

Les conséquences pour les pays en développement de la suppression des quotas dans le textile- habillement : le cas de la Tunisie

Jean-Raphaël CHAPONNIERE
Jean-Pierre CLING
Mohamed Ali MAROUANI

**LES CONSEQUENCES POUR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT
DE LA SUPPRESSION DES QUOTAS DANS LE TEXTILE-HABILLEMENT :
LE CAS DE LA TUNISIE**

Jean-Raphaël Chaponnière
CNRS-CEPN / Université Paris XIII
chaponniere@wanadoo.fr

Jean-Pierre Cling
DIAL - UR CIPRÉ de l'IRD
cling@dial.prd.fr

Mohamed Ali Marouani
DIAL – UR CIPRE de l'IRD, IDDRI, ERF
marouani@dial.prd.fr

Document de travail DIAL / Unité de Recherche CIPRÉ
Décembre 2004

RÉSUMÉ

Les PED réalisent aujourd'hui la quasi-totalité des exportations mondiales d'habillement et la majorité des exportations textiles. Depuis 1974, les quotas instaurés pour les exportations des PED vers les pays industrialisés dans le cadre des AMF ont entraîné d'importantes distorsions dans l'allocation géographique de la production et des exportations de ces produits. La multiplication des accords commerciaux régionaux est allée dans le même sens. Cet article s'intéresse au cas des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM), et plus particulièrement de la Tunisie, qui ont réussi à développer une industrie de l'habillement grâce à l'accès préférentiel au marché européen dont ils bénéficient. La suppression totale des quotas à partir du 1^{er} janvier 2005 va se traduire par une concentration accrue du secteur au niveau mondial, au bénéfice des principaux exportateurs (Chine, Inde, etc.) et au détriment des pays qui n'étaient pas soumis aux quotas. Nous évaluons l'impact négatif de ce choc sur l'économie tunisienne à l'aide d'un modèle multisectoriel et dynamique d'équilibre général. Nous estimons que l'activité du secteur du textile-habillement pourrait être fortement affectée, avec pour principales conséquences une baisse de l'investissement global et un accroissement du taux de chômage des travailleurs non qualifiés.

ABSTRACT

Clothing and textile exports are increasingly dominated by developing countries. In 1974, developed countries implemented quotas on developing countries exports within the MFA, which resulted in a distorted geographical allocation of production and exports. Regional preferential agreements also contributed to this distortion. This article deals with the case of Southern and Eastern Mediterranean countries, and particularly Tunisia, which succeeded in developing a flourishing clothing industry thanks to their preferential access to the European market. The total removal of quotas in January 2005 will result in a higher concentration of the sector which will benefit the main players (China, India, etc.). The main losers would be those who built their prosperity on their preferential treatment. We assess the negative impact of this shock on the Tunisian economy using a dynamic multisectoral general equilibrium model. The main results are a shrinking of the textile sector which induces a downward pressure on total investment and an increase of the unskilled unemployment rate.

Table des matières

INTRODUCTION.....	4
1. LE CADRE INTERNATIONAL DES ECHANGES DE TEXTILE-HABILLEMENT.....	4
1.1. La domination croissante des PED dans les exportations de textile-habillement au niveau mondial.....	5
1.2. L'émergence récente du textile-habillement dans les pays méditerranéens et en Tunisie	10
2. VERS UNE TRANSFORMATION RADICALE DU CADRE DES ECHANGES	15
2.1. La suppression des quotas va bénéficier à la Chine et aux pays asiatiques les plus performants.....	16
2.2. Une évaluation quantitative de l'impact sur la Tunisie	20
CONCLUSION.....	25
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	27
SOURCES STATISTIQUES.....	28

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les 10 premiers exportateurs de produits de l'habillement vers l'UE (parts de marché entre parenthèses en %).....	12
Tableau 2 : Calendrier de l'Accord Textile-Vêtements.....	16
Tableau 3 : Impact sur les importations européennes de la suppression des quotas sur 8 produits de l'habillement dans le cadre de l'AMF	19
Tableau 4 : Évolution des principales variables caractéristiques du secteur textile et habillement, 2002-2015 suite à une baisse des prix de 10 % ou 20 %(variation en % du niveau du scénario de référence).....	22
Tableau 5 : Évolution des variables agrégées, 2002-2015 suite à une baisse des prix de 10 % ou 20 % (variation en % du niveau du scénario de référence).....	24

Liste des graphiques

Graphique 1 : Poids des PED dans les exportations mondiales de textile-habillement (%).....	5
Graphique 2 : Part du marché mondial détenue par les principaux exportateurs asiatiques de textile et d'habillement (en %).....	6
Graphique 3 : Poids du textile-habillement dans les exportations manufacturières et niveau de développement (2000).....	7
Graphique 4 : Exportations de textile-habillement des pays Euromed (1).....	11
Graphique 5 : Degré de concurrence avec la Tunisie (mesuré par l'indicateur Cos Cos) en 2003.....	14
Graphique 6 : Estimation des équivalents tarifaires des quotas imposés dans l'UE et aux USA (%)	17
Graphique 7 : Place de la Chine dans les importations australiennes et japonaises d'habillement.....	20
Graphique 8 : Investissement dans le textile habillement (en millions de dollars courants) et en % de la FBCF manufacturière	23
Graphique 9 : Indice de production industrielle et de la production de Textile habillement (janvier 97 – mai 2004).....	23

INTRODUCTION

Depuis la Révolution industrielle anglaise au début du XIX^{ème} siècle, l'essor de la production de textile-habillement a constitué la première étape du développement industriel. L'exemple anglais a notamment été suivi quelques décennies plus tard par d'autres pays européens (Allemagne, France), puis par les Etats-Unis. Au siècle dernier, le développement du Japon puis des pays émergents asiatiques a suivi le même modèle (Amsden, 2001).

Dès les années cinquante, l'essor des exportations asiatiques de textile-habillement a suscité une réaction de protection de la part des pays industrialisés, qui ont imposé des mesures de limitation de ces exportations. Les Accords Multi-Fibres (AMF) signés en 1974 ont instauré des quotas pour les exportations de ces produits sur leurs marchés, excluant par là-même le textile-habillement du cadre commercial multilatéral pendant plusieurs décennies. Ce système de quotas a permis aux pays industrialisés de gagner du temps dans la restructuration de ce secteur. Il a aussi généré de profondes distorsions dans l'allocation géographique de la production et des exportations de textile-habillement au niveau mondial, accentuée par la multiplication des accords régionaux de libre-échange depuis cette date. En effet, cette structure a moins à voir avec les avantages comparatifs de chaque pays et plus avec les parts de marché fixées par les quotas accordés à chacun.

Dans ce contexte, l'élimination totale de ces quotas à partir du 1^{er} janvier 2005 va se traduire par une importante réallocation de la production au bénéfice des pays les plus performants (Chine en premier lieu) et au détriment d'autres pays en développement moins compétitifs ainsi que, dans une moindre mesure, par une hausse du commerce mondial (Nordas, 2004 ; PNUD, 2004). Cette hypothèse est corroborée par le fait que les produits déjà libéralisés avant cette date ont vu un essor des exportations chinoises et une diminution aussi rapide des exportations d'autres grands pays fournisseurs. Cet événement suscite donc de graves inquiétudes comme en témoigne l'affirmation selon laquelle « Le monde est assis sur une bombe à retardement prête à exploser le 31 décembre 2004 » (PNUD, 2003).

Cet article tente d'évaluer l'impact de la suppression des quotas dans le textile-habillement à partir de début 2005 sur les pays méditerranéens, et plus particulièrement sur la Tunisie. La *première partie* présente le cadre général des échanges internationaux dans ce secteur et met en évidence le rôle important qu'il joue traditionnellement dans l'industrialisation des pays en développement. L'article s'intéresse au cas particulier des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) et de la Tunisie, qui ont réussi à développer une industrie de l'habillement depuis leur indépendance grâce à l'accès préférentiel au marché européen dont ils bénéficient. La *seconde partie* présente la problématique générale de la suppression progressive des restrictions quantitatives aux échanges, qui sera totalement achevée au 1^{er} janvier 2005, et décrit les premiers effets déjà observables. On tente d'évaluer l'impact de ce nouveau cadre sur les pays tiers méditerranéens, en présentant une revue de littérature et en procédant à un chiffrage précis dans le cas de la Tunisie à l'aide d'un modèle d'Equilibre Général Calculable (EGC).

1. LE CADRE INTERNATIONAL DES ECHANGES DE TEXTILE-HABILLEMENT

Les exportations mondiales de textile-habillement s'élevaient à 320 milliards de dollars en 2003, dont 185 milliards de dollars de produits de l'habillement et 135 milliards de dollars de produits textiles. Les échanges internationaux de ces produits ont connu une croissance rapide au cours des dernières décennies, supérieure à celle de l'ensemble des échanges de produits manufacturés.

Le textile-habillement occupe traditionnellement une place importante dans la production et les exportations industrielles d'un pays dans les premières phases de son développement. Cette caractéristique se traduit par une modification permanente de l'origine des exportations mondiales au fur et à mesure de l'émergence de nouveaux pays en développement (PED). Afin de protéger leurs industries, les pays développés ont cherché à freiner l'essor des exportations asiatiques depuis plusieurs décennies. Ils ont parallèlement conclu des accords régionaux avec les pays de leur périphérie assurant des débouchés à leur industrie textile en échange de l'importation de produits de

l'habillement, comme le montre l'exemple des accords signés entre l'Union européenne et les pays du pourtour méditerranéen décrits dans cette partie.

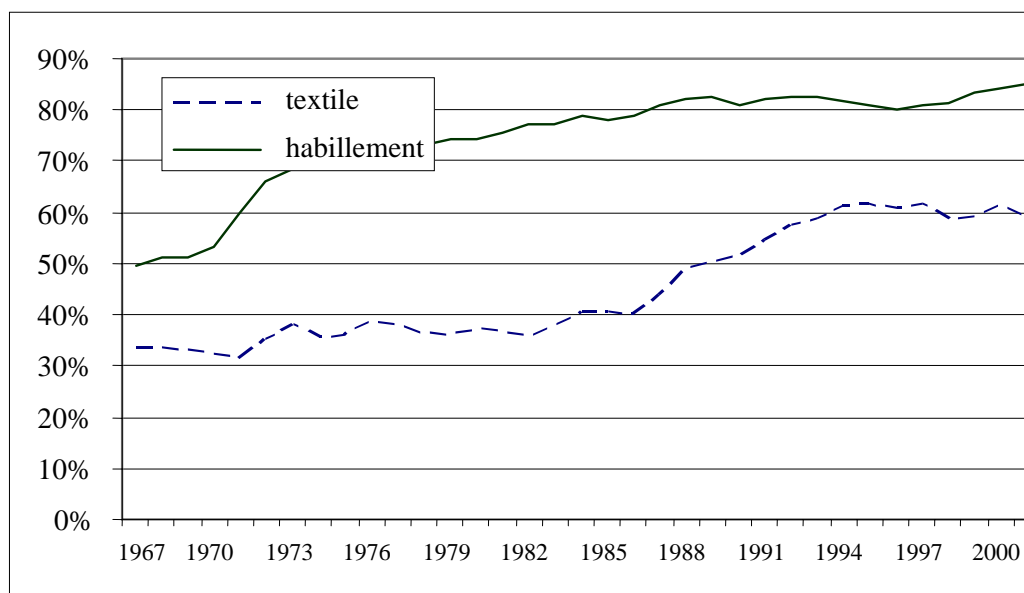
1.1. La domination croissante des PED dans les exportations de textile-habillement au niveau mondial

Tout au long du XX^{ème} siècle, l'émergence de nouveaux pays dans l'économie mondiale a reposé – au moins dans leur phase de décollage – sur la production et l'exportation de textile-habillement. Au cours de la seconde partie du siècle dernier, de nombreux pays ont débuté leur industrialisation par l'habillement (et non plus par le textile comme au cours de la période précédente, ce secteur étant devenu plus intensif en capital) dans le cadre d'un modèle de croissance tirée par l'exportation.

Les caractéristiques du processus de production de ce secteur expliquent le rôle crucial qu'il a joué et qu'il continue de jouer dans le développement d'un pays : c'est en premier lieu une activité intensive en main-d'œuvre non qualifiée, celle-ci représentant généralement la principale dotation factorielle des pays en développement les plus pauvres ; pour la même raison, cette production requiert un investissement modeste à la portée des entrepreneurs de ces pays dans le cadre de technologies largement diffusées (le retour rapide sur investissement étant source d'une grande flexibilité de la production) (Nordas, 2004).

On a ainsi assisté à un phénomène de déplacement de la production et des exportations de textile-habillement des pays riches vers les PED au cours des dernières décennies. En conséquence, la part des PED dans les exportations de produits de l'habillement est devenue prépondérante (85 % du total en 2001 contre seulement 49 % en 1967) (graphique 1). Leur part des exportations textiles a crû aussi sensiblement et représente un peu plus de la moitié du total mondial (59 % en 2001 contre 33 % en 1967). L'emploi dans ce secteur a connu une évolution similaire : il a subi un déclin régulier dans les pays industrialisés pour ne plus représenter par exemple que 7 % de l'emploi manufacturier de l'UE en 2003 selon les données de la Commission européenne (Nordas, 2004) ; en sens inverse, ce secteur a constitué un important pourvoyeur d'emplois industriels dans les PED (parfois même le principal chez certains d'entre eux).

