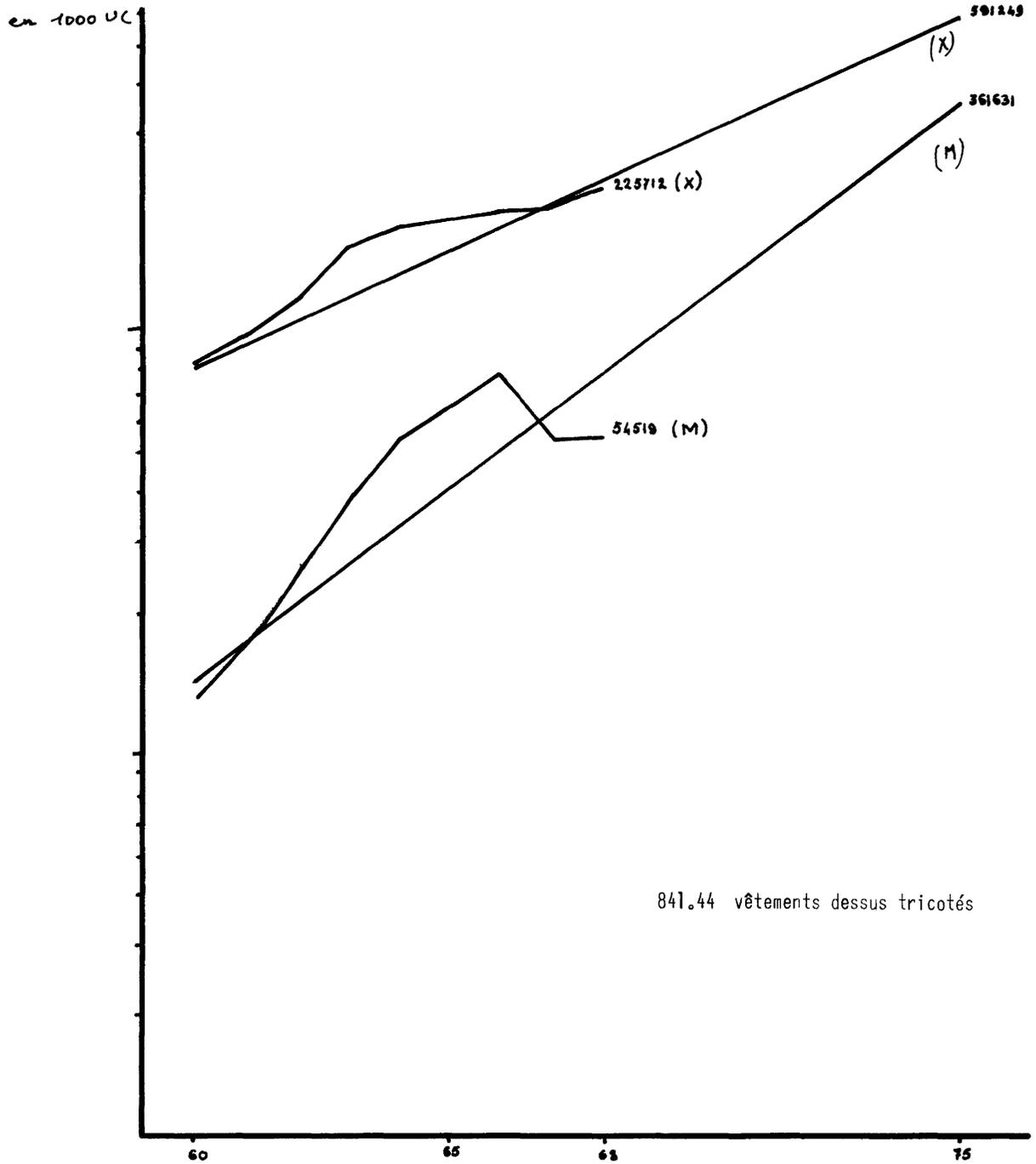
en 1000 UC

422/5



en 1000 UC





Pour la corseterie les importations seront supérieures aux exportations; pour les vêtements de cuir, la balance des échanges restera positive bien que le rythme d'accroissement des importations soit plus élevé que celui des exportations.

Graphique 422/4

Examinant les articles tricotés dont la balance est plus défavorable en 1968, on peut prévoir une dégradation pour les différents articles. Les bas et chaussettes tricotés auraient une balance quasi-nulle vers 1975, alors que les vêtements de dessous en bonneterie seraient fortement importés.

Graphique 422/5

Les vêtements de dessus tricotés qui constituent la plus grande partie des exportations de vêtements de la CEE en 1968, seraient en 1975 les seuls articles, avec les vêtements en cuir, à indiquer une balance des échanges positive. Le solde des échanges serait en 1975 supérieur au solde de 1968, même si le rythme d'accroissement des importations restait supérieur à celui des exportations.

Graphique 422/6

Conclusion

La détérioration de la balance des échanges constatée lors de l'analyse de l'évolution passée, se continuera dans le futur si toutes les choses restent égales par ailleurs. Il s'en suivra que la CEE serait importatrice de vêtements.

La balance des échanges de vêtements tissés serait très défavorable alors qu'en 1968 son solde est à peu près nul; quant aux vêtements tricotés leur solde, positif en 1968, serait très voisin de zéro en 1975.

L'analyse par article laisse ressortir que seuls les vêtements de dessus en bonneterie, et les vêtements en cuir, auraient une balance positive en 1975.

Toutes ces perspectives chiffrées ne sont valables qu'en tenant compte des hypothèses formulées précédemment (rythme de libéralisation futur égal au rythme passé, exclusion d'une révolution technologique, évolution lente des prix relatifs, exclusion d'un accident conjoncturel etc..).

Voir en annexe II le tableau 422.7 donnant les résultats complets et les fonctions utilisées.

5

ELEMENTS POSSIBLES

D'UNE STRATEGIE

511. Le passé

Voici le moment d'apprécier la situation dans son ensemble et de porter un diagnostic.

On l'a vu, l'industrie qui nous occupe est d'une telle variété de comportements et de structures, dans l'espace comme dans le temps, que la généralisation et la synthèse attendues ne peuvent avoir qu'une portée limitée. L'objecteur trouvera, nous en sommes conscients, nombre d'exemples particuliers infirmant nos thèses.

L'industrie du vêtement, comme l'industrie textile, a longuement vécu dans une optique du produit, et non du marché. Depuis un siècle environ, le prêt-à-porter, c'est-à-dire le vêtement industriel, évince lentement le vêtement artisanal. Son avantage: le prix. Le marché global, il y a encore dix ans, se trouvait en fort expansion. Celle-ci à vrai dire se fait de plus en plus modérée, en suivant de moins en moins près celle de la consommation privée. Pendant longtemps, le consommateur était assoiffé de vêtements; progressivement, il leur préfère d'autres biens.

Jusqu'il y a peu, les facteurs de production utiles se trouvaient assez également répartis en Europe (main-d'oeuvre féminine complémentaire, faibles besoins de capitaux, know-how réduit); les entreprises étaient suffisamment petites, la technologie suffisamment simple, les besoins assez régionaux, la distribution assez dispersée, le type humain du chef d'entreprise suffisamment semblable pour ne pas entraîner de division internationale du travail. Les protections nationales aidant, l'industrie nationale du vêtement était pour ainsi dire "vivrière" sans que ne se posent des problèmes ardues d'écoulement.

