
La concurrence au sein de l'Europe des Quinze s'est-elle intensifiée suite à la libéralisation de l'industrie Textile-Habillement?

Auteur : Sadzot, Victoria

Promoteur(s) : Gautier, Axel

Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'ULg

Diplôme : Master en sciences économiques, orientation générale, à finalité spécialisée en Economic Analysis and Public Governance

Année académique : 2015-2016

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/1839>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

HEC Liège – École de Gestion

Université de Liège



Mémoire présenté par **Victoria SADZOT**

en vue de l'obtention du grade de 2ème Master en sciences économiques à finalité
Economic Analysis and Public Governance

***La concurrence au sein de l'Europe des
Quinze s'est-elle intensifiée suite à la
libéralisation de l'industrie Textile-
Habillement?***

Promoteur : Axel GAUTIER

Lecteurs : Julien JACQMIN et Joseph THARAKAN

Année académique 2015-2016

HEC Liège – École de Gestion
Université de Liège



Mémoire présenté par **Victoria SADZOT**

en vue de l'obtention du grade de 2ème Master en sciences économiques à finalité
Economic Analysis and Public Governance

***La concurrence au sein de l'Europe des
Quinze s'est-elle intensifiée suite à la
libéralisation de l'industrie Textile-
Habillement?***

Promoteur : Axel GAUTIER

Lecteurs : Julien JACQMIN et Joseph THARAKAN

Année académique 2015-2016

Remerciements

A l'issue de la rédaction de ce mémoire, je tiens à remercier vivement l'ensemble des professeurs ayant participé au succès de ma formation académique.

Plus particulièrement, j'adresse mes remerciements les plus profonds :

- Au Professeur Axel Gautier pour son suivi lors de mon travail, ses conseils et sa disponibilité.
- Au Professeur Julien Jacqmin pour ses recommandations avisées.
- Au Professeur Joseph Tharakan pour son enseignement de l'Économie de la mondialisation et de l'Économie européenne de même que ses conseils judicieux.

J'adresse également un chaleureux merci à Leif van Neuss pour le temps qu'il m'a accordé et ses précieux conseils ainsi qu'à Sergio Perelman et Iman Salem pour leur aide concernant la partie économétrique de ce travail.

Finalement, je remercie sincèrement mes parents pour leur soutien tout au long de ma carrière universitaire et leurs encouragements lors de la rédaction de ce mémoire. Merci également à Raimondo et Joanna pour leur précieuse contribution et à Suzanne pour ses suggestions pertinentes.

Victoria Sadzot

Executive Summary

Si le textile et l'habillement comptent parmi les industries les plus anciennes en Europe, la pérennité de leur production est ébranlée depuis quelques décennies. En effet, suite à un mouvement progressif de libéralisation, les producteurs de l'UE 15 ont particulièrement souffert du flux d'importations de nouveaux concurrents. Ces derniers, offrant une main d'œuvre efficace et à prix compétitif, présentèrent une forte menace pour les pays développés. D'abord, de nombreux accords furent conclus en vue de protéger l'industrie TH européenne. Cependant, les principes fondamentaux de l'OMC contraignirent finalement les pays membres à échanger dans un environnement libre de toute barrière commerciale et de manière indiscriminée. L'expiration de l'Accord sur les Textiles et Vêtements, le premier janvier 2005, devait être la date butoir d'un commerce sans entrave. La réalité économique annihila cependant vite cette utopie. C'est dans ce contexte que se présente ce travail. Nous chercherons à étudier si cette libéralisation a, à terme, porté ses fruits et augmenté la concurrence au sein des pays de l'UE 15. Deux indicateurs de mesure de la pression concurrentielle – l'élasticité du profit et la rentabilité moyenne – ont été choisis pour répondre à cette question. Par ailleurs, une attention particulière sera également portée à la complexité du contexte politique et institutionnel, à l'émergence de la Chine et aux conséquences de son adhésion à l'OMC, aux spécificités de l'industrie et du commerce s'y afférant ainsi qu'aux mutations que le secteur connaît depuis quelques années.

If the production of textile and apparel is among the oldest in Europe, its sustainability has been shaken for decades. Indeed, following the progressive liberalization movement, the EU 15 producers suffered from abundant imports of new competitors. The latter, offering an efficient workforce at competitive wages, threatened the developed countries. At first, numerous agreements were concluded to protect the European Textile Clothing (TC) industry. However, the fundamental principles of the World Trade Organization forced the member countries to trade in an indiscriminate way and without any commercial barriers. The expiration of the Agreement on Textiles and Clothing, on January 1st 2005, was supposed to be the deadline for commerce without restrictions. Nevertheless, the economic reality annihilated this utopia. This thesis appears in this context. It will indeed attempt to study if the liberalization increased the competition within the EU 15 countries. Two indicators of the competitive pressure – the profit elasticity and the average profitability – were chosen to answer the question. Along, a particular attention will be paid on the complexity of the political and institutional contexts, on the emergence of China and the consequences of its membership to the WTO as well as on the specificities of TC industry and the mutations the sector has been through for a few years.

Table des matières

Liste des abréviations	10
Introduction	11
CADRE THÉORIQUE	13
<i>PARTIE A</i>	
1. Cadre institutionnel et politique	13
1.1. L'Union Européenne	13
1.1.1. Développement des échanges	14
1.1.2. Politique de concurrence	15
1.1.3. Position concurrentielle de l'Europe	15
1.1.3.1. L'Europe, une forteresse ?	16
1.2. Libéralisation et protectionnisme	18
1.2.1. Le libre-échange	19
1.2.1.1. Théorie d'Heckscher-Ohlin	19
1.2.1.2. Nouveaux éclairages	20
1.2.1.3. Arguments en faveur du libre-échange	22
1.2.2. Le protectionnisme	24
1.2.2.1. Outils protectionnistes	24
1.2.2.2. Arguments en faveur du protectionnisme	25

1.3.	L'Organisation Mondiale du Commerce.....	26
1.3.1.	Adhésion de la Chine à l'OMC.....	27
1.3.1.1.	Clause de sauvegarde spécifique à la Chine.....	27
1.4.	Contexte historique.....	29
1.4.1.	Arrangement Multifibres.....	30
1.4.2.	Accord sur les textiles et les vêtements.....	32
1.4.3.	Période post-ATV.....	34

PARTIE B

2.	Mesure de la concurrence.....	36
2.1.	Définition du marché.....	38
2.2.	Nombre de firmes.....	39
2.3.	Indicateurs de concentration.....	39
2.3.1.	Parts de marché.....	39
2.3.2.	Ratio de concentration.....	41
2.4.	Indice d'Herfindahl-Hirschmann.....	42
2.5.	Indicateurs de pouvoir de marché.....	43
2.5.1.	Indice de Lerner.....	44
2.5.2.	Adaptations de l'indice de Lerner.....	46
2.5.3.	Indice de Lerner et élasticité de la demande.....	47
2.5.4.	Indice de Lerner et indice d'Herfindahl-Hirschman.....	48
2.6.	Rentabilité moyenne.....	50

