



Département d'économie politique
Faculté des Sciences Economiques et Sociales

Chaire d'économie internationale et régionale
Thierry Madiès, professeur ordinaire

Travail de Bachelor

Les effets économiques de la libéralisation du secteur textile-habillement sur le commerce mondial

sous la direction du Prof. Thierry Madiès
Chaire d'économie internationale et régionale

Christophe Bregnard

Fribourg, le 7 janvier 2007

Rue de Lausanne 62
1700 Lausanne

chris.bregnard@bluewin.ch
+41788799026

Table des matières

Table des matières	2
Table des illustrations	3
Introduction	4
I De l'Accord multifibres (AMF) à la libéralisation du secteur textile-habillement	6
1 Cadre international des échanges de textile-habillement	7
1.1 Structure de l'industrie	7
1.1.1 Textile	7
1.1.2 Habillement	8
1.2 L'AMF : une exception au GATT	10
1.2.1 Une exception aux obligations des parties contractantes	10
1.2.2 La naissance de l'AMF et son évolution	12
1.2.3 Fonctionnement des contingents	14
1.3 Géographie mondiale des échanges dans le textile-habillement	17
1.3.1 Rôle joué par l'AMF	18
1.3.2 Rôle joué par les accords commerciaux régionaux (ACR)	20
1.4 Évolution des flux de commerce et situation de l'emploi	22
2 Retour progressif aux règles du GATT	26
2.1 De l'AMF à l'Accord sur les textiles et vêtements (ATV)	26
2.1.1 Intérêts en jeu lors des négociations	26
2.1.2 Caractéristiques de l'ATV	28
2.2 Le processus d'intégration selon l'ATV	29
2.3 Période postérieure à l'ATV	32
II Impacts de la libéralisation du secteur textile-habillement	35
1 Evaluations des gains de la libéralisation	36
1.1 Evaluations en termes de bien-être	38
1.2 Évaluations en termes d'emplois	41
1.3 Évaluations en termes de parts de marché	44
2 Impacts du démantèlement des quotas sur l'économie tunisienne	47
2.1 Évaluations sans prise en compte de l'Accord d'association avec l'Union européenne	47
2.2 Évaluations avec prise en compte de l'Accord d'association avec l'Union européenne	51
2.3 Stratégies de réponse de la Tunisie	54
3 Évolution constatée depuis le 1 ^{er} janvier 2005	57
3.1 Le choc du textile chinois	57
3.2 L'Union européenne et les Etats-Unis face à ce choc	59
3.3 Les répercussions sur la Tunisie	61
Conclusion	64
Bibliographie	66

Table des illustrations

Liste des tableaux

<i>Tableau 1: Principaux exportateurs de produits textiles et vêtements en 2002 ...</i>	18
<i>Tableau 2 : Phases d'intégration du secteur textile-habillement prévues par l'ATV</i>	30
<i>Tableau 3 : Estimations des effets de la libéralisation du secteur textile-</i> <i>habillement sur l'emploi pour différents pays sélectionnés</i>	43
<i>Tableau 4 : Evolutions du taux de chômage en Tunisie en 2005 suite au</i> <i>démantèlement de l'ATV (en pour cent)</i>	49
<i>Tableau 5 : Comparaisons des résultats selon les deux scénarios</i>	53

Liste des graphiques

<i>Graphique 1 : Les effets du quota</i>	15
<i>Graphique 2 : Evolution des exportations mondiales de textiles</i>	23
<i>Graphique 3 : Comparaison des scénarios N°2 et N°3</i>	41

Liste des encadrés

<i>Encadré 1 : Les modèles d'équilibre général calculable (EGC)</i>	37
---	----

Introduction

Une large part du commerce mondial, dont les échanges des produits textiles-habillement en fait partie, est soumise au régime commercial de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'OMC n'a pas un caractère obligatoire, mais fixe un cadre de négociation pour les échanges entre les pays signataires et le principe qui est au centre de ce régime est celui dit du *multilatéralisme*. C'est une forme de coopération qui suppose que les pays participants s'astreignent à des règles communes, dont au moins la non-discrimination.¹ Toutefois, il y a des exceptions et l'Accord multifibres (AMF) en a fait partie pendant plusieurs années. Pour remédier à cette exception et normaliser la situation, un accord a été signé dans le cadre de l'Uruguay Round. Il porte le nom d'Accord sur les textiles et vêtements (ATV) et délimite la phase de libéralisation du secteur textile-habillement sur une période de 10 ans. Alors que ce marché d'envergure mondiale a été protégé pendant de nombreuses décennies par des quotas, il a pratiquement été totalement libéralisé au 1^{er} janvier 2005.

Il sera intéressant de voir les répercussions qui vont s'opérer au niveau du bien-être mondial et au niveau régional. La Chine devient potentiellement future grande gagnante de cette réorganisation si on se fie aux diverses simulations menées. Ceci au détriment de nombreux autres pays en voie de développement qui bénéficient d'accès préférentiels avec les principaux pays producteurs. Parmi les potentiels perdants figure la Tunisie, dont le secteur du textile occupe une large part de son industrie. Par le passé, elle a bénéficié d'un avantage concurrentiel sur le marché européen, car la Chine par exemple n'avait pas libre accès au marché européen du fait que le marché n'était pas libéralisé. Mais depuis le 1^{er} janvier 2005 et également l'entrée de la Chine à l'OMC, la Tunisie a vu disparaître cet avantage concurrentiel et ne bénéficie plus que d'un avantage préférentiel sur le marché européen qui paraît également toutefois menacé. Des ajustements devront s'opérer et des solutions pour l'avenir se profiler, si elle

¹ Voir Bouët (1998, pp. 266-269).

entend maintenir à niveau ses exportations vers l'Union européenne. Reste à savoir quelle politique elle doit adopter pour amortir au maximum le choc provoqué par le démantèlement de l'AMF et également faire face à ses principaux « nouveaux » futurs concurrents dans le secteur du textile-habillement.

I De l'Accord multifibres (AMF) à la libéralisation du secteur textile-habillement

Dans un souci d'encourager les échanges et de réduire les obstacles au commerce, le GATT a mis en œuvre sa politique durant divers Rounds de négociations. Sa politique ne visait pas un libre-échange « à tout prix », mais un libre-échange régi par des principes, « visant à garantir une concurrence ouverte, loyale et exempte de distorsions » (OMC, 2006a, sources Internet). Le Round de négociation qui est à l'origine du début de la mutation et de la libéralisation du secteur textile-habillement porte le nom d'Uruguay Round, c'est à cette occasion qu'a été décidé le démantèlement du secteur et la création de l'Accord sur les textiles et vêtements (ATV) qui est entré en vigueur au 1^{er} janvier 1995. Car avant la mise en place de l'ATV à cette date, le secteur a été contrôlé en grande partie par les pays industrialisés. Ces derniers, afin de protéger leurs économies nationales d'importations provenant de pays en développement (lesquels produisaient à des coûts plus faibles) ont créé l'Accord multifibres. Cet Accord multifibres (AMF) qui datait de 1974 a provoqué de nombreuses distorsions sur les marchés mondiaux, tout en étant en contradiction avec les règles fondamentales du GATT. Mais depuis le début de l'année 2005 et la libéralisation du secteur, l'AMF appartient au passé.

1 Cadre international des échanges de textile-habillement

L'industrie textile a joué un rôle moteur lors de la révolution industrielle en Europe et a connu une croissance rapide. A ce jour, il apparaît que les pays développés ont en partie abandonné ce secteur pour se concentrer sur des produits à plus forte valeur ajoutée. Dans l'optique de connaître une croissance comparable, les pays en développement ont alors montré de l'intérêt pour le secteur textile-habillement et sont devenus producteurs ou assembleurs pour le compte de l'Union européenne et des Etats-Unis. Toutefois, des différences importantes existent entre les pays en développement et certains d'entre eux apparaissent mieux armés pour faire face au démantèlement de l'AMF.

1.1 Structure de l'industrie

En aval de la filière textile-habillement, les détaillants jouissent de toujours plus de poids dans les décisions prises tout au long de la chaîne d'offre. Les accords de licence, l'intégration verticale, la sous-traitance sont utilisés par ces acteurs (OCDE, 2004, pp. 19-20). En amont de la filière figurent les fibres naturelles qui sont par la suite transformées en textile, ce dernier est le principal « input » pour l'industrie de l'habillement. De ce fait, les deux secteurs sont étroitement liés même si leurs caractéristiques ne sont de toute évidence pas identiques.

1.1.1 Textile

En comparaison de l'industrie de l'habillement, l'industrie textile apparaît comme étant une activité relativement intensive en capital. Les innovations technologiques ont joué un rôle clef dans ce secteur et ont également contribué au processus d'industrialisation amorcé principalement lors de la révolution industrielle en Angleterre au XVIIIe siècle (notamment grâce à la célèbre navette de Kay).² Les innovations, par exemple dans le domaine du tissage, ont permis

² Voir Friboulet J.-J. (1999, p. 59).

des gains importants de productivité. A ce jour, d'importants efforts sont fournis dans la recherche et développement pour les applications relatives aux matières et équipements de pointe. Il apparaît que la différenciation des produits est un facteur déterminant la capacité concurrentielle des entreprises et jouera un rôle primordial dans le futur du secteur (OCDE, 2004, pp. 45-46).

En outre, les textiles ne sont pas uniquement utilisés pour la confection de vêtements. Moins de la moitié de la production totale de textiles sert comme intrant à la fabrication de vêtements. Il existe les « textiles techniques », dont la croissance est deux fois plus élevée que les textiles à « vocation traditionnelle ». Ces textiles techniques sont principalement voués au domaine de l'ameublement et à des applications industrielles (OCDE, 2004, p. 45).

Les principaux producteurs de textiles sont les pays développés. Mais il faut souligner que quelques pays s'occupent à la fois de la production de textiles et de la fabrication des vêtements. Parmi ces pays, figurent la Chine et l'Inde (Nordas, 2004, p. 7).

1.1.2 Habillement

Par esprit de mimétisme vis-à-vis des pays développés et soucieux de permettre à leur économie de croître dans les mêmes circonstances, de nombreux pays en développement se sont lancés dans la confection de textiles et surtout de vêtements. Les techniques de fabrication ont très peu évolué avec le temps dans cette industrie et le principal du travail se fait encore par la main de l'Homme. Le secteur habillement est intensif en main-d'oeuvre, notamment en travail peu qualifié. En outre, ce sont souvent des femmes qui sont à l'œuvre dans les ateliers pour l'assemblage des vêtements.

Comme le souligne l'OCDE, « Les techniques de couture, qui se situent au cœur du processus de production, ne sont pas fondamentalement différentes de celles appliquées au siècle dernier après l'intégration de la machine à coudre dans le

processus de production » et fait la particularité de ce secteur. Il n'est pas évident de trouver « une autre grande industrie où le taux d'investissement en biens d'équipement y est si faible » (OCDE, 2004, p. 153). De ce fait, le coût de la main-d'œuvre est particulièrement important pour la compétitivité des firmes de cette industrie et représente entre 20 pour cent et 35 pour cent des coûts totaux. L'autre poste qui constitue une large part des coûts sont les intrants (fil, tissus, fournitures), ils peuvent en représenter une part de 70 pour cent (AFD, 2006, pp. 3-4).

Etant donné l'importance pour les industries de produire à faibles coûts et les opportunités créées par les progrès réalisés en matière de transport, de nombreuses entreprises du secteur du vêtement ont porté leur attention sur des pays en voie de développement. Toutefois ce secteur a la particularité d'être fortement influencé par la mode et le facteur temps est donc un déterminant à prendre en considération. C'est pourquoi il est prévisible de voir se former une régionalisation des échanges, car « l'avantage en termes de coûts lié à la proximité géographique, à la rapidité de réaction et à la livraison en flux tendu est parfois suffisamment substantiel pour compenser des salaires élevés » (OCDE, 2004, p. 47).

Le plus souvent, les pays en voie de développement font office d' « atelier » pour l'Union européenne et les Etats-Unis, ils assemblent des textiles pour le compte de ces entités. Par contre comparativement, la Chine se démarque par rapport aux autres pays en voie de développement par une plus forte intégration, elle est productrice de textiles aussi bien que de vêtements et ceci risque de la rendre plus concurrentielle par rapport aux autres pays producteurs sur le marché (OCDE, 2004, p. 128). Hormis les particularités de la filière textile-habillement exposés ci-dessus, d'autres raisons ont façonné la géographie des échanges de ce secteur. Il s'agit plus précisément de l'AMF et des ACR.

1.2 L'AMF : une exception au GATT

Le GATT repose sur des règles de coopérations multilatérales, dont la plus importante est le principe de non-discrimination. Si un équilibre politique souhaite être gardé au sein du GATT en vue des négociations futures, il est primordial qu'il n'y ait pas de pays qui soient lésés par rapport à d'autres et qu'« une forme de loyauté et équité » soit assurée (Bouët, 1998, p. 266). Ce que justement l'AMF ne respecte pas, puisque par sa définition il permet l'établissement de quotas à l'encontre de certains pays et pas obligatoirement aux autres. Cette exception aux règles du GATT aurait pu mettre en péril la crédibilité de ce dernier. C'est pourquoi il était important de réagir.

1.2.1 Une exception aux obligations des parties contractantes

Les principales obligations des parties contractantes du GATT sont établies aux articles I, II, III, VI, XI et XVI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1947. En réalité, plusieurs exceptions existent ou ont existé à ces principes, notamment concernant les pays en voie de développement, les Unions douanières ou zones de libre-échange, les services et certains produits, comme par exemple l'agriculture ou le textile-habillement (Rainelli, 1996, pp. 24-29). En effet, ce dernier secteur a longtemps été en contradiction avec les règles du GATT à travers divers accords qui ont permis une protection exceptionnelle (dont le plus connu est l'Accord multifibres).

L'Accord multifibres (AMF) est un accord multilatéral, posant des règles générales de protection. Celles-ci servent de guide à des accords bilatéraux que chaque pays importateur met en place. Ces accords bilatéraux détaillent par le menu, les contraintes imposées aux pays importateurs : en particulier, ils fixent les quantités maximales pouvant être exportées chaque année par le pays exportateur vers le pays importateur en question. Suivant cette définition indiquée par Patrick Messerlin (1995, pp. 116-117), l'AMF ne respecte pas les obligations des parties contractantes du GATT pour les quelques raisons qui vont être énoncées ci-dessous.

Le premier article avec lequel il est en désaccord est l'article I et concerne le *Traitement général de la nation la plus favorisée* (NPF). Cette clause stipule que si un pays contractant accorde un privilège à un pays tiers, il devra se résoudre à faire valoir cet avantage à toutes les autres parties contractantes pour rétablir l'égalité de traitement. Or, de par sa nature, l'AMF entraîne une discrimination entre les pays fournisseurs. Certains pourront par exemple desservir le pays importateur en quantités souhaitées, alors que d'autres seront sujets aux restrictions mises en place dans le cadre de l'AMF. Le plus souvent cette discrimination se produit de surcroît en défaveur des pays en voie de développement. Mais ce n'est pas l'unique point sur lequel l'AMF faillit aux obligations des parties contractantes.

En se fiant à l'article XI, qui aborde *l'élimination générale des restrictions quantitatives*, les pays signataires s'engagent à ne pas instituer ou à éliminer toutes les prohibitions ou restrictions, à l'importation comme à l'exportation, autres que les droits de douane, taxes et autres impositions (barrières tarifaires). Toutefois, cet article contient diverses exceptions, mais aucune ne permet d'expliquer le caractère particulier de l'AMF au sein du GATT.

Il n'y a également pas de justification à la discrimination de l'AMF parmi les exceptions générales contenues dans l'article XX. En réalité, le secteur textile-habillement a bénéficié de règles exceptionnelles pendant des années au sein du GATT et a connu un régime particulier. Bien que la mise en accord du secteur textile-habillement avec les règles du GATT s'est pratiquement produite à ce jour, on est en droit de se demander en quoi la mise à l'écart de ce secteur était justifiée. D'après Bhagwati (1990, p. 11), « c'est précisément parce que l'on redoutait une prolifération des obstacles non tarifaires que des efforts avaient été faits pour organiser les échanges de textiles ». Ces accords bilatéraux permettaient sans doute un contrôle relatif du protectionnisme du secteur et évitaient la prolifération d'autres barrières non tarifaires (BNT) plus difficilement détectables. Car avant la mise en place de ces accords, existaient déjà des systèmes de

protection du secteur : « des droits de douane élevés, des pratiques douanières compliquées, des procédures de licences d'importation complexes et de nombreuses restrictions quantitatives » étaient utilisées dans la période suivant la deuxième guerre mondiale (OMC, 2006b, sources Internet).