Graphique 1 : Poids des PED dans les exportations mondiales de textile-habillement (%)



Les exportations des PED sont rapportées aux exportations mondiales hors exportations intra-UE

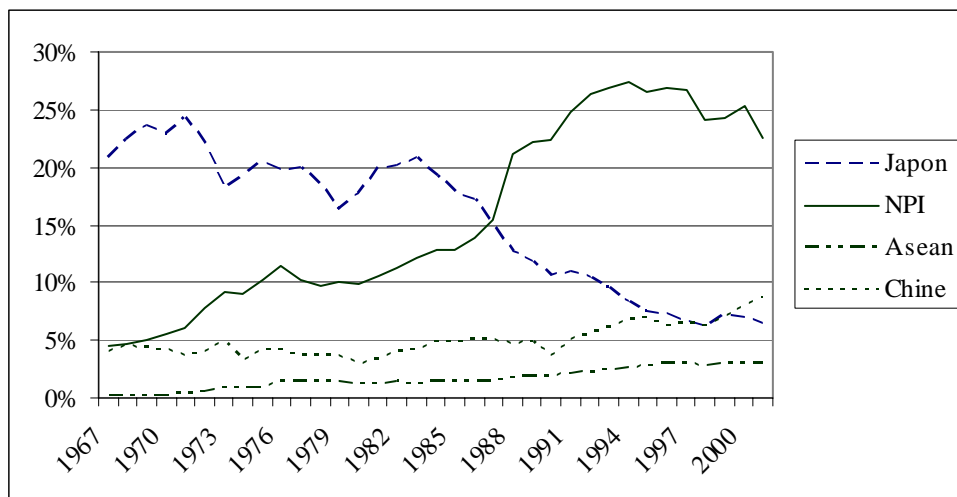
Source : Chelem / CEPII

Les pays asiatiques ont été les principaux bénéficiaires de ce processus, sachant que la production et les exportations ont été transférées progressivement vers des pays moins avancés au fur et à mesure du développement des pays émergents, ces derniers faisant évoluer leur spécialisation vers des secteurs à

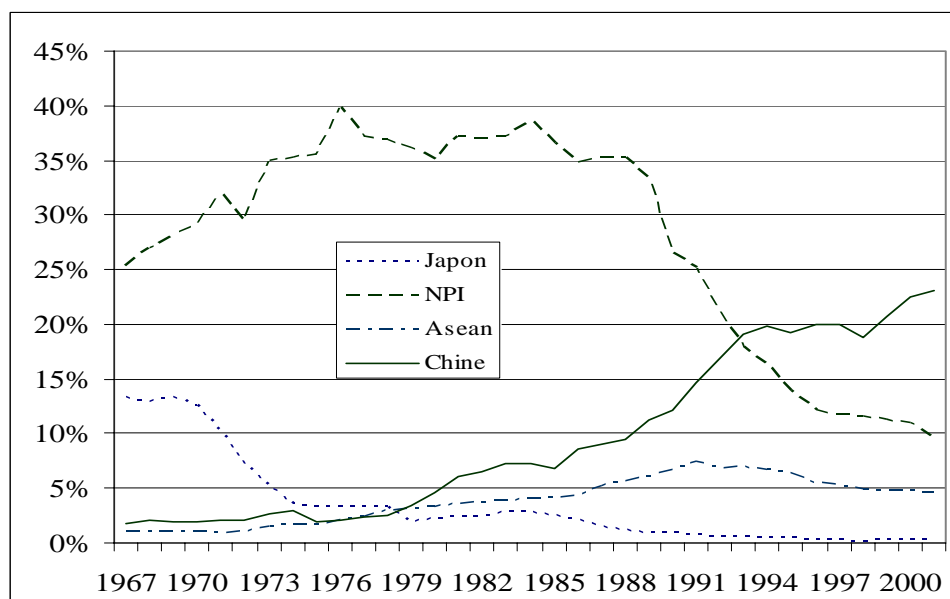
plus haute technologie (équipement électrique et électronique, télécommunications, etc.) selon un modèle de « vol d'oies sauvages » (Lemoine et Unal-Kesenci, 2004). Dès le début des années 1950, le Japon a montré un exemple qu'ont suivi les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) d'Asie. La percée de ces derniers, basée sur l'utilisation de tissus importés du Japon, a suivi dix années de substitution aux importations et de modernisation de leur industrie. Leur succès (le textile-habillement représentait près du tiers des exportations coréennes et taiwanaises au début des années 1970), a élargi les débouchés de leur industrie textile qui, ayant réussi à répondre aux exigences des donneurs d'ordre est devenue à son tour exportatrice. Ce processus de « remontée de la filière » décrit par le CEPII (1978) s'est prolongé jusqu'à l'industrie des fibres synthétiques devenue à son tour exportatrice. Les NPI de la première vague ont ensuite capitalisé sur leur succès pour se diversifier vers d'autres secteurs. Leur effacement progressif a ouvert la voie aux pays de l'ASEAN puis à la Chine (graphique 2). Ce dernier pays est devenu au cours des années 1990 le premier exportateur mondial à la fois de textile et d'habillement. Si sa part du marché mondial des produits de l'habillement (28,1 % en 2003) dépasse de loin celle de tous les autres fournisseurs, tel n'est toutefois pas le cas dans le textile où la Chine vient seulement de dépasser l'Union européenne en 2003 pour occuper le premier rang mondial (avec 19,7 % de part de marché mondial).

Graphique 2 : Part du marché mondial détenue par les principaux exportateurs asiatiques de textile et d'habillement (en %)

a) Textile



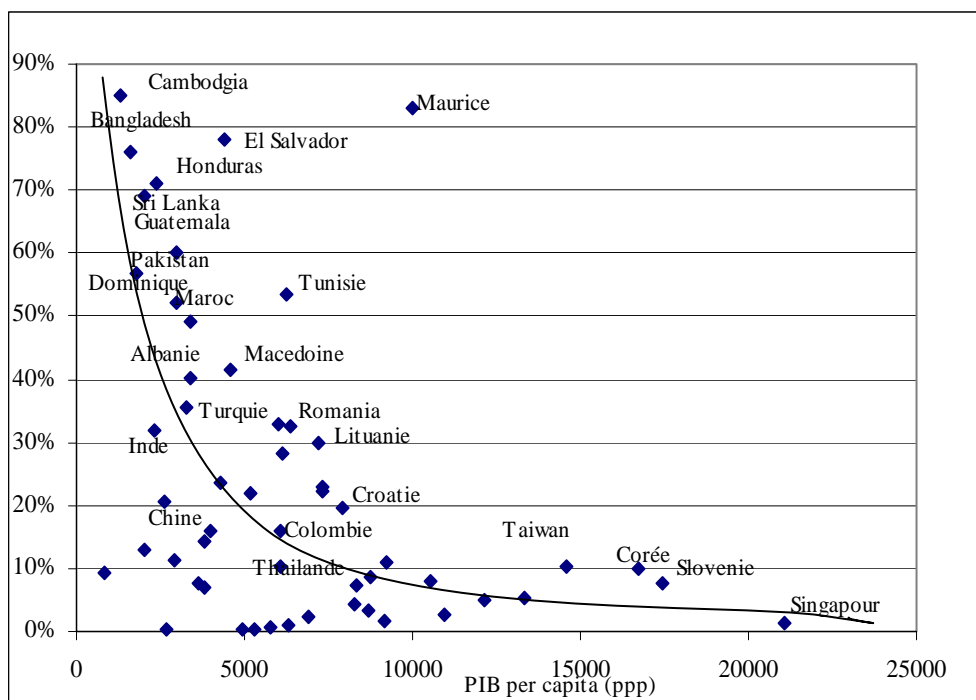
b) Habillement



Source : Chelem - Cepii

Le rôle crucial généralement joué par le textile-habillement dans les premières phases du développement explique qu'on observe globalement une relation inverse entre le niveau de développement d'un pays et l'importance qu'y occupe ce secteur (graphique 3). Cette relation ne vaut toutefois pas pour les pays les moins avancés (PMA), qui à quelques exceptions près (Bangladesh, Cambodge, Lesotho et Madagascar) n'exportent pas de produits industriels et donc pas de textile-habillement non plus. Certains PED - Maurice surtout, Tunisie dans une moindre mesure - s'écartent de cette relation en combinant un niveau de PIB/habitant assez élevé avec une forte proportion de textile-habillement dans leurs exportations manufacturières. Dans le cas des deux pays ci-dessus, cette situation atypique s'explique par leur participation à des accords régionaux.

Graphique 3 : Poids du textile-habillement dans les exportations manufacturières et niveau de développement (2000)



Source : à partir de Banque Mondiale et de Chelem Cepii

La montée des PED dans le textile-habillement a provoqué une restructuration profonde de ce secteur dans les pays du Nord au cours des dernières décennies, qui s'est inscrite dans un processus plus général de désengagement de leur industrie de la production de biens de consommation intensifs en main-d'œuvre. Afin de freiner cette restructuration, des accords d'« autolimitation » ont été imposés aux exportateurs asiatiques. Les premiers datent des années 1950 et ont concerné les exportations de produits en coton du Japon et de Hong-Kong. Les Etats Unis et la Communauté Européenne les ont ensuite étendus à la Corée et Taiwan (accord à long terme en 1962) puis à tous les produits du textile-habillement dans le cadre des Accords Multi-Fibres (AMF) de 1974. Cette réglementation a permis aux industriels des pays de l'OCDE de s'ajuster progressivement à la concurrence des pays à bas salaires. Cet ajustement est aujourd'hui achevé pour l'essentiel : après déjà plusieurs décennies de baisse, l'emploi dans ce secteur a ainsi été divisé par deux aux Etats-Unis entre 1995 et 2002. Les baisses d'emploi ont également été très importantes en Europe (Nordas, 2004). Les quotas ont aussi « gelé » des situations acquises en permettant aux « premiers arrivés » de rester sur le marché alors qu'ils perdaient une partie de leur compétitivité. En limitant les quantités exportées, le système des quotas a permis aux exportateurs de monter en gamme tout en maintenant les prix à des niveaux élevés.

L'existence de quotas a contribué à la grande dispersion de l'origine des exportations mondiales de ces produits.

- celle-ci est particulièrement sensible dans l'habillement où les quatre principaux exportateurs (Chine, Union européenne, Turquie et Mexique) n'assurent à eux quatre que seulement 47,8 % des exportations mondiales sachant qu'une vingtaine de pays représentent chacun plus de 1 % du total mondial¹. Cette dispersion est en effet *a priori* étonnante, compte tenu de l'importance des coûts salariaux dans les coûts de production de ces produits, et de l'avantage compétitif considérable dont disposent dans ce domaine quelques pays à très bas salaires (Chine, Inde, Bangladesh) qui possèdent de surcroît une industrie de l'habillement moderne et performante ;
- elle est un peu moins marquée dans le textile où les quatre premiers exportateurs (Chine, Union européenne, Etats-Unis et Corée du Sud) représentent 54,3 % du total mondial ; si les quotas ont aussi permis de freiner les restructurations des échanges pour ces produits, le caractère plus intensif en capital de leur processus de production explique cette moindre dispersion, ainsi que le fait que les pays développés et émergents conservent encore un poids significatif dans la production et les exportations mondiales.

Outre l'AMF, la multiplication des accords commerciaux préférentiels (qui s'est accélérée au cours des dernières années) constitue un second élément à prendre en compte. Le processus de régionalisation croissante des échanges qui a en a résulté a en effet contribué à freiner la progression asiatique en favorisant la prolifération des vocations dans l'habillement. Pour les pays industrialisés (l'UE a été un précurseur suivi par les Etats-Unis dans la période récente), l'octroi de préférences commerciales unilatérales ou dans le cadre d'accords de libre-échange à des groupes de PED a répondu à plusieurs objectifs² : un objectif d'aide au développement a souvent été poursuivi à travers ces initiatives ; en cherchant à promouvoir leur développement, les accords régionaux signés avec des pays de la périphérie (pays du pourtour méditerranéen dans le cas de l'UE ; Mexique pour les Etats-Unis) ont eu pour objectif de freiner l'immigration en provenance de ces pays ; outre ses objectifs politiques (ancrer un pays ou une région à sa sphère d'influence), la libéralisation commerciale dans un cadre régional a aussi répondu à un objectif d'élargissement des débouchés (Banque mondiale, 2000) ; ainsi la fixation de règles d'origine strictes par l'UE et les Etats-Unis imposant l'utilisation de leurs tissus ou de tissus nationaux pour pouvoir bénéficier des préférences qu'ils accordaient aux PED a fourni un marché quasi-captif à leurs industries textiles (surtout en l'absence d'industries textiles nationales dans de nombreux PED).