2.7. Élasticité du profit	51
2.7.1. Indicateur de Boone	52
2.7.2. Extension de l'indice de Boone.....	54
2.7.3. Forces de l'indice de Boone face à l'indice d'Herfindahl.....	54
2.7.4. Forces de l'indice de Boone face à l'indice de rentabilité moyenne....	55
2.7.5. Faiblesses de l'indicateur de Boone.....	56
ÉTUDE EMPIRIQUE.....	58
1. Méthodologie	58
1.1. Constitution de l'échantillon	58
1.2. Choix des indicateurs	60
2. Présentation des résultats	62
2.1. L'élasticité du profit ou indicateur de Boone (PE).....	62
2.2. La rentabilité moyenne (AP)	64
3. Discussion	67
3.1. Industrie textile.....	67
3.2. Industrie de l'habillement.....	72
Conclusion	83
Bibliographie.....	85
Annexes.....	I

Annexe I – Commerce intrabranche dans l’UE	I
Annexe II – L’OMC, principes fondamentaux	IV
Annexe III - Article 6 de l’ATV	VI
Annexe IV - Élimination des quotas	VIII
Annexe V – Réintroduction des quotas en 2005	X
Annexe VI - SSNIP test	XII
Annexe VII - Constitution des échantillons	XIV
Recueil des données pour l’élasticité du profit	XIV
Statistiques descriptives de l’élasticité du profit.....	XV
Recueil de données pour la rentabilité moyenne.....	XVI
Statistiques descriptives de la rentabilité moyenne.....	XVII
Annexe VIII – Évolution des indicateurs PE et AP	XVIII
Annexe IX – Évolution moyenne des variables économiques de l’industrie de l’habillement	XXIII

Liste des abréviations

AP : Average Profitability

AMF : Arrangement Mutlifibres

ATV : Accord sur les Textiles et les Vêtements

CCE : Communauté Économique Européenne

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade

HO : Hecksher-Ohlin

IFM : Institut Français de la Mode

LTA: Long Term Agreement

NPF : Nation la Plus Favorisée

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

OSpT : Organe de Supervision des Textiles

PCM : Price Cost Margin

PE : Profit Elasticity

STA : Short Term Agreement

TH : Textile Habillement

UE : Union Européenne

Introduction

Apparu dans les années 1960, un courant soutenu de mondialisation s'est répandu dans chaque industrie à travers le monde. Au cours de ces dernières années, la libéralisation des marchés s'est en effet développée de manière accrue et continue à l'échelle internationale. Aussi, les secteurs des textiles et habillement n'ont pas échappé à cette tendance vers la libéralisation. Les pays industrialisés, autrefois détenteurs de cette production, ont été particulièrement affectés par l'émergence de nouveaux concurrents. Ces derniers, offrant une main d'œuvre efficace et à prix compétitif, présentaient une forte menace pour les pays développés. Ainsi, confrontés aux premières vagues d'importations en provenance de l'Inde, des pays du sud-est asiatique ou de la Chine, de nombreux pays membres de l'Union Européenne mirent rapidement en place des barrières tarifaires et non tarifaires. Finalement, c'est en 1995, suite aux négociations de l'Uruguay Round, que l'Accord sur les Textiles et Vêtements est conclu. En principe, ce dernier devait constituer l'étape ultime de la libéralisation du secteur, en intégrant progressivement les règles de non-discrimination de l'Organisation Mondiale du Commerce. Le premier janvier 2005 était en effet supposé sonner la fin des restrictions non tarifaires des pays cherchant à protéger leur industrie. Cependant, si les producteurs européens eurent 10 ans pour se préparer à cette profonde restructuration, à l'heure d'ouvrir leurs frontières, ceux-ci demeurèrent dépourvus face au massif flux d'importations bon marché.

Il faut dire que la Chine, principal pays exportateur mondial de vêtements, compte parmi les pays offrant les plus bas coûts salariaux. Conséquemment, dans cette industrie intensive en main d'œuvre, il s'agit là d'un avantage compétitif considérable lui permettant de produire en grandes quantités et à prix cassés. C'est ainsi que, si la valeur des exportations mondiales est passée de 212.433 millions de dollars en 1990, à 481.482 millions en 2005, la part de la Chine dans cette évolution est incontestable. En effet, sur cette même période, la valeur de ses exportations a augmenté de 582%. Ainsi, suite à cette ascension fulgurante, la Chine compta à elle seule, en 2005, pour 25% des exportations totales. Une proportion qui ne fit qu'augmenter à travers le temps.

En définitive, le processus de libéralisation de l'industrie textile habillement ne se fit pas sans encombre ; ses spécificités et la tradition de sa production la plaçant directement au centre de pressions politiques. Au cœur du problème, les intérêts divergents des pays membres de l'Union Européenne ainsi que de ses différents acteurs, permettent de mieux comprendre le dilemme auquel l'Union fit face durant plusieurs années. Ainsi, les pays du « Sud » et les producteurs ont milité pour l'utilisation de mesures protectionnistes alors que les pays du « Nord » et les revendeurs ont appuyé le développement du libre-échange. Finalement, face à cette dualité d'opinions et aux mutations profondes de la structure des échanges, l'appartenance de ces pays à l'OMC – organisation hautement libérale – et l'adhésion de la Chine ne firent qu'accroître la complexité du processus. À terme, nous nous poserons donc la question suivante : « La concurrence au sein de l'Europe des Quinze s'est-elle intensifiée suite à la libéralisation de l'industrie Textile-Habillement ? ».

Gardant à l'esprit cette interrogation, un cadre théorique sera d'abord établi. Ce dernier présentera l'Union Européenne, sa position concurrentielle. Nous exposerons ensuite les diverses théories libérales et protectionnistes ainsi que leurs implications respectives. Ensuite, l'OMC de même que son incidence sur le climat général du commerce mondial seront brièvement présentées. L'objectif de cet exposé sera de mettre en lumière les divers enjeux politiques et économiques auxquels de telles Institutions sont confrontées. Par ailleurs, nous présenterons le déroulement complexe de la libéralisation de l'industrie textile habillement. L'objectif second de ce cadre théorique sera de proposer et critiquer différents indicateurs de concurrence, en vue d'en choisir les plus satisfaisants. La mesure de la concurrence est un exercice délicat tant le phénomène est complexe et multidimensionnel. Le choix de telle ou telle mesure concurrentielle est d'ailleurs susceptible de modifier les résultats obtenus. La deuxième partie constituera la partie empirique de ce mémoire. Son objet est d'analyser le niveau et l'évolution de la situation concurrentielle dans l'industrie TH des pays de l'UE 15. Pour ce faire, nous utiliserons deux indicateurs différents : l'indicateur de Boone, ou l'élasticité des profits par rapport aux couts, et un indicateur de la rentabilité moyenne d'une industrie. Le choix des indicateurs concurrentiels est fonction des données disponibles ainsi que des différentes critiques formulées à leur encontre dans la section du travail consacrée à cet effet.

CADRE THÉORIQUE

Ce cadre est régi par trois questions principales : comment les politiques de libéralisation furent-elles déterminées dans l'Union Européenne ? Quels en sont les effets ? Comment pourrions-nous en mesurer l'impact sur la concurrence ?

PARTIE A

1. Cadre institutionnel et politique

1.1. L'Union Européenne

Selon Dalkiran *et al* (2004), l'Union Européenne est, dans le monde moderne, « *sans doute l'exemple le plus patent d'intégration politique et économique librement consentie entre un groupe de nations dépendantes* ». À présent composée de vingt-huit pays et couvrant la majorité du continent européen, ce fut en 1958, au lendemain de la deuxième guerre mondiale, que la Communauté Économique Européenne (CCE) vit le jour. À cette date, la signature du Traité de Rome instaura une coopération économique plus étroite entre six¹ pays, d'abord. Celui-ci partait du principe selon lequel des pays liés par des échanges commerciaux et par conséquent, liés économiquement, étaient moins enclins à entrer en conflit. Depuis ce jour, l'Union s'est graduellement agrandie. Ses quinze premiers membres englobent majoritairement l'Europe de l'Ouest, incluant la majorité des premiers pays développés économiquement. Les nouveaux membres couvrent, quant à eux, l'Europe centrale et orientale, et accédèrent à l'Union, pour la plupart, en 2004.