1.2.2 La naissance de l'AMF et son évolution

On recensait, au XVIIIe siècle déjà, des protections dans le secteur textile-habillement de la part du gouvernement anglais envers des exportateurs de coton indien à bas prix (Friboulet, 1999, p. 58). Ledit secteur a toujours été l'un des secteurs les plus protégés. D'autres accords, avant celui de l'AMF, ont limité les échanges avant 1974 et placé ce secteur en dehors des règles communes du GATT. Entre 1961 et 1973, un accord de court terme concernant le commerce international des textiles de coton, puis un accord de long terme se sont succédés (Rainelli, 1996, p. 25). Ces accords sont le fruit de réflexions menées au sein du GATT, pendant lesquelles il est apparu qu'un phénomène de « désorganisation de marché » avait lieu.³ Car dans les années 50, suite aux efforts déjà consentis par le GATT concernant la réduction des restrictions commerciales, les pays développés ont vu croître les exportations de textiles et vêtements à bas prix, ces derniers provenant principalement de pays en voie de développement. Tout en sachant que les pays en voie de développement employaient une main d'œuvre peu chère et que leurs ressources naturelles les qualifiaient fréquemment dans ce domaine (coton), les pays développés ont connu de fait divers problèmes (pertes d'emplois, baisse de l'investissement) face à la percée d'exportations provenant principalement d'Asie. Soucieux de préserver leurs industries, les pays développés ont alors négocié avec certains gouvernements des restrictions quantitatives à l'exportation (OMC, 2006b, sources Internet). Mais il apparaît que les coûts engendrés par ce protectionnisme se sont révélés plus élevés que les

³ Pour plus de précisions concernant la définition de « désorganisation de marché » adoptée par les parties contractantes en 1960, voir l'historique à la page Internet disponible dans la bibliographie : OMC, 2006b, sources Internet.

bénéfices en termes d'emplois sauvegardés. Des estimations figurent à la sous-section 2.1.1 de cette partie.

En 1974, l'AMF a remplacé l'accord de long terme. Son objectif officiel était « de réaliser, en ce qui concerne les produits textiles, l'expansion du commerce, l'abaissement des obstacles à ce commerce et la libéralisation progressive du commerce mondial, tout en assurant le développement ordonné et équitable du commerce de ces produits et en évitant les effets de désorganisation sur des marchés et sur des types de production aussi bien de pays importateurs que de pays exportateurs » (OMC, 2006b, sources Internet). L'accord en question était aussi censé accroître la place des pays en développement dans le commerce mondial tout en accompagnant leur progression. En réalité, il apparaît plutôt que l'AMF était un moyen de protection mis en place par les pays industrialisés, et ce qui ne devait être que provisoire, a tout de même duré jusqu'en 1994. Tout comme les précédents accords, l'AMF établissait les règles à disposition pour les impositions de quotas, par exemple dans le cas où une vague d'importations de textiles venait à désorganiser le marché du pays importateur. Les quotas de l'AMF étaient distribués bilatéralement ou unilatéralement aux pays et ils avaient la caractéristique d'être discriminatoire, car étaient attribués principalement à certains pays (notamment les pays en voie de développement). Un organe de surveillance des textiles existait pour surveiller le bon fonctionnement de l'AMF et s'occupait du règlement des différends.

Durant les vingt et un ans pendant lesquelles l'AMF était en vigueur, celui-ci a subi de nombreuses modifications. Dès le départ en 1974, il a été reconduit à diverses reprises, et à chaque fois, les restrictions ont gagné en sévérité. La couverture du nombre de produits a particulièrement augmenté, alors qu'au départ, seul le coton était sujet à des restrictions (Messerlin, 1995, p. 117). Il a fini par inclure les textiles non-coton, et également les vêtements. Au cours des dernières années d'existence de l'AMF, six pays développés continuaient à appliquer des quotas aux pays en développement, à savoir l'Union européenne, les États-Unis, le Canada, la Norvège, la Finlande et l'Autriche. Pour sa part, la

Suisse n'imposait plus de quotas, mais elle avait un système de surveillance des importations. Certains pays avaient même libéralisé leur secteur textile-habillement avant les négociations établies dans le cadre de l'Uruguay Round. Il s'agissait alors de l'Australie, de la Nouvelle-zélande et du Japon (Francois et alii, 2000, pp. 9-12). A la fin de l'AMF, on dénombrait 44 pays signataires. Ce chiffre représente environ le tiers des pays ayant adhéré au GATT. La plupart des pays ayant un intérêt dans le secteur en faisaient partie, y compris la Chine, qui à ce moment-là, n'était pas encore partie contractante du GATT (OMC, 2006b, sources Internet).

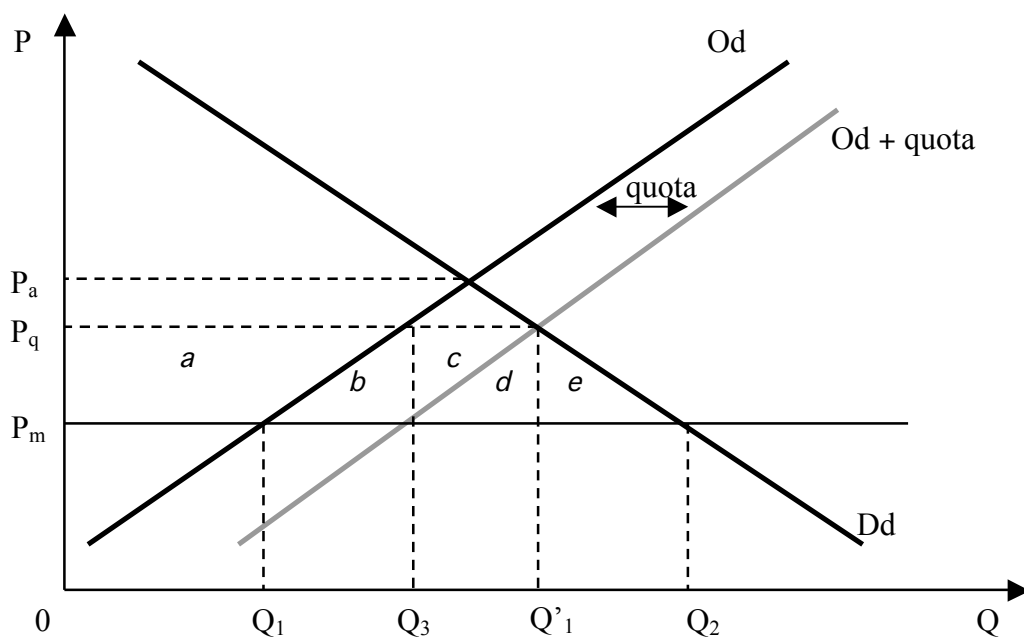
1.2.3 Fonctionnement des contingents

Avant la mise en place des contingents dans les années 1960, le secteur textile-habillement était fortement protégé par des tarifs douaniers (Cline, 1990, p.162). Dans les faits, il apparaît que les effets d'un tarif douanier sont plus facilement mesurables que ceux provoqués par des contingents. « L'imposition d'un quota correspond à la fixation d'un plafond pour les importations d'un produit donné pendant une période donnée » (Bouët, 1998, p. 16). Si on se fie à l'analyse économique, un quota mène à différents impacts, qui sont relativement proche de ceux d'un tarif douanier. Mis à part que ce dernier permet d'assurer avec certitude la rentrée de recettes publiques au pays importateur, ce qui n'est pas forcément le cas d'un quota.

Plus précisément, un quota équivaut à une limitation de l'offre sur le marché intérieur du pays importateur. Suite à cette limitation de l'offre, l'entier de la demande ne peut pas être couverte et le marché doit faire augmenter le prix de ce produit (Bouët 2004, p. 29). Dans le graphique 1 ci-dessous, les importations en libre-échange sont représentées par les quantités Q_1 - Q_2 . Or, si l'offre est limitée à la production nationale 0 - Q_3 et au quota d'importation équivalent à Q_3 - Q'_1 , alors le nouveau prix d'équilibre se fixera en P_q (là où la demande et la nouvelle offre se rencontrent). Comparativement, le nouveau prix exprimé par P_q est plus élevé que le prix mondial. Cet accroissement diminue le surplus du consommateur,

puisque ce dernier doit acheter en moins grande quantité et plus cher (représenté par la surface *abcde* sur le graphique). Alors que le producteur voit son surplus s'accroître, car il peut vendre ses produits à un prix plus élevé, par rapport à la situation dans laquelle aucun quota n'existait (représenté par la surface *a* sur le graphique). Certains producteurs inefficients au niveau mondial peuvent dès lors subsister grâce aux contingentements protégeant leur pays. Les surfaces *b* et *e* sont les pertes sèches provoquées par les inefficiences et les surfaces *c* et *d* représentent la rente des quotas. Toutefois dans la réalité, une différence avec cette démonstration existe. Car comme le souligne Nordas (2000, p. 24), les quotas de l'AMF ont pour effet de diminuer le prix mondial des textiles et vêtements en dehors de l'Union européenne, des Etats-Unis et du Canada. En effet, ces pays qui imposent des quotas, sont d'assez grande taille pour diminuer la demande mondiale et pour faire baisser le prix mondial du bien en question.

Graphique 1 : Les effets du quota



Source : élaboration personnelle.

La question à se poser est de savoir à qui va bénéficier ces rentes et dans quelle mesure elles vont pouvoir être captées. Dans le cadre de l'AMF, les pays exportateurs avaient pour tâche de gérer les quotas. De ce fait, ils pouvaient récupérer tout ou partie des rentes en découlant (Messerlin, 1995, p. 123). En réalité, les quotas de l'AMF apparaissent être des restrictions volontaires à l'exportation (Bouët, 1998, p. 18). Les quotas étaient le plus souvent distribués selon la règle du « premier arrivé, premier servi » par les pays exportateurs et provoquaient des coûts supplémentaires, car la corruption et les inefficacités régnaient dans un tel système d'attribution (Messerlin, 1995, p. 125). En effet, selon ce système d'attribution (bureaucratique), ce ne n'étaient pas les entreprises qui dégagent les marges les plus élevées qui obtenaient forcément les quotas. Mais les entreprises parvenaient tout de même à s'accaparer une partie des rentes des quotas, car elles pouvaient vendre leurs produits à un prix P_q alors que le prix mondial était plus faible (Bouët, 1998, p. 30). Une autre méthode pour distribuer les quotas consistait à les attribuer aux entreprises au moyen de licences vendables. Le cas échéant, les entreprises les plus efficaces étaient favorisées (Messerlin, 1995, p. 125), car les licences étaient mises aux enchères et les plus offrantes obtenaient les droits d'importation. Selon Cline (1991, p. 272), le choix de la méthode d'attribution des quotas appartenait au pays exportateur lui-même et le plus souvent la méthode du « premier arrivé, premier servi » était choisie. Ce « jeu » des rentes semble être complexe à cerner, il a fait l'objet de nombreuses évaluations pour les mesurer. Les résultats d'une évaluation de ces rentes sont disponibles à la sous-section 2.1.1 de cette partie.

Techniquement, l'AMF prévoyait un coefficient de croissance annuel des contingents de l'ordre de 6 pour cent. Dans la réalité, ces taux étaient négociés bilatéralement ou multilatéralement et oscillaient entre 1 pour cent pour un produit très protégé et 6 pour cent pour un produit peu protégé (Messerlin, 1995, p. 128). Or, il est apparu qu'un grand nombre de quotas étaient sous-utilisés (Cline, 1990, p. 159). De même, certains pays importateurs n'utilisaient pas de quotas à l'encontre de certains produits. Ces deux raisons ont posé de nombreux problèmes lors des négociations de l'AMF. Alors qu'il était à l'origine prévu pour

contrôler la poussée d'exportations de la part des pays en développement, les pays importateurs ont dû faire face à des croissances rapides de produits pour lesquels aucun quota n'était prévu. Ou alors le taux de remplissage de ces quotas était sous-utilisé.

Il y a également lieu de soulever le problème du contournement des quotas. En regard de la convoitise qu'ils provoquaient, un trafic intense a donné lieu à des « bourses de quotas ». Les fabricants et importateurs avaient ainsi la possibilité de se revendre les quotas entre eux sur un « marché gris » (CDEE, 2005, p. 1). D'autres méthodes pour contourner les quotas ont également existé. Pour preuve l'exemple de certains produits ayant réussi à être classés dans des catégories moins sensibles ou non sujettes à des quotas. Il se pouvait également que l'organisation du transit des marchandises se déroulait à des endroits ou pays stratégiques où les douanes faisaient preuve de plus de laxisme. Ainsi, les marchandises pouvaient transiter dans un pays possédant encore des quotas, puis être finalement exportés à destination finale (Grumiau, 2004, pp. 9-10).

1.3 Géographie mondiale des échanges dans le textile-habillement

Les principaux importateurs sur la scène mondiale sont les Etats-Unis et l'Union européenne. Ceux-ci importent principalement des vêtements et, dans une moindre mesure, des textiles. En 2002, ils importaient à eux deux 150 milliards de dollars US de vêtements sur les 200 milliards échangés au niveau mondial (OCDE, 2004, pp. 59-60). Concernant les exportations, ces deux entités font aussi figure d'exportateurs d'envergure, à côté de la Chine. Les principaux exportateurs de produits textiles et de vêtements sont consultables dans le tableau 1 ci-dessous, ainsi que le pourcentage des exportations qu'ils représentent au niveau mondial

Tableau 1: Principaux exportateurs de produits textiles et vêtements en 2002

Pays exportateurs de produits textiles	Part en pourcentage	Pays exportateurs de vêtements	Part en pourcentage
UE15	34.2	UE15	25.1
Chine	13.5	Chine	20.6
Etats-Unis	7	Hong Kong	4.1
Corée	7	Turquie	4.0
Taipei chinois	6.3	Mexique	3.9
Japon	4	Etats-Unis	3.0
Inde	3.7	Inde	2.8
Pakistan	3.1	Bangladesh	2.1

Source : OCDE, 2004, pp. 88-89.

Concernant l'Union européenne, son marché est en majeure partie alimenté (en 2002), par des textiles et vêtements provenant de Turquie, de Chine, d'Inde, du Bangladesh, de Hong Kong, de Roumanie, de Pologne, du Maroc et de Tunisie (Nordas, 2004, pp. 20-21). Cette dernière occupe également une place importante dans les exportations de textiles, puisque avec 2.69 milliards de dollars, sa part en pourcentage des exportations mondiales de textiles se monte à 1.3 en 2002 (OCDE, 2004, p. 89). Elle apparaît fortement dépendante de l'Union européenne, car plus de 90 pour cent de ses exportations de textile-habillement finissent par atteindre le marché européen.

1.3.1 Rôle joué par l'AMF

Au début de l'AMF, les pays industrialisés ont donc attribué des quotas pour protéger leur production. Dans ce contexte, les exportateurs de vêtements ont

investi dans des pays où les restrictions étaient moindres ou nulles et ont commencé à produire sur de nouveaux territoires dans l'optique de contourner les quotas. Ainsi, de nouvelles vocations ont été créées grâce à l'AMF et de nouvelles places de travail ont vu le jour dans des pays qui souvent étaient encore pour la plupart peu développés (Chaponnière, 2002, p. 2). Dans le cadre de programmes de transformation à l'extérieur (PTE), les producteurs de vêtements envoyaient des textiles dans des pays à bas salaires en vue d'être assemblés. Une fois l'assemblage terminé, ils réimportaient la marchandise sans que celle-ci soit soumise aux contingents de l'AMF (OCDE, 2004, p. 69). C'est ainsi que de nombreux pays d'Afrique sont devenus assembleurs pour de grandes entreprises américaines et européennes, et ont pu en profiter pour démarrer une activité industrielle. L'AMF a donc eu des effets positifs, même s'il n'a pas permis d'empêcher le déclin du textile européen et américain (AFD, 2006, p. 3). Concernant les pays de l'OCDE par exemple, le pourcentage des importations provenant de pays en développement est passé de 40 pour cent à 65 pour cent entre 1980 et 2000 pour les vêtements et de 20 pour cent à 30 pour cent pour les importations de textiles. La Turquie, le Maroc, la Tunisie et des pays d'Europe de l'Est ont vu leurs parts d'exportations de textiles et vêtements s'accroître à destination des pays de l'OCDE sur cette période (OCDE, 2004, pp. 61, 93-94). Les pays en développement ont vu leur place s'améliorer dans le commerce mondial du secteur, expressément dans les exportations mondiales de vêtements où ils assurent presque les trois quarts des échanges (OIT, 2005, p. 5).