A l'intérieur de l'entité nationale, dont le marché était assuré, les facteurs ne soulevaient pas de questions épineuses. La population ouvrière des vieux centres industriels fournissait en suffisance une main-d'oeuvre féminine astreinte à procurer un complément de revenu à la cellule familiale. Le capital initial, les investissements nouveaux, de faible importance, étaient fournis par le milieu familial du chef d'entreprise ou couverts respectivement par le flux monétaire de l'entreprise. Une formation artisanale (de tailleur), quelques connaissances techniques, un sens élémentaire d'organisation faisaient le reste.

La mode, institution hiérarchique de création, proposait des changements que le marché acceptait ou n'acceptait pas. L'activité du confectionneur ressemblait à un pari permanent, greffé sur celui du détaillant, et sur lequel se fondaient ceux des tissages et des filatures.

Aussi les préoccupations essentielles du chef d'entreprise étaient-elles centrées essentiellement sur la réussite de ses collections, à savoir sur le pari du produit, renouvelé deux fois l'an. Le marché se trouvait

segmenté en deux parties assez distinctes: le marché d'articles standards et permanents, le marché d'articles de mode, qui était en même temps celui de la qualité, réservé dans une forte mesure aux pouvoirs d'achat supérieurs. Parallèlement à d'assez vastes unités de production fabricant des articles standards existait une foule de petites et très petites unités fondées par et sur le génie de leur maître. Par ailleurs, la mécanisation des grandes unités s'était pas si avancée ni si répandue qu'elle interdisait la confection d'articles standards à de petits fabricants se contentant d'une faible rémunération d'entrepreneur et rémunérant faiblement leur personnel.

Ainsi est-il compréhensible que cette industrie née puis lentement sortie de l'artisanat n'ait pas figuré au centre de la recherche scientifique et technique appliquée, ni même n'ait généré de l'intérieur des modifications technologiques. Son environnement, sa taille, la nature et les caprices de son marché, sa structure familiale et financière l'en empêchaient, tout en façonnant le type d'hommes qui la dirigeaient: individualiste, créateur, instinctif, mais non gestionnaire ni organisateur.

512. Le développement de la dernière décade

Centrons notre objectif sur l'industrie de la confection, et sur elle uniquement, et cernons rapidement les grands traits de son évolution.

1. L'importance de l'industrie de la confection diminue dans l'économie communautaire. Cette diminution est lente, mais régulière. Elle tient de plusieurs facteurs dont voici les essentiels :
- La croissance de la demande d'habillement est légèrement inférieure à celle de la consommation privée, et notablement inférieure à celle de la demande des biens d'investissement privée et publique.
 - A toute demande répond une offre. L'offre intérieure peut excéder la demande intérieure : d'où importation nette. Elle peut aussi lui être inférieure : d'où exportation nette. En l'occurrence, l'offre n'a pas suivi la demande et l'exportation nette a vu sa croissance se réduire sensiblement au point de se transformer, d'ici très peu de temps, en importation nette, alors que la production d'ensemble de biens et services renforce sa position d'exportatrice nette (entre 1962 et 1967, la croissance annuelle moyenne a été de 10,3 % pour les exportations de biens et services contre 9,4 % pour les importations).
 - Ceci tient à la différence subjective entre le degré d'élaboration des biens produits à l'intérieur et celui des biens produits à l'extérieur, c'est-à-dire les biens importés et simultanément concurrents des biens communautaires d'exportation sur les marchés tiers.
 - Enfin, cette diminution d'importance résulte surtout de la limitation de la capacité productive due à la rigidité des facteurs de production disponibles :

- exode de la main-d'oeuvre vers des secteurs plus rémunérateurs et difficulté de trouver du personnel qualifié et productif aux taux de salaires et conditions de travail proposées,
- faiblesse des accroissements moyens de la productivité, dûe au :
- faible degré d'application des technologies contemporaines, et à des
- ressources de capital à long terme limitées, chacun de ces éléments étant lié à une
- mentalité industrielle axée essentiellement sur le court terme, très éloignée d'un esprit gestionnaire moderne, et se répercutant sur toute la structure, les méthodes, la politique de l'entreprise dans tous les domaines de la gestion.

Tous les aspects examinés au cours de notre étude et toutes les conclusions que nous en avons tirées sont étroitement solidaires, aussi est-il difficile de soulever une question sans mettre en cause toutes les autres, et d'évoquer méthodiquement toutes les caractéristiques du développement de cette industrie sans se répéter.

2. La production n'a pas suivi la consommation, bien que le rythme d'accroissement de cette dernière ait commencé à diminuer de façon perceptible. Le tableau suivant illustre ce fait:

Consommation et Production de vêtements

(sans chaussures).

PAYS	TAUX D'ACCROISSEMENT ANNUELS MOYENS (séries exprimées en valeur)		
	Production	Consommation O.S.C.E. II	Consommation Stat. nationales
ALLEMAGNE	7 %	(6,7%) *	-
FRANCE	6,5%	8 %	-
ITALIE	(5,7%)	8,3%	-
PAYS-BAS	7 %	8,8%	10%
BELGIQUE	9 %	5,1%	5,3%

* L'Allemagne ne possède pas de statistiques de consommation pour les vêtements sans chaussures ni accessoires. Le taux indiqué représente l'habillement dans son ensemble.

Bien entendu, la production en valeur a continué d'ex-céder la consommation en valeur, quoique de plus en plus faiblement. Dans peu de temps, le solde des échanges extra-communautaires sera probablement devenu négatif. C'est pourtant cette inaptitude à épouser le rythme de croissance de la consommation qui nous paraît la plus grave; aussi la demande marginale a-t-elle de plus en plus été comblée par l'importation, notamment en provenance des pays en voie de développement et à commerce d'Etat. Enfin, il ne semble pas non plus que les exportations aient suivi la croissance des marchés extérieurs.

Aussi ne peut-on manquer d'en conclure un certain manque de compétitivité sur le plan international; que la raison de cet écart soit à rechercher dans l'industrie européenne elle-même ou auprès de "conditions de

de concurrence anormales", là n'est pour l'instant pas la question (nous y reviendrons). Il s'agit simplement d'un constat à caractère objectif : l'utilité marginale du bien "vêtement" produit dans la CEE, compte tenu de ses qualités subjectives et de son prix, apparaît souvent inférieure au consommateur et surtout au distributeur lorsque des biens d'autres provenances s'offrent à son choix. Cette affirmation a, bien sûr, un caractère très général et devrait être nuancée selon les articles (voir les tableaux comparatifs "Croissance de la production par article" en chapitre 322) et selon les pays (idem). Enfin, il ne fait pas de doute que pour certains articles (vêtement masculin de dessus par exemple), c'est la capacité productive qui s'est trouvée en défaut. Dans ce cas, les facteurs évoqués en 1. sont à retenir également. Rappelons d'autre part qu'il existe un lien entre capacité et compétitivité dans le cas de notre industrie. Eu-égard à la taille moyenne (ou plutôt) médiale) qui est celle de l'époque actuelle, toute décision d'investissement et de mécanisation accroissant la capacité, donc la taille de l'entreprise, et à condition d'être fondée sur un calcul sérieux, ne peut que susciter des coûts décroissants. La condition de validité de ce lien réside aussi dans la pleine utilisation des capacités existantes et des investissements marginaux, ce qui suppose une spécialisation accrue, en d'autres termes une gamme d'articles réduite. Le marché réclamant au contraire des collections vastes et diversifiées soit en profondeur pour un segment du marché (pantalon de loisir par exemple), soit en largeur (tout pour l'homme jeune - cadre par exemple), cette utilisation optimale

Note : Il va de soi que les deux paramètres ne sont pas toujours liés, au contraire, ils peuvent même se trouver en corrélation négative lorsque la mesure envisagée l'est uniquement en raison d'une pénurie de personnel.

des capacités présuppose elle-même une concentration (à ne pas confondre avec l'intégration) des unités de production en vue d'exploiter un vaste marché, que cette concentration soit organique ou conventionnelle (groupement).

