

## **Changements technologiques et nouvelles formes de la concurrence dans l'industrie textile et de l'habillement**

**Lynn Krieger Mytelka\***

Depuis 1974, l'industrie textile européenne a franchi une nouvelle étape dans son évolution, marquée par une rupture de la demande, la chute du taux de croissance de la consommation de produits textiles, et l'apparition d'un marché segmenté selon les catégories de revenus. La demande, orientée vers des produits moins chers, a incité les fabricants à définir une stratégie fondée sur le renouvellement fréquent des produits et sur la concurrence par les prix, qui elle-même a eu des répercussions sur la distribution. Ces mutations dans le nouveau mode de concurrence ont nécessité une plus grande flexibilité de la production qui, grâce aux applications de l'électronique, a trouvé des techniques plus performantes qui ont bouleversé tant les procédés de production que la conception et le marketing. Grâce à ces nouvelles techniques, les européens ont sauvé leur production de textile et d'habillement : les importations en volume de certains produits ont nettement reculé, les échanges intra-communautaires se sont resserrés, aidés aussi par l'AMF, mais au détriment de l'emploi particulièrement touché dans ce secteur : l'industrie textile de la CEE perd 43,4 % de ses effectifs de 1973 à 1983 et la confection en perd 41,2 % au cours de cette période.

Depuis leur développement au cours du XIX<sup>e</sup> siècle et jusqu'à la fin de la deuxième guerre mondiale, ni les produits, ni les processus de production de l'industrie textile et de l'habillement n'ont énormément évolué. Certes, la vitesse des matériels de filature et de tissage a augmenté et quelques opérations sont

---

\* Lynn Krieger Mytelka est professeur à l'Université Carleton d'Ottawa et chercheur au CEREM (Université Paris X, Nanterre).

---

devenues plus automatiques; mais ceci n'est pas comparable aux changements radicaux qui sont intervenus d'abord grâce au développement des fibres synthétiques et ensuite en raison de l'application de l'électronique au processus de dessin, aux procédés de production, à la gestion de la production et au marketing. Les changements du côté de la demande et les effets systémiques de l'introduction de l'électronique dans l'industrie textile et de l'habillement sont en train de transformer cette industrie intensive en main-d'œuvre en une industrie intensive en connaissance, et d'avoir des conséquences majeures pour le mode de concurrence au niveau mondial.

## **L'innovation et la diffusion de technologie : deux processus distincts**

Les quinze dernières années ont été marquées par l'accélération du rythme des changements technologiques dans l'industrie textile. D'une façon générale on peut remarquer que le rythme de changement technologique est influencé par un double processus d'innovation et de diffusion, composé d'une série de facteurs interactifs dont les dynamiques peuvent être distinctes. Dans un premier temps, le processus d'innovation dépend des facteurs qui relèvent simultanément de la demande, surtout de l'incitation que représente la demande des utilisateurs potentiels, et de l'offre, c'est-à-dire de l'accumulation de savoir qui permet aux innovateurs de progresser. Du côté de la demande par exemple, le goulot d'étranglement que représentait la phase du tissage, une fois la filature mécanisée, a beaucoup encouragé les innovations qui ont abouti aux métiers à tisser mécaniques. Du côté de l'offre, pour que l'application de l'électronique aux matériels textiles soit faisable, il a fallu attendre le développement des microprocesseurs. Les nouvelles formes de concurrence entre constructeurs de matériels, l'augmentation de la demande d'innovations de la part des entreprises clientes, et la disponibilité de financement pour la recherche et le développement sont parmi les facteurs qui concourent à accélérer le processus d'innovation. Mais une accélération du processus d'innovation ne signifie pas que les nouvelles possibilités qui en sont nées seront exploitées par l'industrie utilisatrice, car la diffusion des innovations dépend entre autres de la nature de la concurrence dans l'industrie cliente, des qualités entrepreneuriales des gestionnaires, de la disponibilité du financement, etc. C'est ainsi que dans la filature et le tissage un nombre important de nouveaux procédés ont été conçus au cours des années cinquante mais leur diffusion a été très lente faute de pressions exercées soit par la concurrence domestique soit par la compétition internationale.

Bien que les pressions en faveur de la transformation de l'industrie textile et de l'habillement ne se soient pas manifestées au même moment ni sur tous les segments de l'industrie ni dans tous les pays, il est néanmoins possible de

distinguer d'une manière générale trois périodes dans l'évolution de cette industrie dans les pays industriels depuis la deuxième guerre mondiale. Une première période, allant de 1945 à 1965, est marquée par le développement des fibres artificielles et synthétiques, la croissance rapide de la consommation de produits textiles et de l'habillement et l'émergence du Japon comme exportateur important de ces produits.

Une deuxième période, allant de 1965 à 1975, est caractérisée par une croissance de la concurrence entre pays industrialisés à la suite de la création de la CEE et de la libéralisation des échanges de produits manufacturés dans le cadre du GATT. C'est le début des importations venant des producteurs indépendants de l'Asie du Sud-Est et de la production délocalisée vers l'Europe de l'Est et le Bassin méditerranéen pour ce qui est des pays de la Communauté européenne; vers l'Amérique latine et — à un moindre degré — l'Asie en ce qui concerne les Etats-Unis; et vers les pays de l'Asie du Sud-Est pour ce qui est du Japon. Pendant cette période, les options technologiques permettant une transformation de la structure des coûts de production dans l'industrie textile et de l'habillement restaient limitées.

Une troisième période a commencé avec la rupture du taux de croissance de la consommation des produits textiles et de l'habillement en 1974-1975 et les changements dans le modèle de la consommation et de la forme de la concurrence qui l'ont suivie. Au cours de cette troisième période, la concurrence sur le marché européen s'est intensifiée notamment par le maintien des importations venant des autres pays industrialisés au moment où les importations en provenance de l'Asie du Sud-Est et du Bassin méditerranéen ont augmenté. Au début des années quatre-vingt, les importations du type TPP (sous régime du Tarif de perfectionnement passif des pays préférentiels) s'élevaient à environ 7 % pour la France (ILO : 1984, 13), à 8 % pour les Etats-Unis (USITC : 1985, 422) et à 16 % pour la RFA (Textil-Wirtschaft du 6-9-84).

Cette augmentation de la concurrence s'est manifestée au moment même où la crise économique était en train de transformer la demande de produits textiles et d'habillement. De ces changements est née une double dynamique de concurrence internationale, à la fois par les prix et par la créativité.

## **Le changement du modèle de consommation**

A la fin des années soixante, un ralentissement des taux de croissance réels du PNB, de la valeur ajoutée des industries manufacturières et des exportations de produits manufacturés dans les pays industrialisés (CEPII : 1983) annonçait le début d'une crise économique mondiale. La crise s'est aggravée au cours des

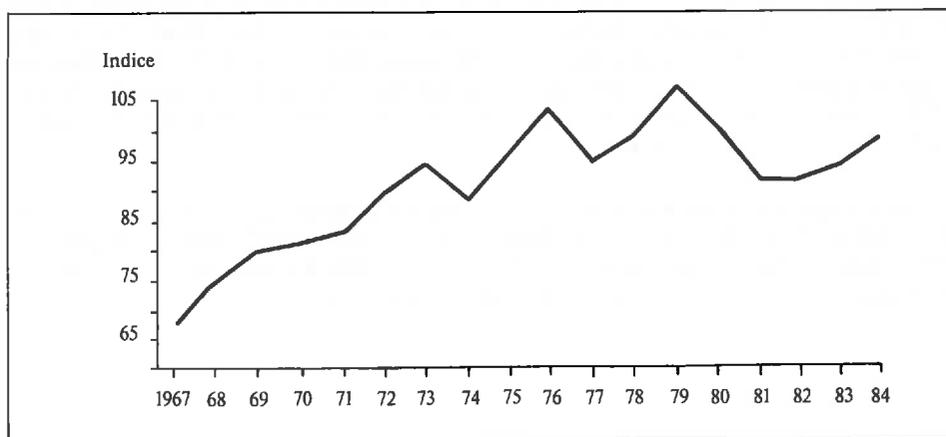
---

années suivantes lorsque les hausses du prix du pétrole en 1973 et 1979 ont accéléré la montée du taux d'inflation qui est passé en France d'un taux moyen annuel de 5,7 % en 1969-1971, à 9,1 % en 1972-1974, et à plus de 10 % pour la période 1975-1983. L'augmentation du taux de chômage, du chômage partiel, du travail à mi-temps et une réduction du taux de croissance des salaires durant cette période inflationniste ont eu un impact négatif sur le pouvoir d'achat. Le ralentissement des dépenses de consommation de vêtements reflète sans aucun doute la forte contraction qu'ont connue les dépenses totales de consommation dans cette période de crise.