La suppression de ces restrictions va remettre en question les canaux mondiaux d'approvisionnement du marché global. Ce « soutien » apporté par l'AMF aux PVD apparaît comme empoisonné si à l'avenir ces pays ne réorientent pas avec justesse leur industrie textile-habillement. Car le problème provient du fait que « beaucoup de ces pays (PVD) en ont profité pour entamer leur industrialisation, sans chercher à se diversifier par la suite et une grande part de leurs exportations dépend encore aujourd'hui de ce secteur » (Grumiau, 2005, p. 3). Les exportateurs des pays en développement devront par exemple, comme le propose l'OCDE, « changer les méthodes de production et la gamme des produits, se spécialiser

dans les créneaux de production à plus forte valeur ajoutée de la chaîne d'approvisionnement ou se diversifier dans d'autres secteurs » (OCDE, 2004, p. 47). Des stratégies de réponse sont élaborées par les PVD, la Tunisie en s'appuyant sur les décisions prises lors de la déclaration de Tunis va chercher à réorienter sa politique du secteur. Il en sera question dans la section 2.3 de la seconde partie de ce travail.

Alors que le secteur textile-habillement a réintégré les règles du GATT à travers l'ATV, il y a eu en parallèle une recrudescence des accords commerciaux régionaux (ACR). L'espace euroméditerranéen, par exemple, a permis aux pays maghrébins de profiter d'un avantage compétitif par rapport aux pays asiatiques, car ces derniers étaient encore sujets à des quotas sur le marché européen. Là encore, la création ou renforcement d'ACR apparaît comme un atout en main des PVD pour établir des réponses au démantèlement des quotas.

1.3.2 Rôle joué par les accords commerciaux régionaux (ACR)

Tout comme l'AMF, les ACR sont en contradiction avec le principe de la nation la plus favorisée. Ces ACR sont préférentiels et donc discriminatoires, mais ils sont prévus par le GATT à l'article XXIV de l'accord général. Cet article admet l'autorisation d'accords préférentiels sous certaines conditions. Les ACR permettent aux pays participants de réduire les droits de douane et de contourner les quotas. Bien que certains ACR existaient déjà auparavant, nombreux d'entre eux ont été constitués au milieu des années nonante. Cette période correspond également à l'entrée en vigueur de l'ATV. Ceci laisse imaginer qu'il existe peut-être un lien entre la mise en place de l'ATV et la création de certains ACR à cette période.

L'ALENA, par exemple, a permis au Mexique de prendre une place importante sur le marché mondial du secteur et de se placer juste derrière la Chine en tant qu'exportateur sur le marché américain. Entre 1990 et 2002, sa part dans les exportations mondiales a été multiplié par huit (OCDE, 2004, p. 61). En Europe,

des accords se sont constitués avec les pays méditerranéens dès les années 60 et, après la chute de l'empire soviétique, des accords ont été signés avec les pays de l'Est dans l'optique d'achever la transition de ces pays vers une économie de marché (Avisse et Fouquin, 2003, p. 111). Toutefois, certains pays semblent mal positionnés face à la période « post ATV », car comme l'avance le centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), « La Tunisie et le Maroc se trouvent, avec l'Union, dans une logique de division du travail dans la filière textile. Ils sont déficitaires, en amont, dans les fils et tissus, et excédentaires en aval, dans les vêtements de confection et de bonneterie » (CEPII, 1998, p. 4). En d'autres termes, ces pays font en fait office d'« atelier » pour les principaux fabricants européens. Les textiles sont produits sur le continent puis envoyés dans ces pays du Maghreb dans le but d'être assemblés à faible coût et réimportés sous leur forme définitive. Cette action est d'autant plus attractive que les droits de douane ne frappent que la valeur ajoutée liée à la transformation (OCDE, 2004, p. 69).

Avec l'AMF, les pays industrialisés ont délocalisé certaines étapes de la production dans des pays voisins où la main d'œuvre était moins chère. Notamment dans le cadre des PTE précédemment cités. Toutefois, des risques courent qu'après l'ATV la totalité du processus de production soit délocalisée en Asie ou en Inde par exemple. Les pays en développement semblent vulnérables face à la libéralisation du secteur textile-habillement, car ils ont pour la plupart profité des PTE sans chercher à développer leur industrie. Les renforcements des ACR sont un passage obligé pour un pays comme la Tunisie, puisqu'ils vont lui permettre d'obtenir des débouchés commerciaux pour ses produits. Les règles d'origine semblent être au centre du débat du renforcement des ACR. Mais là encore, ces règles d'origine sont des barrières non tarifaires affectant la concurrence entre les industriels du secteur textile-habillement.⁴

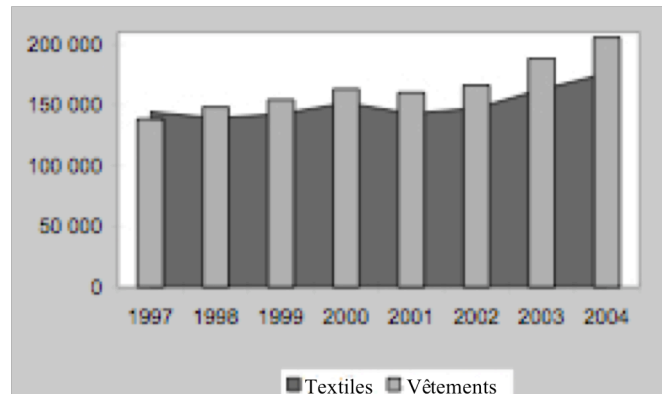
⁴ Pour plus d'informations sur les règles d'origine liées au secteur textile-habillement, il est utile de se référer aux pages 74 à 80 de l'étude menée par l'OCDE (2004).

Trouver la part de responsabilité de l'AMF et des ACR dans le façonnement de la géographie des échanges n'est pas évident, surtout qu'il n'y a pas forcément de concordance entre l'intensité et l'instant où leurs effets se sont déployés. Les effets de l'AMF et des restrictions relatives au secteur durent depuis plusieurs décennies, alors que les ACR sont comparativement plus récents. De même, cette régionalisation des échanges en lien avec les ACR a connu des périodes de ralentissement et d'approfondissement. Néanmoins, s'il fallait établir sommairement leurs effets, il pourrait être supposé que l'AMF a provoqué un éclatement des producteurs dans le secteur textile-habillement et qu'en parallèle des ACR ont été créés dans l'optique de faire fructifier un rapprochement entre les assembleurs des pays jouxtant les principales nations exportatrices. Puisque ces derniers ont tout avantage à pouvoir profiter de temps de réaction faibles et, par la même occasion, de coûts moindres.

Avant d'avancer quelques prévisions quant au futur du commerce mondial du secteur dans la seconde partie de ce travail, il n'est pas dénué d'intérêt de se pencher sur l'évolution du cours des choses à la veille de la levée des quotas. Cela peut déjà révéler quelques indications.

1.4 Évolution des flux de commerce et situation de l'emploi

Malgré l'AMF et ses distorsions, le textile-habillement est un des secteurs mondiaux les plus dynamiques. En 2004, il a généré 453 milliards de dollars d'exportations, soit 7% du commerce mondial des produits manufacturés (OMC, 2006c, sources Internet). Selon le tableau ci-dessous, établissant l'évolution des exportations mondiales de textiles et vêtements de la part de 30 grands pays exportateurs, il apparaît clairement que la croissance durant ces dernières années était positive. Pour la période s'étalant de 1997 à 2004, le taux de croissance moyen s'élevait à 3 pour cent concernant le textile et 5.9 pour cent pour les exportations de vêtements (OIT, 2005, p. 5). Les taux de croissance en 2003 et 2004 sont supérieurs à ceux enregistrés les années précédentes.

Graphique 2 : Evolution des exportations mondiales de textiles

Source : OIT, 2005, p. 5.

Même si le secteur textile-habillement a fait face à une croissance régulière depuis les années 70, c'est uniquement depuis le milieu des années 90 que les produits textiles ont marqué le pas par rapport aux vêtements. « Le transfert des lieux de production de textiles vers les lieux de fabrication des vêtements ou la création de nouveaux sites de production de textiles dans les pays producteurs de vêtements » (OCDE, 2004, p. 150) sont des facteurs expliquant ce revirement. Le cas de figure de la Chine est tout à fait évocateur de sa nouvelle place au sein du secteur. Contrairement à beaucoup d'autres pays, elle a notamment augmenté ses importations de machines pour les industries du textile et du vêtement (OCDE, 2004, p. 150). Alors qu'elle ne pesait « que » pour 2.3 pour cent dans les exportations mondiales de vêtements en 1990, ledit pourcentage s'élevait à 20.6 pour cent en 2002. A côté, l'Union européenne (à 15 membres), voyait sa part largement chuter pour passer de 37.7 à 25.1 pour cent (OCDE, 2004, p. 89).

Après la libéralisation du secteur, même si des gains sont prévus, il y a de grandes chances que des ajustements sur la main d'œuvre s'opèrent sous forme d'emplois supprimés dans l'industrie. Ces effets négatifs engendrés seront localisés géographiquement et toucheront expressément certaines catégories de travailleurs (OCDE, 2004, p. 104). Le fait que les personnes les plus sujettes à ces ajustements sont des femmes et surtout des travailleurs peu qualifiés posent des

problèmes conséquents car il n'est pas évident de leur permettre de retrouver une place rapidement dans un autre secteur.

En ce qui concerne l'évolution avant le 1^{er} janvier 2005, une diminution du nombre d'emplois dans le secteur est déjà à signaler. Cette baisse est peut-être un indicateur des nouvelles orientations adoptées. En s'appuyant sur certains pays, il est possible de constater que la plupart des pays développés ont vu ces dernières années leurs parts d'emplois dans le textile et le vêtement diminuer. Les secteurs manufacturiers ont fait l'objet de suppressions d'emplois sur la période comprise entre 1974 et 2000, mais le secteur textile-habillement a été encore d'avantage touché par ces pertes. Alors que la diminution est de l'ordre de 8 pour cent pour l'ensemble des industries manufacturières, une baisse de plus de 50 pour cent aux Etats-Unis sur cette période est observée (OCDE, 2000, pp. 106-107) et ce en dépit des protections encore en vigueur dans le secteur. En Europe, la tendance semble identique. Sur la période entre 1995 et 2000, nombreux pays ont vu leur nombre d'emplois dans le secteur régresser, mis à part au Portugal et en Espagne où des pertes ont été évitées (Nordas, 2004, pp. 10-11). Concernant les pays asiatiques et d'autres pays en développement orientés vers l'exportation, la tendance semble différente en étant à la hausse. Selon l'étude établie par Ernst et alii (2005, p. 9), la Chine a vu son nombre d'emplois provenant du secteur varier de 14'710'000 à 19'000'000 entre 1995 et 2004. Toutefois, la précaution est de mise car, comme le souligne Nordas (2004, p. 11), les données pour les pays en développement sont plus difficiles à obtenir et les estimations délivrées sont moins précises que pour les pays développés. La Tunisie, qui est un des principaux pays méditerranéens exportateurs à destination de l'Union européenne, a enregistré une réduction des emplois en lien avec l'industrie textile et une croissance de ceux de l'industrie de l'habillement sur l'intervalle entre 1995 et 2000. Sur cette période, la Tunisie est passée de 18'000 à 12'000 travailleurs dans son industrie du textile et parallèlement, 16'000 personnes supplémentaires ont travaillé dans l'industrie du vêtement pour atteindre un total de 110'000 employés. Les tendances suivent la même orientation en Chine (Nordas, 2004, p. 12). Pourtant, la Tunisie, en comparaison à la Chine, semble voir sa position future

moins réjouissante si on se fie aux études réalisées sur la période « post ATV ».
Ces évaluations font l'objet des chapitres 1 et 2 de la seconde partie de ce travail.

2 Retour progressif aux règles du GATT

De nombreuses discussions ont eu lieu au niveau mondial afin de régler les problèmes liés à la discrimination provoquée par l'AMF. La déclaration ministérielle de Punta Del Este qui lança l'Uruguay Round visait précisément à une réintégration du secteur textile-habillement dans les règles du GATT. Divers facteurs ont pesé dans la balance durant les négociations entre 1986 et 1994 mais finalement l'ATV a été signé à Marrakech le 15 avril 1994 par les 123 Ministres. En conséquence, il était dès lors permis de croire qu'un premier pas était établi en vue d'une libéralisation concordante avec la politique menée au sein de la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Cette dernière a vu le jour en même temps que l'ATV (OMC, 2006d, sources Internet).

2.1 De l'AMF à l'Accord sur les textiles et vêtements (ATV)

2.1.1 Intérêts en jeu lors des négociations

Le fait que ce secteur ait mis tant de temps à être libéralisé fait ressortir que les parties présentes lors des négociations avaient toutes des intérêts de poids à faire valoir et qu'une libéralisation ne jouait pas forcément en faveur de tout le monde au premier abord. Pour les pays développés, « ils sont prisonniers du dilemme classique du pays qui protège son industrie : il [l'AMF] favorise des intérêts particuliers bien concentrés, donc bien défendus, au détriment de l'intérêt général des consommateurs, plus diffus et donc plus difficile à faire valoir » (Messerlin, 1995, p. 125). Mais les coûts pour conserver les emplois du secteur ont été très élevés. Il apparaît selon une estimation pour les Etats-Unis dont l'année de référence est 1986, que les coûts annuels du consommateur pour chaque emploi sauvé dans le textile s'élevaient à 134'686 dollars US et à 81'973 dollars US pour un emploi sauvé dans le secteur vestimentaire. En comparaison, le salaire moyen annuel d'un travailleur du secteur textile-habillement se chiffrait à 12'000 dollars US. Selon la même étude pour les Etat-Unis, le nombre d'emplois directs sauvés par la protection s'élève à 20'700 pour le textile et à 214'000 pour l'habillement

(Cline, 1990, pp. 193-194). D'autres évaluations sont présentées à la seconde partie de ce travail.

Par contre, concernant les pays exportateurs, deux facteurs ont joué un rôle pour ces pays lorsqu'il a fallu prendre une décision au sujet de la libéralisation du secteur. Tout d'abord, il s'agissait justement de la capacité de ces pays à s'accaparer les rentes présentes. Or, il apparaît que même s'ils sont parvenus à en récupérer une grande partie, lesdites rentes ne couvraient pas les coûts engendrés par la perte des parts de marché. Lorsque la distribution se faisait selon la règle du « premier arrivé, premier servi », les entreprises avaient de la peine à s'accaparer les rentes des quotas, car elles allaient le plus souvent dans les mains d'entreprises inefficaces qui ne parvenaient pas à dégager des marges suffisamment élevées.⁵ Selon une estimation pour les exportations atteignant le marché des Etats-Unis en 1986, les rentes récupérées par les exportateurs s'élevaient à 15 pour cent des prix à l'exportation (Messerlin, 1995, p. 124). Le deuxième facteur à prendre en considération est celui de l'assurance de posséder des parts de marché. En effet, les pays exportateurs étaient certes contraints de limiter leur production, mais ainsi, ils avaient l'assurance de pouvoir écouler leurs marchandises (Messerlin, 1995, pp. 125-126). Une part de 38.5 pour cent du marché mondial des vêtements était sujette aux restrictions de l'AMF et provenait des pays en développement en 1984. Cette même part s'élevait à 14 pour cent pour le marché de l'habillement (Cline, 1991, p. 157).

Suivant les facteurs énoncés ci-dessus, il est compréhensible que les différentes parties au sein du GATT aient mis du temps pour se décider et amorcer une libéralisation du secteur. Car les pays exportateurs faisant partie du GATT et possédant de nombreux quotas remplis (signalant un potentiel élevé à accroître leurs exportations) étaient peu nombreux lors des négociations de l'Uruguay

⁵ Dans le cadre de l'AMF, les quantités limitées étaient exprimées en unités physiques et non pas monétaires. C'est pourquoi les entreprises exportatrices tentaient d'augmenter au maximum la valeur ajoutée de leurs produits (Cline, 1990, p. 161).

Round. Seuls le Pakistan et l'Inde ont joué ce rôle à ce moment là (Messerlin, 1995, p. 126), puisque la Chine n'était pas encore adhérente au GATT.