Partie d'une simple union douanière, l'UE a, à ce jour, mis en place un marché unique au sein de son territoire et instauré un partenariat entre les divers membres dans de nombreux domaines. Ainsi, la complexité des sujets traités, le pouvoir supranational de l'Union et le nombre grandissant de ses membres ont une implication majeure sur les politiques commerciales et économiques au sein de l'Union Européenne.

¹ Il s'agit de l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas.

Par ailleurs, l'élargissement de l'UE a complexifié le processus décisionnel au sein de l'Union. En effet, plus le nombre de membres est élevé, plus il sera difficile de trouver un accord qui satisfasse les intérêts opposés et divergents des États. Cela est d'autant plus avéré pour les sujets sensibles tels que la politique étrangère ou la fiscalité qui eux nécessitent un vote favorable à l'unanimité.

1.1.1. Développement des échanges

La première vague d'intégration européenne eut lieu peu après la création du marché commun à la fin des années 50. Si cette ouverture des marchés s'accompagna comme prévu d'une forte croissance des échanges intra-communautaires, elle n'entraîna cependant pas une spécialisation renforcée des pays membres. Fontagné et Freudenberg (1999) expliquent qu'au contraire, dès les années 60, des études empiriques mirent en évidence l'émergence du commerce intrabranche² au sein de la Communauté européenne³. L'OCDE (1999) complète que le commerce intrabranche dans l'UE concerne principalement des biens de qualité différente, plutôt que des variétés différentes de produits similaires⁴. En 1985, Helpman et Krugman expliqueront cela au moyen de la notion d'équilibre intégré⁵: la concurrence monopolistique est associée à un commerce intrabranche – de produits similaires entre pays similaires – alors que le principe d'avantage comparatif expliquera le commerce inter-branche entre économies très différentes.

Les évolutions globales par pays sont intéressantes suite à leurs divergences potentielles liées à un leur spécialisation, où les échanges de qualité ont leur importance. Ainsi, les pays membres de l'UE se sont spécialisés dans des séries de produits entre le bas et le haut de gamme⁶, pour chacun de produits échangés. Les pays du Nord, tels que l'Allemagne, la France ou le Royaume-Uni se caractérisent par une place importante des produits haut de gamme dans leurs exportations. Ils contrastent ainsi avec les pays du Sud, tels que l'Espagne, la Grèce ou le Portugal, spécialisés au contraire dans le bas de gamme.

² Échanges au sein d'une même industrie.

³ Le tableau Ia en Annexe I illustre cette tendance.

⁴ Voir tableau Ib en Annexe I.

⁵ Ces notions sont davantage développées dans la section consacrée du libre-échange.

⁶ Classification réalisée par segments de qualité-prix.

À Terme, Fontagné et Freudenberg (1999) ajoutent que si dans sa globalité, l'Union européenne est spécialisée dans le haut de gamme, c'est surtout grâce à quelques-uns de ses membres tels que l'Allemagne et la France.

C'est pourquoi, à l'aide du tableau Ic de l'Annexe I, nous notons clairement que la production de textiles et habillement de basse et moyenne gammes représente un point faible pour les membres de l'UE 15. Leur contribution au solde de la balance commerciale est en effet négative. Cependant, pour les articles haut de gamme, nous constatons indubitablement la tendance inverse, avec une contribution positive.

1.1.2. Politique de concurrence

La politique de concurrence de l'Union Européenne trouve ses fondements dans le Traité de Rome de 1958. Elle s'applique à quatre domaines : les ententes, l'abus de position dominante, les fusions et les aides étatiques. Le but de la politique de concurrence est d'assurer une compétition saine entre les entreprises, et selon Dalkiran *et al* (2004) de « *préserver les avantages en terme de choix, de prix, d'efficience, d'innovation, et de la satisfaction du consommateur, avantages attendus d'un marché unique en libre concurrence* ». En d'autres mots, il s'agit d'établir une concurrence loyale entre les entreprises. Stimulant la productivité des producteurs, celle-ci les motive à améliorer la qualité ou à élargir leur gamme de biens et services, ainsi qu'à diminuer les prix de ces derniers, sous peine de voir leurs clients d'adresser à d'autres concurrents.

1.1.3. Position concurrentielle de l'Europe

Il est intéressant de s'interroger en vue de savoir si la politique européenne soutient vraiment le commerce international. Souvent, l'Union Européenne fut perçue comme un acteur non compétitif sur la scène mondiale. Le cout particulièrement élevé de la main d'œuvre, la faible productivité des pays de l'Europe de l'Est ou encore l'incapacité de l'UE à transformer son expertise de recherche en innovation industrielle peuvent appuyer cette thèse (Dalkiran *et al*, 2004). Néanmoins, ces facteurs ne représentent qu'une analyse partielle de la compétitivité.

En effet, cette dernière est également déterminée par la qualité des produits, la puissance des outils de productions, les compétences de la main d'œuvre et du savoir-faire technologique, domaines dans lesquels les acteurs de l'Union Européenne possèdent une grande expertise. Par exemple, si l'Allemagne compte parmi les pays avec les couts salariaux les plus élevés, elle détient également un des plus hauts niveaux de productivité industrielle au monde, lui conférant, de ce fait, un avantage de taille sur le marché international.

À terme, bien que l'Union Européenne excelle dans divers domaines, il est raisonnable de se demander si la politique des gouvernements européens n'a pas, parfois, entravé le commerce international afin de protéger les industries les moins compétitives face aux concurrents mondiaux.

1.1.3.1. L'Europe, une forteresse ?

Au lendemain du XXI^e siècle, certains s'interrogèrent : l'Europe n'avait-elle pas créé une forteresse en protégeant ses producteurs, les préservant des importations étrangères ?

Dans les années quatre-vingt, un des aspects les plus marquants de l'économie internationale fut la prolifération et l'intensification d'accords régionaux à travers le monde, avec l'Europe comme exemple le plus frappant (Hanson, 1998). Ainsi, les partenaires commerciaux de l'Europe constatèrent que si les barrières internes à l'Union disparaissaient à mesure que le Marché unique se développait, les barrières externes et mesures protectionnistes, quant à elles, ne cessaient d'augmenter.

Comptant parmi ses membres de nombreux pays fondateurs du GATT et soutenant avec ferveur l'OMC, il semblait naturel que l'UE adopte une politique favorisant le commerce international, notamment via la suppression progressive des contingents et des barrières à l'échange. Cependant, il apparut, au cours de la deuxième moitié du XX^e siècle, que l'Union Européenne pouvait parfois adopter un comportement visant à se protéger telle une forteresse. Ainsi, dans un pareil contexte, une analyse de la direction de la politique de commerce extérieur de l'Europe parut essentielle.