Pour les pays de la Communauté européenne, l'évolution tendancielle de la consommation textile et d'habillement entre 1967 et 1983 montre clairement une rupture en 1974 suivie, après le maximum atteint en 1979, d'une nette régression (graphique 1). Une étude comparative du taux de croissance annuel moyen de la consommation textile et d'habillement en volume de cinq pays industrialisés, à savoir la France, la RFA, le Royaume-Uni, l'Italie et les Etats-Unis pour la période 1975-1985, récemment publiée par le CTCOE fait ressortir l'importance de la crise en tant qu'explication de cette rupture.

#### GRAPHIQUE 1:

#### Evolution tendancielle de la consommation textile/habillement dans la Communauté européenne



Source : CEE, *Situation de l'industrie textile. Document de travail des Services de la Commission (Bruxelles)* pp. 15-16. 1985.

Parmi trois facteurs explicatifs étudiés par le CTCOE, notamment le revenu réel des ménages, le prix relatif de l'habillement par rapport à l'ensemble des prix de détail et la population, c'est le facteur « revenu » qui permet d'expliquer une part

importante de l'évolution de la consommation de vêtements au cours des dix dernières années (CTCOE : 1986). En Italie, en France et en RFA, son effet est prépondérant par rapport aux deux autres facteurs. Au Royaume-Uni, il est le principal facteur explicatif et aux Etats-Unis il reste un facteur important (voir tableau 1).

TABLEAU 1

### Consommation finale d'articles textiles et d'habillement 1975-85

	<i>En volume</i>			
	Effet Revenu	Effet Prix	Effet Démographie	Croissance Totale
France	0,6	0,1	0,3	0,4
RFA	0,8	0	- 0,3	- 0,4
Royaume-Uni	1,4	1,2	0	2,6
Italie	0,7	0,2	0,2	1,1
Etats-Unis	1,4	2,1	1,0	4,5

Source : CTCOE, *Faits et Tendances* [Paris : CTCOE]

Dans son étude, le CTCOE souligne également que l'importance de « l'effet revenu a tendance à diminuer au fur et à mesure que le niveau de vie s'élève. En effet, la consommation passe progressivement d'une dépense de nécessité à une dépense d'impulsion moins sensible à l'évolution du pouvoir d'achat. De la sorte, la croissance de la consommation d'articles textiles et d'habillement a tendance à s'infléchir à long terme dans les principaux pays industrialisés » (CTCOE : 1986).

Cet effet a été sensible pour certains pays de l'Europe, mais n'a pas été universel. C'est ainsi que si la part des dépenses consacrée par les ménages aux achats d'articles textiles et d'habillement diminue régulièrement au cours des dix dernières années pour les cinq pays étudiés, le taux de diminution, 0,3 % en Italie, 1,3 % en RFA et aux Etats-Unis et 1,6 % en France et au Royaume-Uni, n'est pas uniforme et il n'est pas corrélé avec le niveau de vie de ces pays. De plus, si la part des dépenses de textile et d'habillement dans les budgets familiaux est passée de plus de 7 % en 1975 à 5,9 % en 1985 aux Etats-Unis, à 5,4 % au Royaume-Uni et à 5,2 % en France, elle se maintient à 6,7 % en Italie et 7,1 % en RFA selon les chiffres du CTCOE.

L'effet « revenu » ne peut pas expliquer en lui-même l'ensemble des variations observées ni en ce qui concerne les taux de croissance totale plus élevés aux Etats-Unis et au Royaume-Uni qu'en France, en RFA et en Italie (voir tableau 1), ni pour ce qui est du taux de croissance de la consommation de vêtements, relativement supérieur à celui des dépenses totales de consommation aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en Suède (OCDE : Comptes Nationaux).

Le mouvement des prix relatifs au cours des années soixante-dix dans ces trois pays suggère une deuxième explication possible pour les différences observées.

---

Dans chacun des « ... cas où les dépenses de consommation de vêtements se sont accrues plus vite que les dépenses totales de consommation, l'augmentation des prix des vêtements à la consommation était bien inférieure à celle des prix à la consommation en général ». (UNCTAC : 1984b, 119-120). De plus, aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, où il existe des données par segment de marché pour le secteur de la confection, on a trouvé que les prix de vêtements pour femmes ont augmenté plus lentement que les prix de vêtements pour hommes et que l'augmentation plus lente des prix était en corrélation directe avec l'accroissement plus rapide de la consommation de vêtements pour femmes par rapport à celle des vêtements pour hommes durant cette période (UNCTAD : 1984b, 120).

Les résultats de deux études allemandes confirment ces conclusions. Elles montrent, en effet, que l'élasticité-prix de la demande de consommation de vêtements était également supérieure à celle des autres produits de consommation et que, entre 1975 et 1978, l'élasticité-prix de la demande de vêtements avait tendance à augmenter (UNCTAD : 1984b, 120). Ces variations de la demande de consommation semblent donc suggérer une sensibilité croissante aux variations de prix et/ou aux relations qualité/prix, qui résulte de l'impact de la crise, différent selon les pays mais aussi le rôle régulateur des effets de la crise joué par les politiques économiques des divers Etats.

## **Une segmentation accrue du marché en fonction des revenus**

Jusqu'ici nous n'avons considéré que les effets conjoncturels de la crise sur le niveau de la consommation nationale de vêtements, à partir des revenus agrégés de toutes les catégories de revenus. Dans cette optique, l'effet « revenu » semble être distinct de l'effet « prix ». Or, lorsque la variable « revenu » est désagrégée selon les catégories de revenu, le lien entre ces deux effets apparaît clairement; un effet structurel de la crise ayant à l'avenir des conséquences importantes pour la consommation de produits textiles et d'habillement peut alors être identifié.

Ainsi peut-on émettre l'hypothèse selon laquelle le marché global dans les pays industrialisés est en train de se segmenter en plusieurs catégories liées aux revenus, chacune ayant une propension différente à consommer des produits textiles et d'habillement, et une sensibilité différente aux variations de prix de ces articles. On peut supposer que l'élasticité-prix de la demande de consommation de vêtements a eu tendance à augmenter : soit lorsque le nivellement des revenus rendait les consommateurs plus sensibles aux baisses de prix dues à l'augmentation des importations à bas prix; soit lorsque les augmentations nettes du revenu des

classes supérieures de la population tendaient à accroître la sensibilité à la qualité, à l'originalité et aux autres caractéristiques du produit.

Une façon de tester cette hypothèse de la segmentation du marché par catégorie de revenu ayant des élasticités-revenu et élasticités-prix de la demande différentes est d'utiliser les résultats d'une enquête standardisée des budgets familiaux faite par Eurostat dans quatre pays de la CEE en 1979. L'enquête porte sur cinq facteurs explicatifs, à savoir la catégorie de revenu, la catégorie socio-professionnelle, la classe d'âge, le type de ménage et le milieu territorial.

Ni le type de ménage, ni le milieu territorial n'exercent une influence importante sur le modèle de consommation des ménages et l'influence de l'âge est assez faible. Bien que l'enquête d'Eurostat démontre par exemple qu'en France, en RFA et au Royaume-Uni une personne isolée de plus de 65 ans dépense beaucoup moins pour son habillement qu'une personne de moins de 65 ans et que c'est l'inverse en Italie, ce résultat s'explique en fait par la répartition des revenus selon les catégories d'âge, qui est différente en Italie. L'Italie est le seul pays où des personnes de plus de 65 ans disposent d'un budget supérieur à celles des moins de 65 ans (Eurostat : 1985, 25).