2.1.2 Caractéristiques de l'ATV

L'Accord sur les textiles et vêtements (ATV) est entré en action le 1^{er} janvier 2005 et apporte des solutions aux problèmes de l'AMF. La phase transitoire prévue par l'ATV s'est terminée à la fin de l'année 2004. Le but de cet accord apparaît clairement être un instrument pour démanteler en totalité les règles de marché mises en place par l'AMF. L'ATV a la lourde tâche de permettre au secteur textile-habillement de réintégrer le champ d'application des règles du GATT. Pour se faire, l'ATV repose sur 5 instruments-clés (OMC, 2006e, sources Internet), à savoir:

- a) l'éventail de produits visés ;
- b) un programme d'intégration progressive des textiles et des vêtements dans le cadre des règles du GATT ;
- c) un processus de libéralisation visant à augmenter progressivement les contingents existants ;
- d) un mécanisme de sauvegarde transitoire permettant de régler les nouveaux cas de préjudice grave causé aux branches de production nationales qui pourraient se présenter durant la période de transition ;
- e) la création d'un Organe de supervision des textiles ;
- f) d'autres dispositions régissant notamment le contournement des contingents, leur administration, les restrictions quantitatives autres que celles qui résultent de l'AMF et les engagements pris au titre d'autres accords et procédures de l'OMC affectant ce secteur.

Les points b), c) et d) font l'objet de la section 2.2 Quant à l'Organe de Supervision des Textiles (OST), il a été mis en place dans l'optique de surveiller si les opérations liées à l'ATV se faisaient selon les règles en vigueur. Le cas échéant, l'OST aurait pu faire office d'organe de règlement des différends. Si un

membre venait à ne plus suivre les objectifs de l'ATV, il pouvait se voir imposer un ajustement du coefficient de croissance. La liste des produits visés est jointe en annexe de l'ATV et comprend tous les produits qui ont été placés sous des accords bilatéraux de l'AMF ou à d'autres contingents de ce type dans au moins un pays importateur.

Des points essentiels sont à relever concernant l'Accord sur les textiles et vêtements. Alors que l'AMF comptait environ une quarantaine de signataires, l'ATV est lui valable pour tous les membres faisant partie du GATT (soit 120 nations lors de la signature de l'accord de Marrakech le 15 avril 1994). Il est également important de savoir, comme le souligne Messerlin (1995, p. 126), « que les importations de référence sont les importations totales, et non pas seulement celles couvertes par l'AMF ». Cela signifie que les pays développés ont donc pu intégrer dans la première phase de l'ATV, les produits textile-habillement les moins sensibles qui n'étaient pas échangés dans le cadre de l'AMF.⁶ L'expiration de l'AMF en 1994 ne signifie donc pas la fin des quotas dans le secteur textile-habillement, mais le début d'un cheminement progressif de ce secteur vers sa libéralisation.

2.2 Le processus d'intégration selon l'ATV

Le processus d'intégration du secteur textile-habillement est contenu dans l'article II de l'ATV et prévoit son déroulement sur une période de 10 ans, échelonnée en quatre étapes bien distinctes. Ce délai a permis aux importateurs et aux exportateurs de s'adapter progressivement au nouveau régime (OMC, 2006f, sources Internet). Selon l'instrument-clé b) relevé à la sous-section 2.1.2 précédente, l'accord prévoyait l'intégration des produits aux règles du GATT selon un certain taux pour chaque étape. Ces taux sont indiqués dans la deuxième colonne du tableau 2 ci-dessous. Les produits étaient à choisir par chaque membre dans une liste établie en annexe de l'accord, et devaient provenir des quatre principales catégories de textiles et vêtements (peignés et filés, tissus, articles confectionnés et vêtements). Mais l'accord ne prévoyait pas dans quelle

⁶ Pour les phases d'intégration, voir la section 2.2 de la première partie.

proportion ils devaient être répartis entre les catégories. Cela était laissé à l'appréciation des participants, et de ce fait, cette règle était fort peu contraignante (Messerlin, 1995, p. 127).

L'étape numéro un a débuté le 1^{er} janvier 1995 et réclamait l'intégration minimale de 16 pour cent du volume total des importations de chaque membre, selon la liste des produits établie en 1990. Pour la seconde période, qui s'étendait sur une durée de 4 ans et débutait le 1^{er} janvier 1998, les pays membres devaient intégrer chacun 17 pour cent du volume des importations. Et ainsi de suite, l'étape débutant au 1^{er} janvier 2002 consistait à réintégrer un pourcentage minimal de l'ordre de 18 pour cent, pour finalement voir l'intégration totale de tous les produits dans les règles du GATT se terminer au 1^{er} janvier 2005. C'est à cette date que l'ATV a pris fin, exception faite des mesures de sauvegarde qui restent valables au-delà de cette échéance.

Tableau 2 : Phases d'intégration du secteur textile-habillement prévues par l'ATV

Etapes	Pourcentage minimal de produits à intégrer dans le cadre du GATT	Pourcentage minimal du volume accumulé des produits intégrés	Augmentation du taux de croissance des contingents restants	Taux de croissance des contingents restants⁷
Etape 1 : 1^{er} janvier 1995	16%	16%	16%	6.96% par an
Etape 2 : 1^{er} janvier 1998	17%	33%	25%	8.7% par an
Etape 3 : 1^{er} janvier 2002	18%	51%	27%	11.05% par an
Etape 4 : 1^{er} janvier 2005	49%	100%	-	11.05% par an

Sources : OMC et Nordas, 2004, p. 13.

⁷ Chiffres basés à titre d'exemple sur un coefficient de croissance de 6 pour cent.

Par contre, concernant les produits faisant l'objet de restrictions quantitatives suite à l'AMF, un programme de libéralisation a été mis sur pied et s'est déroulé parallèlement au processus d'intégration cité précédemment. Ce programme de libéralisation correspond à l'instrument-clé c) mentionné à la sous-section 2.1.2 précédente. A cause du fait que certains pays maintenaient encore des restrictions, il a fallu prévoir un coefficient de croissance des contingents, convenu pour chaque étape du processus. Les dates en vigueur étaient identiques à celles proposées pour le processus d'intégration et devaient voir également ces produits visés réintégrer les règles du GATT au 1^{er} janvier 2005. Alors que le taux de croissance annuel des quotas de l'AMF était en principe de l'ordre de 6 pour cent, celui-ci va être augmenté de respectivement 16 pour cent, 25 pour cent et 27 pour cent au passage des 3 premières étapes (OMC, 2006f, sources Internet).⁸ Les taux de croissance ainsi obtenus sont consultables dans la cinquième colonne du tableau 2 ci-dessus. Ainsi, les derniers quotas encore en vigueur ont pu être démantelés progressivement dans le temps.

Fort de ces considérations, il apparaît clairement que les effets principaux de la libéralisation se sont fait sentir au tout dernier moment, les produits les plus sensibles ayant sans doute été placés en fin de période de transition. Les pays développés ne se sont sans doute pas privés de cette opportunité. De même, les taux proposés pour le programme de libéralisation des restrictions n'ont pas les mêmes effets, si les taux de croissance de départ (avant l'ATV) s'élevaient à 1 pour cent ou 6 pour cent. Les quotas ont augmenté au même rythme mais au final le volume d'expansion du quota a été plus élevé pour celui dont la base de départ était de 6 pour cent (donc moins protégé). Les produits fortement protégés ont donc été les derniers libéralisés. Cette disposition n'est pas sans valeur, comme le souligne Messerlin (1995, pp. 128-129), mais elle est plus intéressante pour les produits les moins protégés que pour les produits sensibles.

⁸ Pendant l'AMF, les pays exportateurs pouvaient chaque année augmenter leurs quotas selon un certain pourcentage prévu (ici 6 pour cent).

Ce processus d'intégration du secteur textile-habillement a été accompagné par un *mécanisme de sauvegarde transitoire spécial* prévu par l'ATV à son article VI. Il correspond à l'instrument-clé d) de l'ATV, tel que mentionné dans la sous-section précédente. Ce mécanisme donnait le droit à un pays contractant de mener des mesures de restriction sous certaines conditions, s'il parvenait à prouver que « sa branche de production nationale subissait ou risquait de subir un préjudice grave » (OMC, 2006f, sources Internet) provenant d'un bien n'étant pas encore intégré aux règles du GATT. Le cas échéant, le pays importateur devait alors engager des négociations avec le ou les pays membre(s) exportateur(s). Si aucun arrangement n'était trouvé, ledit pays importateur pouvait même agir de manière unilatérale. Ce mécanisme devait principalement « faciliter la succession de l'AMF vers des mesures permanentes, ou quasi permanentes, de protection conditionnelle » (Messerlin, 1995, p. 129). Le recours à ce mécanisme a été intensif au début puis a décliné par la suite. La principale raison étant que très peu de demandes ont abouti auprès de l'Organe de supervision et ceci a contribué à décourager les réclamations injustifiées (Nordas, 2004, p. 15).

2.3 Période postérieure à l'ATV

Le seul moyen pour se protéger, après l'ATV, restera le tarif douanier. Selon cette nouvelle donne, il est cependant possible que de nouvelles barrières non tarifaires soient inventées et introduites. Toutefois, avant d'en arriver à ce stade, les pays développés vont avoir encore certaines possibilités s'ils souhaitent de protéger temporairement leur production. Le GATT, à travers l'article XIX, prévoit des « mesures d'urgence concernant l'importation de produits particuliers ». Cette mesure a reçu peu d'intérêt de la part des pays importateurs, dans le sens où ceux y ayant eu recours sont rares. Une raison possible étant que différents moyens plus efficaces, tels que les quotas de l'AMF, existaient pour protéger leur économie (Messerlin, 1995, p. 194). Ou alors les caractéristiques de cette mesure ne permettaient pas un usage abusif. Car à la différence de la clause de sauvegarde prévue par l'ATV, certaines conditions d'application de l'article XIX semblent être plus rigoureuses : des mesures « compensatoires » doivent être négociées et la

« non-discrimination » est de mise. Elle doit être appliquée à tous les pays signataires et, de ce fait, peut engendrer des coûts représentés par des risques de représailles (Messerlin, 1995, p. 197).

Sans omettre la tentation des pays à recourir à cette mesure de sauvegarde relevant de l'article XIX, une autre mesure de sauvegarde semble laisser une porte ouverte à une prolifération de requêtes dans la période « post ATV ». Cette mesure de sauvegarde résulte de l'entrée de la Chine au sein de l'OMC fin 2001. Lors de son protocole d'adhésion, une clause a été spécifiquement créée pour permettre aux pays de l'OMC de « restreindre leurs importations en provenance de la Chine lorsqu'ils estiment que les importations de textiles et de vêtements d'origine chinoise menacent, du fait d'une désorganisation du marché, d'entraver le développement ordonné du commerce et de ces produits » (OCDE, 2004, p. 29). Cette disposition à caractère transitoire pourra être évoquée jusqu'en décembre 2008. De même, l'Accord antidumping de l'OMC peut être avancé. Si les pays membres arrivent à prouver qu'un autre pays a reçu des crédits lui permettant de proposer des produits vendus en dessous du prix de revient, il pourra alors être intenté une procédure et éventuellement des mesures contre lui.

A côté des mesures de sauvegarde de l'OMC, l'OCDE place le facteur « temps » comme autre élément important de l'ajustement du secteur (OCDE, 2004, p. 26). Lors de la période postérieure au démantèlement de l'AMF, les faibles coûts salariaux ne constituent pas forcément l'unique déterminant de la compétitivité internationale. Le changement de mode spécifique au secteur textile-habillement oblige les fournisseurs à être fort réactifs. Des infrastructures de transport de qualité peuvent permettre à certains vendeurs d'acheminer rapidement leur marchandise d'un continent à l'autre. Mais le moyen le plus efficace pour répondre le plus rapidement à ces attentes du secteur semble être la proximité géographique. La distance qui sépare par exemple l'Europe à l'Asie ne permet pas des temps d'acheminement assez courts pour répondre rapidement à la demande de certains produits plus sensibles aux nouvelles tendances. Ceci fait et fera, à n'en pas douter, le jeu des pays proches des principaux acheteurs de vêtements. C'est-

à-dire pour l'Europe, les pays du bassin méditerranéen et d'Europe de l'Est principalement.

II Impacts de la libéralisation du secteur textile-habillement

Les orientations soulignées dans la partie précédente laissent entrevoir de nouveaux réaménagements début 2005 et à la libéralisation du secteur. La Chine, mais également l'Inde et d'autres pays asiatiques ont été les pays les plus contraints par les quotas de l'AMF. A titre d'exemple, la Chine était la plus sujette à ces restrictions avec 33 quotas remplis sur les 76 qui lui étaient destinés⁹ (Nordas, 2004, p. 32). Maintenant que les produits les plus sensibles ont été libéralisés et que la Chine est entrée à l'OMC, il y a de fortes chances qu'elle accroisse encore sa part aux échanges et ce au dépend de petits producteurs régionaux ne possédant pas forcément les moyens pour faire face. A l'heure actuelle, il est encore trop tôt pour tirer des résultats définitifs de cette « expérience », mais de nombreuses études ont été menées pour évaluer les résultats de la libéralisation. D'ailleurs, certaines seront passées en revue dans cette seconde partie. Mais pour se faire une première idée des résultats futurs, il est possible en émettant quelques réserves de se pencher sur les résultats obtenus chez les pays ayant déjà libéralisé leur secteur textile-habillement bien avant le 1^{er} janvier 2005. Pour ne citer qu'eux, le Japon et l'Australie sont approvisionnés à raison de 80% par des vêtements provenant de Chine (AFD, 2006, p. 4). Mais le cas échéant, il se peut que le facteur de proximité géographique ait joué un rôle dans l'estimation des flux bilatéraux. Dès lors il est en partie illusoire d'établir des hypothèses sur le futur de la structure des sources d'approvisionnement de textile-habillement aux Etats-Unis et en Europe à partir des reflets provenant du Japon et de l'Australie.

⁹ Un quota rempli est défini comme étant un quota dont le taux de remplissage est supérieur à 90 pour cent.

1 Evaluations des gains de la libéralisation

Plusieurs dimensions vont jouer un rôle suite à la fin de l'ATV. Nordas (2004, p. 24) en aborde quatre : « tout d'abord, il y aura un gain politique considérable lié à la crédibilité du système d'échange multilatéral (...). Deuxièmement, il y aura un gain d'efficacité suite à l'élimination des quotas qui ont conduit à une allocation inefficace de la production dans le secteur textile-habillement. Troisièmement, il y a pour les pays exportateurs une perte de la rente découlant des quotas. Et dernièrement, il y a le gain des consommateurs».¹⁰ Même si elles ne reprennent pas ces quatre dimensions, des évaluations ont été menées pour mesurer les gains de la libéralisation du secteur.

De nombreux économistes se sont essayés à évaluer les conséquences de la fin de l'ATV. Dans l'ensemble, les résultats de leurs simulations se rejoignent et concluent à un gain de la libéralisation au niveau mondial. Ces évaluations varient sur une échelle allant de 6.5 milliards à 324 milliards de dollars US (OCDE, 2004, p. 255). La plupart des études prévoient des bénéfices pour les pays développés. Pourtant, comme le remarque l'OCDE, ce sont justement ces pays qui avaient souhaité la mise en place l'AMF. Par contre, concernant les pays en développement, les études établies laissent entrevoir des divergences. En effet, certaines analyses prévoient des bénéfices pour les pays en voie de développement, tandis que d'autres leur prédisent des difficultés face à cette libéralisation (OCDE, 2004, p. 255).

Il faut également rester vigilant par rapport aux résultats présentés, car leur diversité se laisse expliquer par les facteurs ci-dessous (Avisse et Fouquin, 2003, p. 118) :

- des bases de données différentes pour différentes années ;
- des estimations divergentes du niveau des divers obstacles au commerce

¹⁰ Citation traduite de l'anglais au français.

- des modèles différents avec des sensibilités différentes à la suppression des barrières douanières.

De nombreuses études ont été menées pour évaluer les effets de la libéralisation dans le secteur textile-habillement, le modèle le plus utilisé est celui d'équilibre général calculable (voir l'encadré ci-dessous). Ce dernier permet de prendre en compte « les interdépendances entre pays et secteurs » (Avisse et Fouquin, 2003, p. 118). Toutefois comme nous le constaterons dans ce chapitre, des modèles de gravité sont également employés.

Encadré 1 : Les modèles d'équilibre général calculable (EGC)

Pour calculer les effets commerciaux de l'Uruguay Round et aussi de la libéralisation du secteur textile-habillement, les auteurs d'études quantitatives utilisent souvent un modèle d'équilibre général calculable (EGC). Les bases de données utilisées pour ce modèle peuvent conduire à de grandes disparités en termes de résultats, mais il apparaît que celle utilisée le plus souvent est la base de données GTAP (Global Trade Analysis Project). Ce modèle s'appuie sur différentes hypothèses qui sont choisies par les auteurs. Ils doivent notamment choisir entre un modèle à rendement d'échelle croissant ou constant, un modèle d'analyse statique ou dynamique et si les importations sont hétérogènes ou homogènes. La plupart des auteurs ont privilégié l'hypothèse de concurrence parfaite lors des études évaluant l'impact de la réforme de l'ATV. Or, il apparaît également que certains ont posé comme hypothèse du modèle, que les producteurs devaient faire face à des rendements d'échelle croissant et se trouvaient en concurrence monopolistique. Ainsi, suivant les hypothèses considérées, les résultats peuvent varier. Selon Cling, les résultats donnés par ces modèles EGC sont peu robustes et il convient de les considérer sur le long terme.