Selon Dalkiran *et al* (2004), les États membres de l'UE ont privilégié leurs intérêts individuels en imposant leurs restrictions sur les importations. Il semblerait ainsi qu'à l'occasion, une approche mercantiliste⁷ ait été adoptée, ignorant les bienfaits du commerce international et des échanges selon les avantages comparatifs respectifs⁸. En accordant des traitements préférentiels à certains pays en développement entre autres, l'Europe put donner l'illusion de favoriser le libre-échange tout en s'assurant, parallèlement, que ces accords ne menaceraient pas ses propres industries. Les auteurs ajoutent également que l'UE peut parfois être très – voire trop – rapide à imposer des tarifs antidumping, notamment sur les biens en provenance d'Asie. Bien qu'elle soit tolérée par l'OMC, cette pratique serait en proie à une utilisation abusive.

Par ailleurs, en répondant à la demande des producteurs internes à l'UE, requérant une restriction des importations à bas prix, l'Union Européenne s'est parfois trouvée prisonnière d'importants groupements d'intérêt. Ainsi, l'influence des groupes de lobbying protectionnistes les plus puissants, cherchant à défendre les intérêts des producteurs nationaux, n'a pu être ignorée lors de l'élaboration des politiques commerciales (Wang, 2013). Ces groupes négocient avec leurs gouvernements nationaux et, par ce biais, arrivent donc à faire entendre leur voix auprès des institutions européennes.

Cependant, Hanson (1998) quant à lui, défend l'idée selon laquelle l'Europe n'a pas construit de « forteresse » en vue de protéger ses États membres. En effet, depuis les années quatre-vingt, l'UE serait à l'origine d'un intense mouvement de libéralisation, même dans les secteurs les plus sensibles économiquement et politiquement.

L'intégration européenne modifia le contexte institutionnel dans lequel les politiques commerciales étaient mises en place. Elle créa en effet un processus de libéralisation soutenu, dans un environnement alors intensément protectionniste.

⁷ Ce terme décrit l'approche selon laquelle les exportations sont d'une importance capitale alors que les importations doivent, quant à elles, être découragées.

⁸ Ces notions seront développées dans la section suivante portant sur le protectionnisme et le libéralisme.

Depuis les années nonante, les États membres ont aboli unilatéralement six-mille-trois-cents restrictions quantitatives pour les biens en provenance de pays en développement, et les mesures de surveillance envers ces derniers ont également considérablement diminué. De plus, si l'utilisation de mesures antidumping ne s'est pas amoindrie, elle n'a pas augmenté non plus.

Toujours selon Hanson (1998), l'approfondissement de cette intégration européenne a résulté en politiques commerciales. En revanche, ces dernières se sont détachées des préférences individuelles des différents États membres, même lorsque ceux-ci comptaient parmi les pays les plus influents. Ainsi, les demandes des acteurs ayant un intérêt politique notable, à savoir les producteurs domestiques et travailleurs des industries non-compétitives, ont parfois été laissées de côté lors des négociations, alors qu'au niveau national, elles auraient été au cœur du processus décisionnel.

1.2. Libéralisation et protectionnisme

Enfin, quelle que soit la réponse à la question « L'Union Européenne est-elle une forteresse ? », il est essentiel de se demander quels arguments pourraient la pousser à ouvrir ses frontières, et quels sont ceux qui, au contraire, la dissuaderaient à le faire. En d'autres termes, nous nous questionnerons quant aux implications de politiques libérales et protectionnistes.

Selon Dalkiran *et al* (2004), la croissance économique mondiale, connue à partir de la fin du dix-neuvième siècle, résulte indubitablement des politiques de libre-échange ou de laissez-faire menées par les principales nations commerciales de l'époque. Bouchet (2005) complète cette idée en ajoutant que l'ouverture commerciale permet à un pays, quel qu'il soit, de se libérer des limites que sa dotation initiale en facteurs de production impose à son économie. Ainsi, un des éléments clé menant à la croissance économique est le degré d'ouverture commerciale d'un pays. C'est pourquoi, sous l'impulsion du GATT notamment, les droits de douane diminuèrent considérablement, accélérant le développement du libre-échange à travers le monde.

Toutefois, force est de constater qu'au fil des années, l'ouverture du commerce s'accompagna, simultanément, de l'apparition de mesures protectionnistes.

Ces pratiques furent, dans bon nombre de cas, dissimulées « *derrière la façade d'un discours officiel et de déclaration de bonne volonté libre-échangiste* » (Abdelmalki *et al.*, 2001). C'est que, face à la mondialisation, les producteurs de nombreuses industries se retrouvèrent confrontés à la concurrence d'importation de biens à bas prix, de pays plus compétitifs, compromettant ainsi leur avantage sur le marché.

De ce fait, il convient donc d'étudier les avantages du libre-échange ainsi que du protectionnisme en vue de mieux comprendre à quelles fins sont utilisées chacune des politiques.

1.2.1. Le libre-échange

Le libre-échange est un système de commerce international, dépourvu de toute restriction commerciale, qu'elle soit tarifaire ou non (Krugman et Obstfeld, 2009).

1.2.1.1. Théorie d'Heckscher-Ohlin

Pour mieux comprendre le libre-échange et sa structure, développons la théorie de Heckscher et Ohlin qui constitue un des piliers centraux du libre-échange. En effet, cette dernière vise à démontrer que la différence de dotation de facteurs est la source de l'avantage comparatif⁹ d'une nation. Cette théorie permet donc de comprendre l'importance de la dotation factorielle dans le commerce international. Pour ce faire, le modèle présente deux biens, différant dans leur intensité factorielle¹⁰ en travail et capital. Le pays possédant relativement plus d'un de ces deux facteurs de production sera dit abondant¹¹ dans ce facteur. Il s'agit là, selon les hypothèses du modèle, de la seule différence distinguant les deux économies comparées. Pour le reste, ces dernières seront similaires en tous points : les deux biens produits dans chacun des pays sont homogènes, les goûts et les consommateurs sont identiques et les entreprises ont accès à la même technologie.

⁹ Théorie selon laquelle la spécialisation et l'échange bénéficieront à un ensemble de pays, tant que les relations commerciales seront basées sur leurs différences respectives d'efficacité des ressources employées.

¹⁰ Pour produire un bien, un secteur utilisera toujours, relativement plus l'un des deux facteurs de production, à savoir, le travail ou le capital. Le bien requérant le plus de main d'œuvre sera dit intensif en travail, alors que le bien dont la production nécessite plus de capital sera dit intensif en capital.

¹¹ Notons que l'abondance est toujours exprimée en termes relatifs : les ratios de dotation en un facteur par rapport à un autre sont comparés. De ce fait, aucun pays ne pourra être relativement abondant dans tous les facteurs

Le modèle d'Heckscher-Ohlin expose le principe selon lequel, un pays utilisant de manière intensive le facteur de production abondant pour produire un bien, aura un avantage comparatif dans la production de ce bien. Il devrait dès lors se spécialiser dans la production de ce bien. Il pourra ensuite exporter son surplus de production en échange d'importation des biens en provenance de pays ayant un avantage comparatif dans la production d'autres biens.

En conséquence, le modèle HO laisse entendre que la montée en puissance du commerce international entre les pays développés (abondants en capital et main d'œuvre qualifiée) et les pays en développement, à bas salaires (abondants en travail non qualifié) pèsera, à long terme, sur les travailleurs peu qualifiés en Europe et aux États-Unis (Krugman et Obstfeld, 2009).

Stopler-Samuelson ajoutent à cette théorie que, suite à l'ouverture des frontières, les producteurs du bien, dont le facteur de production est abondant, bénéficieront de l'ouverture des barrières, mais que les détenteurs du facteur relativement rare y perdront. Alors, bien que tous les pays profitent du commerce libre, en termes absolus, il y aura donc des conséquences distributives importantes qui favoriseront certaines productions d'un pays et, nuiront de ce fait à d'autres (Allegret & Le Merrer, 2015).