3. Les effectifs ont augmenté faiblement en valeur absolue, mais diminué en valeur relative par rapport à l'emploi des industries manufacturières. La rotation galopante du personnel s'est encore accrue. Le travail à domicile disparaît progressivement mais constitue souvent encore un volant de main-d'oeuvre appréciable et surtout très souple (France, Italie, Belgique). Les salaires se sont (bien que très imparfaitement) peu à peu ajustés aux conditions offertes par les autres branches.
4. Les symptômes évoqués en 3) traduisent une pénurie aiguë de personnel, en quantité comme en qualité. Aussi l'industrie du prêt-à-porter s'est-elle progressivement décentralisée, sans pour autant, et de loin, que ce mouvement soit achevé. Elle s'est implantée dans des régions rurales et montagnardes, par exemple en de petites villes provinciales dont l'industrie locale traditionnelle se trouve en déclin. Ce transfert a été facilité par le caractère très léger des industries de la confection, c'est-à-dire par la taille relativement modeste (200 personnes) qu'exige l'unité de production pour produire dans de bonnes conditions de prix de revient et par la relative faiblesse des investissements requis par poste de travail. De fait l'industrie de la confection joue de plus en plus un rôle perceptible dans la réalisation d'objectifs sociaux au sens large, à savoir la subsistance et le développement de régions économiquement

menacées par la division interrégionale du travail.

5. L'industrie de la confection amorce un mouvement de concentration, qui est encore faible, mais dont le rythme s'accroît progressivement. Dans le passé cependant, cette concentration n'a pas été suffisante pour créer les groupements de marché permettant à la fois une spécialisation accrue, de plus longues séries de production, des gammes réduites par unité productive, ainsi que de vastes collections répondant aux besoins du segment spécifique visé dans l'ensemble du marché. Néanmoins, la taille des unités productives ne peut être qualifiée d'insuffisante du seul point de vue de la production. Cependant, il existe encore une forte proportion de très petites entreprises proches de l'artisanat dont une partie nous semble vouée à disparition.
6. Des progrès techniques certains ont été réalisés, mais non par l'ensemble de l'industrie. L'écart entre les entreprises-pilotes et l'entreprise moyenne s'accroît au contraire. Trop d'entreprises travaillent avec un matériel désuet et se reposent essentiellement sur la rapidité d'exécution des ouvrières. L'Europe ne souffre d'aucun retard technologique absolu eu-égard aux Etats-Unis ou d'autres pays; en revanche, l'application des technologies nouvelles laisse beaucoup à désirer dans l'ensemble, en raison des facteurs suivants :
- Optique de gestion conjoncturelle, axée sur le court terme. Dans l'optique du fabricant, notamment d'articles soumis à la mode, le profit s'obtient plus par la vente - au bon moment -

d'articles "mode" qui "marchent" (la qualité essentielle de la réussite étant le flair) que par diminution du prix de revient. Celui-ci n'entre en considération qu'en période de crise.

- Désir de souplesse et crainte de se lier à des équipements à haute productivité et de plus en plus lourds, entraînant des séries de telle importance que l'écoulement en devient incertain. Aussi n'est-il pas étonnant que, faute d'un degré d'occupation suffisant, maints investissements et innovations techniques ne se révèlent pas significativement plus rentables.

7. La faiblesse des investissements est en outre la cause essentielle d'une expansion technologique très modérée. Celle-ci provient, d'une part de l'optique conjoncturelle à court terme précédemment mentionnée, d'autre part du mode de financement pratiqué et des ressources financières disponibles :

- la quasi-totalité des investissements est auto-financée, sur la base d'un cash-flow modeste;
- les ressources financières autres que l'auto-financement par réinvestissement des profits sont essentiellement personnelles et familiales, donc nécessairement limitées. En raison de la structure du bilan, (faible part des capitaux propres dans le total du bilan), du risque élevé souvent inhérent à une forte proportion des actifs (stocks), de l'incertitude grevant la prévision du profit, de la structure juridique des entreprises (raison individuelle, société de personnes) et, last but

not least, l'impénétrabilité d'une comptabilité à but fiscal, le marché financier à moyen et long terme n'est pas mis à contribution, non plus que l'appareil bancaire (banques d'affaires).

8. Aussi sommes-nous conduits à l'examen de la productivité dans son ensemble. Celle-ci a crû sensiblement plus au cours de la décennie passée qu'au cours des précédentes et a obtenu des performances remarquables au cours des trois dernières années (sauf pour la France). Comparativement au reste de l'industrie, cette croissance reste cependant très moyenne, si ce n'est franchement faible. Des réserves de productivité considérables existent pourtant, l'écart de productivité technique (temps de fabrication p.ex.) entre la meilleure des entreprises et le lot moyen excédant le double et s'accroissant continûment dans le passé comme le présent.

Les syndicats avancent fréquemment que les cadences de travail sont excessives. Sans nous prononcer à ce sujet, est-il besoin de rappeler que les mesures conduisant à une productivité satisfaisante et croissante sont, outre le chronométrage et autres techniques de mesure des temps:

- l'étude des mouvements et la simplification du travail,
- l'étude et l'aménagement rationnel des postes,
- l'étude de l'environnement,
- l'étude des séquences du groupe homme-machine,
- l'étude du cheminement des matières et la réduction des en-cours; la rapidité des transferts,
- l'élimination des déchets par contrôle statistique de la qualité,

- l'étude de positionnement dans la coupe (gains de matières très sensibles),
- l'analyse de la valeur,
- l'étude quantitative du flux de production et la suppression des goulots d'étranglement,
- traitement de l'information,
- une comptabilité analytique d'exploitation et un contrôle budgétaire permettant la localisation des écarts!

A ces quelques points, il faut ajouter la nécessité d'une politique de formation systématique et rapide des ouvrières, ainsi que leur spécialisation. Une spécialisation accrue permet de réduire le temps de formation d'une main-d'oeuvre dont le taux de rotation est déjà très élevé; par ailleurs, les moyens modernes de l'enseignement (par machines p.ex.) permettent d'assurer une formation rapide, spécialisée et finalement peu coûteuse eu-égard à son rapport ultérieur.

Enfin, une bonne productivité ne saurait s'obtenir ex nihilo et notamment sans l'appui de la maîtrise et de l'ensemble des cadres, jusqu'au niveau le plus élevé. Force est de constater que sous cet aspect, les progrès de management ont été dans l'ensemble très faibles(de remarquables exceptions confirmant la règle). Les effectifs d'employés restent si faibles qu'ils ne paraissent susceptibles que d'assurer des tâches administratives élémentaires : comptabilité, commandes, magasinage, représentation. Loin de nous l'idée d'une prolifération "parkinsonienne" des "cols blancs"! Il est cependant un seuil en-deçà duquel la gestion contrôlée de l'entreprise n'est pas possible.