Les catégories socio-professionnelles exercent également une influence importante sur le niveau de consommation des ménages. Comparés aux ouvriers et aux agriculteurs, les indépendants de l'industrie et des services, suivis par les fonctionnaires et les employés, sont ceux qui dépensent le plus pour leurs vêtements. Cependant, les catégories socio-professionnelles n'ont pas un effet indépendant de celui de la catégorie de revenu correspondante.

De toutes les variables étudiées, c'est la catégorie de revenu qui a le plus d'influence sur la part de budget consacrée aux vêtements. On constate qu'en Italie les ménages aisés consacrent à l'habillement une somme près de 13 fois plus élevée que la classe la moins défavorisée, soit plus du double en proportion de leur budget total (Eurostat : 1985, 27). Même en France, où la répartition des revenus est la plus égalitaire des pays étudiés, l'effet polarisateur de la catégorie de revenu est évident (tableau 2).

La segmentation du marché selon des catégories de revenu ayant des élasticités de la demande différentes suggère que dans les pays industrialisés, malgré la baisse tendancielle de la demande d'habillement, le marché des textiles à bas prix prendra une place plus importante par rapport aux autres segments du marché; bien que parti d'une base plus restreinte, celui des produits textiles de haut de gamme va également croître. Ceci apparaît à l'évidence dans la mutation de la demande entre produits dans les pays industrialisés et dans l'importance croissante des grandes surfaces dans les circuits de distribution de textile-habillement.

TABLEAU 2

## Consommation moyenne annuelle par ménage selon les catégories de revenus

	En monnaies nationales	Indice moyen	1 <sup>er</sup> quartile	2 <sup>e</sup> quartile	3 <sup>e</sup> quartile	4 <sup>e</sup> quartile	Ratio 4 <sup>e</sup> /1 <sup>er</sup>
<b>RFA [D.M.]</b>							
Dépenses totales	31 905	100	48	87	124	180	375
dont : habillement	2 154	100	42	78	112	167	401
en %	6,75	100	102	90	90	93	91
<b>FRANCE [F]</b>							
Dépenses totales	59 930	100	48	82	110	160	333
dont : habillement	4 099	100	41	75	110	172	420
en %	6,81	100	85	92	101	108	127
<b>ROYAUME-UNI [£]</b>							
Dépenses totales	5 179	100	39	78	113	169	433
dont : habillement	324	100	27	71	114	184	681
en %	6,26	100	70	91	101	109	156
<b>ITALIE [L]</b>							
Dépenses totales	8 170 420	100	34	67	102	197	579
dont : habillement	695 303	100	18	45	102	227	1 261
en %	8,51	100	53	81	99	115	217

Source : Eurostat, « Une enquête standardisée dans 4 pays de la CEE des budgets familiaux », *Comitextile Bulletin*, n° 4 (1985), p. 26.

## La mutation de la demande et les circuits de distribution

Au cours des années soixante-dix, les consommateurs des pays industrialisés ont réorienté leurs achats d'articles d'habillement vers des vêtements de sport ou de loisir et des petites pièces qui pouvaient être combinées de différentes façons et dont les prix étaient relativement faibles. Le Rapport Jenny (Commission : 1984) et les diverses études du CTCOE le démontrent clairement pour les divers segments des marchés français, américain, allemand, italien et anglais.

Afin de compenser la baisse du taux de la consommation des produits textiles et d'habillement et la mutation de la demande vers des produits moins chers, une stratégie de mode caractérisée par la fabrication de vêtements plus « fantaisie » et ainsi plus renouvelés a été mise en place. Ainsi une dynamique de la concurrence mettant l'accent sur la créativité dans le processus de production à tous ses niveaux — fils, tissus chaîne et trame, tissus de maille, teinture, impression, vêtements — s'est intensifiée.

Dans la mesure où la mode change souvent, l'importance que les consommateurs attachent à la qualité des articles achetés a diminué par rapport à ce qu'elle était dans le passé, quand la garde-robe était composée de vêtements plus classiques, durables et de bonne qualité. Ceci a déclenché une deuxième dynamique, celle de la concurrence au niveau des prix. L'avantage que détiennent alors

la vente par correspondance (VPC) et la grande distribution par rapport à d'autres circuits de distribution est surtout celui du prix. Malheureusement, nous ne disposons pas d'informations suffisamment détaillées pour les pays industrialisés autres que la France. Une telle étude est à recommander. Néanmoins, à partir du cas français, nous pouvons commencer à dégager l'importance de ce phénomène de segmentation du marché pour la croissance des ventes de textiles par la grande distribution.

Au cours des six dernières années, les magasins spécialisés en textile-habillement — les magasins indépendants, les succursales et les franchises — qui dans les années soixante-dix contrôlaient plus de 50 % des ventes de produits textiles et d'habillement, ont vu leur part de marché des circuits de distribution diminuer de 2,2 % entre 1979 et 1984, tout en restant le segment dominant avec 49 % des ventes de textile-habillement (tableau 3). Les grands magasins sont également en train de perdre leur part de marché et ne comptent que pour 9,8 % des ventes en 1984. Les gagnants sont surtout la VPC dont la part de marché est passée de 10,5 % en 1979 à 14,1 % en 1984, soit une augmentation de 3,6 % et les super et hypermarchés dont la part est passée de 9,1 % à 14 %, soit une augmentation de 3,4 % en six ans.

TABLEAU 3

**France : parts de marché des circuits de distribution dans les dépenses textiles-habillement**

*En % des sommes dépensées*

	1977	1979	1980	1981	1982	1983	1984	Variation 1984-1979
Grand commerce concentré	11,9	11,6	10,8	10,9	10,9	10,1	9,8	- 1,8
Magasins spécialisés	51,5	51,3	50,4	51,1	50,4	50,0	49,1	- 2,2
Super et hypermarchés	9,1	10,6	11,2	11,9	12,5	13,2	14,0	+ 3,4
Vente par correspondance	10,3	10,5	11,9	12,0	12,3	12,9	14,1	+ 3,6
Marchés et foires	7,6	8,0	7,9	7,1	7,3	7,3	7,1	- 0,9
Autres circuits	9,6	8,0	7,8	7,0	6,6	6,5	5,9	- 2,1
Ensemble des circuits	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	

Source : CTCOE, *Faits et Tendances*, Paris : CTCOE, février 1986, p. 34.

Ces tendances se poursuivaient en 1985 (LSA : nov. 1985, 68) et peuvent être expliquées à partir d'une étude de la gamme couverte par les différents circuits de distribution. Une telle étude démontre que :

« Avec 50 % de leurs ventes réalisées en zone de prix élevé, les grands magasins apparaissent comme le circuit de distribution le plus haut de gamme. Ils devancent ainsi légèrement les magasins spécialisés (49 % des ventes en gamme de prix élevé).

---

La vente par correspondance est le seul circuit de distribution spécialisé en gamme de prix moyenne avec 41 % de ses ventes en quantités. Les achats sur catalogue sont effectués, pour 34 %, en gamme de prix basse et pour seulement 25 % en gamme de prix élevé. C'est en zone de prix moyenne que la différenciation entre les circuits de distribution est la moindre : chacun y réalise en effet entre 29 et 41 % de ses ventes en quantités. La différenciation se fait donc sur les gammes de prix extrêmes : basse ou élevée. Avec 50 % de leurs ventes, les hypermarchés sont le circuit de distribution le plus spécialisé en zone de prix basse ». (CTCOE : 1985, 40-41).

L'analyse présentée ci-dessus montre à quel point l'évolution de la demande de produits textiles et d'habillement dépend du niveau et de la répartition des revenus dans les pays industrialisés. La rupture de la demande et la segmentation du marché ont eu une importance croissante dans la détermination des stratégies des producteurs et des distributeurs de ce secteur au cours des années soixante-dix et quatre-vingt.