Ces théorèmes expliquent pourquoi certaines Nations sont définitivement opposées à une libéralisation de leurs industries alors que d'autres militent en leur faveur. De même, nous comprenons pourquoi de nombreux biens d'habillement, produits en Asie, nécessitent une forte intensité du travail tandis que des machines produites en Allemagne, par exemple, requièrent elles, une utilisation intensive du capital.

1.2.1.2. Nouveaux éclairages

Finalement, abandonner certaines hypothèses du modèle HO peut nous amener à des conclusions différentes. En effet, en renonçant au postulat d'homogénéité des biens, des produits différenciés peuvent être commercialisés et de ce fait, donner lieu à du commerce intrabranche.

Clarifions notre pensée au moyen d'un exemple de l'industrie de l'habillement. Imaginons qu'une entreprise espagnole produise un t-shirt blanc, basic. Sa fabrication est relativement simple et ne nécessite pas l'intervention de travailleurs qualifiés. Suite au libre-échange, l'existence de quelconque pays, davantage abondant en main d'œuvre non qualifiée et produisant ce même article, modifiera la structure de la production.

L'Espagne souffrant d'une dotation de travailleurs non qualifiés relativement plus faible sera contrainte d'en abandonner la fabrication et d'en importer les biens finis. À présent, supposons que la France produise elle aussi un t-shirt blanc, mais cette fois-ci brodé de perles ou d'un tissu noble. Il s'agira alors d'un article à plus haute valeur ajoutée et dont la fabrication nécessitera l'expertise de travailleurs qualifiés. En conséquence, pour cette production, la France sera moins affectée par un commerce libre. En effet, le pays qui concurrencera l'Espagne, de par son abondance de travailleurs non qualifiés, ne concurrencera pas la production française, reposant elle sur davantage de savoir-faire et de valeur ajoutée. En abandonnant l'hypothèse d'homogénéité des biens, nous pouvons à présent justifier des échanges entre pays semblables, fondés sur une demande de variété.

Par ailleurs, en introduisant la possibilité de rendements d'échelle croissants, nous pouvons également expliquer les stratégies de spécialisation des économies qui sont dans des situations semblables. Le modèle de concurrence monopolistique, fondé sur les travaux d'Hotelling et adapté au commerce international par Krugman traduit cette idée. Dans son modèle, Krugman raisonne avec des pays identiques (même technologie et dotation de facteurs) ; il y a un nombre important de firmes, l'entrée dans la branche est libre mais chaque entreprise différencie ses produits, de sorte qu'elle se crée un monopole sur cette variété différenciée. L'ouverture des barrières permettra d'accroître la variété et donc d'atteindre un surplus plus élevé pour le consommateur. Les producteurs entreront en concurrence et diminueront, de ce fait, leurs prix mais bénéficieront des marchés plus larges – permettant davantage de rendements d'échelle – (Allegret & Le Merrer, 2015). À présent, nous comprenons mieux l'existence d'un commerce intrabranche.

Finalement, Helpman et Kurgman synthétisèrent les approches expliquées précédemment, grâce à la notion d'équilibre intégré. Cela permettra de relier à la fois le commerce entre pays semblables et différents. Leur modèle fait apparaître que les différences de dotations factorielles entre les pays favorisent les échanges inter-branches alors les dotations factorielles analogues (associées à la concurrence monopolistique) encouragent le commerce intrabranche. Ce résultat théorique est essentiel car il justifie la coexistence des deux types d'échange sur des marchés avec des situations concurrentielles différentes.

Les producteurs peuvent ainsi jouer sur une différenciation verticale – différence de position dans la gamme – ou sur une différenciation horizontale, liée à une demande de variété de produits similaires. C'est pourquoi les pays industrialisés font entre eux l'essentiel de l'intrabranche – de par leurs similarités – alors que les relations entre pays industrialisés et pays en développement sont de nature inter-branche, suite à leurs différences. De ce fait, il sera essentiel d'intégrer ces différenciations dans l'analyse du libre-échange au sein d'une industrie.

1.2.1.3. Arguments en faveur du libre-échange

Premièrement, les gains en termes de bien-être et de concurrence internationale dus à la suppression des restrictions commerciales sont nombreux. En effet, les droits de douane n'augmentent pas seulement le prix des importations, ils limitent également le choix des produits proposés aux consommateurs.

Une politique de libre-échange permet ainsi d'accroître le surplus des consommateurs¹² par rapport à une situation de restrictions commerciales. Allegret et Le Merrer (2015) appellent également cela le gain de variété. L'ouverture des frontières, permettra également aux producteurs de trouver de nouveaux clients sur les marchés étrangers. Les plus efficaces d'entre eux pourront accroître l'offre du bien pour lequel ils ont un avantage comparatif et, de ce fait, réaliser des économies d'échelle. Celles-ci résulteront en une diminution des coûts de productions, qui se traduiront par une diminution des prix de ventes et par conséquent, d'une augmentation de la compétitivité desdits producteurs (Krugman & Obstfeld, 2009).

¹² Différence entre la volonté d'un consommateur à payer pour un bien et le prix qu'il paie effectivement.

Les mesures protectionnistes peuvent également avoir un effet néfaste sur certaines industries. En effet, les prix nationaux étant plus élevés, ils encouragent l'augmentation de la production par des entreprises non rentables qui, en l'absence de protections, ne pourraient pas survivre sur le marché.

Conséquemment, il convient de rappeler que l'ouverture des frontières au commerce mondial agit également comme un incitant à l'efficacité, l'innovation et la compétitivité internationale. Pareillement, le modèle de concurrence parfaite mène à la conclusion selon laquelle les entreprises compétitives utilisent leurs ressources efficacement et fixent des prix maximisant le surplus des consommateurs (Dalkiran *et al*, 2004).

De même, l'accélération des transferts de technologie est un gain lié aux échanges internationaux : en consommant des produits importés, les consommateurs et producteurs locaux auront accès à des technologies qui vont modifier leurs comportements.

En 1934, Schumpeter défendit également la théorie selon laquelle l'incitation à innover est plus forte sur un marché concurrentiel. Il fut suivi quelques années plus tard par Arrow (1962), dans cette logique. En vue de démontrer cela, ce dernier définit l'effet de remplacement, principe selon lequel l'incitant à innover pour une entreprise, provient du différentiel de profit avant et après une innovation. Pour cette raison, le monopole sera peu enclin à innover mais une firme, dans un environnement concurrentiel, le sera davantage, attirée par un différentiel de profit plus important.

En conclusion, une plus grande ouverture commerciale a pour conséquence une augmentation considérable du volume mondial des échanges. Les pays, en se spécialisant dans la production de biens utilisant de manière intensive le facteur abondant, pourront offrir des produits à des prix inférieurs sur le marché international. Ils exporteront ensuite le surplus de la production de ces biens et importeront ceux pour lesquels ils n'ont pas d'avantage comparatif.

La libéralisation des marchés permet finalement aux consommateurs de tirer profit de cette situation puisqu'elle agrandit la gamme de produits à laquelle ils ont accès, et ce, à des prix moindres. D'un point de vue concurrentiel, elle permet aux producteurs de stimuler leur productivité, d'améliorer leur efficacité et de développer de nouvelles innovations. Elle peut également être considérée comme un facteur de croissance.