Sources : OCDE, 2004, pp. 243-245 et Cling, 2006, p. 19.

1.1 Evaluations en termes de bien-être

Deux composantes ont bouleversé la concurrence mondiale du secteur textile-habillement dans le monde. Il s'agit de l'adhésion de la Chine à l'OMC et de la libéralisation dudit secteur. L'évaluation en termes de bien-être présentée par Avisse et Fouquin prend en compte ces deux éléments et délivre quelques résultats sur le bien-être mondial à la levée des quotas au 1^{er} janvier 2005. Le modèle permettant l'évaluation est un modèle d'équilibre général GTAP dans sa version 5. Les auteurs l'ont utilisé en prenant en compte des rendements constants et une analyse en concurrence pure et parfaite. Pour l'étude en question, la géographie mondiale a été découpée en 13 régions et les activités ont été classées en sept secteurs. Parmi ces derniers, le textile-habillement s'est vu séparé en deux secteurs propres. L'année de base à laquelle le modèle se réfère est 1997 (Avisse et Fouquin, 2003, p. 119). Ce modèle GTAP estime les quotas comme étant un « équivalent de taxe à l'exportation, ce qui signifie que les quotas ont pour résultat économique d'offrir aux principaux exportateurs une rente et d'augmenter le prix des biens de consommation importés » (Avisse et Fouquin, 2003, p. 120). Le cas échéant, cet équivalent de taxe à l'exportation (ETE) est sans doute à prendre en compte comme un coût supplémentaire à additionner au tarif existant. Mais ce surcoût finit en main des exportateurs et fonctionne en définitive comme une restriction volontaire à l'exportation (Fouquin et alii, 2002, p. 38).

Les scénarios pris en compte sont au nombre de trois. Les deux premiers scénarios suggèrent des prévisions de la suppression des contingents américains et européens à l'égard des pays en développement. Un des deux inclut la Chine comme étant partie contractante de l'OMC (N°2), tandis que le scénario N°1 l'exclut. Le troisième scénario prend en compte de surcroît au scénario N°2 un accord commercial régional entre l'Union européenne et les pays méditerranéens (N°3). Il s'agira le cas échéant de montrer ce qu'apporte cet ACR en termes de bien-être (Fouquin et alii, 2002, p. 42). Pour rappel, les variations de bien-être résultent « de la somme des gains ou des pertes du consommateur et des gains ou

pertes des producteurs ainsi que des variations des recettes publiques éventuelles et des termes de l'échange » (Fouquin et alii, 2002, pp. 44-45).

Quant aux principales conclusions, elles sont abordées ci-dessous. Le premier scénario (qui fait abstraction de la libéralisation des quotas étant attribués à la Chine) donne des résultats qui placent l'Inde et l'ALENA comme les principaux bénéficiaires en termes de bien-être. Ils représentent selon les estimations plus de 6 milliards de dollars US à eux deux répartis environ à parts égales. D'après les auteurs, ces bénéfices pour l'ALENA découlent de la forte protection des Etats-Unis (Fouquin et alii, 2002, p. 47). Concernant l'entité européenne, elle voit son bien-être s'améliorer mais dans une moindre mesure. De son côté, la Chine, tout comme les pays du bassin méditerranéen d'ailleurs, subit de légères pertes. Les résultats pris dans leur ensemble suggèrent un gain en bien-être au niveau mondial atteignant 4.8 milliards de dollars selon cette simulation. Cependant, d'après leurs auteurs, ces résultats paraissent en dessous des attentes car tout comme pour d'autres simulations, « le caractère statique du modèle et la sous-estimation des obstacles aux échanges » peuvent biaiser les estimations (Fouquin et alii, 2002, p. 45).

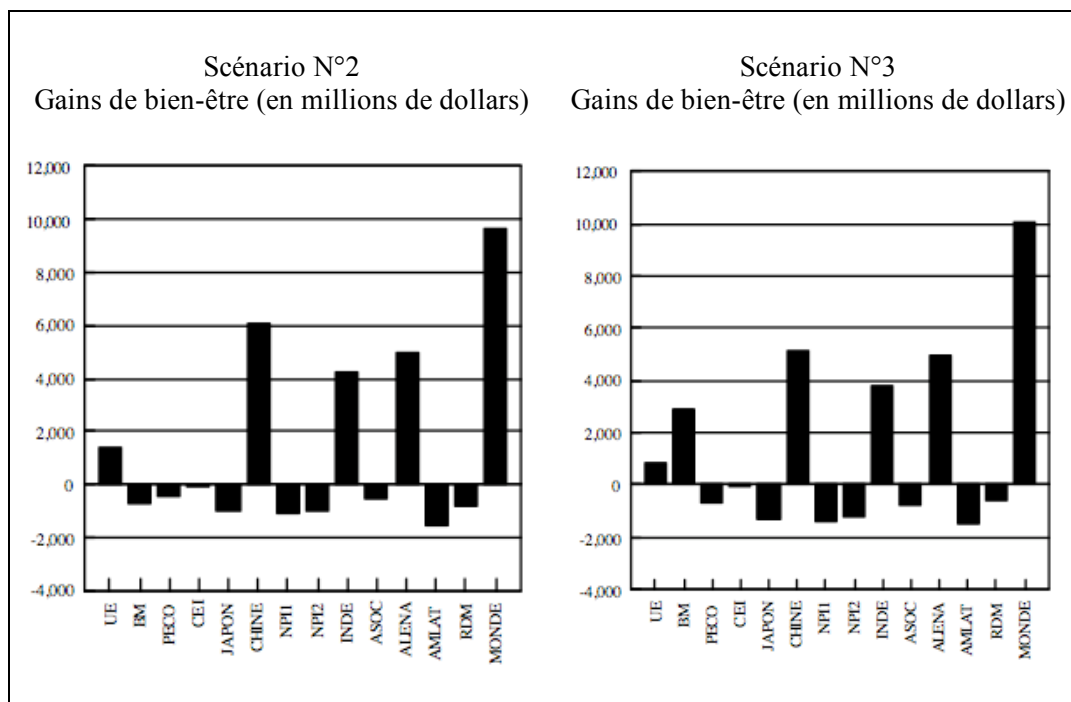
Le second scénario (intégrant la Chine) qui se veut plus réaliste par rapport aux développements qui ont eu lieu au sein de l'OMC, est ici évoqué. Dans ce cas de figure, l'impact de la suppression des quotas est plus élevé que dans le scénario précédent. Le gain global avoisine les 10 milliards de dollars US et, d'un point de vue géographique, les principaux bénéficiaires sont la Chine, l'Inde et l'ALENA. La Chine s'octroie un gain de l'ordre de 6 milliards de dollars US alors que selon le scénario N°1 ne prenant pas en compte la libéralisation de ses quotas, sa perte de bien-être s'établissait à 600 millions de dollars US (Fouquin et alii, 2002, p. 47). Ce résultat démontre notamment l'intérêt que possédait la Chine à adhérer à l'OMC. Car en y adhérant, elle peut ainsi profiter de la libéralisation du secteur textile-habillement (CEPII, 2005, p. 1) et voir son bien-être s'améliorer. Mis à part l'Union européenne et les précédentes régions citées, toutes les autres régions géographiques voient leur bien-être diminuer considérablement. Les reculs les

plus élevés sont observés chez les pays asiatiques proches de la Chine. Il apparaît également que la plupart des pays en développement étaient plus favorisés sous le régime AMF (Avisse et Fouquin, 2003, p. 123).

Enfin, le troisième scénario intègre un accord de libre-échange entre l'Union européenne et les pays méditerranéens. Ces accords existent depuis le début des années nonante et ont permis à des pays méditerranéens de se développer. La régionalisation des échanges apparaît comme une solution pour améliorer la situation suite à la libéralisation au niveau global. Aucun tarif ne devrait exister entre l'Union européenne et la plupart des pays méditerranéens, mais le modèle d'évaluation GTAP 5 donne un équivalent tarifaire de 10.5 pour cent pour le textile et 12.6 pour cent pour l'habillement (Avisse et Fouquin, 2003, p. 129).

Les résultats offerts par cette étude montrent qu'à la libéralisation du secteur, un ACR pourra être un apport primordial. En effet, les évaluations présentent un gain de bien-être de l'ordre de 3 milliards de dollars pour les pays méditerranéens si les obstacles dans la zone sont abolis, alors que la perte se montait à un peu moins d'un million de dollars dans le scénario précédent. Au niveau du bien-être mondial, ce dernier reste pratiquement stable par rapport au scénario N°2 (Fouquin et alii, 2002, p. 51). Dans l'optique de synthétiser les résultats, le graphique 3 ci-dessous compare les deux derniers scénarios présentés et montre la différence de bien-être provoquée dans les pays méditerranéens suite à l'ACR.¹¹

¹¹ Les pays du bassin méditerranéen sont représentés à la deuxième colonne de chaque graphique, soit BM.

Graphique 3 : Comparaison des scénarios N°2 et N°3

Source : Fouquin et alii, 2002, pp. 49 et 51.

A l'image de ces évaluations, d'autres ont été établies, mais toutefois à partir d'autres critères que celui du bien-être. Bien que plus rares, certaines études livrent également des résultats intéressants sur le futur du marché de l'emploi de ce secteur dans différentes régions envisagées. Quelques-unes sont considérées à la section suivante.

1.2 Évaluations en termes d'emplois

Cette partie repose sur deux analyses des effets de la libération du secteur textile-habillement sur l'emploi de ce même secteur. La première étude a été établie par le FMI à l'aide d'un modèle d'équilibre général et fait apparaître combien d'emplois risquent d'être perdus dans les pays en développement à cause de la libéralisation des contingents de l'AMF. Comme précédemment, le modèle d'évaluation utilisé est un modèle GTAP avec la même année de base et des hypothèses identiques. Toutefois, les régions répertoriées sont ici au nombre de 17

et la réforme comprend la suppression des contingents, mais aussi la suppression des tarifs douaniers des pays industrialisés (OCDE, 2004, p. 256).¹²

Les simulations laissent apparaître que l'AMF a peut-être empêché la création de 19 millions d'emplois peu qualifiés dans les pays en développement (Lankes, 2002, p. 12). Ce même chiffre se monte à 27 millions si l'on prend en considération les droits de douane en plus des contingents de l'AMF. Ainsi, il en ressort que chaque emploi sauvé par ces protections dans un pays développé coûterait environ 35 emplois dans les pays en développement, dont la plupart en Chine et en Inde (IMF, 2001, p. 43). L'étude s'est également attachée au problème du bien-être mondial. Elle conclut à des gains possibles de l'ordre de 35 milliards de dollars par an, dont plus des deux tiers reviendraient aux pays en développement (OCDE, 2004, p. 250).

La seconde analyse faisant état d'évaluations en termes d'emplois s'appuie sur un modèle de gravité et est à mettre au crédit de Ernst, Ferrer et Zult. Dans un premier temps, les auteurs ont construit un indicateur qui mesure l'impact des quotas. Ils ont fait appel au calcul d'un équivalent tarifaire des BNT touchant les produits du secteur. Un modèle de gravité contenant 27 variables a été utilisé pour analyser les flux bilatéraux entre 45 pays importateurs et 193 pays exportateurs sur une période comprise entre 1999 et 2004 (Ernst et alii, 2005, p. 18). Les hypothèses du modèle prévoient également un certain nombre de conditions sous lesquelles les prévisions sont établies. Ces conditions sont au nombre de six et envisagent par exemple la réimposition des quotas des Etats-Unis et de l'Union européenne à l'encontre de la Chine. Ces réimpositions ne sont pas prises en compte dans le modèle et donc les prévisions établies donnent plutôt une orientation de la situation éventuelle en 2008, lorsque aucun droit de sauvegarde ne sera plus permis (Ernst et alii, 2005, p. 20).

¹² Les méthodes utilisées par l'auteur pour parvenir aux résultats ne sont malheureusement présentées qu'en infime partie dans le compte-rendu disponible, seules les principales conclusions y figurent.

Pour obtenir les résultats, les variations potentielles des exportations pour différents pays ont été évaluées puis ont été interprétées en termes de variation d'emplois à l'aide d'une régression. Malheureusement, les données pour tous les pays n'étaient pas disponibles. Toutefois, pour ceux-ci une moyenne a été utilisée comme ce fut le cas par exemple pour la Tunisie (Ernst et alii, 2005, p. 26). Les résultats obtenus laissent présager des gains d'emplois après la libéralisation du secteur principalement pour la Chine, le Pakistan et l'Inde. Pour les deux premiers pays, cette hausse représente respectivement un pourcentage approximatif de 11 pour cent par rapport à tous les travailleurs du secteur textile-habillement du pays et de 12 pour cent pour le Pakistan (Ernst et alii, 2005, p. 26). Les pays dont les évaluations prévoient les pertes d'emplois les plus conséquentes sont par exemple le Bangladesh, le Cambodge, la Roumanie, l'Italie ou la Tunisie. Pour cette dernière, les prévisions des pertes subies s'élèvent à 20 518 emplois sur environ 200 000 emplois du secteur (Ernst et alii, 2005, p. 57). Les pays pouvant prolonger cette liste apparaissent plus nombreux que les pays étant susceptibles d'enregistrer des gains d'emplois. Le tableau 3 ci-dessous résume différentes évaluations calculées pour les différents pays mentionnés précédemment.

Tableau 3 : Estimations des effets de la libéralisation du secteur textile-habillement sur l'emploi pour différents pays sélectionnés

Pays	Nombre d'employés	Variation d'emplois	Pays	Nombre d'employés	Variation d'emplois
Chine	18'000'000	2'130'609	Bangladesh	4'000'000	-22'1084
Pakistan	46'00'000	213'635	Cambodge	426'949	-78'779
Inde	1'645'442	40'684	Roumanie	494'800	-48'359
			Italie	464'606	-35'043
			Tunisie	194'463	-20'518

Source : Ernst et alii, 2005, pp. 26-27, 57.

Sans occulter le fait que différentes données sont manquantes, les auteurs prévoient tout de même un gain total en termes d'emplois. Mais celui-ci serait dû d'après eux en majeure partie à la Chine (Ernst et alii, 2005, p. 27). Cependant les adaptations nécessaires risquent d'être différentes dans chaque pays. Pour certains, le secteur pourrait être abandonné au profit d'une industrie orientée vers des produits à plus forte valeur ajoutée ou une diversification de leur économie pourrait être envisagée. De la sorte, des places de travail dans d'autres secteurs pourraient pallier les pertes enregistrées au sein du secteur textile-habillement.

1.3 Évaluations en termes de parts de marché

Les analyses à la section précédente ont fait état d'une évaluation en termes d'emplois. Or, il apparaît que ces résultats sont d'une manière générale fortement corrélés avec les variations de parts de marché (Nordas, 2004, p. 22). Le rôle de la présente section convient précisément à rendre compte d'une évaluation en termes de parts de marché. Nordas fait intervenir un modèle d'équilibre général pour calculer ces résultats. Le cas échéant, les industries du textile et de l'habillement sont distinctement séparées pour l'élaboration de l'étude. L'année de base de ce modèle est 1997 et les résultats présentés montrent les parts de marché des principaux exportateurs à destination de l'Union européenne, de Etats-Unis et du Canada. Dans le modèle, le Canada et les Etats-Unis sont agrégés en une seule région et les scénarios considérés sont au nombre de deux. Le premier faisant état de la situation selon la protection en vigueur l'année de référence et le second tablant sur la constance des paramètres, mis à part la levée des quotas. Dans ce modèle d'équilibre général, les quotas ont été traduits en équivalent de taxe à l'exportation et ce pour chaque pays exportateur à destination des deux régions considérées. Ensuite, la part des importations alimentant la demande intérieure a été évaluée avant et après l'élimination des quotas (Nordas, 2004, pp. 25-26). Les résultats des simulations pour les deux entités analysées (Union européenne et Etats-Unis) sont les suivants.