## **D'une industrie intensive en main-d'œuvre à une industrie intensive en connaissance**

Au début des années soixante-dix, les pressions venant de la concurrence des importations des nouveaux pays industrialisés et des pays, tels l'Allemagne, qui ont tiré avantage d'une délocalisation précoce de la production intensive en main-d'œuvre, la mutation de la demande et la disponibilité croissante de fonds publics pour la modernisation ont accéléré la mise au point et la diffusion de nouvelles techniques dans la filature et le tissage. De 1977 à 1983, par exemple, la part des métiers à tisser sans navette dans le parc total de métiers à tisser installés dans les pays industrialisés est passée de 7,6 % à 19 % (ITMF : 1979, 1984). L'augmentation de la vitesse du processus de production par élimination des étapes dans le cas de la filature open-end, par exemple, l'innovation au niveau du matériel notamment par un accroissement de la capacité des machines grâce à l'installation de bobines plus larges sur les renvideuses et de peignes plus longs sur les métiers et une automatisation plus poussée des chaînes de fabrication ont contribué à une augmentation de l'intensité capitaliste de l'industrie textile. Mais là où les innovations au niveau de la productivité du matériel textile se poursuivaient, l'intensité capitaliste du processus de production dans son ensemble a eu tendance à diminuer. Dans le tissage par exemple, un métier à tisser sans navette en remplace environ cinq avec navette. Dans la filature, selon l'étude de M.H. Bachmann de Rieter :

« En 1960 l'investissement machine, de l'ouverture des balles au continu, pour un titre moyen 34 Nm était de 14 900 francs par kg/heure, soit 41 000 francs actuels (indice d'inflation 2,69). Or, pour le même titre moyen, l'investissement total est

aujourd'hui de 22 400 francs par kg/heure en filature à l'anneau et 20 100 francs en rotors. A production égale la surface de bâtiments nécessaire est en outre réduite de 40 % en anneaux et de 60 % en rotors. L'intensité capitalistique ne se situe donc pas dans les nouveaux matériels mais éventuellement dans la taille critique d'un type donné de production ». (L'Industrie textile, n° 1162, janv. 1966, 77).

Or, si dans un premier temps les changements technologiques favorisaient la production de masse, les économies d'échelle et une intensification du processus capitalistique de la production, les nouvelles techniques de la fin des années soixante-dix sont de plus en plus adaptées au nouveau mode de la concurrence qui, en raison de sa double dynamique de prix et de créativité, exige une flexibilité accrue de la production. Ce changement d'orientation de l'innovation dans l'industrie textile et de l'habillement a été accéléré, d'une part, par la demande de techniques à la fois plus performantes et plus flexibles provenant des entreprises textiles et de l'habillement, d'autre part, grâce à la recherche de nouveaux débouchés par des firmes électroniques. Ceci a encouragé l'application de l'électronique en amont et en aval de la filière textile.

En amont de la filature, la détection du niveau par ultra-sons, la pesée par jauges de contraintes et le nettoyage très poussé de la matière, aboutissent à une meilleure homogénéité du mélange, exigée par les innovations en aval. Quant à la filature elle-même, et spécialement la filature fibres courtes, elle est au bord d'une deuxième transformation avec la filature à jet d'air. D'ailleurs, le processus dans son ensemble est maintenant hautement automatisé et contrôlé par ordinateur. La perfection des métiers à tisser pour (i) le pilotage des machines, (ii) la commande des automatismes qui réduisent les temps de changement d'ensouple et la remise en route des machines ainsi que la répartition des fils cassés (iii) l'assistance aux réglages, (iv) la saisie et la fourniture de données, la programmation (v) la commande des armures et (vi) la sélection des couleurs sont en train d'achever la transformation du tissage. Déjà, les conséquences de ces changements technologiques pour la compétitivité des entreprises des pays industrialisés se sont fait sentir au niveau des échanges internationaux.

Derrière les barrières non-tarifaires de plus en plus restrictives des deuxième et troisième Accords multifibres (AMF), la diffusion des nouvelles techniques a réussi à sauver une partie importante de la production textile et d'habillement des pays industrialisés mais en sacrifiant la main-d'œuvre. Pour ce qui est des pays de la CEE, par exemple, le niveau de production de l'industrie textile et de l'habillement en 1983 n'a pas été inférieur de moins de 10 % à son niveau de 1973. Or, dans l'industrie textile, les effectifs sont passés de 1,85 million en 1973 à 1,05 million en 1983, soit une perte de 43,4 % et dans l'industrie de la confection de 1,2 million à 0,70 million au cours de la même période, soit une baisse de 41,2 % (Com. Tex/42, 26-27).

---

Le maintien relatif du niveau de la production en dépit d'une chute beaucoup plus importante des effectifs s'explique en grande partie par l'augmentation de la productivité apparente dans l'industrie textile (4,6 % par an) et dans l'industrie de la confection (4,3 % par an) par rapport aux industries manufacturières dans leur ensemble (GATT : Com. Tex/40, p. 36, 11 oct. 1985, version anglaise de Com. Tex/42). Dans le cas de la filature en Allemagne par exemple, entre 1973 et 1983, le nombre d'entreprises a baissé de 38 %, le nombre de broches de 39 %, les effectifs de 52 % mais la production de seulement 17 %. La productivité du capital par contre a augmenté d'une façon notable : de 62,8 kg par broche de fil en 1960, à 89,3 kg en 1973 et 122 kg en 1983. La productivité de la main-d'œuvre a également augmenté, passant de 6 100 kg par employé en 1960, à 9 035 kg en 1975 et 16 000 kg en 1983 (Hartmann : 1985, 11-12). L'augmentation de la productivité du capital dans le secteur du tissage a été encore plus remarquable, passant de 14 300 m<sup>2</sup> de tissu par métier à tisser en 1960 à 43 700 m<sup>2</sup> en 1982 — un niveau de productivité parmi les plus élevés du monde (Hartmann : 1985, 12). Grâce à la modernisation, au début des années soixante-dix, la RFA a remplacé le Japon en tant que premier exportateur mondial de textiles, un rang que ce pays détient encore en 1985. Le Japon et l'Italie, deux autres pays dont les entreprises textiles ont poursuivi une stratégie de modernisation importante au cours des années soixante-dix et quatre-vingt, gardent respectivement la deuxième et la troisième place parmi les principaux pays exportateurs de produits textiles dans le monde.

Dans la bonneterie, au cours des années soixante-dix ont été développés des systèmes de CFAO (conception et fabrication assistées par ordinateur) pour le tricotage, principalement pour les métiers circulaires grand diamètre. Auparavant, la CAO concernait surtout les dessins jacquard et les possibilités de création de dessin et de sélection jacquard; les aiguilles pilotées par ordinateur étaient tout à fait remarquables. Pourtant, ces techniques n'ont pas connu le développement que les constructeurs espéraient. En fait, ces métiers étaient trop performants, trop chers, et surtout leurs produits ne correspondaient pas à une part suffisante du marché. La crise qui a suivi a limité encore la diffusion de ces techniques à un moment où les coûts relatifs des facteurs permettaient une percée des pays à bas salaires sur les marchés des pays industrialisés. Plus récemment, l'importance croissante de la créativité a encouragé le développement d'outils plus flexibles autorisant des fabrications diversifiées et le raccourcissement des séries. D'où l'apparition des tricoteuses électroniques. Sur ces machines l'électronique sert non seulement à la réalisation de dessins jacquard, mais aussi à la commande de toutes les autres fonctions mécaniques qui sont fort nombreuses sur ce type de machine. Pour des raisons similaires, les petits métiers circulaires destinés à la fabrication des chaussettes ont intégré peu à peu des commandes électroniques. Le développement de l'électronique sur les tricoteuses s'est trouvé favorisé par des innovations (du type « presse maille ») permettant de tricoter en forme sans report de maille et donc sans perte de productivité.