L'UE a été la première à signer ce genre d'accords à partir des années 1960, de sorte que 40,9 % de ses importations d'habillement s'effectuent aujourd'hui dans le cadre de régimes préférentiels selon les données de l'International Textile and Clothing Bureau (ITCB), contre seulement 28,4 % en 1990 :

- les accords ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique) ont offert un accès hors droits de douane, hors quotas et sans contreparties sur le marché européen aux pays signataires (convention de Yaoundé signée en 1963, puis convention de Lomé en 1975 et accords de Cotonou depuis 2001) ; ils ont permis à l'île Maurice de s'engager dans l'exportation d'habillement dès les années 1960 ; Madagascar est toutefois le seul autre pays ACP à avoir réussi à développer ses exportations d'habillement vers l'UE dans le cadre d'un régime de zones franches établi en 1990 (Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2004) ;
- Les accords d'association signés dans les années 1970 ont offert le même type d'accès aux pays méditerranéens qu'aux pays ACP ; ces accords ont été couronnés de succès puisqu'ils ont stimulé l'essor des exportations de ces pays vers l'UE, qui étaient embryonnaires jusqu'alors pour la plupart d'entre eux (Maroc et Tunisie en particulier) ; en 1995, l'UE et les pays

¹ A titre d'exemple, les 4 premiers pays exportateurs de voitures particulières (Union européenne, Japon, Canada et Etats-Unis) représentent 81 % du total mondial (Source : CEPII Chelem).

² Parmi les préférences commerciales décrites ici, on exclut celles accordées dans le cadre du Système de Préférences Généralisées (SPG). Il s'agit d'un dispositif qui consiste en l'octroi unilatéral de réductions ou de suppression de droits de douane aux pays en développement. Ceux de l'Union européenne et du Japon ont été mis en place en 1971. Celui des Etats-Unis de 1976. Par exemple, les produits du textile-habillement bénéficient d'une réduction de 20 % pour les pays bénéficiaires par rapport aux droits de douane NPF. Le Vietnam bénéficie par exemple du SPG européen pour ces produits. Les pays les plus compétitifs en sont exclus dans le cadre d'un système dit de graduation (par exemple, il est question de retirer la Chine de la liste des bénéficiaires en 2005).

méditerranéens ont lancé un projet de création d'une vaste zone de libre-échange (« processus de Barcelone ») ; le premier d'accord d'association a été signé avec la Tunisie en 1995, pour la mise en œuvre d'une libéralisation réciproque sur les produits industriels à l'horizon 2008 (celle avec le Maroc sera achevée d'ici 2012) ; l'union douanière avec la Turquie est entrée en vigueur depuis 1996 ;

- dans les années 1990, des accords d'association instaurant des zones de libre-échange ont aussi été signés avec les pays d'Europe Centrale dans la perspective de leur adhésion à l'UE, devenue effective depuis 2004 pour 10 d'entre eux (dont la Hongrie, la Pologne et la Tchéquie pour citer les trois principaux) ;
- enfin, l'UE a ouvert depuis le début 2001 l'ensemble de son marché à tous les PMA (et non plus aux seuls PMA du groupe ACP) dans le cadre de l'Initiative « Tout sauf les armes » (TSA) ; le Bangladesh en a été le principal bénéficiaire et a enregistré un essor remarquable de ses exportations depuis cette date.

Ce phénomène de régionalisation des échanges est plus récent sur le marché américain où la place des exportateurs relevant d'un régime préférentiel est passée en un temps très court de 14,4 % en 1990 à 29,3 % en 2003, cette poussée s'étant accompagnée d'une forte croissance des importations globales :

- les Etats-Unis ont ouvert leur marché hors droits de douane aux pays d'Amérique centrale et des Caraïbes à partir de 1984 dans le cadre du CBI (*Caribbean Basin Initiative*, centrée sur le textile-habillement), qui a été sensiblement élargi géographiquement en 2000 ; on a assisté à une montée rapide des importations en provenance des Caraïbes après le lancement du CBI, de sorte que le Honduras est passé au 4^{ème} rang des fournisseurs en 2003 ;
- les Etats-Unis ont ensuite instauré en 1994 le NAFTA (*North America Free Trade Area*, ALENA en français), qui est une zone régionale de libre-échange avec le Canada et le Mexique ; grâce au NAFTA, le Mexique est devenu le 1^{er} fournisseur de produits de l'habillement sur le marché américain avant d'être détrôné par la Chine en 2003 ;
- l'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA)³ a ouvert en 2000 le marché américain en franchise de douane et sans contingentement aux exportations des pays africains d'habillement sans imposer pour le moment de restrictions sur l'origine des tissus utilisés ; les exportations d'habillement de ces pays ont augmenté très rapidement, passant de 600 millions à 1,2 milliard de dollars en 2003 ; même si elles n'occupent qu'une place marginale sur le marché américain (moins de 2 %), elles représentent un pourcentage parfois considérable de leurs exportations ;
- en Méditerranée, l'accord de libre échange signé avec la Jordanie en 2000 a permis une progression spectaculaire des exportations jordaniennes ; l'accord plus récent conclu avec le Maroc en 2004 pourrait avoir les mêmes conséquences ;
- enfin, les Etats-Unis ont ouvert en 2001 leur marché au Vietnam (qui n'appartient pas à l'OMC) dans le cadre d'un accord de libre échange bilatéral supprimant en particulier les droits de douane sur les importations de produits de l'habillement soumises à des quotas ; cet accord a permis à ce pays de se hisser à la 5^{ème} place des fournisseurs en 2003.

Ce contexte particulier au textile-habillement, combinant accords de limitation d'exportation et accords préférentiels (souvent centrés sur l'habillement) s'est traduit par l'émergence de deux catégories d'exportateurs.

Un petit groupe d'exportateurs « universels » est ainsi présent sur tous les marchés. C'est le cas de plusieurs pays industrialisés – en particulier de la France et de l'Italie dans le haut de gamme de l'habillement - mais aussi des NPI qui ont été relayés par la Chine, l'Inde et la Turquie. Ces pays sont

³ De manière temporaire, l'AGOA n'impose pas de restrictions sur l'origine des tissus utilisés. Cet avantage qui arrivait à échéance en novembre 2004 a été repoussé à 2008. Les pays africains devront ensuite se fournir en intrants dans un pays bénéficiaire de l'AGOA ou aux Etats-Unis. Cette contrainte leur posera problème car ils s'approvisionnent habituellement en Asie. Les importations américaines couvertes par l'AGOA s'élevaient à 14 milliards de dollars en 2003, dont 80 % de produits pétroliers. L'accord a été prolongé jusqu'en 2015.

les plus compétitifs au plan international et ont en commun d'avoir « remonté » la filière et d'avoir une offre textile abondante et diversifiée sur laquelle peut s'appuyer leur secteur de l'habillement. Le textile-habillement joue un rôle modeste dans ce premier groupe de pays, que ce soit en termes de poids dans le PIB (seulement 5 % du PIB chinois et 2 % de celui de l'Inde) ou dans les exportations (17 % des exportations chinoises et 21 % des exportations indiennes). Dans le cas de la Chine, la part de ces produits dans les exportations a même diminué au cours des dernières années, les exportations des autres produits croissant encore plus vite que celles de textile-habillement qui viennent buter sur les quotas.

De nombreux exportateurs « régionaux » sont ensuite présents sur le marché soit américain soit européen mais ne sont pas présents sur les deux à la fois. C'est le cas du Mexique et des pays des Caraïbes pour le premier cas et des pays d'Europe Centrale et du Maghreb pour le second. Ces pays ont en commun d'avoir une industrie textile assez peu développée et donc d'acheter leurs tissus auprès de leurs donneurs d'ordre américains ou européens ou sur le marché mondial. Une seconde caractéristique de ces pays réside dans le rôle économique très important qu'y joue le textile-habillement, à l'inverse des exportateurs « universels ». Ce secteur est ainsi à l'origine de la majorité des exportations manufacturières dans la plupart des pays de ce groupe, dont l'essor des exportations d'habillement a eu un impact social considérable. Il a parfois pallié les difficultés rencontrées par les exportations traditionnelles (le sucre à Maurice, le jute au Bangladesh dans les années 1990, etc.). Le textile habillement est souvent le principal employeur industriel (le Bangladesh constitue un cas extrême de dépendance avec 1,8 millions d'emplois dans ce secteur qui représente un tiers de l'emploi industriel formel et 76 % des exportations totales). Ce secteur y est parfois le seul à attirer des investisseurs étrangers.

L'investissement direct étranger dans le sens Nord-Sud a joué globalement un rôle limité dans l'internationalisation du textile-habillement. Dans l'habillement, une filiale de production n'est pas toujours assurée d'avoir un avantage marqué sur les producteurs locaux. Aussi, la sous-traitance peut apparaître comme une option préférable à l'investissement direct à l'étranger. L'industrie américaine, plus concentrée, a davantage investi à l'étranger (dans les *maquiladoras* au Mexique ainsi qu'aux Caraïbes) que l'industrie européenne, qui reste dominée par des petites entreprises disposant rarement des moyens d'investir à l'étranger. Les investissements directs en provenance des NPI asiatiques ont en revanche joué un rôle essentiel dans le développement du textile-habillement dans le reste de l'Asie. C'est le cas au Vietnam où la réorientation de l'industrie à l'exportation a été favorisée par les investisseurs de Hong Kong et de Taiwan. En Chine les filiales étrangères, pour la plupart originaires de Taiwan ou de Hong-Kong, assureraient près de 30 % des exportations d'habillement et la sous-traitance auprès d'autres entreprises asiatiques représenterait 43 % des exportations (Lemoine et Unal Kesenci, 2004).

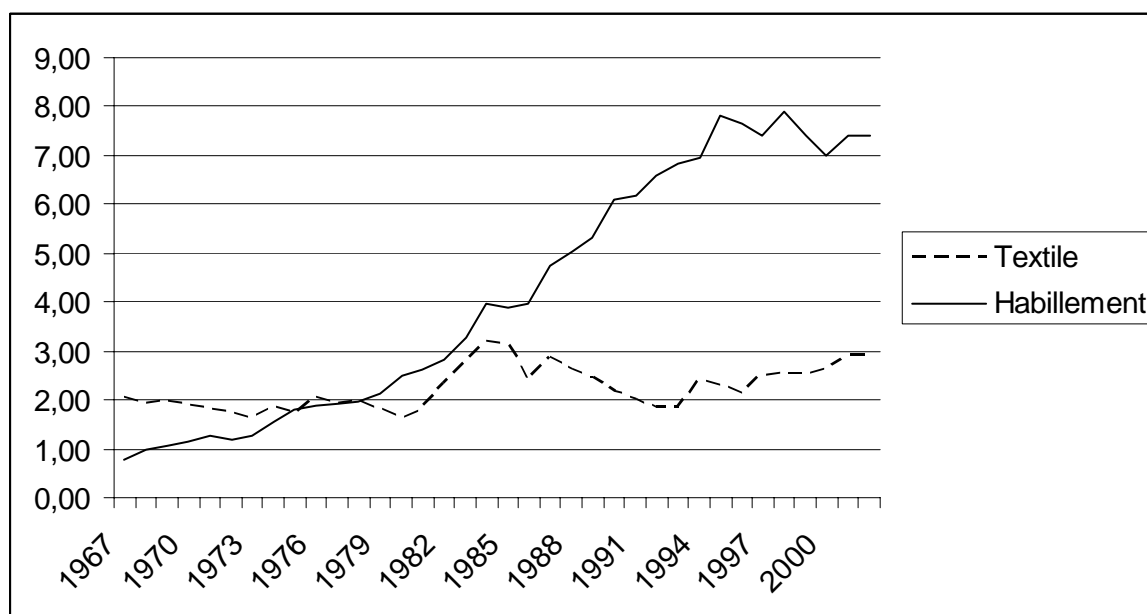
Dans le cas des Etats-Unis comme de l'UE, l'industrie a délocalisé le segment de production le plus intensif en main-d'œuvre tandis que la distribution a importé des produits finis fabriqués en Asie voire en Turquie et sous-traité auprès d'entreprises des Caraïbes (dans le cas des Etats-Unis), ou du Maghreb et d'Europe de l'Est (dans le cas de l'UE). La stratégie de la distribution a renforcé l'industrie textile asiatique ; les délocalisations industrielles ont multiplié les « vocations » dans l'habillement sans que cela ne déclenche un mouvement d'intégration.

1.2. L'émergence récente du textile-habillement dans les pays méditerranéens et en Tunisie

Les PSEM constituent un bon exemple d'exportateurs « régionaux » qui ont réussi à développer leur secteur du textile-habillement sans souffrir des quotas douaniers grâce à l'accès préférentiel dont ils ont bénéficié (hors quotas) sur le marché européen depuis les années 1970. Au cours des 35 dernières années (1967-2002), les exportations d'habillement de ces pays ont crû à un rythme double de celui des exportations mondiales (20,3 % par an contre 12,6 % par an), celles de la Tunisie croissant encore plus rapidement (25,9 % par an). Il en a résulté une forte progression de leurs parts de marché dans ce secteur (graphique 4).

Graphique 4 : Exportations de textile-habillement des pays Euromed (1)

En milliards de dollars



Source : CEPPII Chelem

(1) Algérie, Chypre, Egypte, Jordanie, Israël, Liban, Malte, Maroc, Palestine, Syrie, Tunisie, Turquie. Chypre et Malte ont adhéré à l'UE en mai 2004 et ont donc quitté par la même occasion le groupe Euromed.

Seule la Turquie (dans une moindre mesure l'Egypte) disposait d'une production de textile-habillement avant la mise en place des accords avec l'UE. Ce pays, qui assure la moitié des exportations de textile-habillement des pays méditerranéens, est le seul parmi eux à avoir réussi à « remonter la filière » et à avoir développé une industrie d'habillement se fournissant en tissu produit par l'industrie textile nationale. Ce développement s'est longtemps opéré dans le cadre d'un schéma de substitution aux importations puisque la conversion à un modèle de croissance par l'exportation ne date que de 1980.