9. La continuité du flux des matières au sein de l'économie textile ne s'est pas améliorée; la production reste relativement plus irrégulière que ne le sont les fluctuations de la consommation.
-

521. Le marché.

1. L'expansion du marché sera sensiblement plus modérée qu'au cours de la décennie passée; aucune stagnation n'est cependant en vue, sauf peut-être en Belgique.

2. La segmentation du marché subit de profonds changements.
La mode traditionnelle, facteur de renouvellement homogène des besoins, voit s'effriter son pouvoir. D'une part, les sources d'impulsion de mode se multiplient tout en perdant leur permanence; d'autre part, les modes se différencient selon les groupes de consommateurs. Nous touchons du doigt un phénomène sociologique général : les classes sociales se modelant de plus en plus sur le milieu socio-professionnel, perdant de leur homogénéité horizontale, l'effet du revenu lié à une position acquise dans la stratification sociale perd de son pouvoir de différenciation en ce qui concerne les comportements culturels et le genre de vie quotidien. En revanche, une nouvelle différenciation sociale tend à stratifier très distinctement chaque groupe social existant : l'âge. Ainsi est-il permis d'établir certains rapprochements dans le comportement extérieur d'individus de même classe d'âge, quoiqu'il puissent appartenir à des groupes

très différents (il est vrai que ce mouvement n'en est encore qu'à ses débuts). Aussi prévoyons-nous une simultanéité de modes répondant chacune à des besoins de valorisation spécifiques.

Enfin, la civilisation des loisirs introduit une multiplicité de choix et de fonctions jusqu'ici inconnues. Nous avons vu que le vêtement perd de son importance budgétaire au profit de dépenses avant tout relatives à la vie des loisirs : transports, vacances, hobbies (cinéma, télévision, photographie, etc.), sports, culture. Le vêtement doit chercher la valorisation et la personnalisation de l'individu en s'appuyant sur ces activités nouvelles, non en les ignorant : le vêtement de ski, à l'origine purement fonctionnel, est devenu un article personnalisé qui suit une mode propre. Ainsi existent des marchés potentiels de sensible importance pour le futur : nouvelles classes d'âge accessibles à la valorisation par le vêtement (45-60 ans par exemple), nouvelles activités (sports, jardinage, montagne, automobile, ...) en développement. Le temps où le vêtement de loisirs était directement issu du vêtement de travail nous paraît désormais révolu. Enfin, le vêtement de travail (au sens large) peut-être dynamisé en fonction des catégories socio-professionnelles.

3. Les importations de vêtements progressent très rapidement. Ce mouvement se trouve en forte accélération, d'autant plus en quantité qu'en valeur. En Allemagne, près de 20% du marché se trouve déjà satisfait par les biens importés. (*) Le solde des échanges va devenir négatif d'ici quelques années.

Note (*) Importations extra et intra-communautaires, il est vrai.

Cette accélération n'est cependant pas uniforme pour tous les biens d'habillement : la bonneterie, la lingerie dames et hommes, le vêtement de dessus dames ont beaucoup mieux "résisté" à la pression des importations que le vêtement masculin de dessus par exemple.

La remarquable croissance des importations ainsi que la relative constance du taux moyen de croissance des exportations extra-communautaires ont pour premier élément d'explication la position et l'évolution des termes de l'échange, autrement dit des prix relatifs. C'est ainsi que ces termes $\left(\frac{\text{Prix unitaire à l'exportation}}{\text{Prix unitaires à l'importation des PVD}} \right)$ ont passé de 1,88 à 3,12 entre 1958 et 1968; bien entendu, ces prix calculés par tonne ne sont que peu représentatifs en raison de très graves biais (pondération des M.P., types d'articles, etc.); ils donnent tout de même une idée de l'importance qu'il faut attribuer à ce phénomène par ailleurs certain.

A ce propos, les associations professionnelles parlent volontiers de concurrence anormale et de prix de dumping. Le dumping au sens étroit est la pratique consistant à vendre sur un ou des marchés extérieurs à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché intérieur, soit par nécessité d'écouler une production excédentaire, soit dans le but de conquérir les marchés extérieurs, soit encore afin d'acquérir des liquidités internationales. Le terme de dumping nous paraît parfaitement justifié à l'égard des pays à commerce d'Etat, pour des raisons qu'il semble superflu de détailler ici. Son application systématique à tous les pays en voie de développement pratiquant de bas

prix nous apparaît pourtant moins appropriée. Il est certain que certains pays comme Taïwan et la Corée du Sud connaissent des soutiens substantiels de l'Etat à l'exportation, ainsi que des privilèges fiscaux considérables. Il est non moins douteux que l'avantage essentiel de ces pays réside avant tout en un coût de la main-d'oeuvre très inférieur à celui du monde développé; enfin, comme nous l'avons vu, le capital minimum indispensable à la fabrication de vêtements peut être extrêmement réduit. Aussi ne pouvons-nous imputer exclusivement à une politique de dumping le simple fait que les prix pratiqués par ces pays en voie de développement sur le marché occidental soient très souvent inférieurs aux prix de revient des confectionneurs européens ou américains.

Une pratique commerciale courante dans nombre de pays à commerce d'Etat ainsi qu'en certains PVD (Hong-Kong, Macao, Philippines) attendant la Chine Populaire doit encore être mentionnée : l'achat par ces pays de biens d'équipement occidentaux, pour lesquels les biens d'habillement servent de soulte. Le "taux" de l'échange se révèle généralement très défavorable aux biens d'habillement, à tout le moins inférieur au prix que ces biens atteindraient sur le marché. Comme ces accords de troc sont généralement négociés à l'échelon national, il incombe aux gouvernements d'apprécier si le soutien d'une industrie nationale d'exportation (métallurgie p.ex.) n'a pas pour conséquence un affaiblissement également important d'une autre industrie nationale, particulièrement sur le plan social. En d'autres termes, il s'agit d'apprécier les conséquences économiques et sociales d'un échange quasi-direct de capital contre du travail.

En général, il est permis d'affirmer que l'activité des industries d'habillement se trouve perturbée, au moins en Allemagne et aux Pays-Bas. Ce constat prend tout son sens s'il est placé dans le contexte de l'économie textile dans son ensemble : voyant les amplifications que subissent les moindres faiblissements de la croissance de la consommation finale, on imagine ce que signifierait pour l'économie textile une stagnation du marché et même une réduction de l'ordre de 0,5 à 1% l'an.

522. Les structures.

L'environnement qui est celui des industries de l'habillement se trouve en mutation; ce changement structurel est décisif pour l'avenir de notre industrie.