Les nouvelles techniques qui offraient à la fois des économies de main-d'œuvre et de matière, et une souplesse de dessin ne sont arrivées sur le marché qu'au début des années quatre-vingt mais leur diffusion va révolutionner certains secteurs de

l'industrie de la maille (pull-over, chaussettes). L'introduction de l'électronique et des microprocesseurs dans les machines à tricoter, par exemple, a sensiblement simplifié les changements de patrons et a élargi la gamme des modèles utilisables, ce qui a ramené le temps du changement de dessin (le temps mort de la machine) de trois heures à 13 minutes environ. En accompagnant la sélection électronique des aiguilles sur métiers rectilignes par des installations de programmation et de préparation de dessus, comme l'ont fait les principaux constructeurs tels que Dubied (Suisse), Shima Seiki (Japon), Stoll (RFA) et Universal (RFA), le temps du circuit de la conception à la production a diminué tandis que la vitesse de réponse aux changements de la demande s'est accrue. En plus, les métiers à tricoter du type Shima Seiki ont l'avantage de pouvoir tricoter en forme, ce qui réduit considérablement les déchets.

L'automatisation a également réduit d'une façon notable la part de l'assemblage dans la valeur ajoutée. Dans la fabrication des chaussettes, les nouveaux métiers entièrement automatiques permettent de réduire le nombre d'opérations de finition. Pour ce qui est des pulls, le rebroussement automatique (positionnement de bord-côte sur la griffe) élimine une opération manuelle, réduit le temps de l'opération par un facteur de deux à trois et diminue le nombre de machines de 10 %. Le remaillage à l'aveugle (pose des cols et des accessoires) prend trois fois moins de temps que le remaillage traditionnel. Pour les pulls de bas de gamme en acrylique, coupés, assemblés comme les T-shirts et teints en pièce, destinés à des productions de masse, le temps de couture a ainsi été réduit à cinq minutes.

Grâce à la flexibilité accrue des divers métiers à tricoter, la production ne profite pas autant qu'autrefois des économies d'échelle, ce qui ouvre des possibilités nouvelles aux petites et moyennes entreprises. De plus, là où la segmentation du marché favorise soit une production des articles très diversifiée, soit une production intensive en créativité et qualité, les PME performantes dans les pays industrialisés sont bien placées pour en tirer un avantage. L'effet de ces changements technologiques sur l'avantage compétitif des entreprises dans les pays industrialisés s'est manifesté déjà au niveau des échanges internationaux. En 1983, dans une étude sur les importations de la Communauté désagrégées au niveau de six chiffres, Nicolas Marian, ancien économiste principal au GATT et membre de l'International Textiles and Clothing Bureau à Genève a identifié environ 50 articles d'habillement, notamment des bas et collants, des vêtements d'enfants, des T-shirts, des pulls, etc., dont les valeurs unitaires en Ecu par kg des importations en provenance des pays de la Communauté ont été inférieures à celles des pays en développement (ITCB : 1985, pp. 11-15).

Quant à la confection, la transformation par l'électronique est déjà avancée pour ce qui est le stade préparatoire, la diffusion de systèmes informatisés de gradation et de placement de patrons et la découpe. En plus des économies de matière allant jusqu'à 10 % pour un système intégré, il y a des économies de main-d'œuvre allant jusqu'au 40 % des effectifs affectés à ces opérations auparavant et des réductions du temps nécessaire pour la gradation et le traçage par un facteur de deux à six, c'est-à-dire de trois jours à une heure, et du temps qui va de la prise de décision

---

jusqu'à la production d'environ 50 % (Hoffman & Rush : 1985, alinéa 4.4., p. 4; Clauzel : 1985, p. 42-47). Là où autrefois il fallait 100-120 minutes × hommes pour le traçage du patron sur tissu découpé à la main, ces opérations pourront être faites en CFAO (Gerber ou Lectra) en 6,5 minutes (Zeringuer : interview).

Dans la confection, cependant, « la seule couture entre pour environ 90 % dans les coûts salariaux. Les opérateurs antérieures à la couture représentent moins de 5 % du total des coûts salariaux de la fabrication de vêtements ». (GATT : 1984, appendices I-IV, 53-54). En combinant les systèmes CAO de patronnage, de traçage et de placement avec la manutention aérienne, les gains de productivité pourraient être importants. Le temps de fabrication d'une chemise, par exemple, pourrait diminuer de 31 minutes à environ 19 minutes et la main-d'œuvre réduite à moins de 30 % du coût de fabrication de la chemise, contre la moitié auparavant (Michel : 1985).

Malgré ces avances au stade préparatoire de la confection, l'industrie de l'habillement ne peut pas être transformée sans l'élimination de l'opération traditionnelle de couture : une machine, un opérateur. Depuis que la société américaine de machines à coudre Singer a lancé son projet de recherche « système automatique de couture 2000 » en 1976, plusieurs autres projets visant des systèmes nouveaux ont été amorcés. Au Japon, d'abord focalisé sur les chemises, mais depuis 1982 en collaboration avec l'Agence de Science et Technologie Industrielle qui dépend du MITI, le « Japan Clothing Industry Research Conference » a établi une série de priorités avec la mise au point pour 1989 d'un atelier de confection entièrement automatisé en tête. La recherche regroupe les trois grands constructeurs de machines à coudre, Brother, Juki et Mitsubishi, et un certain nombre d'entreprises japonaises de la robotique et de l'informatique (Tuloup : 1986, 63). Les premiers résultats de leur collaboration ont été exposés au dernier salon IMB des machines de confection de Cologne par Juki, leader mondial de la machine à coudre, qui a présenté son robot de couture six axes (Escande : 1985, 43). Devancée par les Japonais, la société allemande de machines à coudre PFAFF a trouvé des partenaires européens : la société anglaise de textile et de l'habillement, Courtaulds, et la société de produits électriques et électroniques GEC, et en 1986 un financement de 2,5 millions de livres sterling du programme BRITE de la Communauté afin de développer un banc de machines à coudre automatique alimenté par un seul ouvrier (Financial Times : 29 janvier 1986). La première version d'un système semblable est déjà disponible chez (TC)<sup>2</sup> aux Etats-Unis. Utilisant des fonctions informatisées et une caméra vidéo pour identifier, plier et transporter vers une tête de couture les pièces à assembler, le robot préhensuer (TC)<sup>2</sup> représente un progrès significatif de l'application de la robotique à la confection (Confection 2000 : janvier 1987, 77). Le prototype développé pour la production de manches de vestons pourrait être ensuite utilisé pour d'autres opérations d'assemblage en effectuant des modifications du logiciel et le fait que le robot préhensuer s'adapte aussi à différents tissus correspond aux exigences de la flexibilité dans cette industrie.

## De la conception au marketing : un processus de plus en plus intégré

La double dynamique de la concurrence ne se reflète pas uniquement au niveau des procédés de production — dans la recherche de la flexibilité et des économies de temps et de matière — mais également au niveau de la conception et du marketing, dans le nombre croissant d'articles proposés par collection, et en conséquence, par les coûts plus élevés de la création et de l'échantillonnage ainsi que par l'attention prêtée à la qualité du produit.

Les coûts de la création comportent soit les salaires des stylistes, soit l'achat de dessins aux bureaux de style ou aux stylistes indépendants, suivi de l'adaptation graphique du dessin. Ensuite, pour que les idées soient traduites en fil, en tissu ou en vêtements, la préparation d'un échantillon s'avère nécessaire. Le nombre de pièces échantillonnées dépend du nombre de points de ventes que l'entreprise veut atteindre et de l'importance de la collection. S'il y a dix ans on sortait 50 articles par collection, aujourd'hui le nombre d'articles dans une collection y compris le renouvellement de modèles avec de nouveaux coloris, tissus et touchés, pourra facilement dépasser 200 pièces, soit quatre fois le nombre d'articles. A titre d'exemple, afin de pouvoir préparer deux collections par an de cette ampleur, Saic-Velcorex emploie entre 15 et 20 personnes à la création et presque 4 % de ses effectifs si on inclut les personnes affectées à l'échantillonnage (M. Monnier : interview). De plus, sur un échantillon de 200 pièces, il est possible que seulement 100 modèles soient retenus par le fabricant ou par ses clients.