Les débuts de l'industrie tunisienne du textile-habillement datent du lendemain de l'indépendance. En 1960, le gouvernement a lancé un plan de développement du secteur qui a été conçu dans une optique de substitution aux importations. Pour accompagner le développement de cette activité, l'Etat a investi dans la construction d'unités de filature et de tissage, tandis que plusieurs entreprises privées se sont établies dans les années suivantes. Même si l'expérience accumulée au cours de la période de substitution aux importations ne doit pas être sous-estimée, cette stratégie menée dans un pays de petite taille n'en a pas moins rapidement atteint ses limites. L'industrie tunisienne du textile-habillement était donc encore embryonnaire en 1970.

La loi de 1972 a marqué un changement d'orientation de la politique industrielle. En établissant le statut d'entreprise exportatrice doté d'avantages fiscaux importants (dit régime « offshore »), le gouvernement a cherché à attirer des investisseurs étrangers et à susciter des vocations exportatrices parmi les entreprises tunisiennes. L'exonération d'impôt pour les entreprises exportant au moins 80 % de leur chiffre d'affaires, initialement prévue pour 20 ans en 1972, a été renouvelée pour 10 ans puis prolongée de 5 ans en 2002 jusqu'à la fin 2007 pour les entreprises dont le délai arrivait à expiration avant cette date. Les entreprises exportatrices bénéficient également d'une franchise totale des droits et taxes pour les biens d'équipement importés. En 1974, une loi a offert des incitations aux entreprises produisant pour le marché intérieur qui est resté protégé des importations. La Tunisie a ainsi été le premier pays méditerranéen à s'engager vers l'exportation, une orientation qu'avaient empruntée les pays asiatiques depuis la fin des années 1950. Cette politique a été couronnée de succès puisque le textile-habillement représente aujourd'hui près de la moitié de l'emploi industriel et une part équivalente des exportations de ce secteur.

Cette réorientation de la politique industrielle a coïncidé avec les premières délocalisations européennes dans le textile-habillement et avec une montée rapide des exportations. Dès 1976, les traités d'association signés par la Communauté Européenne ont ouvert le marché européen aux exportations industrielles des pays du Maghreb sous certaines conditions. Pour bénéficier de l'exonération douanière, les exportations tunisiennes étaient tenues de respecter les règles d'origine qui permettent aux seuls articles confectionnés à partir de tissus tunisiens ou européens – la double transformation - d'entrer en exonération de droits de douanes en Europe. Cette législation aurait pu permettre une intégration de la filière à travers la constitution d'une industrie textile tunisienne ; le fait que cette industrie ne se soit pas développée s'explique sans doute à la fois par des raisons historiques (absence de tradition textile comme dans le reste du Maghreb à la différence de la Turquie et de la plupart des NPI asiatiques), par la frilosité des investisseurs locaux et les réticences des investisseurs européens. Une clause de cet accord autorisant l'utilisation de tissus algériens ou marocains visait à favoriser une intégration régionale de l'industrie textile qui n'a pas eu lieu.

Parmi les PSEM, la Tunisie est quasiment le seul à avoir réussi à attirer des montants significatifs d'investissements étrangers, qui se sont dirigés en particulier dans le textile-habillement. A la différence du Maroc notamment (qui a aussi développé une industrie de l'habillement de taille un peu inférieure), l'investissement direct étranger y joue un rôle majeur dans le textile-habillement : 60 % des emplois dans ce secteur sont le fait d'entreprises étrangères (Chaponnière et Perrin, 2004). Ceci étant, la notion d'investissement direct est habituellement associée à celle de contrôle de l'étranger. Ce n'est pas le cas de la plupart des filiales tunisiennes qui sont possédées par des personnes physiques étrangères vivant en Tunisie (Français et Italiens surtout). Le régime fiscal *offshore* accordé aux entreprises exportatrices a joué un rôle déterminant dans ces investissements. Les entreprises *offshore* assurent la quasi-totalité des exportations du textile-habillement.

Avec un montant total d'exportations de produits de l'habillement d'environ 2,5 milliards de dollars, a Tunisie demeure toutefois un exportateur de taille modeste au niveau mondial, et se situe à un rang équivalent à celui du Honduras ou de la République dominicaine. Dans la mesure où l'essentiel des exportations des pays Euromed (hors Turquie) portent sur l'habillement et sont (au moins dans le cas de la Tunisie et du Maroc) dans leur quasi-totalité dirigées vers le marché européen, nous limiterons notre analyse à cette dimension par la suite.

Tableau 1 : Les 10 premiers exportateurs de produits de l'habillement vers l'UE (parts de marché entre parenthèses en %)

Rang	1990	1995	2000	2003
1	Hong Kong (12,6)	Chine (12,4)	Chine (15,7)	Chine (19,2)
2	Turquie (9,9)	Turquie (11,2)	Turquie (11,2)	Turquie (14,2)
3	Chine (9,9)	Hong Kong (8,9)	Hong Kong (6,5)	Roumanie (7,2)
4	Yougoslavie (8,3)	Tunisie (6,1)	Tunisie (5,4)	Bangladesh (6,1)
5	Maroc (5,5)	Maroc (5,7)	Bangladesh (5,4)	Tunisie (5,4)
6	Tunisie (5,1)	Pologne (5,6)	Roumanie (5,4)	Maroc (4,9)
7	Inde (4,8)	Inde (5,6)	Maroc (5,0)	Inde (4,6)
8	Corée du Sud (4,0)	Roumanie (3,4)	Inde (4,2)	Hong Kong (4,0)
9	Autriche (3,1)	Bangladesh (3,4)	Pologne (3,8)	Pologne (2,9)
10	Thaïlande (3,0)	Indonésie (3,2)	Indonésie (3,8)	Indonésie (2,6)

Source : Eurostat

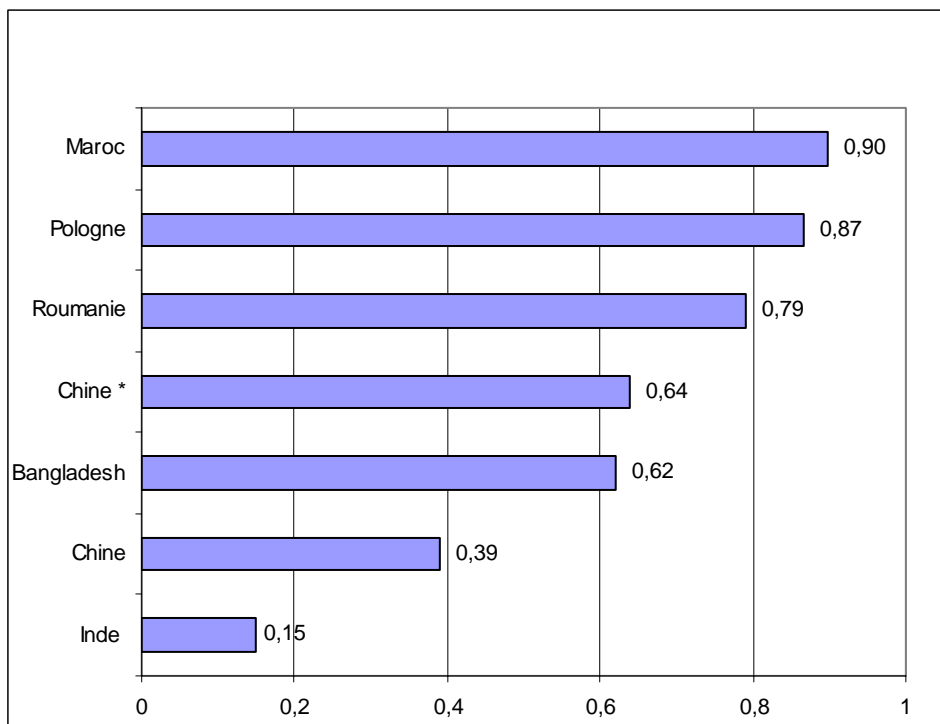
Malgré leur spécialisation sur l'UE, les PSEM ont un poids modeste sur le marché européen (environ 5 % de part de marché pour la Tunisie comme pour le Maroc), à l'exception de la Turquie qui est le deuxième fournisseur (14,2 % des importations en 2003) derrière la Chine (19,2 %). Comme c'est le cas au niveau mondial, l'origine des fournisseurs est très diversifiée du fait des quotas. Ainsi, venant après la Chine et la Turquie, une dizaine de fournisseurs se partagent chacun entre 5 et 10 % du marché (tableau 1). Sur longue période (1990-2003), l'évolution des parts de marché des principaux fournisseurs illustre le lien entre développement et spécialisation dans le textile-habillement :

- on observe ainsi une progression rapide des parts de marché des deux premiers fournisseurs, de la Chine en premier lieu (dont la part a été multipliée par deux depuis le début des années quatre-vingt-dix), ainsi qu'à un rythme moindre de la Turquie (qui bénéficie d'un taux de change très compétitif depuis 2001) ; le Bangladesh, qui bénéficie d'un accès hors quotas depuis 2001, est devenu le quatrième fournisseur en 2003 ;
- en sens inverse, les pays émergents asiatiques de la première génération (Corée du Sud, Hong Kong) se sont désengagés de ce secteur durant les années 1990 pour disparaître progressivement du classement des principaux fournisseurs (la Corée n'en fait déjà plus partie, Hong Kong fera bientôt de même, sachant qu'une grande partie de ses exportations correspond à de la réexportation) ;
- parmi les pays accédants à l'Union européenne, la Roumanie a enregistré des gains réguliers de parts de marché ; se situant à un niveau de développement un peu supérieur, la Pologne (qui va disparaître de ce classement à partir de 2004 suite à son adhésion à l'UE) a d'abord progressé sur le marché européen avant de réduire sa spécialisation dans ces produits ; la Yougoslavie, qui faisait partie des premiers fournisseurs en 1990, a disparu ensuite du fait de la guerre civile ;
- enfin, les parts de marché de la Tunisie et du Maroc ont suivi une courbe en cloche très aplatie, progressant jusqu'en 1995-1996 avant de se tasser lentement depuis sous l'effet de la concurrence d'abord des pays accédants puis de la Chine.

Afin d'apprécier au moins qualitativement l'intensité de la concurrence entre la Tunisie et les exportateurs les plus performants sur le marché européen, on a mesuré la proximité des structures d'exportation vers l'UE entre ces différents pays : plus elles sont proches, plus cette concurrence est aiguë. Pour ce calcul, on a désagrégé les exportations d'habillement en 236 postes (nomenclature à 6 chiffres). Le degré de concurrence entre deux pays est apprécié par le cosinus de l'angle entre les vecteurs à 236 dimensions qui représentent la structure des exportations de chacun d'entre eux.

Le Maroc mais aussi la Pologne et la Roumanie sont les pays pour lesquels le niveau de l'indicateur est le plus élevé (graphique 5) ; ils apparaissent donc comme les principaux concurrents de la Tunisie sur le marché européen, tandis que les principaux fournisseurs asiatiques (le Bangladesh, la Chine et encore moins l'Inde) ne semblent pas être des concurrents aussi menaçants. Dans le cas de la Chine dont les exportations sont bridées par des quotas, ce n'est toutefois pas tant la structure des exportations vers l'UE qui est pertinente que la structure qui existerait en l'absence de quotas. Pour corriger la distorsion due aux quotas, on mesure donc le degré de concurrence entre la Tunisie et la Chine d'une seconde manière, à partir de la structure des exportations chinoises vers le Japon, dont le marché est précisément libre de quotas (après avoir vérifié que les structures sectorielles des importations européennes et japonaises sont très proches). La valeur du nouvel indice corrigé (intitulé « Chine* » dans le graphique 7) est très proche de sa valeur pour le Bangladesh (dont les exportations sont libres de quotas) mais reste loin des principaux concurrents de la Tunisie. Cette comparaison suggère que le tassement des parts de marché de la Tunisie dans l'UE au cours des dernières années s'explique plus par la concurrence des PECO que par celle des pays asiatiques.

Graphique 5 : Degré de concurrence avec la Tunisie (mesuré par l'indicateur Cos Cos) en 2003



Source : Eurostat

Indicateur Cos Cos : Pour comparer les structures exportatrices vers l'UE d'articles de l'habillement d'un pays i à celle d'un pays j , on a considéré les vecteurs E_{ik} et E_{jk} pour $k=1, \dots, n$ (n étant les 246 postes de la nomenclature HS pour l'habillement) qui représentent les exportations des deux pays étudiés dans ce secteur. La « distance » entre ces deux vecteurs est obtenue en calculant le cosinus de leur angle qui varie de 0 (dissimilarité totale) à 1 (similarité totale).

$$Cos_{ij} = \frac{\sum_k E_{ik} * E_{jk}}{\sqrt{\sum_k E_{ik}^2 * \sum_k E_{jk}^2}}$$

Encore faut-il considérer que cet indicateur ne prend pas en compte les différences possibles de qualité pour un produit donné et surestime donc peut-être par là même la concurrence avec les pays asiatiques. Par exemple, le fait que le prix moyen d'une chemise exportée vers l'UE (mesuré par les données douanières) varie entre 9,7 euros pour la Pologne, 9,5 euros pour la Tunisie et 5,9 euros pour la Chine, 4,7 euros pour l'Inde et 2,9 euros pour le Bangladesh (Fouquin et al., 2002) confirme à la fois pour ce produit la proximité des spécialisations tunisienne et polonaise sur le même niveau de gamme et témoigne *a contrario* de l'ampleur des différences existant avec les trois pays asiatiques sus mentionnés.