1. La distribution est en voie de concentration et d'intégration. Ce mouvement est observable dans tous les pays, quoique à un degré extrêmement faible en Italie. De plus en plus, les achats de la distribution sont effectués par un nombre restreint de centres de décision : les centrales d'achats de distributeurs concentrés ou intégrés. Le choix de ces acheteurs se fait de plus en plus rationnel et tient de plus en plus compte d'une politique systématique d'assortiment. En d'autres termes, la gamme des besoins satisfaits s'élargit, mais le nombre d'articles satisfaisant le même besoin diminue. Par exemple, le distributeur introduit les ensembles de plage dans son assortiment, mais restreint son choix de chemises d'été, en concentrant celui-ci sur des articles dont le succès

ne supporte pas de doute. Le phénomène "boutique", resuscitant le petit commerce de détail à politique commerciale traditionnelle (si ce n'est inexistante), nous paraît encore assez marginal et lié à l'apparition et la disparition de modes sauvages. Ceci ne s'applique pas, bien entendu, aux boutiques qui sont des appendices commerciaux de distributeurs intégrés et dont la gestion s'appuie sur des principes tout autres. L'avenir appartient à la distribution fonctionnelle qui saura s'adresser à un groupe socio-professionnel, une classe d'âge, un besoin, bref, un marché déterminé fonctionnellement, parallèlement à une distribution orientée vers le discount, c'est-à-dire vendant des articles standards et dont la capacité concurrentielle est fondée sur le prix. Ainsi, quel que soit le type de distribution, il demeure que la décision d'achat devient de plus en plus indépendante et que sa démarche accroît la transparence du marché. En d'autres termes, la centrale d'achats, après avoir défini ses besoins, tend à considérer essentiellement le prix comme critère de choix entre fournisseurs éventuels, sa diminution permettant l'accroissement des marges. Aussi est-il tentant de prévoir pour le futur une concurrence-prix accrue bénéficiant essentiellement aux pays en voie de développement du sud-est asiatique ainsi qu'aux pays à commerce d'Etat, seuls pouvant se sauver les confectionneurs européens dont la politique serait plus intensive en capital ou qui auraient installé des unités de production en des régions européennes à très faibles coûts de main-d'oeuvre (Portugal, Italie méridionale). Nous pensons que d'autres variables encore sont à prendre en compte.

2. Le textile est en voie de concentration, par la création de grands groupes. D'autre part, l'industrie chimique produisant, entre autres, des fibres synthétiques est déjà remarquablement concentrée; avec la distribution, elle est le seul échelon de l'économie textile qui pratique un marketing systématique sur le marché de la demande finale. Nous ne discuterons pas, ici, de la validité de ce marketing; mais, il ne fait pas de doute que la connaissance de la marque fibrière est aussi répandue auprès du consommateur que celle du distributeur, au point que souvent il identifie le vêtement à la fibre. A ce titre, cette segmentation du marché, réussie par l'industrie chimique, est génératrice de profit au détriment des autres échelons de l'économie textile se trouvant en état de concurrence moins imparfaite ou moins polypolistique selon les cas.

3. La technologie se développe et les investissements s'alourdissent. Le graphique 3333/I illustre que les gains de productivité technique réalisables par l'industrie de l'habillement dans son ensemble peuvent aisément dépasser 60% des temps actuels dans l'hypothèse d'une application généralisée des équipements actuels et futurs, d'ici 1975. Alors que les investissements actuels d'entreprises technologiquement avancées sont deux fois supérieurs à ceux des entreprises moyennes (sans parler des petites entreprises dont les effectifs sont relativement importants encore), les techniciens de Capelin Associates estiment qu'ils devront quintupler d'ici 1975 et, pour les équipement automatiques, qu'ils seront dix à douze fois supérieurs aux investissements actuels de firmes avancées (d'ici 1980 il est vrai).

523. Les facteurs de production

1) La main d'oeuvre

La durée de scolarité continuant d'augmenter, la nuptialité devenant de plus en plus précoce, nous prévoyons une accélération de la rotation du personnel, sans pouvoir en indiquer l'ordre de grandeur. D'autre part, les femmes libérées de leurs charges familiales retourneront de moins en moins en usine. Enfin, dans les grands centres industriels, les autres industries engageant de la main-d'oeuvre féminine (traitement de l'information p. ex). continueront à créer une concurrence de plus en plus vive pour l'attribution de la main-d'oeuvre féminine. Elles disposent à ce titre d'atouts sérieux : environnement, formation, prestige, encadrement et salaires plus attrayants.

2) Les matières

Les fibres synthétiques et artificielles pures ou mélangées prendront une place prépondérante pour tous genres de vêtements. Pour l'instant, elles sont produites par les pays développés; certaines fibres tombées dans le domaine public ou aisément reproductibles pourront être produites dans les PVD ou dans les pays de l'Est; cependant, l'essentiel des recherches de nouvelles fibres se poursuit en Europe, aux Etats Unis, et au Japon, de même que le marketing de ces fibres. Aussi le marketing des fibres artificielles et synthétiques européennes peut-il devenir, sous certaines conditions, un argument de ventes important du vêtement européen.

3) Le capital

Il tend à devenir de plus en plus important, d'autant plus que sa productivité marginale peut être qualifiée d'élevée dans la moyenne des entreprises (celles qui jusqu'alors n'en usaient que d'un minimum dans la combinaison des facteurs), eu-égard aux gains de productivité technique attendus. Il convient de voir, évidemment, que la productivité marginale nette du capital dépend aussi de son coût marginal. Ceci est un problème de sources de fonds auquel nous reviendrons, parce qu'il est aussi un problème structurel.

4) Le know-how

Distinguons, d'une part, les méthodes de travail et d'autre part la conception du produit. La transformation des premières a été mentionnée plus haut. La conception du produit nous paraît, quant à elle, un facteur de plus en plus décisif dans la localisation et la survie de cette industrie. A ce propos il importe de savoir si le produit européen doit être un article de masse ou un article fonctionnel et personnalisé. Cette distinction est elle-même très imparfaite. L'article fonctionnel et personnalisé ne doit pas réduire son audience aux pouvoirs d'achat supérieurs. Il doit être accessible à la grande masse des consommateurs, aux pouvoirs d'achats moyens; en d'autres mots encore, l'article fonctionnel et personnalisé ne peut pas devenir l'argument d'une gestion empirique, d'une taille insuffisante et d'un prix de revient excessif. Les conditions précédentes étant remplies, le marché des besoins fonctionnels étant lui-même segmenté, grosso-modo, selon les grands ordres de revenus, les spécialistes du marketing de même que les responsables de la distribution s'accordent à prédire un grand avenir du marché de l'article fonctionnel et personnalisé, au point d'envisager le recul de la part du marché de l'article standard.

Certaines entreprises l'ont déjà compris et leur prospérité actuelle a sanctionné leur politique.

Qu'est-ce que la conception du produit ? C'est d'abord la définition du besoin auquel il s'adresse. C'est donc dans une perspective de diversification et de fonctionnalisation des besoins, l'application généralisée des techniques de connaissance du marché, avec un impératif : la rapidité. Nous pensons particulièrement au panel de consommateurs et de détaillants, avec un traitement des informations très rapide (quelques jours). C'est aussi une étude, ou du moins un sentir permanent du genre de vie du segment visé. En second lieu, la conception du produit passe par la création, le styling. Nous le répétons, le styling doit pouvoir s'appuyer sur une information de qualité, et non sur l'arbitraire. Certes, l'incertitude et le pari sur le produit ne pourront jamais être évacués du calcul économique du confectionneur; mais entre l'arbitraire instinctif et aveugle, et une prévision consciente de ses limites existe une très large plage de certitude dont l'emploi suscite une sécurité et un profit certains.