Dans les entreprises de tissage les plus orientées vers la mode, il n'est pas anormal d'en trouver une qui n'a que 154 employés et consacre 25 personnes, soit 16,2 % du total, uniquement à l'échantillonnage (M. Picard : interview). A partir des interviews réalisées, il a été établi qu'en général, pour les entreprises de tissage en France, la part du chiffre d'affaires affectée à la création et à la réalisation d'un échantillonnage pour deux collections par an varie de 3 à 15 % (Raoul : 1985, p. 7). Dans l'impression, les dépenses liées à l'achat du dessin, la mise au point du dessin en formes et couleurs, la gravure du cadre et le tirage des échantillons donne une fourchette de 10 à 20 % du chiffre d'affaires, selon la Fédération des Imprimeurs. « Le prix de la gravure explique que ces proportions soient supérieures à celles enregistrées en tissage. Le coût des dessins et de leur mise au point compte pour 20 % de la dépense totale, soit 2 à 4 % du chiffre d'affaires (Raoul : 1985, 8). Dans la confection, les coûts de la créativité sont très variables mais descendent rarement en dessous de 5 % du chiffre d'affaires, y compris l'échantillonnage, mais sans tenir compte des coûts de licences lorsqu'il s'agit des entreprises dont une partie de la production est faite sous licence.

L'augmentation des coûts a accéléré le rythme de diffusion de systèmes de conception, de gestion et de fabrication assistés par ordinateur qui permettent une

---

rationalisation du processus de production dans son ensemble et une meilleure articulation entre la production et les circuits de la distribution. La révolution microélectronique permet ainsi une intégration de la production à la conception et à la distribution, tout en encourageant la décentralisation de la production elle-même.

Déjà des économies importantes sont enregistrées parmi les entreprises se servant des systèmes CAO et CFAO. Dans l'impression par exemple, 4 % du chiffre d'affaires est consacré à la création qui est assistée par ordinateur chez DMC. A l'aide du système Abyssa, DMC réalise 2 000 nouveaux dessins par an, multipliés par cinq coloris, et ce qui autrefois prenait deux à trois semaines se fait maintenant en six heures (Leclercq : interview). Dans la confection les systèmes de CFAO commencent à trouver diverses applications. Au niveau du style, les premiers systèmes de DAO offrent un outil performant radicalement nouveau aux stylistes. Au niveau commercial, la possibilité de décliner sur l'écran, pour un modèle déterminé, toutes les variantes de coloris, de décoration, etc. devrait permettre des prises d'ordre avec une réduction très sensible des délais et du nombre d'articles réellement fabriqués pour illustrer la collection.

Si les systèmes CFAO élargissent la gamme de possibilités offertes par la créativité et augmentent la flexibilité au niveau du choix de produits à fabriquer, les systèmes GPAO (gestion de production assistée par ordinateur) permettent une rationalisation du processus de la production et l'articulation directe de la production aux circuits de la distribution. Des avantages compétitifs au niveau des prix sont ainsi créés.

Pour ce qui est de la rationalisation de la production, nous avons déjà signalé les économies importantes de matière que les systèmes informatisés de traçage, de placement et de coupe ont apporté à la phase de préparation dans l'industrie de la confection, ainsi que les économies en énergie rendues possibles par les systèmes informatisés de teinture et d'impression. La mise en place des systèmes GPAO a également contribué à l'amélioration de la qualité des produits, aussi bien pour le tissu que pour les produits finis.

Ces gains en productivité au niveau de la machine sont complétés par la réorganisation du processus de travail entraînée par la diffusion des systèmes GPAO. L'utilisation optimale de ces systèmes favorise le travail en équipe pour les cadres, adopté dans un nombre important de grands groupes tels DMC (Financial Times : 22 mars 1985) et La Lainière de Roubaix (Derveloy : interview) aussi bien que pour les ouvriers (voir Rabier et al. : 1984). Il favorise également un régime d'heures flexibles en fonction d'une planification du travail qui est conforme au cycle de la production (M. Albert : interview) et à la disparition et la déqualification d'un certain nombre de postes de travail.

Mais le processus d'intégration ne s'arrête pas là. Depuis que Benetton a lié son réseau de franchises au système informatisé de gestion de la production, de tels

systèmes sont en développement ailleurs. Encore plus sophistiqué est le système utilisé par l'entreprise française Vestra. Grâce à une cabine d'essayage composée d'un système de miroirs, de projecteurs et d'un carrousel de diapositives à recherche électronique, les clients de Vestra pourront choisir le costume qui leur convient et les informations précises concernant la taille de la personne, le modèle et le tissu choisis seront transmises par réseau télémétrique du point de vente à l'usine, où les systèmes CFAO cherchent le patron et font la découpe automatiquement. Le costume est assemblé et livré au point de vente en une semaine.

## **L'AMF, les changements technologiques et le nouveau mode de la concurrence à l'intérieur de la Communauté**

Dans le contexte actuel de crise économique et de protection offerte par l'AMF, le développement de la conception, de la fabrication et de la gestion assistées par ordinateur dans l'industrie textile et de l'habillement a des conséquences importantes pour la prise de décisions stratégiques par les firmes. Ces conséquences, cependant, mènent à des considérations parfois contradictoires.

En premier lieu, la facilité accrue du développement et de la modification des dessins et les coûts réduits de l'échantillonnage qui en résultent ont tendance à renforcer la stratégie de mode, caractérisée par la fabrication de vêtements plus rapidement renouvelés et plus différenciés. Pour que la mode devienne un atout stratégique de marketing pour les fabricants, les produits textile-habillement doivent être différenciables collection par collection. En établissant des marques et des griffes et en octroyant des licences de production pour ces articles, le fabricant peut se procurer des rentes importantes de créativité. Ceci avantage les entreprises de la Communauté, proches de leur marché principal, par rapport à leurs concurrents des nouveaux pays industrialisés dans les produits de milieu et de haut de gamme.

Or ces rentes peuvent lui échapper dans la mesure où une stratégie de marques est adoptée également par la grande distribution, ce qui est déjà le cas pour certaines sociétés, notamment Sears, Carrefour, Marks and Spencer ou C & A. Lorsque la distribution organise une partie importante des importations venant des pays en développement (voir KSA : 1980b; Hoffman & Rush : 1985; Jenny : 1984; Textil-Wirtschaft : 6-9-84) et est relativement concentrée comme, par exemple, aux Etats-Unis où seulement trois entreprises, J.C. Penny, Wards et Sears contrôlent presque 20 % des ventes de produits textile-habillement ou en Angleterre où un seul distributeur, Marks and Spencer, contrôle environ un tiers des ventes de produits textile-habillement, les PMI locales qui sont spécialisées dans les articles sans marque destinés exclusivement aux centrales d'achat se trouvent fortement désavantagées vis-à-vis des sous-traitants des pays de bas salaires, surtout du Bassin méditerranéen.

---

En deuxième lieu, une stratégie de mode renforcée par une politique de marque dans le nouveau contexte d'une articulation directe de la production aux circuits de distribution encouragera le développement des franchises du type Benetton et Rodier, et des boutiques franchisées dans les grands magasins, notamment pour le prêt-à-porter de milieu de gamme. Ceci risque de rompre l'équilibre des rapports producteurs-distributeurs tout en défavorisant la croissance de la part de marché détenue par les grandes surfaces. Or la compétitivité des entreprises des pays industrialisés vis-à-vis des importations des pays à bas salaires dépend en partie d'une capacité à répondre rapidement aux changements de la mode. Ceci exige une collaboration plus étroite entre fabricant et distributeur, et même une relation privilégiée entre producteur et distributeur comme celle qui existe entre Vantona Viyella et Courtaulds d'un côté et Marks and Spencer de l'autre. C'est ainsi qu'à l'instar du modèle britannique, un groupe de fabricants américains a récemment amorcé des négociations avec Wal-Mart, J.C. Penney et Sears, afin d'établir un système d'achat prioritaire chez les confectionneurs américains (The Economist : 5 avril 1986, 72). En France, « les grands fabricants cherchent à consolider leurs positions en vendant également aux grandes surfaces sous des marques propres à chaque segment de marché » (Loreal : 1985, 22-23).

Pour autant que les facteurs qui incitent au développement de la sous-traitance favorisent la délocalisation de la production, les facteurs qui agissent en faveur de l'articulation de la production à la distribution encouragent justement le contraire.