1.2.2. Le protectionnisme

Nous l'avons déjà évoqué précédemment, la période d'après-guerre s'est traduite par un large courant de libéralisation des marchés. Néanmoins, malgré cette ascension fulgurante et les bienfaits démontrés de ce mouvement, les obstacles aux échanges n'ont cependant pas été abolis. Il convient alors de se demander quels sont les outils protectionnistes et à qui ils profitent.

1.2.2.1. Outils protectionnistes

La politique protectionniste repose sur l'utilisation de barrières tarifaires et non tarifaires. Dans le premier cas, nous parlerons de droits de douane. Il s'agit de taxes d'importation ou taxes douanières ajoutées à la valeur des produits importés dans un pays. Couramment utilisés dans la première moitié du XX^e siècle, les droits de douane furent progressivement supprimés par le travail du GATT.

Ainsi ce sont les barrières non tarifaires qui sont à présent les plus utilisées en termes de restriction commerciale. Elles peuvent prendre la forme d'interdictions et de contingents, d'obstacles de procédure, de droits et restrictions à l'exportation ou encore d'obstacles techniques (Abdelmalki *et al*, 1997). Ce sont néanmoins les quotas – restrictions quantitatives sur la valeur ou le volume des importations autorisées dans un pays donné – qui sont le plus largement répandus en Europe.

1.2.2.2. Arguments en faveur du protectionnisme

Le protectionnisme est un système établi en vue de protéger le marché national d'importation des biens et services étrangers. Ainsi, des restrictions commerciales sont parfois imposées pour des raisons sociales, politiques ou économiques.

Une politique protectionniste se justifie souvent en vue de soutenir une jeune industrie. De fait, en confinant une industrie infante, cette dernière pourra développer sa structure, augmenter son volume de production (en vue de réaliser des économies d'échelle et de réduire ses coûts) et gagner de l'expérience, tout en étant protégée de la concurrence extérieure et des importations étrangères (Dicken, 2011).

Ce genre de mesure est également utilisé pour isoler une industrie exprimant des difficultés réelles mais temporaires. Les barrières protectionnistes actuelles ne sont en effet pas destinées à un usage permanent. Elles protégeront une industrie le temps que celle-ci gagne en compétitivité afin de lui permettre ensuite d'être un concurrent viable sur la scène internationale. Par exemple, les restrictions commerciales furent largement utilisées pour protéger les industries européennes du textile en déclin et menacées par une forte concurrence des pays en développement. En général, les droits de douane et quotas reposent sur la présence de dysfonctionnements du marché. Il est vrai que suite à de nombreuses imperfections des marchés mondiaux, certains bénéfices commerciaux du libre-échange ne se concrétisent pas pour tous les pays ou producteurs. Les mesures protectionnistes sont dès lors utilisées en vue de corriger ces dysfonctionnements (Dalkiran *et al*, 2004).

Finalement, pour qu'une politique protectionniste soit efficace, il convient impérativement de s'assurer, d'une part, que celle-ci soit correctement ciblée sur la distorsion à corriger et, d'autre part, qu'elle soit la meilleure solution en vue de résoudre le problème (Krugman & Obstfeld, 2009). Si de nombreuses industries souffrent d'une pénurie de l'emploi, d'une dépendance trop forte à l'égard de certains pays ou d'un manque d'information sur les opportunités d'exportation, aucun de ces problèmes ne pourra être résolu par des barrières protectionnistes. Ces dernières masqueront simplement leur cause en donnant un sentiment de sécurité temporaire.

1.3. L'Organisation Mondiale du Commerce

Si chacune des politiques présentées au préalable – qu'elle soit libérale ou protectionniste – comporte des avantages et des inconvénients, le monde moderne a incontestablement opté pour l'approfondissement du libre-échange. Pour ce faire, le rôle de l'Organisation Mondiale du Commerce dans son développement ne peut être négligé. En effet, fondée le 1^e janvier 1995, l'OMC est l'unique organisation internationale régissant les règles de commerce entre ses divers pays membres. Son objectif principal est de faciliter, autant que faire se peut, la liberté des échanges en vue de favoriser le développement économique des pays et le bien-être des individus. Cette ouverture commerciale inclut notamment la suppression d'obstacles entravant les échanges ou la bonne marche et prévisibilité de ces derniers¹³. Il s'agit d'une enceinte où ont lieu les négociations des membres au sujet de leurs relations commerciales multilatérales (OMC, 2016 a).

Si l'OMC est de création récente, c'est parce qu'elle a succédé à l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce, plus connu sous son sigle anglais GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Créé au lendemain de la deuxième guerre mondiale, le GATT avait pour ambition de lutter contre les formes de protectionnisme qui s'étaient développées durant la période d'entre-guerre. Ainsi, le système fut développé au cours de plusieurs cycles de négociations (« *Rounds* »). Si les premiers se focalisaient principalement sur l'abaissement des droits de douane, ils se sont ensuite étendus à d'autres domaines tels que les mesures antidumping ou les droits tarifaires. C'est finalement le Cycle d'Uruguay, de 1986 à 1994, qui mena à la création de l'OMC.

¹³ Les principes fondamentaux de l'OMC sont présentés dans l'Annexe II.

1.3.1. Adhésion de la Chine à l'OMC

Membre observateur du GATT depuis 1982, la Chine s'était vue refuser l'adhésion à ce dernier en 1986. C'est finalement en 2001, après quinze années de négociations, que la Chine put faire son entrée au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce. Son adhésion accéléra de façon impressionnante la chute des droits de douane et la mise en place de mesures visant à favoriser la libéralisation (Jaquet, 2004). Suite à son intégration à l'OMC, les pays membres eurent pour obligation d'accorder à la Chine le statut de Nation la Plus Favorisée (NPF), lui conférant le droit d'être traitée de manière identique à tous les autres.

Par conséquent, les membres durent supprimer progressivement toutes les restrictions quantitatives appliquées à ce pays, incluant les contingents sur les textiles et vêtements appliqués à la Chine (Commission Européenne, 2003).

Les réformes que la Chine mit en œuvre en vue de rejoindre l'OMC lui permirent par ailleurs de connaître une croissance rapide : plus de 7% par an entre 1980 et 2002 grâce au développement de ses industries manufacturières à forte intensité de main d'œuvre et son insertion sur le marché international (Dumas, 2009). Cette ascension rapide généra vite un sentiment de crainte de la part de producteurs d'industries concurrentes à la Chine.

1.3.1.1. Clause de sauvegarde spécifique à la Chine

L'adhésion de la Chine à l'OMC devint, rapidement, une préoccupation majeure pour un grand nombre de pays, notamment pour les États de l'Union européenne et ses producteurs de textile. En effet, au début des années 2000, la Chine devint le principal pays exportateur mondial de vêtements et le second de produits textiles (OCDE, 2004).

De plus, la Chine comptant depuis de nombreuses années parmi les pays offrant les plus bas coûts salariaux et possédant une offre de travailleurs très abondante, représenta un concurrent de taille sur le marché international.

Face à cet atout considérable, les producteurs mondiaux de textiles et vêtements craignirent de voir les fournisseurs chinois, plus compétitifs, leur ravir une part excessive des bénéfices suite à la suppression des contingents (Bouchet, 2005).