C'est donc une coupe et un choix des matières judicieux, de même que la création de vêtements nouveaux adaptés aux besoins qui apparaissent comme les éléments décisifs du know-how, à condition d'être offerts à des prix accessibles aux pouvoirs d'achat concernés.

53. PREVISION "SANS SURPRISE"

Tentons maintenant une prévision fondée sur les hypothèses suivantes :

- Développement futur de l'industrie du prêt-à-porter semblable au développement passé (v. 512.)
- Développement des facteurs de changement semblable à celui prévu (v. 52,)
- Libéralisation accrue des échanges entre la CEE et les pays du Tiers-Monde ainsi qu'avec les pays à commerce d'Etat.

Ces hypothèses sont volontairement pessimistes, pour l'industrie de la CEE. Cette prévision constitue donc un plancher au-dessus duquel les réalisations possibles sont du domaine optatif.

Compte tenu des extrapolations obtenues par la consommation globale en volume (v. 41) et les échanges en valeur (v.42.) et bien que ces deux grandeurs ne soient pas comparables, il est permis de parvenir à la conclusion minimale que l'importation nette de provenance extra-communautaire occupera 10% du marché en valeur et 20% en tonnage. Au cas où l'Allemagne poursuivrait sa politique de libération des échanges à l'égard des pays à commerce d'Etat et où la France libérerait ses échanges vis-à-vis des pays du Sud-Est asiatique, de même que la Belgique, cette part du marché deviendrait sans doute bien plus importante.

Eu-égard à l'accroissement de la consommation prévu (+ 6 Mards ou 30% environ), la part du marché prise par l'importation nette ne permet de prévoir, ni de sensibles dégagements de main-d'oeuvre, ni d'absorptions perceptibles de main d'oeuvre. Nous inclinons donc vers une stabilité de l'emploi compte tenu de faibles accroissements de la productivité. Certains pays (Pays-Bas, Allemagne) connaîtraient pourtant des dégagements sensibles. Cette stabilité est pourtant trompeuse et ne peut en aucun cas être extrapolée sur une période ultérieure à 1975. En effet, il faudrait envisager, à partir de cette date, une stagnation puis un recul des quantités produites à l'intérieur de la CEE. Vers 1980 se poseraient des problèmes aigus de dégagement de main-d'oeuvre.

54. POURQUOI L'INDUSTRIE DE LA CONFECTION ?

A ce stade, posons nous la question fondamentale : la place des industries de l'habillement se justifie-t-elle en Europe ?

Un principe élémentaire* de la théorie des échanges internationaux est que la division internationale du travail considère la disponibilité relative de chaque pays en facteurs de production, et que les activités économiques doivent se répartir en harmonie entre leurs exigences de facteurs et les disponibilités nationales de facteurs. L'industrie du vêtement étant intensive en main-d'oeuvre et pauvre en capital, son destin naturel est de quitter les pays développés pour se fixer en des pays en voie de développement. De cette manière, elle libère des facteurs de production (main-d'oeuvre) relativement peu productifs en Europe au profit d'industries plus intensives en capital (électronique p. ex.), et crée des revenus dans les pays en voie de développement tout en produisant ces biens au moindre coût (les PVD étant riches en main-d'oeuvre et pauvres en capital).

Cette opinion fréquemment rencontrée et défendue, notamment par TINBERGEN (op. cit.) appelle quelques remarques :

* Théorème de Heckscher-Ohlin

1) Elle ne tient pas compte d'un facteur de plus en plus important : le know-how, dont le poids dans la valeur ajoutée tend à croître rapidement, (Voir 523/4). Celui-ci est de deux ordres : la gestion et le management à la fois généraux et spécifiques à cette industrie, qui accroissent la productivité moyenne, mais surtout la productivité marginale des autres facteurs; la prévision, la recherche de marché et la conception du produit, qui accroît la valeur ajoutée et assure la satisfaction d'une demande à la fois plus spécifique et plus mobile qualitativement.

Force est de constater que ce know-how est pour l'instant disponible aux Etats Unis et en Europe (et en Europe plus particulièrement), et non dans les pays en voie de développement. Ceux qui, par ailleurs, en détiennent le plus (Hong Kong p. ex) sont aussi les moins sous-développés.

2) Cette industrie devient de plus en plus intensive en capital. Parler ici d'une "laborieuse" substitution du capital au travail ne nous paraît pas opportun. Au contraire, la productivité marginale du capital peut être qualifiée d'élevée, à condition qu'au capital marginal soit associé le know-how correspondant. Des raisons structurelles (taille, organisation du marché, structure financière voire sociologique) exposés tout au long de ce rapport expliquent ce retard d'industrialisation.

3) Enfin, une considération de géographie économique et humaine compte pour beaucoup dans le cas où la discussion jusqu'ici théorique devenait opérationnelle : la nature, la structure et la répartition de l'emploi. L'emploi est féminin; il procure un revenu complémentaire; il se dirige vers les régions européennes en voie de dépeuplement ou à faible développement.

En des régions anciennement industrialisées et préoccupantes aujourd'hui (Nord de la France, Wallonie), cet emploi complémentaire génère des revenus contribuant à la restructuration économique de ces régions et au reclassement de la main-d'oeuvre masculine. Il tombe cependant sous le sens qu'en des régions actuellement hautement industrialisées (Rhénanie-Westphalie par exemple) et où de nombreuses autres industries emploient de la main-d'oeuvre féminine, l'industrie du vêtement ne trouve plus de justification. Enfin, dans la mesure où l'Autorité souhaite, pour des raisons sociales et d'utilité collective (nuisances) éviter le dépeuplement et l'abandon de certaines régions au profit d'une concentration industrielle et urbaine jugée indésirable, les industries du vêtement constituent sans doute un outil privilégié à la réalisation d'une telle politique.

Aussi l'optique consistant à poser le choix entre une politique sociale coûteuse consistant à soutenir cette industrie et l'abandon de celle-ci au profit des industries de pointe, des pays en voie de développement et du consommateur européen, nous paraît-elle sommaire. En effet, cette politique de soutien, non seulement sociale au sens étroit du mot mais sociale en ce qu'elle vise le bien-être collectif général, peut se révéler économiquement profitable à moyen terme parce que les segments de l'industrie du vêtement susceptibles d'incorporer du capital et du know-how peuvent devenir très compétitifs sur le plan international (certains le sont déjà) et pour les segments du marché retenus.

En dernier ressort, le choix est surtout politique, voire d'ordre éthique, entre deux termes difficiles à départager du point de vue économique et même social.

A notre humble avis, et qui peut être sujet à discussion, le marché des articles standards et permanents, distribués par le commerce intégré, tendra à revenir aux pays en voie de développement. Nous ne voyons pas d'objection majeure à cette évolution et nous pensons qu'il ne convient pas de l'entraver à moyen terme. Le marché personnalisé et fonctionnalisé ne nous semble pas devoir échoir aux pays en voie de développement. Au consommateur d'accorder librement sa faveur à l'un ou l'autre de ces deux marchés.

Admettant l'option présentée ci-dessus (54) à savoir que l'existence d'une industrie européenne de la confection se justifie selon les considérations mentionnées, esquissons brièvement la stratégie qui la conduirait à une position compétitive sur le plan international. Etablissons d'abord l'inventaire des transformations nécessaires et précisons ensuite les tâches particulières incombant à chacun des trois protagonistes concernés : les entreprises, les fédérations professionnelles et syndicales, l'Etat.