En troisième lieu, la concurrence accrue entre entreprises des pays industrialisés sur le plan de la créativité a également accentué les pressions en faveur d'une diffusion plus rapide des systèmes de conception, de gestion et de fabrication assistées par ordinateur. Ceci a ouvert la possibilité à une réorganisation du processus de production. A partir des informations portant sur la structure des coûts, différente selon la combinaison de fils, tissus et coloris utilisée, il est possible d'optimiser la collection en fonction des caractéristiques des segments du marché choisi — élasticité-prix de la demande, rapports prix/qualité et prix/créativité exigés — et ensuite d'ajuster le processus de production à la composition finale de cette collection. La décision relative à la localisation de la production d'un article donné pourrait donc être prise au moment de son dessin et les informations nécessaires à sa production transmises au lieu de la fabrication aussitôt que le dessin est mis au point. Dans la mesure où les innovations les plus récentes sont devenues de plus en plus accessibles aux petites et moyennes entreprises, notamment en ce qui concerne la petite série exigée par une stratégie de mode, la recherche de la flexibilité et de la souplesse encouragera la déverticalisation de la production et la croissance de la sous-traitance. Le choix entre sous-traitance locale et sous-traitance à l'étranger dépend cependant d'autres facteurs, notamment des politiques nationales de recherche, de financement, de salaires et de protection extérieure. Pour les pays de la Communauté, ce dernier facteur est devenu décisif dans l'établissement du nouveau mode de concurrence au cours des années soixante-dix et quatre-vingt.

Grâce aux contingents imposés à l'égard des importations des pays en développement, un ralentissement du taux d'accroissement des importations est intervenu au cours du deuxième accord, et surtout depuis le troisième (GATT : 1984c). Vers la fin du deuxième AMF, on a pu constater une décroissance absolue du volume des importations d'un nombre de produits sensibles. A partir de 1979 par exemple, il y eu un infléchissement des importations de tissu de coton (catégorie 2) qui sont passées de 209 462 tonnes à 190 782 tonnes en 1980 et à 149 884 tonnes en 1981 (UNCTAD : 1983b, 11). Les importations de pantalons d'hommes, de chemisiers et blouses pour femmes en provenance des pays AMF ont également baissé, de 3,4 % en 1980 et encore de 10,3 % en 1981 pour les pantalons et de 8,9 % en 1980 et de nouveau de 0,2 % en 1981 pour les blouses (UNCTAD : 1983b, 11).

Le taux de pénétration du marché de la Communauté par des produits AMF d'habillement en provenance des pays en développement a ainsi ralenti, et dans le cas de la France, de l'Italie, des Pays-Bas, du Bénélux et du Royaume-Uni, on a enregistré même un léger recul (CEE : 1985, chap. II, p. 21).

Protégés par l'AMF, les échanges intra-communautaires de produits textiles se sont intensifiés et ceux de l'habillement ont augmenté d'une façon remarquable (tableau 4).

TABLEAU 4

## Les échanges intra et extra-communautaires de produits textiles et de l'habillement

	Intra-communautaire	Extra-communautaire
<b>TEXTILES [SITC 65]</b>		
Indice des exportations en 1985 [1974 = 100]	315	215
Valeur des exportations [mio Ecu] 1974	5 501	4 516
1985	17 340	11 345
<b>HABILLEMENT [SITC 84]</b>		
Indice des exportations en 1985 [1974 = 100]	407	529
Valeur des exportations [mio Ecu] 1974	2 783	1 444
1985	11 322	7 639

Source : Comitextile, Bulletin Numéro 86/5, p. 1.

En dernier lieu, en intensifiant la compétition entre entreprises à l'intérieur de la Communauté, la nouvelle forme de la concurrence dans ce contexte protectionniste a encouragé une nouvelle vague de fusions et de reprises entre les grandes et les moyennes entreprises textiles, dont l'objectif n'est plus de réaliser des économies d'échelle au niveau de la production, mais plutôt de contrôler le marché et les points de ventes. En France, par exemple, DMC a racheté Herwiller et Anny Blatt afin d'ajouter les fibres longues (synthétiques) aux fibres courtes et au fils

---

fantaisie dont une partie importante du marché est déjà sous le contrôle de cette société. De même, la Lainière de Roubaix, afin d'augmenter ses points de ventes, a ajouté à ses franchises Rodier celles de Vitos. En Angleterre, Vantona Viyella a fusionné avec Nottingham Manufacturing et en 1985 a fusionné avec Coats Paton. Ensemble ils dépassent Courtaulds, jusqu'alors la société textile la plus grande de la Grande-Bretagne, pour devenir la troisième plus grande entreprise textile du monde, après Burlington Mills (Etats-Unis), Milliken (Etats-Unis) et avant J.P. Stevens (Etats-Unis), Kanebo (Japon), Toyobo (Japon), West Point Pepperell (Etats-Unis), Courtaulds (G.-B.), Prouvost (France), Collins & Aikmann (Etats-Unis) et DMC (France) (Textile Wirtschaft Numéro 52, 25-12-86). Parmi les entreprises de taille moyenne, les reprises intra-européennes s'accélérent aussi. Pepe (G.-B.) a repris Buffalo (France), Triumph (RFA) a repris Hom (France), Schiesser (Suisse) a repris Eminence (France) et Riorda (Italie) a repris Rica Levy.

Si la déverticalisation rend plus flexible la réponse à un marché segmenté, la concentration s'avère nécessaire pour se positionner sur tous les marchés importants, et faire face ainsi à la fois à la diversité de la demande et à la grande distribution, elle-même de plus en plus concentrée.

## BIBLIOGRAPHIE

- BCG (Boston Consulting Group) (1984), « *Les mécanismes de la compétitivité dans les industries du textile et de l'habillement de la CEE* », Paris : juin, Rapport de synthèse, Annexes I, II, III.
- Boudard A.M. (1984), « *Les échanges de produits textiles de 1967 à 1982* » CEPPII, Economie prospective internationale, n° 18, 2<sup>e</sup> trimestre, pp. 111-118, La Documentation française.
- Buck D. et Adams T. (1985), « *A Profile of Courtaulds Plc* », Textile Outlook International (novembre), pp. 51-80.
- Cable V. et Baker B. (1983), « *World Textile Trade and Production Trends* », London : The Economist Intelligence Unit, Special Report, n° 152.
- CEGOS (1981), Etude de l'industrie de la maille-pull-over, Milano : Cegos-Italia.
- CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales) (1983), « *Economie mondiale : la montée des tensions* », Paris : Economica.
- CEPII (1978), « *Les économies industrialisées face à la concurrence du Tiers-Monde. Le cas de la filière textile* », Paris : août.
- Chappert A., Deleau M., Escalle F. (1984), « *La concentration des achats du commerce : une mise en perspective sectorielle* », Paris : Association française d'étude de la concurrence, journée d'étude du 19 décembre.
- Choi Y.P., Chung H.S., Marian N. (1985), « *The Multi-Fibre Arrangement in Theory and Practice* », London : Frances Pinter.
- Clairmonte F. et Cavanagh J. (1981), « *The World in Their Web : Dynamics of Textile Multinationales* », London : Zed Press.
- Clauzel F.L. (1985), « *La robotisation du prêt-à-porter* », Journal du Textile, 8 octobre, pp. 44-48.
- Commission de la Concurrence (1984), rapport sur la relation pouvant exister entre les pratiques de certains types de distributeurs et la pénétration croissante de notre marché par les produits étrangers, Jenny F., rapporteur, Paris : mars.
- Comitextil (1985), Argumentaire de Comitextil en faveur d'un renouvellement de l'AMF, Bruxelles : AMF Général n° 337, 5 avril.
- Comitextile, Bulletin, diverses années.
- Confection 2000 (1987), n° 75, janvier.
- Conseil Economique et Social (1982), « *Le devenir des industries du textile et de l'habillement* », Donnadieu G., rapporteur, Journal Officiel de la République Française, 25 février 1982, pp. 196-257.
- CTCOE (Centre textile de conjoncture et d'observation économique) (1986), « *Faits et tendances* », Paris : CTCOE, février.
- CTCOE (1985), « *Structure de la distribution textile-habillement* », volume 3, Paris : CTCOE, avril.
- Daniel M. (1985), « *Une expérience d'automatisation dans la chemise* », Paris : Colloque CESTA/FIT, 20-22 juin.
- Digest of Japanese Industry & Technology (DJIT), divers numéros.
- Escande P. (1985), « *Les High-Tech envahissent la confection* », Usine Nouvelle, n° 28, 11 juillet, pp. 41-43.
- Eurostat (1985), « *Une enquête standardisée dans 4 pays de la CEE des budgets familiaux* », Comitextile Bulletin, n° 4.