Le commentaire ci-dessus est cohérent avec le fait que la compétitivité des PSEM repose moins sur leurs coûts de production que sur la proximité du marché européen. En effet, leurs coûts de production ne sont pas très compétitifs dans ce secteur où la compétitivité repose en grande partie sur le niveau des rémunérations. Les salaires horaires vont de 7 Euros en France à 1,2 en Turquie, 0,66 en Tunisie, 0,5 en Roumanie et 0,25 en Chine en 2004. Le « coût minute », qui est un indicateur plus pertinent de la compétitivité prix⁴, fait apparaître des écarts parfois plus importants (12 centimes d'Euros en Turquie, 8 centimes en Tunisie, 5 en Roumanie, 2 en Chine) (Chaponnière et Perrin, 2004). Nous ne tentons pas de comparer ici les productivités du travail, ce qui nous semblerait peu pertinent pour deux raisons : ces productivités varient d'abord énormément d'un produit à l'autre sans que la moyenne ait donc une grande signification ; ensuite, pour un produit donné, les donneurs d'ordre imposent

⁴ Le coût minute (évalué ici en centimes d'euros par minute) se mesure en rapportant l'ensemble des coûts de production (dont les frais généraux, les coûts indirects et l'amortissement) au temps de travail de la main d'œuvre directe que peut mobiliser l'entreprise en tenant compte de l'absentéisme.

généralement à leurs sous-traitants des temps de fabrication relativement harmonisés ; par exemple le temps de production d'un pantalon homme est généralement de l'ordre de 40-45 minutes (Chaponnière et Perrin, 2004).

La proximité du marché européen procure moins un avantage déterminant en termes de coût (l'acheminement à partir d'Asie peut même être parfois moins onéreux) que de temps de transport. Par là-même, elle favorise la réactivité dans un secteur où les flux tendus sont la règle pour de nombreux articles. Les délais de réponse de la Tunisie sont en général de trois semaines pour une première commande et d'une semaine pour une commande de « réassort » (ceux de la Turquie sont plus longs) à comparer avec un délai de 2 à 3 mois avec l'Asie dans le cas d'acheminement par bateau⁵.

La proximité ne concerne pas seulement les marchandises. Les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants ne se font pas exclusivement par courriel ou téléphone. Les donneurs d'ordre peuvent être amenés à visiter leurs clients. Les petites chaînes veulent pouvoir envoyer un styliste jusqu'au dernier moment pour faire des dernières transformations. Alors qu'un aller retour avec la Tunisie se fait en une journée, un déplacement vers l'Asie exige beaucoup plus de temps. En outre la proximité culturelle voire linguistique dans le cas des entrepreneurs francophones facilite les transactions entre les donneurs d'ordre du Sud de l'Europe (France, Italie, etc.) et leurs sous-traitants des pays du Maghreb.

2. VERS UNE TRANSFORMATION RADICALE DU CADRE DES ECHANGES

Sous la pression des PED qui souffraient le plus de la prorogation des quotas dans ce secteur (Inde en particulier), les accords de Marrakech signés en 1994 ont décidé la réintégration progressive du textile-habillement dans le cadre des règles habituelles du commerce international. Cette réintégration, ainsi que l'inclusion simultanée des produits agricoles dans le cadre de l'OMC, s'est effectuée en contrepartie de l'acceptation par les PED de l'inclusion des services et de règles concernant le respect de la propriété intellectuelle (accord ADPIC ou TRIPS en anglais) dans les accords, donnant lieu à un « grand marchandage » Nord-Sud selon l'expression d'Ostry (2002).

L'Accord Textile-Vêtements (ATV) fixe les modalités de ce retour au droit commun sur une période de dix ans (1995-2005). De très nombreuses études ont tenté d'évaluer l'impact de cet accord, qui est généralement considéré comme le plus important de l'Uruguay Round tant du point de vue de ses effets globaux que de ceux sur les pays en développement (Francois, McDonald et Nordström, 1994).

Une revue de littérature sur ce sujet montre qu'il existe un consensus sur le fait que la production et le commerce des produits textiles devraient être fortement touchés par la mise en œuvre de l'ATV (OCDE, 2003). L'Asie devrait voir sa part dans les exportations mondiales s'accroître significativement, alors que les pays développés et d'autres pays en développement ayant été protégés indirectement par les quotas, devraient voir leur production diminuer sensiblement. Toutefois, il semblerait que les pays développés soient gagnants en termes de bien-être, du fait de la baisse des prix dont profiteraient les consommateurs.

⁵ Les vêtements peuvent aussi voyager par avion : le coût du fret est moins une fonction de la distance que de la fréquence des vols, de la taille des porteurs et de la stratégie des compagnies aériennes. Le transport d'une chemise entre l'Asie et l'Europe revient à 1 euro, soit 0,9 euro de plus que le transport par bateau entre les deux rives de la Méditerranée. Les articles de moyen de gamme peuvent facilement supporter ce surcoût qui est inférieur à l'économie réalisée en utilisant des tissus asiatiques.

Du point de vue des PED qui nous intéresse ici, ces travaux montrent qu'on peut s'attendre d'une manière générale à une redistribution de la production et des exportations mondiales, allant dans le sens d'une plus grande concentration ; cette évolution inversera la tendance antérieure décrite ci-dessus à la dispersion géographique, liée à la présence des quotas. L'impact sur les PED sera différent selon leur situation actuelle :

- les pays exportateurs qui étaient soumis aux quotas jusqu'à présent vont subir une baisse de leurs prix d'exportation tout en accroissant leur production et leur exportations en volume et en gagnant par là-même en efficacité dans la mesure où ils disposent d'un avantage comparatif dans ce secteur (OCDE, 2003); on se penchera ci-après surtout sur le cas de la Chine ;
- par contre, les pays qui n'étaient pas soumis à des quotas seront généralement perdants, même si la plupart d'entre eux (c'est le cas en particulier de la Tunisie dont la situation est étudiée dans cette partie) continueront à bénéficier de préférences commerciales substantielles sur les marchés européen et américain.

2.1. La suppression des quotas va bénéficier à la Chine et aux pays asiatiques les plus performants

L'ATV ne fait pas disparaître la protection des marchés nationaux dans le textile-habillement mais vise à la rendre plus transparente en imposant le respect de la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) propre à l'OMC⁶ et en n'autorisant que l'instauration de droits de douane (Fouquin et al., 2002) à l'exclusion de toute autre forme de protection. Selon la terminologie de l'ATV, cet accord prévoit deux types de mesures appliquées selon un calendrier commun comportant quatre étapes (tableau 2).

Dans le cadre d'un processus dit d' « intégration » dans les règles de droit commun, les pays membres de l'OMC ont levé dès le 1^{er} janvier 1995 les quotas sur 16 % de leurs importations de produits du textile-habillement (sur la base de 1990) ; trois ans plus tard le taux de libéralisation a été porté à 33 % et en janvier 2002 il a atteint 51 %. Le 1^{er} janvier 2005, l'ouverture d'une dernière tranche (49 %) permettra de supprimer la totalité des quotas restants.

Parallèlement, entre 1995 et 2005, les quotas ont été élargis selon un processus dit de « libéralisation des restrictions ». Mesurée en volume par rapport à la progression prévue hors ATV (ie dans le cadre des AMF), leur progression annuelle a été portée à 16% entre 1995 et 1998, 25 % jusqu'en 2002 et 27 % ensuite. Par exemple, au début 2005, les quotas seront supérieurs de 17,8 % pour l'UE et de 25 % pour les Etats-Unis au niveau qu'ils auraient atteint en l'absence de l'ATV (Nordas, 2004).

Tableau 2 : Calendrier de l'Accord Textile-Vêtements

Date	Volume minimum intégré (%)	Volume minimum cumulé intégré (%)	Taux de croissance des quotas restants (%)
Etape I. (1/1/1995)	16	16	16
Etape II. (1/1/1998)	17	33	25
Etape III. (1/1/2002)	18	51	27
Fin de la période de transition (1/1/2005)	49	100	Intégration totale

Source : Nordas (2004)

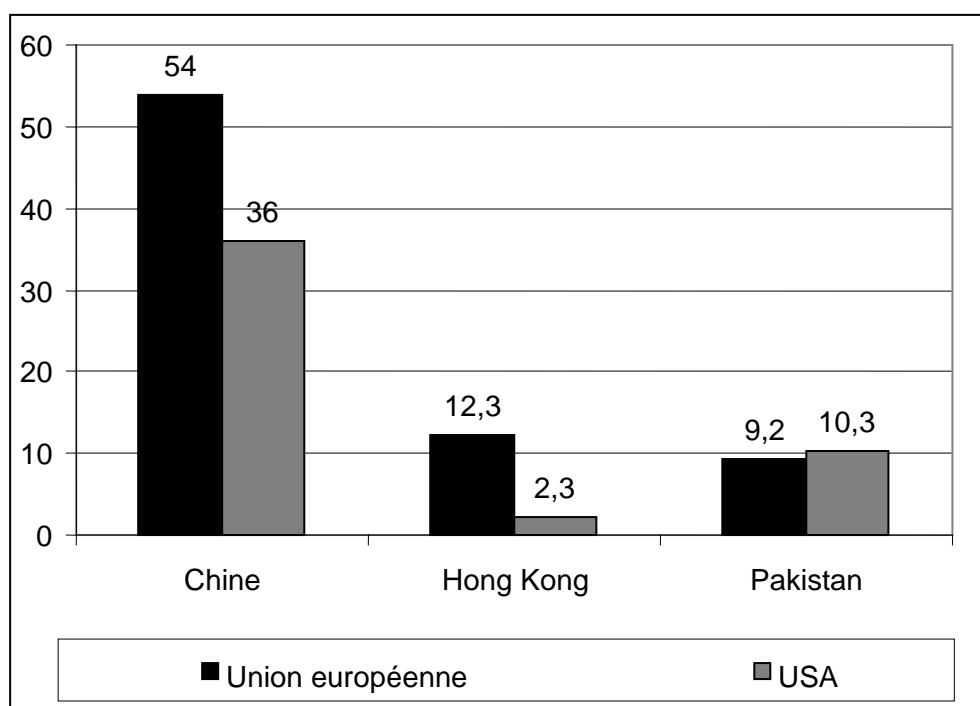
L'accord ATV couvre non seulement les articles relevant de l'AMF mais aussi d'autres articles qui ne faisaient pas l'objet de quotas. Aussi les pays importateurs ont intégré ces articles, de même que les articles pour lesquels les quotas étaient rarement remplis et ont reporté la libéralisation des articles sensibles pour la dernière phase. Dans le cas des Etats-Unis, 89 % des importations d'articles sous quota seront libérées en 2005. D'après l'OMC, seulement 20 % des articles qui ont été réintégrés entre 1995 et 2002 étaient protégés par des quotas. C'est pourquoi il est admis y compris par

⁶ L'Organisation Mondiale du Commerce fonctionne selon un principe de non-discrimination entre pays. Selon ce principe, chaque pays s'engage à appliquer à ses partenaires le même niveau de droit de douane pour un produit donné (dite droit de « la Nation la Plus Favorisée » ou NPF), sous réserve de dérogations accordées dans le cadre d'accords régionaux.

l'OMC (Nordas, 2004) que les pays industrialisés ont respecté la lettre mais non l'esprit de l'ATV en retardant le plus possible la libéralisation de leur marché.

Les quotas sont appréciés comme des équivalents d'une taxe à l'exportation qui est imposée par le pays exportateur. En effet, pour exporter les entreprises devaient souvent acheter des quotas qui étaient vendus aux enchères sur un marché national. Comme le montre le graphique 6 basé sur des observations directes de prix de marché, l'équivalent tarifaire sur les exportations (ETE) exprimé en pourcentage de la valeur des produits est plus élevé pour la Chine que pour les autres fournisseurs du marché européen pour lesquels ces données sont disponibles. Ceci s'explique par le fait que le taux d'utilisation des quotas chinois est proche de 100 %, ce qui se traduit par une forte demande de quotas de la part des entreprises exportatrices, poussant ainsi les prix à la hausse⁷. Les chiffres présentés ici correspondent à des moyennes, sachant que les ETE varient énormément selon les produits en fonction de la contrainte exercée sur les quotas sur les exportations. Par exemple, selon les mêmes sources, l'ETE chinois s'élevait à 719 % pour les chemisiers féminins, à 311 % pour les pull-overs, à 207 % pour les pantalons féminins, à 82 % pour les chemises masculines, etc (Martin, Manole et Van der Mensbrugge, 2004).

Graphique 6 : Estimation des équivalents tarifaires des quotas imposés dans l'UE et aux USA (%)



Source : Martin, Manole et Van Der Mensbrugge, 2004

Les ETE sont supérieurs aux taux de droits de douane moyens (dits NPF ou de la « Nation la Plus Favorisée ») que subissent les exportations vers l'UE et les Etats-Unis. En effet, les tarifs douaniers sur les importations d'habillement sont proches de 10 % en moyenne sur les marchés européen et nord-américain (9,7 % dans l'UE et 9,1 % aux USA), avec de nombreux pics tarifaires (OMC, 2001). Les quotas génèrent donc une discrimination à l'égard des PED.