Ainsi, afin d'assurer une transition en douceur vers la libéralisation complète du secteur et d'éviter de vulnérabiliser les producteurs de pays développés par une inondation du marché de produits chinois, des dérogations provisoires furent intégrées au protocole d'adhésion de la Chine à l'OMC ; parmi celles-ci, une clause de sauvegarde spécifique à cette dernière.

L'OMC (2016 b) définit cette mesure comme un outil permettant la restriction temporaire sur les importations d'un produit « *pour protéger une branche de production nationale donnée contre un accroissement des importations d'un produit qui cause ou menace de causer un dommage grave à ladite branche de production* ».

Aussi, l'article XIX (1) (a) du GATT sur les mesures d'urgence concernant l'importation de produits particuliers autorise ce genre de pratique et stipule :

« Si, par suite de l'évolution imprévue des circonstances et par l'effet des engagements, y compris les concessions tarifaires, qu'une partie contractante a assumés en vertu du présent Accord, un produit est importé sur le territoire de cette partie contractante en quantités tellement accrues et à des conditions telles qu'il cause ou menace de causer un dommage grave aux producteurs nationaux de produits similaires ou de produits directement concurrents, cette partie contractante aura la faculté, en ce qui concerne ce produit, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer ce dommage, de suspendre l'engagement en totalité ou en partie, de retirer ou de modifier la concession » (OMC, 2016 b).

Reconnaissant le potentiel de désorganisation du marché suite à une flambée d'importations chinoises, cette mesure de sauvegarde transitoire – de vigueur jusqu'en décembre 2008 – put être invoquée par les membres de l'OMC lorsque ceux-ci estimèrent que les importations de textiles et de vêtements menacèrent d'entraver le développement du commerce de leurs produits (Commission Européenne, 2003).

1.4. Contexte historique

Si le textile et l'habillement comptent parmi les industries les plus anciennes au monde, ils connurent une révolution industrielle considérable entre le XVII^e et le XIX^e siècle. En Europe, ce bouleversement fut d'abord alimenté par une croissance démographique puis surtout, par une montée en puissance des innovations technologiques et une nouvelle organisation de la production. L'invention des machines à filer ou à coudre furent révolutionnèrent l'industrie. Ensuite, la création prit son essor et s'organisa au milieu du XIX^e siècle en France, avec l'apparition des couturiers et de la Haute Couture. Pour la première fois, le goût des consommateurs devint un facteur industriel.

À partir des années 60, les secteurs du textile et de l'habillement des premiers pays industrialisés ont été particulièrement atteints par l'apparition de nouveaux concurrents sur la scène internationale. C'est durant la période d'avant-guerre, avec l'émergence du Japon, que les premiers adversaires apparurent. Le mouvement continua ensuite avec l'ascension de nouveaux pays industrialisés d'Asie. En effet, depuis les années 80, la Chine et les pays d'Asie du Sud ont pénétré le marché mondial du commerce TH, transformant définitivement la structure des échanges, alors contrôlée par l'Europe et les États-Unis (Avisse & Fouquin, 2003).

Des instruments de protection furent rapidement mis en place en vue de freiner cette concurrence massive. En 1961, apparut, grâce à l'alliance des États-Unis et de l'Union Européenne, le premier accord multilatéral sur le textile : le Short Term Arrangement (STA), qui fut ensuite remplacé en 1962 par le Long Term Arrangement (LTA). Tous deux avaient pour objectif de réguler le commerce du coton (Heron, 2007). Pour ce faire, de nouveaux quotas furent introduits avec la lutte contre le *market disruption*¹⁴ comme justification principale.

¹⁴ Affaiblissement rapide de la performance du marché causé par un changement des forces externes.

1.4.1. Arrangement Multifibres

En 1973, le LTA fut ensuite remplacé par le premier Arrangement Multifibres (AMF). Cet instrument prévoyait l'imposition de restrictions quantitatives « *lorsque des poussées soudaines des importations portaient, ou menaçaient de porter un préjudice grave à la branche de production du pays importateur* » (OMC, 2016 c). Ainsi, des quotas étaient imposés sur les quantités exportées de pays en développement envers les pays développés, souvent en provenance d'Asie. L'OCDE (2003) explique qu'au moment de mettre en œuvre ces restrictions quantitatives, il fut décidé que les pays en développement limiteraient volontairement les quantités exportées. Néanmoins, ces accords les empêchèrent de conquérir de nouvelles parts de marché (Boussemart & Roncin, 2007).

Un tel système, contraire aux principes fondamentaux du GATT, permit donc aux pays industrialisés de l'UE de maintenir leur puissance, de contrôler le marché TH et finalement, de se protéger de toute concurrence. C'est en cela que l'AMF fut unique : il offrit notamment une solide protection au marché européen contre des importations en provenance des pays du Sud-Est asiatique, entre autres. De même, ce dernier autorisait aussi les pays à négocier des accords bilatéraux avec des pays individuels ; stratégie dont l'Europe se servit abondamment (Wang, 2013).

Renégocié à quatre reprises en 1977, 1981, 1986 et 1991, l'AMF a profondément bouleversé les conditions de la concurrence entre pays développés et pays en développement en utilisant tantôt des mesures ultra-protectionnistes ou en relaxant tantôt celles-ci. Les deux premières années, le manque de quotas communs entre les membres de l'UE eut un résultat dramatique sur cette dernière. En effet, alors que les USA n'avaient enregistré qu'une hausse de 3% des importations, ces dernières augmentèrent de 41% entre 1974 et 1975 dans l'Union Européenne, causant la perte de 430.000 emplois dans l'industrie TH, quelques années plus tard (Heron, 2007).

Suite à ces événements, l'UE adopta une politique plus sévère. Le manque de compétitivité des producteurs de l'industrie textile poussa l'Union à se protéger de l'importation de davantage de produits. Si initialement les restrictions ne portaient que sur le coton, ces dernières s'étendirent ensuite sur le coton non textile et sur les vêtements.

Rapidement, la Commission conclut des accords avec tous les fournisseurs à bas salaires, si bien qu'en 1978, elle avait signé plus de vingt-deux traités individuels (Héron, 2007). C'est ainsi que jusqu'en 1985, l'Europe intensifia l'utilisation de barrières protectionnistes. Les facteurs suivants peuvent expliquer cette politique. L'Espagne et le Portugal, producteurs de taille dans l'industrie TH, souhaitaient davantage protéger leur marché. Ils furent aidés par le COMITEXTIL¹⁵ et d'autres associations de lobbying pour faire entendre leur voix. De même, les syndicats prirent la défense des travailleurs en faisant pression sur la Commission en vue d'inclure des clauses de protection quant à cette concurrence qu'ils jugeaient déloyale. En effet, l'emploi dans l'industrie TH était en baisse en Europe malgré les efforts mis en place, puisque 500.000 postes furent détruits entre 1980 et 1985 (Ugur, 2011).

Toutefois, lors de la dernière négociation du MFA en 1991, l'Union Européenne annonça son désir de réintroduire, progressivement, les règles du GATT. Il est vrai que l'imposition de quotas et les mesures de surveillance étaient assez coûteuses à l'UE puisqu'en 1985, une majorité des produits considérés comme sensibles étaient soumis à ces mesures (Ugur, 2011). De même, l'Union dut se rendre à l'évidence que ces mesures aussi strictes soient-elles ne protégeraient ni indéfiniment, ni efficacement les travailleurs, en témoignait le nombre d'emploi détruits au cours des années précédentes. Les pays de l'Union Européenne avaient développé, par ailleurs au cours du temps, un système de fragmentation de la production (Dicken, 2012). Ces derniers se spécialisèrent en effet dans la sous-traitance internationale, l'opération consistant à « *acquérir des tissus de coton à bas prix en provenance d'Inde, du Pakistan ou de la Chine, puis à réaliser les opérations à forte valeur ajoutée dans l'Union Européenne avant de sous-traiter la confection de la fabrication au Maroc ou en Tunisie* » (Boussemart & Roncin, 2007).