- 
- France, Commissariat général du Plan (1986), « *L'enjeu du textile français : le marché mondial* », rapport du groupe de travail « *Les industries du textile et de l'habillement* » de la Commission « *Prospective des échanges internationaux* », rapporteur : Lynn K. Mytelka, Paris : octobre.
- France, Commissariat général du Plan (1985), rapport du Groupe de Travail « *Configurations prospectives de l'économie mondiale* » de la Commission « *Prospective des échanges internationaux* », rapporteurs : Monique Fouet et Jean Pisani-Ferry, Paris : mai.
- France, ministère de l'Industrie et de la Recherche, DICTD (1982a), « *L'automatisation des industries de l'habillement au Japon* », rapport de la mission scientifique et technique française du 2 au 14 octobre 1982.
- France, ministère de l'Industrie et de la Recherche (1982b), « *Développement de la productique dans les industries de la maille, de l'habillement et du linge de maison* », septembre.
- Frobel V., Heinrichs J. et Kreye O. (1980), « *The New International Division of Labour : Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries* », Cambridge : Cambridge University Press.
- GATT (1984a), « *Textiles and Clothing in the World Economy* », Background study prepared by the GATT Secretariat to assist work undertaken by the Contracting Parties in pursuance of the Decision on Textiles and Clothing Taken at the November 1982 Ministerial Meeting, Geneva : July.
- GATT, Comité des Textiles (1985a), « *Evolution récente de la demande de la production et du commerce* », rapport du secrétariat, Genève : GATT, Doc. No. Com. Tex/W/167, 10 juillet.
- GATT, Comité des Textiles (1983a), résumés des renseignements reçus des pays participants, Genève : GATT, Doc. No. Com. Tex/33, 13 octobre.
- GATT, Comité des Textiles (1984b), résumés des renseignements reçus des pays participants, Genève : GATT, Doc. No. Com. Tex/33, Rev. 1, 13 juin.
- GATT, Comité des Textiles (1985b), résumés des renseignements reçus des pays participants, Genève : GATT, Doc. No. Com. Tex/42, 27 novembre.
- GATT, Comité des Textiles (1983b), statistiques concernant les textiles et les vêtements, Genève : GATT, Doc. no. Com. Tex/W/143, 9 décembre.
- GATT, Comité des Textiles (1984c), statistiques concernant les textiles et les vêtements, Genève : GATT, Doc. No. Com. Tex5W/157, 5 octobre.
- GATT, Comité des Textiles (1985c), statistiques concernant les textiles et les vêtements, Genève : GATT, Doc. No. Com. Tex/W/174, 29 novembre.
- Grandgeorge C. (1985), « *Informatisation chez Saic-Velcorec : des géants en cascade* », L'Usine Nouvelle, décembre, p. 14.
- Hartmann U. (Gherzi Textile Organization) (1985), « *Structural Adjustment : The West German Experience* », CEPS/EPL Conference, Centre Borschette, Bruxelles, 9-10 décembre.
- Hoffman K. et Rush H. (1985), « *Microelectronics and Clothing : The impact of Technical Change on a Global Industry* », Brighton : University of Sussex, Science Policy Research Unit, January.
- ICC (Institut du Commerce et de la Consommation) (1984), « *Commerce-industrie partenaires dans la concurrence internationale* », rapport du groupe de travail n°VI de l'ICC présidé par Gérard Mulliez, Paris : ICC.
- ITCB (International Textiles and Clothing Bureau) (1985), « *Textiles and Clothing : Recent Developments in Trade, Technology and Trade Policy* », Agenda Item 1, Seoul Meeting 3-7 September.
- LSA (1985), « *Dossier LSA Textile* », n° 981, 10 mai.
- « *L'Habillement robotisé* », (1983), Le Monde, 9 octobre.
- Loreal A. (1985), « *Le textile de l'Aube à l'heure américaine* », L'Usine Nouvelle, n° 29, 18 juillet, pp. 22-23.
-

- Mahon R. et Mytelka L. (1983), « *Industry, the State and the New Protectionism : Textiles in Canada and France* », International Organization, vol. 37, n° 4, Autumn, pp. 551-582.
- Mytelka L. (1985), « *Transfert et maîtrise de la technologie : le cas des industries textiles en Afrique* », Cahiers du Cernea, n° 20.
- NRC (National Research Council) (1983), « *The Competitive Status of the US Fibers, Textiles and Apparel Complex* », A report of the fibers, textiles and apparel industry panel, Rapporteur J. Arpan, Washington : National Academy Press.
- Rabier J.C., Boussemart B., Decharne M.N., Dubus C. (1984), « *Techniques de production, emploi et évolution du travail dans les industries textiles du Nord-Pas-de-Calais*, CLERSE, université de Lille I et Délégation à l'emploi, juillet.
- Raoul L. (1985), « *Considérations générales sur la conception assistée par ordinateur* », Paris : CEP, ronéo.
- Rosenberg N. (1976), « *Perspectives on Technology* », Cambridge.
- Silberston Z. (1984), « *The Multi-Fibre Arrangement and the UK Economy* », London : Department of Trade and Industry.
- Shepherd G. (1983), « *Textiles : New Ways of Surviving in an Old Industry* » in Shepherd G., Duchêne F., Saunders C., ed., *Public and Private Strategies for Change*, London : Frances Pinter, pp. 26-51.
- Textil-Wirtschaft (1985), guide du TPP, Frankfort : Deutscher Fachverlag GmbH, mai, Textile World, divers numéros.
- Toyne B., Arpan J., Ricks D., Shimp T. et Barnett A. (1984), « *The Global Textile Industry* », London : George Allen & Unwin.
- Tuloup A. (1986), « *Quelques stratégies pour l'habillement* », L'Industrie textile, n° 1162, janvier, p. 63-4.
- UN, Centre on Transnational Corporations (UNCTC) (1984), « *Transnational Corporations in the Synthetic Fibre, Textile and Clothing Industries* », New York : United Nations.
- UNCTAD (1983a), *Manual for Textile Negotiations*, vol. 1, Genève.
- UNCTAD (1984a), *Programme of Cooperation among Developing Countries, Exporters of Textiles and Clothing, Outward Processing Trade*, Karachi Workshop, 21-26 July, Agenda item 2 (iii).
- UNCTAD (1984b), *Programme of Cooperation among Developing Countries, Exporters of Textiles and Clothing, The Multi-Fibre Arrangement in Theory and Practice, Back-up Study on International Trade in Textiles and Clothing, Revised Draft*, Karachi Workshop, 21-26 July, Agenda Item 2 (ii) KAR/4.
- UNCTAD (1984c), *Programme of Cooperation among Developing Countries, Exporters of Textiles and Clothing, The Multilateral Textile Regime and the International Trading System Annex : Recent Trends in Developed and Developing Countries*, Karachi Workshop, 21-26 July, Agenda item 1 (i), KAR/1.
- UNCTAD (1980), *Review of Recent Trends and Developments in Trade in Manufactures and Semi-Manufactures, international trade in textiles, with special reference to the problems faced by developing countries*, Genève : 18 février, Doc. n° TD/B/C.2/215.
- UNIDO (1983), « *Industry in a Changing World* », New York : United Nations.
- United States Senate, Committee on Finance (1985), *State of the US Textile Industry*, Hearing before the Subcommittee on International Trade, Washington : US Government Printing Office.
- Usine Nouvelle, divers numéros.
- Verrete R. (Werner Associates) (1985), « *Perspectives technologiques dans l'industrie textile et leur impact potentiel sur la compétitivité des pays industrialisés* », Comitextil Bulletin, n° 5.