551. Evolution souhaitable

1) Marché

Les entreprises doivent parvenir à :

- a) définir leur segment du marché,
- b) connaître ce marché spécifique,
- c) créer des produits différenciés,
- d) présenter des collections complètes répondant à un besoin,
- e) imposer cette différenciation à la distribution,

- f) prévoir les réactions qualitatives de la consommation,
- g) prévoir les réactions quantitatives de la consommation,
- h) connaître et prévoir les réactions de la distribution.

2) Production et productivité

Les buts à atteindre sont :

- a) se spécialiser dans une gamme restreinte de produits par unité productive,
- b) produire de plus longues séries,
- c) réduire les délais de fabrication,
- d) investir des montants au moins trois fois plus importants dans des actifs fixes incorporant une technologie avancée,
- e) diminuer les prix de revient de 50% en cinq ans par application généralisée des techniques suivantes :
 - comptabilité analytique d'exploitation,
 - contrôle budgétaire élémentaire,
 - étude des temps et des mouvements, simplification du travail,
 - étude du cheminement et du flux des matières, des groupes homme-machine, des postes de travail,
 - introduire des techniques simples de contrôle de la qualité en fonction de spécifications déterminées à l'avance,
 - une analyse systématique de la valeur utile du produit, au niveau de la conception,
 - graduation des patrons et positionnement des patrons par ordinateur,
 - améliorer l'environnement pour augmenter la motivation au travail.
- f) Parvenir aussi rapidement que possible à l'automatisation administrative en ce qui concerne les unités de production grandes et moyennes ! au moins pour les opérations de paie, de comptabilité financière et analytique,

- d'ordonnancement des activités (planning) et des approvisionnements, de même que la gestion des stocks ;
- g) obtenir des entreprises de l'industrie textile
- des mesures-standard quant à la largeur des tissus,
 - des informations claires et prévisionnelles quant aux délais de livraison.

3) Formation et information

Les deux catégories précédentes d'objectifs ne peuvent être durablement atteintes que si :

- des écoles sont créées au niveau le plus élevé pour la formation de cadres supérieurs,
- des conditions d'engagement adéquates sont créées pour attirer les cadres moyens valables,
- un recyclage périodique est organisé pour ces cadres moyens,
- une formation technique et gestionnaire est donnée à la maîtrise,
- une politique systématique et des programmes de formation accélérée voient le jour pour les ouvrières.

D'autre part, la confection doit améliorer une image de branche passablement détériorée et informer l'opinion ainsi que les Pouvoirs Publics de manière systématique et permanente.

4) Localisation et environnement

- a) L'industrie du vêtement doit se décentraliser et se fixer, entre autres, dans les régions suivantes :
- Italie du sud,
 - Centre et Ouest de la France,
 - Bavière et régions frontalières proches de l'Europe de l'Est.

b) L'industrie du vêtement doit, comme l'industrie horlogère, par exemple, devenir une industrie "propre" afin d'attirer et de garder sa main-d'oeuvre. Des études d'environnement doivent accompagner le mouvement de décentralisation.

5) Main-d'oeuvre

Une politique énergique de productivité, de même qu'une politique de marketing doivent permettre d'élever les salaires payés dans les régions bénéficiant de la décentralisation sans mettre en cause la compétitivité internationale de la confection communautaire. Cette considération rend ainsi doublement erronée la création d'unités de production en des régions déjà intensément industrialisées, le bassin parisien notamment.

D'autre part des possibilités de travail en équipe, grâce à une formation simultanée doivent être créés afin d'aménager des emplois féminins à temps partiel; ces possibilités accroîtraient à la fois la productivité à moyen terme de la main-d'oeuvre, grâce à une meilleure stabilité de celle-ci (sans compter une réduction du coût de la formation), et la justification sociale de l'industrie de la confection en ce qu'elle répondrait à un besoin social qui n'est plus à démontrer là où les activités tertiaires font défaut.

Enfin, est-il nécessaire encore d'insister sur l'environnement? Nous pensons qu'il compte souvent autant que le salaire dans l'attraction ou la répulsion que la main-d'oeuvre peut ressentir à l'égard d'une activité.

552. La tâche des entreprises

Se grouper et se concentrer en de vastes unités de marché. Il est clair que les objectifs apparemment opposés d'élargissement des collections vis-à-vis du marché et de réduction des gammes de fabrication par établissement ne peuvent être atteints que par le groupement des producteurs et leur spécialisation au sein de ce groupement.

Nous l'avons vu, la taille optimale requise par unité productive n'est pas très éloignée, dans son ordre de grandeur, de la taille médiale actuelle, à condition que l'unité soit spécialisée. Cependant, l'entreprise doit avoir une taille suffisante lui permettant de s'offrir un management efficace ainsi que des responsables de méthodes. En d'autres mots, la taille de l'entreprise doit lui permettre d'entretenir des organisateurs et les infra-structures nécessaires à leur activité. D'autre part, la taille de l'entreprise doit aussi lui permettre d'entretenir des chercheurs de marché, des créateurs et des promoteurs. Une taille de 200 personnes n'autorise pas la réalisation de ces conditions, non plus que celle des objectifs de marché, de production et de productivité énoncés plus haut.

Aussi le groupement horizontal nous paraît-il la seule manière de parvenir actuellement à la réalisation de ces fins. Marque commune imposée sur le marché de la consommation finale, recherche et création communes, administration et organisation communes, telles seraient les attributions du groupement. Aussi les liens unissant les unités productives doivent-ils être étroits et permanents. Il ne nous appartient pas, dans le cadre de ce travail, de préciser les formes juridiques à envisager.

Une autre solution présentant des avantages consiste, surtout pour les petits confectionneurs, à grouper leur production en une vaste unité homogène permettant l'application des techniques d'organisation et l'introduction d'équipements modernes, tout en garantissant des taux d'occupation optima. Les marketing restent différenciés et très spécifiques (éventails limités mais excellence dans un seul produit : jeans par exemple).

Nous ne répéterons pas ici tous les objectifs de marché, de production et de productivité dont la réalisation dépend en tout premier des entreprises (v. 551. 1 et 2). Quelques points méritent cependant d'être très spécialement retenus :

- a) S'informer en aval, auprès des distributeurs. Des accords doivent être trouvés avec ces derniers, pour lesquels une marque recherchée est aussi source de profit.
- b) Prévoir la demande. Des modèles prévisionnels sont à l'étude et plusieurs sociétés d'organisation sont à même d'en proposer.
- c) Choisir ses distributeurs, exercer l'action promotionnelle avec leur collaboration.
- d) Planifier la production et en assumer les risques sans attendre que toutes les commandes soient passées, ainsi que cela se fait aux Etats-Unis, où de grandes marques parviennent à travailler sur stocks.
- e) Informé l'amont honnêtement et rapidement des dispositions prises par l'aval ainsi que des prévisions faites.
- f) Passer des accords préférentiels à moyen terme avec des groupes horizontaux textiles; cette solution apporterait un gain de sécurité appréciable aux disponibilités de matières et aux délais de livraison, tout en favorisant une continuité dont le flux de production de l'économie textile a le plus grand besoin. Simultanément, elle sauvegarde l'impératif de souplesse nécessaire à l'adaptation au marché.