La Chine et l'Inde verraient augmenter leurs parts de marché de produits textiles dans l'*Union européenne* et ce au détriment de la plupart des pays de l'OCDE et de l'Afrique sub-saharienne. Les pays perdant des parts de marché suite à la libéralisation étant souvent ceux qui profitent d'accès préférentiels. La Chine gagnerait 2 pour cent de parts de marché de produits textiles pour passer à 12 pour cent et l'Inde verrait sa part de produits textiles grimper à 11 pour cent sur le marché européen alors que sans libéralisation cette même part se montait à 9 pour cent (Nordas, 2004, p. 27). Au sujet de l'industrie vestimentaire, les changements prédits sont différents dans le sens qu'ils sont encore d'avantage prononcés, car cette industrie est plus protégée que celle du textile. Fort de cette considération, il apparaît à nouveau que la Chine et l'Inde pourraient gagner des parts substantielles et améliorer dans une grande proportion leur place en Union européenne. La Chine serait le principal exportateur de vêtements à destination de l'Union européenne en possédant 29 pour cent des parts de marché de vêtements, loin devant l'Inde et ses 9 pour cent. A l'inverse, pratiquement tous les autres pays exportateurs perdraient des parts à destination de ce marché. Pour ne citer qu'eux, les pays d'Afrique centrale, d'Europe centrale et de l'Est seraient les probables perdants en suivant le cheminement proposé.

La seconde entité étudiée est les *Etats-Unis* (y compris le Canada). Pour cette dernière, d'autres acteurs interviennent sur ce marché et jouent un rôle prépondérant comme par exemple le Mexique. Depuis 1994 et la mise en vigueur de l'ALENA, les quotas entre ces pays ont été éliminés (Nordas, 2004, p. 28). Pour reprendre le même processus d'analyse, l'évaluation se concentre dans un premier temps sur l'industrie du textile. Une fois pris en compte l'élimination des quotas de l'AMF, il ressort que les importations de textiles en provenance de la Chine à destination des Etats-Unis augmentent dans des proportions conséquentes. Les parts de marché de produits textiles de la Chine s'accroîtraient de plus de 50 pour cent et avoisineraient les 18 pour cent si le marché était libéralisé. Les autres pays bénéficiaires seraient le Bangladesh et le Sri Lanka, toutefois à des niveaux moindres. A l'opposé, les pays qui pâtiraient de la libéralisation à destination de ce marché s'avèrent être certains pays d'Afrique

et d'Amérique latine qui jouissaient d'avantages préférentiels (Nordas, 2004, p. 29). Concernant le commerce des vêtements, les proportions sont encore plus évidentes. La Chine, selon l'étude, verrait ses parts de marché de vêtements passer de 16 à 50 pour cent. L'Inde serait également bénéficiaire puisqu'elle quadruplerait ses parts de marché aux Etats-Unis. Ceci au détriment de nombreux pays, comme le Mexique et certains pays d'Afrique et d'Amérique latine. En définitive, on observe clairement en comparant par exemple les variations de parts de marché chinoises en Europe et aux Etats-Unis, que les effets de la libéralisation ont d'avantage d'ampleur aux Etats-Unis. Ceci provient du fait que les américains protégeaient dans une plus large mesure leur marché que les européens (Nordas, 2004, p. 26).

Face à ces prédictions, il apparaît que certains pays jouissant d'accès préférentiels à destination des principaux importateurs vont faire les frais de ce bouleversement au sein de l'industrie textile-habillement. Sans vouloir tirer des conclusions trop pessimistes sur l'avenir de certains pays, il s'avère intéressant de s'attarder sur le cas plus particulier de la Tunisie qui, à de multiples reprises, est citée comme potentielle perdante de ces réaménagements du marché. C'est principalement de quoi il sera question dans le chapitre suivant.

2 Impacts du démantèlement des quotas sur l'économie tunisienne

Comme déjà évoqué précédemment, l'économie tunisienne est étroitement liée à celle de l'Union européenne car la majeure partie des exportations de textile-habillement de ce pays se destine au marché européen. La mesure de ses exportations acheminées vers l'Union est de l'ordre de 95%, ce qui apparaît comme conséquent. Les deux tiers de ses exportations de vêtements terminent en France et en Italie et de même une large part d'importations de produits textiles proviennent de ces deux pays (Delage, 2004, p. 4). Son indépendance par rapport à la France a marqué le début de l'industrialisation du textile et elle a été le premier pays du sud de la Méditerranée à s'orienter vers l'exportation en 1972 (Chaponnière, 2003, p. 4). Jouissant d'un accès préférentiel sur le marché européen, elle a été épargnée par les quotas de l'AMF et va sans doute être touchée par la levée des quotas dans le reste du monde. De surcroît, l'enjeu de ce secteur en Tunisie apparaît au premier abord comme crucial. En valeur, 3 millions d'euros de marchandises textile-habillement ont été exportés en 2004 à travers le monde (Harbaoui, 20005, p. 1). Le nombre d'entreprises dans la branche s'élève à 2200 et environ 250'000 personnes y sont employées (Hammouda, 2005, p. 19), ce qui représente 46 pour cent de l'ensemble des emplois de l'industrie manufacturière (Harbaoui, 2005, p. 1).¹³ Cette industrie est en large partie détenue par des étrangers (principalement de France, Italie et Allemagne) et l'activité de sous-traitance occupe une part importante de l'exploitation. D'une manière générale, l'autonomie tunisienne dans le secteur semble être faible.

2.1 Évaluations sans prise en compte de l'Accord d'association avec l'Union européenne

Cette partie rendra compte d'évaluations quantitatives établies par deux études pour montrer les impacts possibles du démantèlement de l'AMF sur l'économie

¹³ Il apparaît que les estimations du nombre de travailleurs diffèrent quelque peu suivant les sources considérées.

tunisienne. Ces résultats vont sans doute apparaître pessimistes, puisqu'ils ne prennent pas en compte l'Accord d'association avec l'Union européenne engagé en 1996, mais ils serviront ainsi de base à la comparaison des prévisions avec la section suivante incluant l'accord de libre-échange. Les résultats présentés seront des prédictions de variations de bien-être, de PIB, d'importations, d'exportations et de taux de chômage.

On doit la première étude, dont une partie des résultats figure dans cette section, à Chaponnière et alii. Le modèle utilisé est un modèle d'équilibre général calculable dynamique et multisectoriel (Chaponnière et alii, 2004, p. 20). L'année de référence employée pour les données de ce modèle est 1994 et l'économie tunisienne a été désagrégée en 18 secteurs (Marouani, 1999, p. 17). Selon les auteurs, ce modèle (dynamique) a différents avantages, notamment « la prise en compte des anticipations des acteurs permet de mieux appréhender les effets des chocs sur la consommation et l'investissement et donc sur l'emploi » (Marouani, 2004, p. 3).¹⁴ Pour établir les résultats de la levée des quotas sur l'économie tunisienne, deux scénarios ont été envisagés. Le premier scénario prévoit une diminution des prix à l'exportation de l'ordre de 10 pour cent étalée sur quatre ans de 2002 à 2005 et le second scénario une baisse de 20 pour cent sur la même période. Toutefois, la répartition n'est pas régulière dans le temps, puisque une première moitié de la diminution des prix se produit entre 2002 et 2004 et l'autre moitié en 2005 (Chaponnière et alii, 2004, p. 21). Sans doute cette particularité permet-elle d'être plus proche de la réalité, puisque comme souligné dans le chapitre précédent, les produits les plus sensibles ont été placés en fin du processus de libéralisation.

En ce qui concerne l'évolution des résultats, tous les secteurs de l'économie sont pris en compte, et non pas uniquement celui du textile-habillement. Ceci permet d'inclure « les effets indirects sur les branches le fournissant en consommation intermédiaire et en biens d'équipement » (Chaponnière et alii, 2004, p. 24). En

¹⁴ Le modèle d'équilibre général de départ utilisé par Marouani (1999), Marouani (2004) et Chaponnière et alii (2004) est commun aux trois études.

termes d'investissement, la croissance prédite par l'analyse apparaît croître jusqu'en 2002, puis fléchit en 2005. L'explication donnée par les auteurs est la suivante : prévoyant une baisse de la rentabilité de leurs capitaux, les investisseurs ont placé leur argent jusqu'en 2002 dans d'autres secteurs que le textile-habillement. Dès lors, une fois estimé que l'ATV a touché tous les secteurs de l'économie, ces dits investisseurs vont diminuer leur financement total. Au final, même si d'autres variables ont été étudiées, il s'avère que le but principal des auteurs était d'établir des évaluations en termes de chômage pour l'ensemble de l'économie tunisienne et pas uniquement pour le secteur textile-habillement. Suivant cette variable, les analyses laissent apparaître des hausses de l'ordre de 6.4 et 12.1 pour cent en 2005 selon le scénario choisi. Les répercussions les plus fortes se feront sentir pour les travailleurs non qualifiés et également les travailleurs moyennement qualifiés. Une prévision concernant l'horizon 2015 a également été présentée par les auteurs, mais les chiffres sont relativement proches de ceux de 2005. Ces résultats pour 2005 concernant le taux de chômage et leur répartition figurent dans la matrice ci-dessous ; les pourcentages sont à interpréter en variation par rapport au scénario de base, ce dernier n'incluant aucun choc. Comme souligné précédemment et si on se fie aux résultats, ce sont principalement les travailleurs les moins qualifiés qui semblent souffrir le plus de la réorganisation du marché provoqué par l'ATV. Ce qui n'est pas sans importance, puisque ce sont principalement eux qui sont le moins susceptibles de retrouver du travail facilement.

Tableau 4 : Evolutions du taux de chômage en Tunisie en 2005 suite au démantèlement de l'ATV (en pour cent)

Scénarios	2005	
	-10%	-20%
Taux de chômage total	6.4	12.1
Travailleurs non qualifiés	7.2	13.6
Travailleurs qualifiés	5.6	10.5
Travailleurs très qualifiés	0.3	0.9

Source : Chaponnière et alii, 2004, p. 24.

La seconde étude abordée présentement est le fruit du travail émanant de Hammouda et alii. Ces derniers ont utilisé un modèle d'équilibre général GTAP dans sa version simplifiée. Ce modèle statique est multi-régional et suppose que l'on se trouve sur un marché en concurrence parfaite et que les entreprises font face à des rendements d'échelle constants (Hammouda et alii, 2005, p. 26). Contrairement à l'étude précédente de Chaponnière et alii, celle-ci ne s'inscrit pas dans un cadre d'analyse dynamique. Plus précisément, cela signifie par exemple que l'évolution des investissements n'est pas prise en compte dans ce modèle statique et que les changements possibles de politique ne sont pas considérés ou toutefois dans une moins grande mesure (OCDE, 2004, p. 245). L'année de base utilisée comme référence est 2001 et les 87 régions du modèle ont été agrégées en 14 ; parmi celles-ci figure la Tunisie qui est traitée séparément pour permettre une analyse approfondie sur ce pays. En ce qui concerne les secteurs, le modèle de référence en comporte 57 mais ils ont été agrégés en 4 groupes et les secteurs textile et vêtements ont été traités isolément (Hammouda et alii, 2005, p. 27). Les scénarios suivis par les auteurs sont au nombre de quatre. Dans le cas présent, le scénario s'attardant sur le démantèlement des quotas permettra de tabler sur les résultats liés à la présente section. Avant d'établir les évaluations, il convient de souligner que le niveau des protections tarifaires et non-tarifaires ont été établis pour les deux secteurs en question. Il apparaît clairement autant pour l'un que pour l'autre secteur que la Tunisie jouit de très peu de contraintes vis-à-vis de l'Union européenne.

Les résultats obtenus par les auteurs en termes de bien-être font état d'un gain considérable au niveau mondial, il s'élève à 11.7 milliards de dollars US (Hammouda et alii, 2005, p. 36). Comparativement, la Tunisie voit sa position se détériorer puisqu'elle affiche le plus net recul de bien-être parmi tous les pays d'Afrique du Nord. Un montant de 232 millions de dollars US est à afficher à son passif selon le scénario considéré (Hammouda et alii, 2005, p. 38). Outre l'impact en termes de bien-être, les auteurs ont également évalué les futures variations possibles en termes de PIB. Selon cette mesure, la Tunisie apparaît être la plus grande perdante parmi les pays d'Afrique du Nord, elle enregistrerait une baisse

de 0.58 pour cent de son PIB. Concernant le Maroc, son PIB diminuerait hypothétiquement de 0.22 pour cent et les autres pays d'Afrique du Nord enregistreraient une baisse de leur PIB dans une proportion moins conséquente, puisque s'élevant à 0.06 pour cent. En parallèle, la Chine figure à nouveau ici comme principale potentielle bénéficiaire de cette réorganisation, puisque théoriquement son PIB s'orienterait de 0.7 pour cent à la hausse (Hammouda et alli, 2005, p. 39). La troisième mesure prise en compte et également évoquée dans l'étude de Hammouda est celle de la variation de commerce. Concernant les exportations, une diminution de 21.4 pour cent pour le textile et une baisse de 27.73 pour cent pour l'habillement sont prévues par le modèle en Tunisie (Hammouda et alii, 2005, p. 44). Concernant les importations de la Tunisie en textile et vêtements, la tendance est également à la baisse suivant ce scénario. Les diminutions enregistrées par le modèle sont respectivement de 19.17 pour cent et de 7.62 pour cent (Hammouda et alii, 2005, pp. 45-46). Une synthèse des résultats présentés ci-dessus est disponible dans le tableau 5 de la section suivante sous la colonne prenant en compte le scénario N°1.

2.2 Évaluations avec prise en compte de l'Accord d'association avec l'Union européenne

Tout en comparant les prévisions établies à la section précédente (2.1), cette partie présentera, à l'appui de deux études quantitatives, les changements pouvant être provoqués par une coopération accrue entre l'Union européenne et la Tunisie. En effet, suite à la déclaration de Tunis datant du 28 septembre 2004¹⁵, il apparaît que qu'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne est un souhait des hommes politiques de la région concernée et pourrait amortir le choc du démantèlement des quotas. Selon les évaluations de Fouquin présentées à la section 1.1 de ce chapitre, la prise en compte d'un ACR peut améliorer considérablement le niveau de bien-être des pays du bassin méditerranéen.

¹⁵ Voir la section 2.3 suivante pour les points émanant de la déclaration de Tunis.

Suivant le cheminement de l'étude de Hammouda et alii déjà utilisé dans la section précédente, il va être ici question de comparer les résultats et montrer ce que les évaluations prévoient de bénéfique et en quelle proportion, dans le cas de figure où la Tunisie libère son marché avec l'Union européenne, ceci en plus du démantèlement des quotas. Les hypothèses du modèle sont identiques, mis à part que ce scénario prend en compte non seulement une libéralisation totale du commerce entre les pays nord-africains et l'Union européenne, mais aussi une libéralisation du commerce inter-maghrébin (Hammouda et alii, 2005, p. 28).

Les résultats obtenus selon ce scénario font notamment état de variations en termes de bien-être. Alors que sans la prise en compte de l'accord de libre-échange, la détérioration de bien-être provoquée par le démantèlement se chiffrait à 231.9 millions de dollars US, cette même détérioration ne s'élève qu'à un niveau de 82.25 millions de dollars US si une zone de libre-échange est considérée (Hammouda et alii, 2005, pp. 35-38). En termes de PIB, la réalisation de la zone de libre-échange apparaît ici également être un apport non négligeable. Pour la Tunisie, son PIB diminue de 0.58 pour cent si on démantèle les quotas et son PIB augmente de 0.89 pour cent si de surcroît une zone de libre-échange euro-méditerranéenne est incluse au modèle. Des évaluations prenant en compte une zone de libre-échange avec la Turquie et avec les Etats-Unis ont également été calculées par les auteurs. Cependant, dans les deux cas, les apports de ces zones pour la Tunisie sont moindres que ceux résultant de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne (Hammouda et alii, 2005, pp. 39-40). Pour ce qui est de l'évaluation des termes à l'échange, les résultats laissent également présager des résultats probants. Même si le Maroc voit ses exportations augmenter dans de plus grandes proportions, les résultats prévoient une hausse de 4.92 pour cent pour la Tunisie pour le textile, alors que ce même chiffre indiquait une détérioration de l'ordre de 21.4 pour cent en suivant le premier scénario. Pour les exportations de vêtements, les constatations sont identiques et on remarque que les exportations de la Tunisie augmenteraient de 14.11 pour cent selon ce second scénario. Au sujet des importations, les différences sont également frappantes. Alors que dans le scénario N°1, la Tunisie comptabilisait une diminution de respectivement 19.17

pour cent et 7.62 pour cent pour ses importations de textile et de vêtements, ces mêmes pourcentages se transforment en hausse de 16.02 et 21.13 pour cent si le scénario inclut la zone de libre-échange. Le tableau ci-dessous résume la majeure partie des résultats et permet une comparaison entre les deux scénarios. Le scénario N°1 est conforme à l'évaluation présentée à la section 2.1 et le scénario N°2 introduit l'existence de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Tableau 5 : Comparaisons des résultats selon les deux scénarios

	Scénario N°1 ¹⁶	Scénario N°2 ¹⁷
Variations du bien-être (en millions de dollars US)	-231.9	-82.25
Variations du PIB (en %)	-0.58	0.89
Variations des exportations de textile (en %)	-21.4	4.92
Variation des exportations de vêtements (en %)	-27.73	14.11
Variation des importations de textile (en %)	-19.17	16.02
Variation des importations de vêtements (en %)	-7.62	21.13

Source : élaboration personnelle à partir des données de l'étude d'Hammouda et alii, (2005, pp. 35-46)

En analysant tous ces résultats, il apparaît clairement que le renforcement ou la création d'une zone euro-méditerranéenne ne peut être que bénéfique à la Tunisie, si celle-ci souhaite atténuer le choc provoqué par la libéralisation mondiale du

¹⁶ Le scénario N°1 intègre le démantèlement des quotas dans le secteur textile-habillement.