L'élimination des quotas les plus sensibles – sur les produits pour lesquels ceux-ci sont « saturés »⁸ - constitue une menace pour les pays indirectement protégés de la concurrence par les quotas. Jusqu'en 2002, le début de libéralisation des échanges de textile-habillement a eu très peu d'impact. En effet, la

⁷ Seul un nombre limité de pays a établi un marché des quotas, ce qui permet une mesure directe de leur équivalent tarifaire.

⁸ En juillet 2004, les quotas annuels de la Chine sur le marché européen étaient déjà utilisés à plus de 60 % pour les trois catégories non encore totalement libéralisées, à savoir : chemises et T-shirts ; pull-overs, anoraks et blousons ; enfin, pantalons et shorts (source www.chinaquota.com).

Chine ne faisait pas partie de l'OMC au moment de la signature de l'accord ATV et n'en a pas bénéficié. Depuis son adhésion fin 2001, elle a bénéficié rétroactivement des trains de libéralisation mis en œuvre depuis 1995. Dès 2002, les exportations chinoises sur les 8 produits de l'habillement où les quotas ont été levés ont augmenté de façon considérable. La part de marché chinoise sur ces 8 produits est passée en trois ans (2000-2003) de 24 % à 45 % sur le marché européen (tableau 3), et à plus de 60 % sur le marché américain.

Parallèlement, on a assisté à une chute tout aussi spectaculaire des prix unitaires qui ont souvent été divisés par deux. Cette baisse ne s'explique pas par la chute des coûts de production mais par le fait que les exportateurs chinois ont fait l'économie de l'achat des quotas. Cette percée chinoise a amené les Etats-Unis à prendre des mesures de sauvegarde dès 2003⁹. L'ATV prévoit en effet qu'un pays importateur pourra appliquer des restrictions (d'une période maximum de 4 ans) si un brusque courant d'importation menace son industrie. Il prévoit également que la Chine soit traitée comme une économie centralisée (*non market economy*) au cours des 15 prochaines années, ce qui facilite la mise en œuvre de mesures anti-dumping.

La percée chinoise sur ces catégories de produits a permis à la Chine d'augmenter de 3,5 points (de 15,7 à 19,2 %) sa part de marché dans l'habillement en Europe. Cet élargissement a eu un effet d'éviction sur les autres pays asiatiques tels que l'Indonésie – où la dégradation de la situation politique a également joué – le Vietnam, la Thaïlande et le Bangladesh (ce dernier pays a cependant réussi à augmenter encore plus sa part de marché sur les autres produits jusqu'à présent et donc à continuer à accroître sa part globale dans ce secteur). La percée chinoise a eu par contre moins d'impact jusqu'à présent sur les pays du Sud de la Méditerranée. La Turquie a augmenté sa part de marché, la Tunisie l'a conservée et celle du Maroc s'est très légèrement érodée et, sur ces catégories, les prix unitaires de leurs exportations n'ont pas diminué. Cela suggère que les exportations de ces pays n'étaient pas directement concurrencées par les produits chinois et que les marchés sont très segmentés¹⁰.

Pour autant, ces évolutions ne permettent pas de conclure que les pays du Sud de la Méditerranée n'ont rien à craindre du démantèlement de l'ATV, bien au contraire. En effet, les mesures de libéralisation qui vont être appliquées au 1^{er} janvier 2005 vont concerner des articles qui occupent une place bien plus importante dans les exportations de ces pays que ceux concernés par les mesures précédentes : les quotas vont ainsi être désormais totalement supprimés sur les trois catégories de produits encore partiellement soumises à des quotas : chemises et T-shirts ; pull-overs, anoraks et blousons ; enfin, pantalons et shorts. Il se trouve que ces trois catégories représentent l'essentiel des exportations tunisiennes. Or, le prix du quota chinois était de 4 dollars par pièce pour les articles de cette dernière catégorie, c'est-à-dire un peu plus que le prix moyen des articles de cette catégorie exportés par la Tunisie. La suppression des quotas pourrait donc avoir comme conséquence une division par deux des prix des exportations chinoises. En outre, même s'il n'y a pas de concurrence directe, on peut craindre que le prix chinois ne s'impose comme la norme pour les produits bas de gamme et que cela entraîne par un effet de contagion une baisse des prix dans tous les niveaux de gamme.

⁹ L'ATV prévoit qu'un pays importateur pourra appliquer des restrictions quantitatives (d'une période maximum de 3 ans) si un courant d'importation menace très sérieusement son industrie.

¹⁰ L'exception va aux vêtements de travail où la Chine a pris des parts de marché à la Tunisie (et à la Pologne). Ce sont des articles où il y a moins de diversification.

Tableau 3 : Impact sur les importations européennes de la suppression des quotas sur 8 produits de l'habillement dans le cadre de l'AMF

		En %					
		Chine		Maroc		Tunisie	
		2000	2003	2000	2003	2000	2003
AMF 10	Ganterie de bonneterie (1)	29,0	39,8	0,9	0,4	2,6	2,8
AMF 18	Sous-vêtements tissés (1)	23,7	34,7	4,7	3,6	10,0	10,4
AMF 19	Mouchoirs et pochettes	37,3	45,7	1,2	4,6	4,2	4,7
AMF 21	Anoraks et blousons	22,2	57,3	1,5	1,7	2,7	2,0
AMF 24	Pyjamas de bonneterie	22,1	28,1	2,0	2,3	2,6	2,4
AMF 32	Vêtements et accessoires pour bébés	39,2	51,4	5,4	4,2	5,0	3,7
AMF 73	Survêtements de sport en bonneterie	24,7	56,3	8,1	2,8	0,7	0,6
AMF 76	Vêtements de travail tissés	11,4	19,4	6,7	6,9	18,7	16,1
Total 8 produits		24	45	3,4	3,1	6	5,1
Total habillement		15,6	19,1	5	4,9	5,8	5,6

		Turquie		Vietnam		Bangladesh	
		2000	2003	2000	2003	2000	2003
AMF 10	Ganterie de bonneterie (1)	0,6	1,1	1,2	0,7	-	0,1
AMF 18	Sous-vêtements tissés (1)	15,7	19,2	1,5	0,7	1,2	1,3
AMF 19	Mouchoirs et pochettes	0,1	0,5	-	-	-	-
AMF 21	Anoraks et blousons	3,1	3,0	11,1	4,9	4,8	1,6
AMF 24	Pyjamas de bonneterie	22,5	21,7	0,5	0,3	1,0	1,9
AMF 32	Vêtements et accessoires pour bébés	7,2	7,6	-	-	-	-
AMF 73	Survêtements de sport en bonneterie	6,2	13,2	3,8	1,5	5,6	1,7
AMF 76	Vêtements de travail tissés	0,1	0,1	1,3	1,6	0,1	0,2
Total 8 produits		7,1	7,2	5	2	2,4	1,1
Total habillement		11,3	14,5	1,5	0,9	5,4	6,0

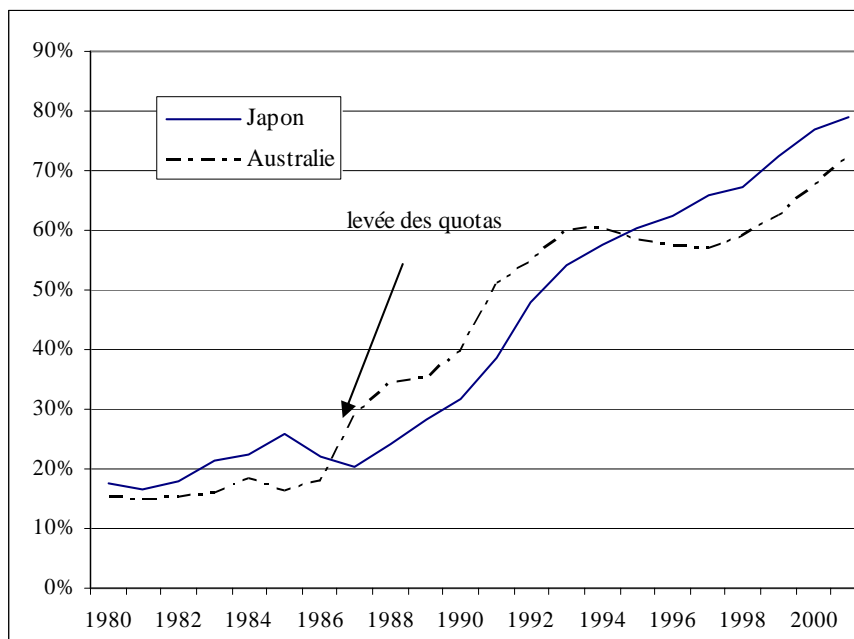
(1) Hors bonneterie

Source : Eurostat

Les simulations effectuées par Nordas (2004) à l'aide du modèle multinational GTAP estiment que la part de marché combinée de la Chine et de l'Inde sur le marché européen de l'habillement va passer de 24 à 38 % (dont 29 % pour la seule Chine). Aux Etats-Unis, la progression de ces deux pays serait encore plus spectaculaire puisque cette part passerait de 20 à 65 % (celle de la Chine progresserait de 16 à 50 %). On assisterait également à une hausse du taux de pénétration des importations sur le marché intérieur de l'UE et des Etats-Unis, du fait de la compétitivité accrue des exportateurs suite à la disparition des quotas.

Le niveau très élevé de concentration de l'origine géographique des importations dans les pays tels que l'Australie et le Japon qui ont éliminé les quotas depuis le milieu des années 1980 (graphique 7) fournit une indication de ce qui peut se passer sur les marchés européen et américain. La Chine assure en effet 80% des importations d'habillement du Japon devant le Vietnam, la Corée et l'UE. On peut certes attribuer cette différence à la proximité de la Chine et au rôle des maisons de commerce (*sogo shosha*) japonaises dans la gestion des importations, mais c'est l'absence de quotas qui est sans aucun doute la principale explication de cette situation ; en l'absence d'accords préférentiels, les « exportateurs régionaux » n'ont pas percé sur le marché japonais. On constate la même évolution sur le marché australien qui s'est ouvert à la même époque que le japonais.

Graphique 7 : Place de la Chine dans les importations australiennes et japonaises d'habillement



Source : CEPII Chelem

Ces évolutions font craindre que le démantèlement des quotas ne provoque un raz de marée d'exportations chinoises (et indiennes dans une moindre mesure) au détriment de la plupart des autres PED : si on excepte quelques cas particuliers d'exportateurs qui n'avaient pas d'autres avantages que leurs quotas (c'est notamment le cas des Emirats Arabes Unis qui exportent des produits basiques), les principaux perdants seront ceux qui bénéficiaient d'un accès préférentiel aux marchés européen et américain.

Les pays pauvres qui bénéficiaient d'un tel accès dans le cadre d'initiatives bilatérales (AGOA, TSA, etc.) vont perdre des parts de marché suite à la suppression des quotas. Le Bangladesh, qui a été un des principaux bénéficiaires du système actuel sur le marché européen, sera vraisemblablement un des pays les plus affectés par la disparition des quotas (Mlachila et Yong, 2004 ; PNUD, 2003). Ce sera aussi le cas de quelques pays africains qui avaient réussi à pénétrer les marchés de l'UE et des Etats-Unis (Nordas, 2004). Les exportateurs « régionaux » tels que le Mexique (où les *maquiladoras* subissent déjà une crise grave du fait de la concurrence chinoise) et les PSEM vont également subir une érosion de leurs préférences, dont on va étudier les conséquences pour la Tunisie ci-après.

2.2. Une évaluation quantitative de l'impact sur la Tunisie

La Tunisie constitue un bon exemple d'un exportateur régional tourné vers le marché européen dans le cadre d'un accord préférentiel qui va être affecté par la suppression des quotas. On cherche dans cette partie à évaluer quantitativement l'impact de l'application de l'ATV sur l'économie tunisienne et notamment sur l'emploi, variable très sensible du fait du niveau élevé du chômage en Tunisie (moyenne de 15-16 % sur la décennie écoulée). Le modèle d'équilibre général calculable utilisé pour cette étude est intertemporel et multisectoriel (voir Marouani, 2004 pour une description détaillée). Il s'agit à notre connaissance de la première application d'un modèle de ce type à cette problématique dans un pays de la région méditerranéenne.

Les apports d'une approche dynamique sont multiples. D'abord elle permet de prendre en compte les effets du choc sur l'accumulation du capital. En effet, alors que l'investissement est simplement une composante de la demande dans les modèles statiques, il constitue l'un des principaux canaux de transmission des chocs dans les modèles dynamiques. En outre, les phénomènes d'ajustement, supposés instantanés dans le modèle statique, sont explicitement modélisés ici. La prise en compte des anticipations des acteurs permet ainsi de mieux appréhender les effets des chocs sur la consommation

et l'investissement et donc sur l'emploi. Enfin un modèle dynamique présente aussi l'avantage de tenir compte des hypothèses d'évolution démographique.