- g) Faire appel au marché financier et bancaire et transformer la nature juridique des entreprises si nécessaire.

553. La tâche des organisations professionnelles

Elle est celle de réactif et de catalyseur. Le rôle des organisations professionnelles nous paraît crucial et déterminant pour la réalisation à vaste échelle des objectifs énoncés. Les tâches pourraient être définies ainsi :

a) Informer et stimuler

L'information doit devenir diverse et percutante. Le sérieux de la situation ne doit pas être caché aux entreprises (nous ne prétendons pas qu'il l'a été dans le passé), non plus que tous les moyens d'y faire face. Des articles nombreux et pratiques doivent être consacrés à tous les aspects de la gestion et de l'organisation, non épisodiquement, mais en continu. Des monographies et des ouvrages simples doivent être édités, avec les techniques de présentation (enseignement programmé) les plus modernes et diffusées dans l'industrie. Des dossiers et des fichiers-types doivent être constitués et répandus (comparativement aux "Fiches Horlogères" en Suisse, par exemple, ou aux annales et au matériel de l'"American Management Association"). Des programmes suivis et géographiquement adéquats de séminaires et de conférences sont à mettre sur pied et à exécuter. Des échanges d'expériences sont à promouvoir, des comparaisons interentreprises à organiser. Cette dernière technique est particulièrement fructueuse pour la prise de conscience des chefs d'entreprise et l'amélioration de leur gestion. Des plans comptables-types adaptés à diverses tailles et à diverses branches nous semblent également très utiles.

Enfin, les actuels comités de coordination de la mode ne sont qu'un premier pas vers une recherche systématique et fondamentale sur le phénomène de la mode qui doit être menée à bien, en même temps qu'une prévision saisonnière générale aussi scientifique que possible.

b) Former

Les Associations doivent contribuer (si ce n'est prendre l'initiative) à la création d'écoles spécialisées dans la formation de tous les cadres : supérieurs, moyens et subalternes. A ce propos, nous nous demandons s'il n'y a pas lieu, au moins pour la formation de cadres supérieurs, d'envisager une Haute Ecole Européenne se plaçant directement sur le plan du marché européen et de groupements européens tels que nous les envisageons. Cette école s'occuperait également du recyclage permanent des cadres.

c) Favoriser et catalyser les initiatives individuelles,

notamment la création et l'exploitation d'instruments collectifs d'étude du marché et de la conjoncture (panels de consommateurs et de détaillants). Les Associations ont un rôle capital à jouer dans la constitution de groupements, l'association et la fusion d'entreprises, la passation d'accords vers l'aval et l'amont. Elles peuvent offrir leurs services "relationnels", leurs conseils juridiques, fiscaux d'organisation, proposer des formes-cadres etc... Enfin, ne serait-il pas opportun de créer des services ou départements d'organisation, couplés avec ceux de formation, à gestion autonome et soumis à la concurrence, ainsi que l'usage l'a consacré dans plusieurs autres secteurs industriels? Le changement de mentalité et l'acceptation d'un nouveau "genre de vie industriel" par la moyenne des entreprises s'en trouverait facilité, d'autant plus que les

sociétés d'organisation actuelles s'occupent plutôt de grandes entreprises déjà bien armées.

Aussi songeons-nous à un Centre Européen de l'Habillement où pourraient être centralisées différentes propositions parmi celles-ci-dessus : recherche fondamentale et conjoncturelle, prévision de tendances, préparation de matériel pédagogique, formation de cadres supérieurs et d'organismes spécialisés, centre d'informatique travaillant en service bureau etc... Plus généralement, ce centre pourrait devenir un foyer de réflexion et d'invention permanent à propos de tous les problèmes de l'habillement.

554. Le rôle de l'Etat

- a) Permettre la restructuration de la branche. En particulier, une libéralisation rapide des échanges sur le plan communautaire susciterait des rythmes d'accroissement des importations nettes tels que le vaccin tuerait le malade plutôt que ne l'affermirait. A moyen et long terme cependant, cette industrie doit s'adapter aux conditions d'échanges internationaux libérés d'entraves. Une politique opportune consisterait à limiter temporairement (pendant 4 ou 5 ans) les importations globales en volume selon un taux d'accroissement annuel de 12 à 15% à partir des résultats de 1969 ou 1970, puis à libéraliser progressivement les échanges avec les pays en voie de développement en informant clairement les associations professionnelles et les syndicats de la politique suivie.
- b) Consentir un règlement communautaire des échanges extérieurs d'habillement, en particulier harmoniser les pratiques commerciales restrictives non-tarifaires. Cette application d'harmonisation aurait pour conséquence à court terme une politique nettement moins libérale en ce qui concerne l'Allemagne et les Pays-Bas, et une politique considérablement plus souple pour la France et l'Italie. Il tombe sous le sens que les quotas initiaux ne seraient pas ceux atteints par les importations en provenance des pays en voie de développement et à commerce d'Etat dans chaque pays-membre de la Communauté en 1969-70, mais que les charges devraient être globalement (sans distinction

de provenance) et équitablement partagées. En ce qui concerne les différents pays d'origine, nous recommandons les distinctions suivantes :

- Attitude ferme vis-à-vis des pays à commerce d'Etat, dans lesquels les conditions objectives de dumping sont réalisées;
 - Attitude ferme vis-à-vis de Hong-Kong, qui ne peut plus être qualifié, à l'heure actuelle, de pays sous-développé, et dont l'avantage-prix résulte partiellement de la fourniture de matières et parfois d'articles semi-finis par la Chine Populaire, assimilable aux pays à commerce d'Etat;
 - Attitude ferme vis-à-vis de Macao et de Timor, pour des raisons du même ordre quoique encore plus frappantes.
 - Attitude libérale vis-à-vis de tous les autres pays en voie de développement.
- 3) Exiger et contrôler sévèrement les marques d'origine. Empêcher et sanctionner la pratique du remarquage. Exiger des certificats d'origine authentiques et sanctionner les contrevenants par réduction, voire suppression des licences accordées et à accorder.
- 4) Favoriser la décentralisation de cette industrie en lui réservant une place privilégiée dans le cadre d'une politique nationale, voire communautaire, d'aménagement du territoire.

- 5) Faciliter les investissements productifs à l'aide des instruments fiscaux et bancaires disponibles.
 - 6) Supprimer à moyen terme les subventions à l'exportation , conséquence logique d'une libéralisation progressive à moyen terme.
 - 7) Améliorer l'information globale en élaborant et diffusant des statistiques valables, servant de base de décision aux entrepreneurs. Ceci est très important et doit être envisagé en collaboration avec les Fédérations Professionnelles, dont l'équipement statistique est encore souvent dérisoire.
-

Le fardeau est considérable et nous ne doutons pas que la seconde révolution industrielle attendant les industries de l'habillement (la première eut-elle vraiment lieu?) ne s'enfantera pas sans douleurs. Prédire la fortune à toutes les entreprises et garantir l'emploi à toutes les ouvrières serait chimère: il est certain que tout changement coûte son prix. Au moins est-il possible de le rendre supportable. La mesure en dépend des hommes qui s'y trouvent impliqués et qui, à quelque titre, en sont responsables.

GENEVE, le 20 juin 1970

R. KUSTER

G. BADIN