¹⁷ Le scénario N°2 intègre le scénario N°1 et de surcroît prend en compte la création d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

secteur. Toutefois, il ne faut pas oublier que le secteur textile-habillement en Tunisie semble particulièrement vulnérable face au démantèlement des quotas de l'AMF. Ainsi, il apparaît que l'idée qu'un renforcement des ACR avec l'Union européenne va permettre au secteur de ne pas sentir les effets du démantèlement, est sans doute erronée. Mais les parties concernées ont largement abondé en ce sens et ont cherché plusieurs éléments de réponses pour faire face à la libéralisation des quotas de l'AMF.

2.3 Stratégies de réponse de la Tunisie

La conférence euro-méditerranéenne qui s'est tenue au Caire entre le 9 et 11 mai 2005 a vu différents acteurs du textile euro-méditerranéens, dont la Tunisie, examiner les moyens envisageable pour leur avenir afin de faire face au démantèlement de l'AMF et à l'accroissement de la concurrence asiatique. Bien que la Tunisie soit une des principales nations concernées, les autres pays producteurs du bassin méditerranéen ont les mêmes préoccupations. Même si des solutions sont recherchées en concertation entre les pays euro-méditerranéens, les pays agissent également bilatéralement à travers la conclusion d'accords de libre-échange. Ainsi, la Tunisie a signé avec la Turquie un accord de libre-échange et peut utiliser des textiles provenant de ce pays (Delage, 2005, p. 5). Autant au passé qu'au présent, de nombreuses voies de réflexions sont abordées et les intéressés mettent tout en œuvre pour trouver des solutions à l'avenir du textile en Tunisie. C'est ainsi que diverses mesures ont été élaborées en mars 2005 et 2006 par la Tunisie pour améliorer la compétitivité de son secteur. Il est entre autre question de la création d'un pôle technologique et d'une meilleure adaptation des formations aux besoins du secteur (CEDITH, avril 2006, pp. 1-2). Mais la déclaration de Tunis semble déjà avoir posé les bases de la politique pratiquée.

En évoquant dans cette partie la déclaration de Tunis datant du 28 septembre 2004, il sera question de mettre en avant les différentes stratégies de réaction mises en place par la Tunisie (et les autres pays du Maghreb) pour accompagner les évolutions structurelles suite au démantèlement total de l'AMF. En effet, cette déclaration semble comporter des éléments essentiels aux défis que doit relever la

Tunisie. Ces éléments sont principalement un renforcement de l'intégration régionale dans l'espace euro-méditerranéen et un passage de la sous-traitance à la co-traitance. En réalité, le nombre d'engagements et de recommandations mis en avant par la déclaration de Tunis est au nombre de dix. Sans entrer dans les détails, les principaux points vont être relatés ci-dessous. Le premier point sur lequel les parties se sont engagées est « d'agir solidairement pour renforcer l'intégration régionale dans l'espace euro-méditerranéen (...) en vue de la réalisation d'une zone de libre-échange d'ici 2010 (...). Le second point vise à « favoriser les investissements dans l'espace euro-méditerranéen et exploiter les opportunités existant aux divers stades de la filière (...) » Quant au cinquième point de la déclaration, il prévoit de « mettre en œuvre, avec le soutien de l'Union européenne, un programme ambitieux de développement de la création et de l'innovation destiné aux producteurs euro-méditerranéens pour favoriser la migration vers des activités de co-traitance et évoluer vers des productions à forte valeur ajoutée ». En effet, il apparaît que sur le créneau des produits haut de gamme, les risques de souffrir de la concurrence asiatique sont beaucoup moins élevés, car ces pays n'ont pas encore complètement intégré le savoir faire des pays développés. Les autres engagements pris par les ministres à travers cette déclaration ont également leur importance. D'une manière générale, ils visent à faciliter le commerce entre les différents pays participants, mais aussi à mettre sur pied des réseaux d'innovation d'envergure.

A l'avenir, la Tunisie aura sans doute encore une place à jouer dans le commerce du textile-habillement, notamment pour les quelques raisons exposées ci-après. Même si les coûts de production sont plus élevés que dans les pays asiatiques (notamment à cause de salaires plus élevés), il est clair qu'elle peut profiter de son emplacement géographique proche de l'Union européenne pour pallier ce désavantage. En effet, comme argumenté dans le chapitre précédent, les temps de réaction à cause des changements de mode jouent un rôle dans le secteur. La Tunisie semble bien positionnée face à ce déterminant, car la faiblesse des coûts de transport par voie maritime n'augmente pas démesurément le prix de revient des marchandises ; de plus, le peu de kilomètres la séparant des rives

européennes, permet des temps de réaction relativement faibles. Dans le cas de figure où la Chine parvenait à rester compétitive sur le marché européen, même en acheminant sa marchandise par avion, les liens historiques entre l'Europe et le Maghreb semblent avoir son importance lors des négociations. Les donneurs d'ordre peuvent également plus facilement se rendre sur place pour contrôler la confection des marchandises (Chaponnière et alii, 2004, p. 15).

C'est pourquoi, l'option d'un renforcement des accords avec l'Union européenne souhaitée lors de la déclaration de Tunis, semble être tout à fait crédible malgré les carences menaçant le secteur en Tunisie (activités de sous-traitance, manque d'intégration du secteur, faiblesse des investissements et manque de formation des travailleurs par exemple). Mais il ne faut pas occulter le fait que d'autres pays proches de l'Union européenne, et qui pourront à terme l'intégrer, sont de sérieux concurrents pour la Tunisie. Le cas de la Roumanie est tout à fait évocateur. Ce pays peut faire valoir deux avantages majeurs, à savoir celui de se situer à quelques centaines de kilomètres des principaux pays européens et celui de produire la marchandise à des coûts de revient pouvant être inférieurs à ceux enregistrés en Tunisie (Hammouda et alii, 2005, p. 15). De surcroît, si la Roumanie intègre l'Union européenne, elle aura droit d'utiliser en quantité illimitée des textiles provenant de Chine pour confectionner les vêtements. Alors que la Tunisie (mais aussi le Maroc), au contraire, a le droit d'utiliser uniquement des textiles provenant de la zone euro-méditerranéenne du fait de son Accord d'association avec l'Union européenne. Comme déjà relevé dans le chapitre précédent, la question des règles d'origine est en enjeux crucial lors des négociations des renforcements des accords régionaux (CEDITH, novembre 2005, p. 3). Car les pays producteurs méditerranéens souhaiteraient de toute évidence utiliser des matières premières provenant d'Asie dans le but d'être plus compétitif, mais ceci risquerait de donner un coup d'arrêt supplémentaire à l'industrie textile européenne (Delage, 2005, p. 7).

3 Évolution constatée depuis le 1^{er} janvier 2005

Ce troisième et dernier chapitre va permettre de rassembler les premières orientations connues de la période « post ATV ». Ainsi, il sera possible de tirer un premier bilan afin de constater si la réalité des premiers chiffres établis va dans le sens ou à l'encontre des prévisions précédemment citées. La concentration des éliminations de contingents en fin de période et le fait que les produits les plus sensibles aient été libéralisés au dernier moment, laissent penser que les changements seront importants déjà au premier semestre 2005 après la libéralisation du secteur textile-habillement au 1^{er} janvier de la même année. Toutefois, comme il en sera question, des réserves sont à émettre sur ces premiers résultats.

3.1 Le choc du textile chinois

La Banque mondiale a tenté d'évaluer quels pays ont profité de la réforme de l'Accord sur les textiles et vêtements (ATV). Pour se faire, elle a comparé la différence de niveau d'exportations (en dollars US) de produits textile-habillement entre le premier semestre 2004 et le premier semestre 2005 pour différents pays. Ce pourcentage laisse apparaître un taux de croissance élevé en faveur de la Chine, celui-ci se montant à plus de 40 pour cent entre les deux semestres pour les textiles et vêtements à destination des Etats-Unis et l'Union européenne.¹⁸ De ce fait, l'élimination totale des quotas au 1^{er} janvier 2005 a entraîné un afflux d'articles textile-habillement chinois sur les marchés américains et européens. La Chine a connu la plus forte progression à destination de ces marchés et les pays suivants dans ce classement sont l'Inde, les Sri Lanka et la Turquie. Cependant, comme le souligne la Banque mondiale (2005, p. 19), ces résultats ne sont pas significatifs pour déterminer les effets de l'ATV au niveau global, car certains pays sont de petits exportateurs de textiles et vêtements.

¹⁸ La Banque mondiale a pris les zones d'importation américaines et européennes pour représenter le monde.

Les premières analyses émanant de l'Organisation internationale du travail (OIT) nuancent cependant cette poussée des exportations chinoises après le 1^{er} janvier 2005. Le taux de croissance a été calculé en comparant le niveau des exportations chinoises entre janvier et avril 2004, respectivement 2005. Le taux fait état d'une croissance de l'ordre de 18.4 pour cent. Mais il est inférieur de 5 pour cent à celui enregistré une année auparavant et également moins prononcé que la croissance des exportations globales de la Chine (OIT, 2005, p. 27). Par contre, les analyses admettent toujours sur la même période, une forte poussée des exportations vers l'Union européenne et les Etats-Unis de produits sensibles, ceux-là même qui étaient contingentés à la fin de l'ATV. Les taux de croissance pour ces produits sont respectivement de 250 et 82 pour cent vers ces deux destinations (OIT, 2005, p. 27). Ces derniers chiffres permettent de prouver le potentiel de croissance de la Chine pour certaines catégories de produits dont le taux de remplissage des quotas était élevé et tendent également à prouver qu'elle a été freinée dans son expansion à cause des restrictions résultantes de l'AMF. Toutefois, quelques réserves sont déjà à émettre à l'encontre de ces premiers résultats. Il est par exemple probable que certaines livraisons aient été retardées en attendant la libéralisation du marché et qu'un flux de commerce « exceptionnel » ait eu lieu entre certains acteurs mondiaux dans l'année suivant la libéralisation. Il apparaît donc comme précocité de tirer des conclusions définitives des effets de l'ATV déjà en 2006.

Comme avancé précédemment, la Chine peut toujours se voir attribuer des quotas à travers la clause de sauvegarde transitoire du fait de sa récente adhésion à l'OMC. D'ailleurs, les Etats-Unis ont utilisé ces mesures de sauvegarde en mai 2005 à l'encontre de sept catégories de textiles et vêtements provenant de Chine (OIT, 2005, p. 28). Au sujet de l'Union européenne, cette dernière a mis en place un système de surveillance et a conclu un accord avec la Chine, afin qu'elle limite jusqu'en 2008 la progression de ses exportations (CEPII, 2005, p. 1). Toutefois, il semblerait que les vives inquiétudes qui laissaient présager un choc violent provenant d'une augmentation des exportations chinoises ne soient pas totalement vérifiées pour l'instant (sauf sur certains produits sensibles). En effet, les parts les plus importantes de ses exportations ne semblent pas être fournies par le secteur textile-habillement, mais plutôt par « les industries mécaniques-électriques et

électroniques » (CEPII, 2005, p. 2). La Chine progresse aussi fortement sur des marchés jusque-là réservés aux pays développés. Il est possible de se rendre compte de ces changements en observant par exemple la place prépondérante qu'elle prend au fil du temps sur le marché mondial de l'automobile, alors que par le passé les producteurs européens et américains se positionnaient comme les principaux producteurs.

3.2 L'Union européenne et les Etats-Unis face à ce choc

Même si les variations de volumes importés de Chine par l'Union européenne entre le 1^{er} trimestre 2004 et celui de 2005 sont conséquentes, ce sont plutôt les variations des valeurs unitaires pour les importations provenant de Chine et des autres pays qui semblent être les principales répercussions. Pour le centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII, 2005, p. 2), « l'irruption de produits chinois beaucoup moins chers constitue un choc qui menace les liens industriels tissés au sein de la région euro-méditerranéenne ». En sachant que de nombreuses entreprises européennes ont délocalisé leurs sites de production en Afrique du Nord ou Europe de l'Est, il est possible que les marges dégagées par ces sites ne permettent plus d'assurer leur avenir.

L'organisation internationale du travail (OIT) tire également des conclusions rejoignant sensiblement celles du CEPII. Ladite organisation observe que de nombreuses catégories de produits importés par l'Union européenne et provenant de Chine ont vu leurs prix chuter et qu'en parallèle, les volumes d'importations se sont fortement accentués pour certaines catégories de produits. Les catégories de produits les plus sensibles en termes de variation totale sont notamment les pantalons pour hommes, les pull-overs, les bas et chaussettes, ainsi que les tissus de lin. Des variations comprises entre 330 et 395 pour cent sont répertoriées pour ces catégories entre le premier trimestre 2004 et le premier trimestre 2005. La moyenne pour les 35 catégories contrôlées se chiffre à une hausse de 73 pour cent. Selon l'OIT, cette hausse des importations provenant de Chine s'est produite au détriment des partenaires régionaux de l'Union européenne (OIT, 2005, p. 19).

Comme évoqué précédemment, l'Union européenne a mis sur pied un système de contrôle pour éventuellement faire valoir la clause de sauvegarde par rapport à la Chine. Il s'est avéré que de nombreux produits étaient susceptibles de perturber le marché. Ainsi, l'Union européenne en accord avec la Chine a placé une dizaine de produits sous limitation d'importation, avec une possibilité d'augmenter le volume d'importation dans une mesure de 10 pour cent par an jusqu'en 2008 (OIT, 2005, p. 20). De l'autre côté de l'Atlantique, le recours à des mesures de sauvegarde a également eu lieu. En mai 2005, les Etats-Unis ont imposé des limitations à la Chine pour 7 catégories de produits et parvenaient à échéance la fin de la même année (OIT, 2005, pp. 16-17).

Sur le marché des Etats-Unis, la structure des échanges s'est également quelque peu modifiée. L'Inde, mais surtout la Chine, étant jusque-là contrariés dans l'augmentation de leurs exportations, ont vu leur position s'améliorer à la date du 1^{er} janvier 2005. En effet, Les Etats-Unis ont vu arriver sur leurs terres 63 pour cent supplémentaires de produits vestimentaires provenant de Chine et 38 pour cent provenant d'Inde entre les cinq premiers mois de 2004 et les cinq premiers mois de 2005 (OIT, 2005, p. 14). Tout en sachant que les pays d'Amérique du Sud (notamment le Mexique) sont des partenaires privilégiés des Etats-Unis, il est intéressant de remarquer que leurs exportations de vêtement sur le marché des Etats-Unis entre l'année 2004 et l'année 2005 ont connu une faible croissance. La diminution des importations américaines en provenance du Mexique entre les deux périodes comparatives se fixe à 5.4 pour cent (OIT, 2005, p. 15). Toujours selon l'OIT, cette faiblesse de la croissance des pays proches des Etats-Unis est à relativiser et assure qu'à l'avenir ces pays auront encore une place à jouer grâce à la proximité géographique dont ils bénéficient. D'après eux, « il s'agit sans doute d'un phénomène temporaire qui durera le temps que le marché intègre la Chine et l'Inde » (OIT, 2005, p. 15).

Concernant les dernières évolutions au niveau de la production et de l'emploi aux Etats-Unis et en Europe, il apparaît qu'elle suit celle des dernières années. A

savoir un relâchement dans le secteur du textile-habillement. En effets, ces deux entités semblent d'une manière générale se concentrer sur des secteurs réclamant plus de savoir faire que l'industrie du textile et surtout du vêtement. L'essoufflement du secteur en Europe doit certainement se prolonger après le démantèlement. Toutefois, certains producteurs parviennent à contrecarrer la concurrence asiatique. C'est le cas par exemple d'un cravatier genevois dont le nom du groupe est Anthime Mouley. Ce dernier, dont le site de production est situé en France à quelques mètres de la frontière, fabrique des cravates de luxe de manière artisanale. Accusant un chiffre d'affaires annuel de 15 millions d'euros, les dirigeants de cette entreprise affirment que la solution pouvant sauver l'industrie textile européenne est l'artisanat de luxe, car d'après eux « le luxe ne se délocalise pas » (Bilan, 2006, p. 66). En effet, il est peu probable que cette entreprise sente les remous provoqués par le démantèlement des quotas, car ces produits n'étaient pas au cœur des accords de l'AMF et la volonté des pays asiatiques à produire des vêtements haut de gamme ne semble pas encore être présente. Et si volonté existait, reste encore à savoir si ces pays en ont la capacité à ce jour.