En outre, deux caractéristiques différencient le modèle utilisé dans cet article de la plupart des modèles dynamiques d'équilibre général, qui se fondent sur des hypothèses peu réalistes pour des pays en développement :

- on suppose l'existence d'un chômage endogène, où les salaires sont déterminés via un mécanisme multisectoriel de salaires d'efficience (Walsh, 1999 et Marouani, 2000). Le principal intérêt des différents modèles de salaires d'efficience est de rendre compatible une situation de chômage involontaire avec une détermination endogène des salaires (Cahuc et Zylberberg, 1996). En endogénéisant les écarts de salaires intersectoriels, ils permettent d'expliquer les comportements sous-jacents à l'existence de ces écarts et rendent possible l'étude de leur réponse à divers chocs macro-économiques ;
- dans le même ordre d'idées, la levée de l'hypothèse habituelle d'état régulier de l'économie à l'année de base et le calibrage dynamique permettent de reproduire approximativement le sentier suivi par l'économie pendant les années ayant suivi celle de la construction de la matrice de comptabilité sociale.

Concernant la modélisation du commerce extérieur, on recourt aux hypothèses usuelles d'imparfaite substituabilité des importations et des produits locaux et de l'existence d'un arbitrage entre production pour le marché domestique ou pour l'exportation. En outre, l'hypothèse du petit pays – prix mondial exogène – est conservée pour les produits importés, par contre elle est levée pour les exportations où on modélise une fonction de demande d'exportation qui prend la forme suivante (Decaluwé, Martens, et Savard, 2001) :

$$EXD_i = EXDP_i \left(\frac{PEX_i}{PWE_i} \right)^\eta$$

où EXD est la demande d'exportation par produit i , $EXDP$ un paramètre d'échelle sectoriel, PEX le prix sectoriel des produits exportés pratiqué par les exportateurs tunisiens, PWE le prix mondial des mêmes produits et η l'élasticité de la demande d'exportation. L'existence d'une fonction de demande d'exportation signifie que les exportateurs tunisiens doivent baisser leurs prix s'ils veulent accroître les volumes exportés. Plus l'élasticité de la demande d'exportation est élevée et plus on se rapproche du modèle sans demande d'exportation.

Le taux d'endettement du pays (ratio dette/PIB) est fixé à son niveau de l'année de base et la variation du taux de change nominal permet d'équilibrer la balance des paiements courants, qui est composée de la balance commerciale, des transferts nets en provenance de l'étranger, de la rémunération de l'investissement direct étranger et du remboursement des intérêts de la dette¹¹.

L'impact de la suppression des quotas pour les produits du textile-habillement est évalué dans le cadre de deux scénarios. Le premier consiste à simuler une baisse des prix d'exportation des produits textiles de 10 % étalée sur quatre ans de 2002 (première année d'adhésion de la Chine à l'OMC) à 2005. Cette baisse des prix correspond à celle envisagée par la plupart des études sur ce sujet (Nordas, 2004). Le second simule une baisse des prix double, de 20 %, étalée sur la même période. Pour essayer d'être le plus proche possible de la mise en œuvre de l'ATV, les baisses de prix ne sont pas homogènes entre 2002 et 2005. La moitié de la baisse a lieu entre 2002 et 2004 et l'autre moitié en 2005.

¹¹ Sachant que le taux de change est modifié de manière discrétionnaire en Tunisie, ce type de bouclage revient à considérer que la Banque Centrale fixe régulièrement le taux de change à la valeur permettant d'assurer l'équilibre de la balance des paiements sans accroissement du taux d'endettement de l'économie.

En l'absence d'un modèle mondial (que nous n'avons pas utilisé ici), il n'est pas facile de trancher entre ces deux hypothèses qui fournissent une fourchette des effets possibles. Comme le soulignent Martin, Manole et Van der Mensbrugge, 2004, l'ampleur des effets de l'ATV (et donc des baisses de prix) dépend du degré de substituabilité entre les produits exportés par un pays et ceux de ses concurrents les plus dynamiques, sachant que les donneurs d'ordre semblent effectivement anticiper une forte chute des prix dès 2005 selon les entretiens menés par Chaponnière et Perrin, 2004. Il est important de noter que, comme le montre l'équation de demande d'exportation ci-dessus, simuler une baisse des prix d'exportation est équivalent dans notre modèle à simuler une baisse de la demande d'exportation¹². Les résultats sont présentés en variation par rapport au scénario de référence, c'est-à-dire par rapport à un sentier d'évolution contrefactuel que l'économie tunisienne aurait suivi en l'absence du choc. Cela signifie que les résultats sont à interpréter en variante et non pas en terme d'évolution réelle des variables de l'économie.

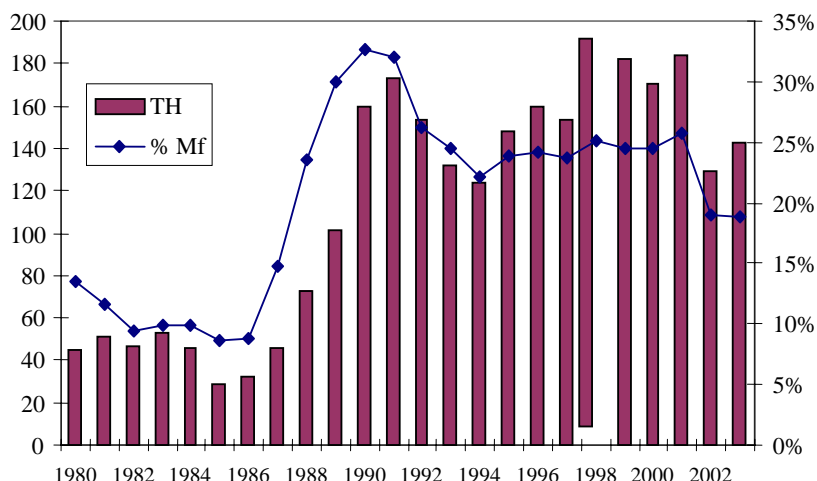
Comme le montre le tableau 4, la baisse des prix constitue un choc sévère pour le secteur du textile-habillement tunisien. L'investissement est la première variable affectée significativement. En effet, dans la mesure où les entrepreneurs sont informés du choc et où leurs décisions d'investissement sont prises en fonction de leur rentabilité anticipée, ils décident de réduire leurs investissements dans le secteur bien avant l'entrée en vigueur effective du démantèlement des quotas. L'évolution effectivement observée (graphique 8) est qualitativement cohérente avec notre simulation, puisque l'investissement diminue fortement depuis 2002 (en valeur comme en part du total de l'investissement industriel total). La baisse de la production du secteur est plus progressive. Ici encore, le résultat des premières années de notre simulation correspond qualitativement à l'évolution observée puisqu'une rupture de tendance de la production est sensible à partir de 2002 : alors qu'elle croissait de l'ordre de 5,5 % par an au cours de la seconde moitié des années 1990, la production stagne depuis cette date (graphique 9). A l'horizon de notre simulation (2015), les baisses de production, d'investissement et d'exportations sont équivalentes (- 25 à -30 % dans le scénario 1 et - 45 à 50 % dans le scénario 2).

Tableau 4 : Évolution des principales variables caractéristiques du secteur textile et habillement, 2002-2015 suite à une baisse des prix de 10 % ou 20 % (variation en % du niveau du scénario de référence)

	2002		2005		2015	
	-10%	-20%	-10%	-20%	-10%	-20%
Production	-7,1	-13,9	-20,4	-38,0	-24,9	-44,5
Exportations	-7,5	-14,6	-22,6	-41,9	-27,2	-48,3
Importations	-3,6	-7,1	-11,3	-20,7	-12,3	-21,6
Investissement	-33,4	-61,7	-38,8	-68,8	-31,3	-53,9
Emploi total	-5,9	-11,9	-23,6	-43,5	-25,3	-45,5
- Emplois non qualifiés	-5,9	-11,8	-23,5	-43,4	-25,1	-45,3
- Emplois qualifiés	-5,9	-11,9	-24,0	-44,1	-25,8	-46,1
- Emplois très qualifiés	-8,1	-15,5	-18,9	-34,9	-25,3	-44,8

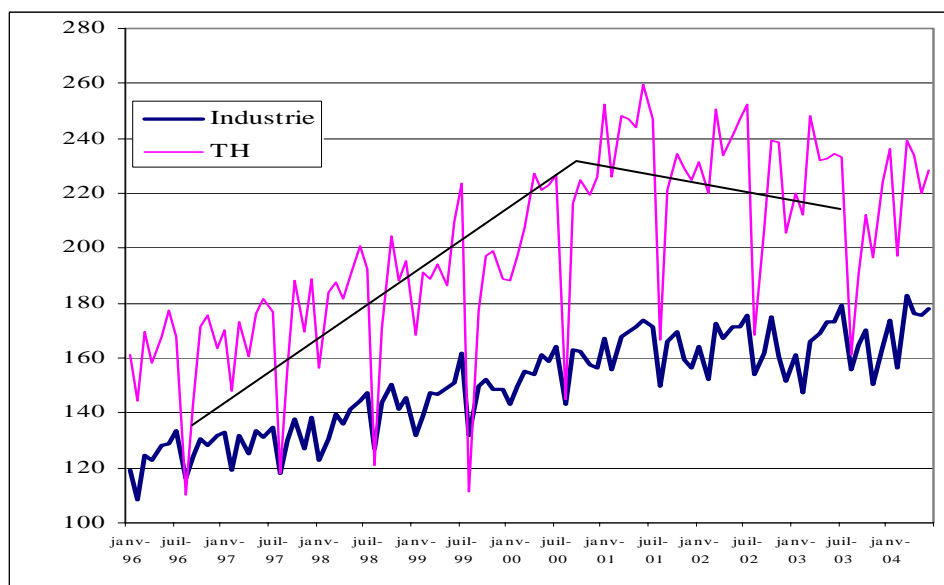
¹² En simplifiant, comme le montre le tableau 4, l'impact d'une baisse de prix de 10 % est équivalent à celui d'une baisse de l'ordre de deux fois et demi supérieure de la demande d'exportation (soit environ -25 %).

Graphique 8 : Investissement dans le textile habillement (en millions de dollars courants) et en % de la FBCF manufacturière



Source : INS

Graphique 9 : Indice de production industrielle et de la production de Textile habillement (janvier 97 – mai 2004)



Source : INS

La demande de travail du secteur chute sérieusement à partir de 2005 et se maintient à un niveau très bas. La main-d'œuvre très qualifiée est la plus affectée au départ en raison de sa complémentarité avec le capital, mais par la suite l'ampleur de la baisse de la demande de travail est relativement proche pour les trois catégories de main-d'œuvre. En pratique, l'essentiel de la main-d'œuvre de ce secteur est constitué de femmes (85 %) pour la plupart non qualifiées (72 % de la main-d'œuvre totale est non qualifiée). La plupart des 70.000 (premier scénario) à 120.000 (second scénario) emplois perdus selon nos simulations appartiennent donc à cette catégorie.

Au-delà des effets sur la branche textile-habillement se pose la question des effets directs et indirects de l'ATV sur l'ensemble de l'économie tunisienne et notamment sur le niveau du chômage. La simulation fait apparaître une forte hausse du taux de chômage global (comprise entre 6 et 12 % selon le scénario), qui touche notamment les travailleurs non qualifiés du fait de la forte intensité de la branche textile-habillement en cette catégorie de main-d'œuvre. Les inégalités de salaires s'accroissent aussi sous l'effet de la mise en œuvre de l'ATV du fait du poids de la forte intensité du secteur textile-habillement en main-d'œuvre non qualifiée et moyennement qualifiée (tableau 5).

Tableau 5 : Évolution des variables agrégées, 2002-2015 suite à une baisse des prix de 10 % ou 20 % (variation en % du niveau du scénario de référence)

	2002		2005		2015	
	-10%	-20%	-10%	-20%	-10%	-20%
PIB	0,3	0,4	-0,2	-0,5	-0,6	-1,1
Exportations (1)	-1,2	-2,5	-6,0	-10,3	-6,6	-11,1
Importations (1)	-1,2	-2,4	-5,0	-9,0	-5,4	-9,4
Investissement	1,5	2,3	-0,6	-1,2	-0,7	-1,3
Consommation	-0,5	-1,0	-1,0	-1,8	-1,2	-2,2
Emploi total	-0,03	-0,08	-0,5	-0,9	-0,4	-0,8
Taux de chômage total	0,6	1,6	6,4	12,1	6,8	12,5
- Travailleurs non qualifiés	0,8	1,9	7,2	13,6	8,0	14,8
- Travailleurs qualifiés	0,5	1,3	5,6	10,5	6,0	10,9
- Ttravailleurs très qualifiés	-1,0	-1,7	0,3	0,9	1,5	2,7
Salaire qualifié/Salaire non qualifié	0,08	0,2	0,8	1,3	1,1	1,9
Salaire très qualifié/Salaire qualifié	0,4	0,8	1,3	2,3	1,4	2,4

(1) En valeur

L'intérêt d'un modèle dynamique par rapport à un modèle statique est principalement de saisir les effets d'un choc sur l'accumulation du capital. L'évolution du rythme d'accumulation va à son tour avoir un impact sur toutes les variables de l'économie. Pour comprendre les effets du démantèlement de l'AMF sur le chômage en Tunisie, il est donc nécessaire d'observer son impact sur l'investissement global. L'investissement total reste supérieur à son niveau du scénario de référence jusqu'en 2002, puis il diminue de 0,7 à 1,3 % à l'horizon 2015 selon l'hypothèse de baisse de prix retenue (tableau 5). Cette évolution s'explique par l'anticipation des investisseurs d'une baisse de la rentabilité de leurs capitaux à partir de 2002, ce qui les pousse à accroître leurs investissements dans d'autres secteurs tout en quittant le textile-habillement jusqu'à ce qu'ils jugent que l'effet de l'ATV va commencer à toucher le reste de l'économie.

Les effets négatifs de la mise en œuvre de l'ATV ne résultent pas uniquement de la contraction du secteur textile-habillement, mais également des effets indirects sur les branches le fournissant en consommations intermédiaires et en biens d'équipement (le bâtiment par exemple). Le fait que les entreprises de ce secteur constituent largement une économie d'enclave peu intégrée au reste de l'économie limite les effets induits d'un choc négatif. La consommation totale des ménages se réduit sur toute la période en raison de l'effet négatif de l'ATV sur l'emploi et le revenu des ménages. Enfin, l'évolution du PIB est négative pour le premier scénario à partir de 2002. Celui-ci baisse de 0,6 à 1,1 % à l'horizon 2015, selon l'hypothèse de prix.

Comme le remarque en particulier Nordas, 2004, ce genre d'évaluation d'impact effectuée à l'aide de modèles EGC doit être interprété avec précaution. Par exemple, notre modèle ne prend pas en compte l'impact potentiel de changements technologiques pouvant accroître l'importance du temps et de la distance comme élément de la compétitivité relative des pays. De même, le fait que la régionalisation des échanges réponde à d'autres raisons que le seul détournement de commerce (par exemple les stratégies d'internationalisation entre la distribution et l'industrie) pourrait réduire l'impact négatif de l'ATV. En sens inverse, notre simulation n'intègre pas l'effet d'une libéralisation supplémentaire des échanges de textile-habillement qui pourrait être décidée dans le cadre du cycle de Doha. En outre, la suppression des quotas textiles-habillement doit être replacée dans une série de chocs commerciaux subis par l'économie tunisienne en quelques années.

Le premier de ces chocs dans l'ordre chronologique a consisté dans la signature par l'UE d'accords d'association avec les pays accédants d'Europe de l'Est. Ces accords se sont traduits par une érosion des préférences dont bénéficiaient les pays Euromed et ont coïncidé comme on l'a vu avec le début d'effritement des parts de marché de ces derniers, qui a affecté en particulier la Tunisie. L'élargissement à l'Est de l'Union européenne (10 nouveaux pays adhérents) en mai 2004 a eu peu d'effet supplémentaire, car le marché européen était déjà quasiment totalement ouvert à ces pays avant même leur adhésion (Bchir, Decreux et Fouquin, 2003). A terme, la convergence entre les nouveaux

pays adhérents et le reste de l'UE les amènera à réduire leur spécialisation dans le textile-habillement ce qui diminuera donc la concurrence avec les pays méditerranéens.

Un deuxième choc concerne la mise en œuvre de l'accord d'association entre l'UE et la Tunisie, engagée en 1996 et qui se poursuivra jusqu'en 2008. L'analyse des interactions entre régionalisation et mise en place de l'ATV a été étudiée par Fouquin et al., 2002 puis par IFM et CEPPII, 2004. Fouquin et al. montrent à l'aide de simulations du modèle GTAP que les pertes de bien-être pour les pays méditerranéens dues à la mise en œuvre de l'ATV peuvent se transformer en gains en cas de mise en place d'une zone euro-méditerranéenne de libre-échange. Ces gains se feraient aux dépens de la Chine via un détournement de commerce. L'uniformisation des règles d'origine au sein de l'espace euro-méditerranéen renforcerait ce phénomène. Marouani, 2004 confirme cette évaluation : la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'UE limite les effets négatifs du démantèlement de l'AMF en réduisant les prix des biens d'équipement (l'accord agit comme une subvention à l'investissement du fait de la prépondérance des biens d'équipement dans les importations tunisiennes en provenance de l'UE) et en améliorant la compétitivité de l'économie tunisienne.

Un troisième et dernier choc commercial va intervenir à partir de 2008. Il s'agit de la disparition du régime *offshore*, qui est contraire aux règles de l'OMC. Pour les pays à revenu intermédiaire (selon la définition retenue, ceux dont le PIB/habitant est supérieur à 1.000 dollars), l'Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires (ASMC) signé en 1994 dans le cadre des accords de l'OMC interdit en effet les subventions à l'exportation (telles que les exonérations d'impôts pour les entreprises exportatrices). Les pays membres de l'OMC ont décidé lors de la conférence de Doha en 2001 d'octroyer des dérogations jusque fin 2007 aux pays qui ont en fait la demande, parmi lesquels figure la Tunisie. La disparition du régime *offshore* va affecter durement le secteur du textile-habillement, qui est en le principal bénéficiaire. Les risques de délocalisations vers des pays à la fiscalité plus attractive (les pays pauvres pourront continuer à offrir des exonérations d'impôts après 2008) ne peuvent être écartés dans la mesure où de nombreux investisseurs déclarent que le régime actuel a constitué un facteur important de leur décision d'investissement (Chaponnière et Perrin, 2004)¹³.

CONCLUSION

Cet article a rappelé l'importance que joue historiquement le textile-habillement en matière de développement et le bouleversement de situation que va entraîner la fin des quotas dans ce secteur. La Chine apparaît comme le principal bénéficiaire de ce nouveau cadre commercial, tandis que de nombreux PED seront, au contraire, perdants. Il en résultera une aggravation de la concurrence Sud-Sud, qui avait été modérée jusqu'à présent grâce aux quotas et du fait de l'absence de la Chine de l'OMC. En fait, l'habillement va devenir une industrie intensive en main-d'oeuvre comme les autres, où la concurrence chinoise va devenir aussi intense que dans les autres secteurs de biens de consommation déjà dominés par ce pays.

Cette situation constitue un véritable paradoxe : alors qu'on reproche à juste titre aux pays industrialisés d'avoir « tiré l'échelle » à l'OMC en créant un cadre hostile au développement, le lancement d'un « cycle du développement » est précisément censé contribuer à réduire ces déséquilibres au bénéfice des PED. Pourtant, on a montré ici qu'une des principales avancées réclamées par les PED pendant l'Uruguay Round se retournera contre la plupart d'entre eux et obscurcira leurs perspectives futures de développement. D'ailleurs, toute libéralisation commerciale supplémentaire qui pourrait être décidée dans le cadre de ce cycle de négociations multilatérales se traduirait par une nouvelle érosion des préférences commerciales accordées aux PSEM ainsi qu'aux pays pauvres qui bénéficient d'initiatives bilatérales européennes et américaines, aggravant encore leur perte de compétitivité.

¹³ Il est toutefois probable que le gouvernement tunisien n'intègre pas immédiatement le secteur du textile-habillement dans le droit fiscal commun mais qu'il lui conserve un régime fiscal spécifique, avec une taxation réduite qui ne serait plus réservée aux seules entreprises exportatrices.

Le cas de la Tunisie est exemplaire à cet égard. La contribution de l'industrie tunisienne de l'habillement à l'emploi et à la croissance économique est aujourd'hui remise en question, sans qu'une véritable source alternative d'industrialisation se dessine nettement (malgré l'émergence progressive des industries électriques et mécaniques). Certes, il serait possible d'arguer que ce pays va retrouver par là-même une spécialisation plus conforme à son niveau de développement et que ses entreprises de confection seront encouragées à monter en gamme en accroissant la différenciation de leurs produits pour contourner la concurrence asiatique. Mais, comme c'est le cas vis-à-vis de l'ensemble des PED d'une manière générale, l'UE (ainsi que les autres pays industrialisés) ne pourra durablement négliger ce problème et devra coopérer avec la Tunisie en vue d'améliorer sa capacité d'insertion dans le commerce international.

Ce bouleversement pose une question plus générale de développement, à un moment où de nombreuses voix dénoncent d'ores et déjà les tendances à une croissance des inégalités entre pays au niveau mondial et à l'enfermement des pays les moins avancés dans une situation de « trappe à pauvreté » (dont certains avaient réussi à s'extirper en partie grâce au développement d'exportations d'habillement). Peut-on en effet accepter une situation où les PED devraient désormais attendre une génération que la Chine atteigne le stade supérieur de l'industrialisation et leur laisse à nouveau des opportunités dans le secteur de l'habillement ?

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Amsden A. H (2001), *The Rise of « the Rest*, New York, Oxford University Press.
- Bchir M. H., Decreux Y. et Fouquin M. (2003), « L'élargissement : vers un renforcement des relations entre l'Europe et les pays méditerranéens ? », *Economie et Statistique*, N°363-364-365, pp. 267-301.
- Cahuc P. et Zylberberg A. (1996), « Les salaires d'efficience », *Economie du travail*, De Boeck Université, p. 179-225.
- CEPII (1978), « Les économies industrialisées face à la concurrence du textile, le cas de la filière textile », document de travail.
- Chaponnière J. R. et Perrin S. (2004), « L'industrie du textile-habillement en Tunisie », rapport pour l'AFD (Agence Française de Développement).
- Cling J.-P., Razafindrakoto M. et Roubaud R. (2004), « The Export Processing Zones in Madagascar: An Endangered Success Story », Document de travail DIAL N°DT/2004-02, Paris.
- Décaluwé B., Martens A., et Savard L. (2001), *La politique économique du développement et les modèles d'équilibre général calculables*, Les Presses de L'Université de Montréal, Montréal.
- Diao X. et Somwaru A. (2001), « Impact of the MFA Phase-Out on the World Economy : An Intertemporal General Equilibrium Analysis », TMD Discussion Paper N°79, IFPRI, Washington D.C.
- Fouquin M., Morand P., Avisse R., Dumont P. et Minvielle G. (2002), « Mondialisation et régionalisation: le cas des industries du textile et de l'habillement », CEPII Working Paper N°2002-08, Paris.
- Francois J. F., McDonald B. et Nordström H. (1994), « The Uruguay Round : A Global General Equilibrium Assessment », Discussion Paper N°1067, CEPR, Londres.
- Gibon P. (2003), « The African Growth and Opportunity Act and the global commodity chain for clothing », *World Development*, Vol. 31 N°11, pp. 1809-1827.
- Hoekman B., Mattoo A. et English P. (sld) (2001), « Development, Trade and the WTO », Banque mondiale, Washington D.C.
- IFM et CEPII (2004), « Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalization in the Textile and Clothing Sector », European Commission, Brussels.
- Lemoine F. et Unal Kesenci D. (2004), « Assembly Trade and Technology Transfer: The case of China », *World Development*, Vol.32 N°5, pp. 829-850.
- Marouani M. A. (2004), « Effets de l'accord d'association avec l'Union européenne et du démantèlement de l'Accord Multifibres sur l'emploi en Tunisie : une analyse en équilibre général intertemporel », Document de travail DIAL DT/2004/01, Paris.
- Marouani M.A (2000), « Ouverture commerciale et emploi : un modèle d'équilibre général avec salaires d'efficience appliqué à la Tunisie », *Revue Economique*, 51(3), pp. 557-69.
- Martin W., Manole V. et Van der Mensbrugghe D. (2004), « Dealing with Diversity : Analyzing the Consequences of Textile Quota Abolition », Seventh Annual Conference on Global Economic Analysis, Washington D.C, June 17-19.

- Mlachila M. et Yang Y. (2004), « The End of Textile Quotas : A Case Study of the Impact on Bangladesh », IMF Working Paper N°WP/04/108, International Monetary Fund, June.
- Nordas H. K. (2004), « The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing », Organisation Mondiale du Commerce, Genève.
- OCDE (2003), « Libéralisation du commerce dans les secteurs textiles et de l'habillement : examen des études quantitatives », Groupe de travail du Comité des échanges, TD/TC/WP(2003)2/FINAL, Paris.
- Ostry S. (2002), « The Uruguay Round North-South Grand Bargain: implications for future negotiations », in D. L. M. Kennedy et J. D. Southwick (sld), *The Political Economy of International Trade Law; Essays in Honor of Robert E. Hudec*, Cambridge University Press, New York.
- PNUD (2003), *Making Global Trade Work for People*, Earthscan, Londres.
- Someya M., Shunnar H. et Srinivasan T. G. (2002), « Textile and clothing exports in Mena : Past Performance, Prospects and Policy Issues In Post MFA Context », MENA Region, Banque mondiale.
- Walsh F. (1999), « A Multisector Model of Efficiency Wages », *Journal of Labor Economics* 17, p.351-376

SOURCES STATISTIQUES

- a) Commerce mondial de produits du textile-habillement pour 2003 : OMC, *Background statistical information with respect to trade in textiles and clothing*, document G/L/692 du 20 septembre 2004.
- b) Série historique (1967-2001) de commerce mondial de produits du textile-habillement : base CHELEM du CEPII (CD-Rom version 2003).
- c) Part des importations américaines et européennes opérées dans le cadre d'accords régionaux : International Textile & Clothing Bureau (ITCB) ; le site web www.itcb.org a été consulté le 12/10/2004.
- d) Importations européennes de textile-habillement par pays de provenance et concernant la concurrence entre fournisseurs : Eurostat.
- e) Exportations chinoises vers le marché japonais : base World Trade Atlas.
- f) Emploi en Tunisie : Institut National de la Statistique, Enquête nationale sur l'emploi en 1997.