3.3 Les répercussions sur la Tunisie

D'après les diverses études réalisées et les prédictions avancées, l'avenir de la Tunisie dans le secteur textile-habillement paraissait peu réjouissant. En effets, Nordas prévoyait des difficultés aux pays bénéficiant d'accès préférentiels avec l'Union européenne (voir la section 1.3 de la présente partie) et les évaluations au sujet de la Tunisie à la section 2.1 ne plaident pas en sa faveur. Pour l'instant, il semblerait qu'elle parvienne à tout de même limiter les effets négatifs qu'elle a eu à subir suite à la libéralisation du secteur. Quant à la structure du commerce européen, elle s'est quelque peu modifiée. La part des importations de vêtements provenant de Chine et d'Inde a connu une forte croissance et la Tunisie a constaté une baisse de ses exportations de 5.4 pour cent vers le marché européen entre

l'année 2004 et 2005.¹⁹ La Tunisie est encore fournisseur de vêtements pour l'Union européenne à hauteur de 4.6 pour cent des importations totales européennes de vêtements, alors que la Chine occupe la première place avec 31.4 pour cent (CEDITH, avril 2006, p. 3). Pour le textile-habillement dans son ensemble, les résultats livrés par les estimations de la Banque mondiale font état d'une croissance des exportations tunisiennes de 3.7 pour cent entre le premier semestre 2004 et le premier semestre 2005 (Banque mondiale, 2006, sources Internet). Il faut également remarquer que de grands écarts existent d'un produit à l'autre. A titre indicatif, les *manteaux pour hommes* ont progressé de 30 pour cent à destination de l'Union européenne alors que les *bas et collants* ont chuté de 30 pour cent (CEDITH, janvier 2006, p. 5).

D'une manière générale et malgré ces résultats négatifs, les acteurs de l'économie du pays semblent pour le moins confiants et satisfaits des premiers résultats présentés. Pour eux, la Tunisie est parvenue (pour l'instant) à garder à niveau ses exportations et ainsi résister à la menace du textile-habillement chinois qui pesait sur le pays.

Sans comparer uniquement les résultats de la Tunisie par rapport aux fortes croissances enregistrées par la Chine, il est d'intérêt de rapprocher la Tunisie aux autres pays profitant également d'accords commerciaux régionaux avec l'Union européenne. Ainsi, il sera possible de constater si la politique menée particulièrement par la Tunisie a joué un rôle ou si l'ensemble des pays exportateurs bénéficiant d'accords préférentiels avec l'Union européenne suit la même tendance. Si on se réfère à la baisse des importations tunisiennes de 5.4 pour cent relatée dans le paragraphe précédent, les autres acteurs comme la Roumanie ou le Maroc enregistrent des baisses encore plus prononcées. Seule la Turquie qui est le deuxième exportateur à destination de l'Union européenne, entrevoit une augmentation de ses exportations de vêtements vers l'Europe. Cette croissance entre 2004 et 2005 reste toutefois modeste et se monte à 4.2 pour cent (CEDITH, avril 2006, p. 3). Au sujet des prix des importations européennes, des

¹⁹Le calcul des variations ne se fait pas uniquement en volume mais sur la base des valeurs totales en euros.

variations entre les neuf premiers mois de 2004 et les neuf de 2005 donnent également des indices du résultat des nouvelles politiques adoptées. Le prix des importations provenant de Tunisie a progressé de 4.8 pour cent, alors qu'en Turquie et au Maroc les prix sont pratiquement restés stables. D'après le cercle euro-méditerranéen des dirigeants textile-habillement (CEDITH), cette augmentation des prix est un signe de la nouvelle option prise par la Tunisie. Elle « traduit un effet positif de valorisation de l'offre tunisienne, de plus en plus orientée vers le produit fini et le haut de gamme » (CEDITH, janvier 2006, p. 5).

A l'heure actuelle, la Tunisie continue de mener des mesures pour soutenir son industrie et reste sur ses gardes. Car contrairement aux pays développés, elle ne souhaite pas encore délaissier son industrie du textile-habillement (CEDITH, avril 2006, p. 2). Une dynamique autour de secteur s'est créée dans ce pays et l'enthousiasme suscité par les premiers résultats permet d'aborder le futur sereinement. Même si elle ne peut pas se désolidariser de l'Union européenne, elle doit tout de même penser à s'épanouir. Car si par le passé elle a fait office d'atelier pour l'Union européenne, il est temps qu'elle prenne son « indépendance » et parvienne de passer de la sous-traitance à la co-traitance (c'est-à-dire au produit fini). Le cas échéant, un nouveau défi attend la Tunisie, puisque d'une part les moyens financiers à mettre en œuvre pour y parvenir sont importants et d'autre part elle doit poursuivre à travailler en partenariat avec l'Europe. Mais les mesures tunisiennes prises en mars 2006 par les ministres tunisiens vont dans ce sens.²⁰ En définitive, ces craintes engendrées par la libéralisation du secteur semblent avoir été bénéfiques au développement de la Tunisie. Car elles ont permis aux responsables tunisiens (mais aussi des autres pays producteurs méditerranéens) de prendre conscience de la nécessité de réagir efficacement pour rester compétitive sur le marché européen (CEDITH, novembre 2005, p. 4).

²⁰ Ces diverses mesures sont disponibles en consultant par exemple la lettre publiée par le CEDITH datant d'avril 2006.

Conclusion

Alors que le but premier des Accords multifibres était de protéger l'industrie textile-habillement des pays développés, il s'avère en réalité que ce ne sont ni les européens et ni les américains qui ont le plus à perdre face à la libéralisation du secteur dans le cadre de l'OMC. Autant aux Etats-Unis que dans l'Union européenne, de nombreux emplois ont été supprimés dans cette industrie et elle a été délaissée au profit d'industries offrant une meilleure rémunération à ses employés. De même, si certaines entreprises dans ces pays ont dû fermer leurs portes à cause de la croissance d'importations plus concurrentielles venant de l'étranger, ces « coûts » sont largement compensés par la baisse du prix des vêtements disponibles dans les magasins européens par exemple. Les évaluations prêtent même à penser qu'à côté de la Chine, les pays développés sont les principaux bénéficiaires et au niveau mondial, les prévisions assurent pratiquement toutes des gains en termes de bien-être. Par contre des menaces plus importantes pesaient et pèsent encore sur certains pays. Ces derniers sont principalement ceux qui ont bénéficié d'accords préférentiels avec les pays développés ou alors qui se sont vus attribuer des programmes de transformation à l'extérieur (PTE). Force est de constater qu'à la libéralisation du secteur, la tentation sera grande pour les pays développés de s'approvisionner directement en Chine à des coûts moindres. Toutefois, fort heureusement pour la Tunisie, la variable des coûts n'est pas la seule à entrer dans le calcul des importateurs. Des vitesses de réaction élevées et des liens privilégiés entre les clients et les fabricants peuvent avoir leur importance. La Tunisie, qui se trouve justement dans une relation privilégiée avec l'Union européenne et bénéficie des accords euro-méditerranéens, a tout mis en œuvre pour que le démantèlement de l'AMF ait le moins de répercussions négatives possibles sur son économie. Tout comme les autres pays maghrébins, elle pourra voir son salut passer par diverses mesures et notamment le passage d'un système de sous-traitance à un système de co-traitance, par une spécialisation dans des produits possédant une valeur ajoutée plus élevée et par le renforcement d'accords commerciaux régionaux (ACR) avec l'Union européenne. Ces ACR qui tout en étant en contradiction avec le principe de la nation la plus favorisée, sont un premier pas vers la base multilatérale prônée

par l'OMC. La Tunisie, à ce jour, a maintenu à niveau ses exportations vers l'Union européenne et l'on peut prétendre que pour l'instant elle a fait face à la libéralisation du secteur au vue des premiers résultats observés. Mais ses réels concurrents sur le marché européen ne sont peut-être pas la Chine ou l'Inde comme avancé au départ, mais plutôt les pays d'Europe de l'Est qui s'apprêtent à entrer dans l'Union européenne et les autres pays méditerranéens qui lui sont proches. Toutefois, comme il a été notifié au cours de ce présent travail, il est encore trop tôt pour tirer des conclusions définitives sur la libéralisation du secteur. Et même si l'ATV a permis le démantèlement complet des quotas de l'AMF, il est fort probable que d'autres barrières non tarifaires soient substituées par la suite à ces quotas et viennent réduire la portée de l'ATV dans la libéralisation du secteur textile-habillement.

Bibliographie

AFD, 2006, “ La fin des quotas textiles ”, La lettre des économistes de l’AFD, No. 11, Paris, www.afd.fr.

ANIMA, 2004, “ La filière textile-confection dans la région euro-méditerranéenne ”, Investir en Méditerranée, N°3/septembre 2004.

Avisse R. & Fouquin M., 2003, “ Commerce du textile et de l’habillement : le multilatéralisme face au régionalisme ”, *Economie internationale* 94-95, pp. 109-136.

Banque mondiale, 2005, “ Perspectives économiques mondiales ”, 16.11.2005, www.worldbank.org.

Benhayoun G., Catin M. & Regnault H., 1997, *L’Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, Paris, L’Harmattan.

Bhagwati J., 1990, *Protectionnisme*, Paris, Bordas.

Bilan, 2006, Magazine économique suisse, N° 210, Lausanne.

Bouët A., 1998, *Le protectionnisme, Analyse économique*, Paris, Vuibert.

Bouët A., 2000, “ La mesure des protections commerciales nationales ”, Document de travail, N°15, Paris, CEPII.

CDEE (Collectif De l’éthique sur l’étiquette), 2005, “ La fin des accords multifibres ”, Adresse URL : www.ethique-sur-etiquette.org/docs/AMFsyntheseJMB.pdf.

CEDITH (Cercle Euro-méditerranéen des Dirigeants Textile-Habillement), 2005-2006, “ Textile-Business News ”, Lettres entre novembre 2005 et mai 2006, Adresse URL : <http://cedith.com/spip.php?rubrique15>.

CEPII, 1998, “ Commerce international et complémentarités régionales ”, Paris, La lettre du CEPII N° 174.

CEPII , 1999, “ Ouverture, concurrence et multilatéralisme ”, Paris, La lettre du CEPII N° 184.

CEPII, 2001, “ Textile-habillement : la fin d’une protection discriminatoire ”, Paris, La lettre du CEPII N° 198.

CEPII, 2005, “ Chine : atelier du monde, marché pour l’Europe ”, Paris, La lettre du CEPII N° 245.

Chaponnière J.-R., 2002, “ Les enjeux du secteur textile-habillement en Méditerranée ”, fiche de synthèse, Paris, DREE.

Chaponnière J.-R., 2003, “ Les enjeux du textile et de l’après textile pour les PSM ”, Conférence Femise 2003, www.femise.org.

Chaponnière J.-R., Cling J.-P. & Marouani M., 2004, “ Les conséquences pour les pays en développement de la suppression des quotas dans le textile-habillement : le cas de la Tunisie ”, document de travail DIAL, Paris, www.dial.prd.fr.

Chaponnière J.-R. & Perrin S., 2005, “ Le textile habillement tunisien et le défi de la libéralisation : Quel rôle pour l’investissement direct étranger ? ”, Agence Française de Développement, Paris.

Cline W. R., 1990, *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*, Washington, Institute for International Economics.

Cling J.-P., 2006, “ Commerce, croissance, pauvreté et inégalités dans les PED : une revue de littérature ”, document de travail DIAL, Paris, www.dial.prd.fr.

Delage M., 2005, “ Le Textile Habillement en Méditerranée : Etat des lieux et enjeux ”, fiche de synthèse, Tunis, Mission Economique.

Ernst C., Ferrer A. H. & Zult D., 2005, “ The end of the Multi-Fibre Arrangement and its implication for trade and employment ”, Employment Strategy Paper N°16, International Labour Office.

Fouquin M. & ali., 2002, “ Mondialisation et régionalisation : le cas des industries du textile et de l’habillement ”, Document de travail, N°08, Paris, CEPII.

Francois Joseph F., Glismann Hans H. & Spinanger D., 2000, “ The cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing ”, Working Paper No. 997, Kiel, Kiel Institute of World Economics.

Friboulet J.-J., 1999, *Histoire économique*, Polycopié de cours, Université de Fribourg.

Grumiau S., 2004, “ Fin des quotas : drames sociaux en vue ”, Confédération internationale des syndicats libres, Bruxelles.

Grumiau S., 2005, “ Le revers du modèle : la libéralisation du commerce textile et de la confection profite surtout aux pays qui jouent la carte de la concurrence la plus déloyale ”, Le Monde syndical, Bruxelles, CISL.

Hammouda H. B. & ali., 2005, “ Comment sauver le textile maghrébin ? ”, Travail en cours No. 17, Addis-Abeba, CAPC.

International Monetary Fund, 2001, “Market Access for Developing Countries’ Exports”, SM/01/137, Revision 1, 8/23/01, Washington.

Lankes H.P., 2002, “Market Access for Developing Country Exports”, Finance and Development, septembre 2002, pp. 8-13.

Limantour J.-F., 2005, “Le démantèlement des quotas textiles : impacts et enjeux”, Cercle euroméditerranéen des Dirigents Textile-Habillement, www.cedith.com.

Lindert, Peter H. & Pugel, Thoma A., 1997, *Economie Internationale*, Paris, Editions Economica.

Marouani M. A., 1999, “Libéralisation commerciale et emploi en Tunisie : un modèle d’équilibre général avec salaires d’efficience”, document de travail DIAL, Paris, www.dial.prd.fr.

Marouani M. A., 2004, “Effets de l’Accord d’association avec l’Union européenne et du démantèlement de l’Accord Multifibre sur l’emploi en Tunisie : Une analyse en équilibre général intertemporel”, document de travail DIAL, Paris, www.dial.prd.fr.

Messerlin P., 1995, *La nouvelle organisation mondiale du commerce*, Paris, Ifri.

Messerlin P., 2002, “Niveau et coût du protectionnisme européen”, *Economie internationale* 89-90, p. 19-38.

Nordas H. K., 2004, “The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing”, Discussion Paper No. 5, Geneva, WTO Publications.

OCDE, 1997, *Indicateurs des barrières tarifaires et non tarifaires*, Paris, Editions de l’OCDE.

OCDE, 2003, “Libéralisation du commerce dans les secteurs textiles et de l’habillement : examen des études quantitatives”, TD/TC/WP(2003)2/FINAL, Paris, Publications de l’OCDE.

OCDE, 2004, *Textile et vêtements : Faire face aux mutations*, Paris, Editions de l’OCDE.

Organisation Internationale du Travail (OIT), 2005, “Promouvoir une mondialisation dans le secteur des textiles et de l’habillement “post AMF””, Genève, Publications du Bureau International du Travail.

Rainelli M., 1996, *L’Organisation mondiale du commerce*, Paris, Editions La Découverte.

Sources Internet :

Banque mondiale, 2006, *Perspectives pour l'Economie mondiale : le taux de croissance des exportations de textiles et de vêtements vers les États-Unis et l'Union européenne*, Adresse URL : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/EXTDECPGFRE/EXTPROSCPECTFRE/EXTGBLPROSPECTAPRILFRE/0,,contentMDK:20433213~menuPK:921606~pagePK:64647140~piPK:64647812~theSitePK:659190,00.html>.

OMC, 2006a, *Les principes qui inspirent le système commercial*, Adresse URL : http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm.

OMC, 2006b, *ATV : Bref historique*, Adresse URL : http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/f/wto02/wto2_28.htm.

OMC, 2006c, *Statistiques du commerce international 2005, commerce par secteur*, Adresse URL : http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2005_f/its05_bysector_f.pdf, pp. 170-184.

OMC, 2006d, *Le Cycle d'Uruguay*, Adresse URL : http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact5_f.htm.

OMC, 2006e, *L'Accord sur les textiles et les vêtements*, Adresse URL : http://www.wto.org/french/tratop_f/texti_f/texintro_f.htm.

OMC, 2006f, *Textiles : retour au régime normal*, Adresse URL : http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/agrm5_f.htm.