¹⁵ Coordination Committee for the Textile Industries of the European Community.

Dans un pareil contexte¹⁶, et tenant compte du poids grandissant des pays en développement avec l'Uruguay Round, une telle politique protectionniste n'avait plus lieu d'être. C'est ainsi que l'Union Européenne fit ses premiers pas vers la libéralisation du marché TH, au début des années 1990. C'est finalement en 1994 que l'Arrangement Multifibres fut remplacé par l'Accord sur les textiles et vêtements, garantissant des échanges commerciaux conformes aux principes fondamentaux du GATT.

1.4.2. Accord sur les textiles et les vêtements

Entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995, l'Accord sur les Textiles et les Vêtements (ATV) définit les modalités et le processus visant à intégrer progressivement le commerce des textiles et de l'habillement aux règles du GATT (qui devient l'OMC la même année), incluant la clause NPF et n'autorisant que les tarifs douaniers. L'Accord spécifia donc l'abandon du système des quotas de limitation quantitative des échanges.

C'est ainsi qu'à la fin de cet accord transitoire de dix années, il fut imposé que l'industrie TH mondiale soit complètement libéralisée (OMC, 2016 c). Au 1^{er} janvier 2005, date d'échéance de l'ATV, il était entendu que les restrictions quantitatives aient totalement disparu et que les barrières tarifaires aient été notablement diminuées.

Ainsi, l'Accord détailla également comment les membres devaient intégrer davantage de produits importés durant cette période. Pour ce faire, un relèvement des coefficients de croissance fut fixé à chaque étape du processus de libéralisation (il y en eut trois), sachant qu'à la fin des dix années, tous les produits devaient être intégrés (OMC, 2016 c).

¹⁶ L'AMF, visant à protéger les pays de l'Union Européenne des importations des pays offrant de bas salaires, n'avait donc plus lieu d'être puisque les membres s'y approvisionnaient à présent.

Le tableau ci-dessous résume les échéances auxquelles les pays membres de l'OMC étaient soumis.

Cadre 1 - Mise en place et échéances de l'ATV

	janv-95	janv-98	janv-02	janv-05
Intégration dans les règles du GATT 1994				
Part cumulée des produits dont les quotas doivent être éliminés	16%	33%	55%	100%
Libéralisation des restrictions				
Augmentation du taux de croissance des quotas pour les produits non encore intégrés		Croissance AMF X 16%	Croissance période précédente X 25%	Croissance période précédente X 27%

Source : OMC

Néanmoins, chaque membre importateur était libre de décider lui-même des produits qu'il intégrerait à chaque étape pour atteindre le niveau fixé.

L'OMC imposa seulement que les quatre catégories (textiles peignés et filés, tissus, articles confectionnés et vêtements) soient représentées dans la liste des produits intégrés (OMC, 2016 c).

L'Article 6 de l'ATV¹⁷ mit également en place un mécanisme de sauvegarde transitoire. Ce dernier fut établi en vue de régler les nouveaux cas de préjudice grave ou de menace de préjudice grave aux branches de productions nationales, qui pourraient se présenter pendant la période de transition et pour des biens n'ayant pas encore été intégrés aux règles du GATT (OCDE, 2003). En le notifiant à l'OSpT¹⁸, les membres furent légalement autorisés à conserver le droit d'utiliser des dispositions visant à limiter les importations préjudiciables.

Finalement, il apparut que l'ATV, en incluant l'Article 6, laissa une marge de manœuvre suffisante aux pays signataires, qu'ils soient développés ou non, afin de retarder un maximum l'application des réformes.

¹⁷ En Annexe II.

¹⁸ Il s'agit de l'Organe de Supervision des Textiles, mis en place en vue de surveiller le bon déroulement de l'application des opérations de l'ATV ou faisait office d'organe de règlement des différends, le cas échéant.

Avisse & Fouquin (2003) expliquent que, par exemple, le calendrier d'élimination des quotas, en laissant la liberté aux pays Membres de choisir eux-mêmes quels produits intégrer et à quelle étape, permet de commencer par éliminer les quotas qui n'étaient plus remplis et de conserver ceux qui étaient efficaces. Bien qu'avantageuse dans un premier temps, une telle stratégie conduit finalement à un démantèlement plus brutal, en libéralisant au dernier moment l'échange de produits les plus sensibles. Les pays développés saisirent cependant cette opportunité pour protéger leur industrie le plus longtemps possible. Ce retardement légitimé eut une conséquence autre pour les marchés en développement puisqu'il retarda leur intégration complète au marché international¹⁹.

1.4.3. Période post-ATV

Finalement, le 1^{er} janvier 2005, l'ATV expira, laissant place à un marché en théorie complètement libéralisé. Néanmoins, il resta tout de même aux pays membres de l'UE, une dernière manière de protéger leur production. Pour rappel, lors de l'adhésion de la Chine à l'OMC, une clause de sauvegarde spécifique avait été intégrée au protocole d'adhésion de cette dernière. Il fut donc légalement octroyé aux pays membres de l'UE, le droit de recourir à une mesure de sauvegarde spécifique, visant à faire face aux importations préjudiciables de produits textiles en provenance de Chine jusqu'au 31 décembre 2008.

C'est ainsi qu'au début de l'année 2005 commença le conflit entre l'Union Européenne et la Chine, sur les produits du secteur textile habillement. Le 7 avril, l'UE, suivant les USA, activa le « *early warning system* », en vue de surveiller les importations en provenance de la Chine et leurs conséquences sur les entreprises européennes.

¹⁹ Le processus d'élimination des quotas est présenté dans l'Annexe IV.

Selon les termes du commissaire européen Peter Mandelson, alors chargé du commerce, « *La Chine, avec le spectaculaire potentiel d'accroissement de ses exportations dû à la suppression des contingents à compter du 1^{er} janvier de cette année, est devenue une préoccupation majeure pour bon nombre d'États membres de l'Union européenne et de producteurs textiles européens. Mon objectif est d'assurer une transition en douceur vers un monde sans contingents, sans faire subir à notre industrie et aux pays en développement vulnérables des dommages qui pourraient être évités* » (cité par la Commission Européenne, IP/05/392, para. 2).

Suite à de nombreuses enquêtes de la Commission Européenne et négociations avec la Chine, cette dernière accepta de réintroduire des restrictions quantitatives sur dix²⁰ des trente-cinq catégories de textiles libéralisées le 1^{er} janvier de la même année, avec des taux de croissance de 8 à 12,5% jusque fin 2008 (Commission Européenne, 2005, Memo/05/201), et un Mémorandum d'Accord fut conclu²¹.

²⁰ À savoir les pulls, pantalons d'homme, blouses, t-shirts, robes, soutiens-gorge, fils de lin, tissus de coton, draps de lit, linges de table et de cuisine.

²¹ Une ligne du temps plus complète de la mise en œuvre de la clause de sauvegarde est présentée en Annexe V.

PARTIE B

2. Mesure de la concurrence

Tout au long des sections précédentes, nous avons tâché de démontrer les conséquences d'une politique de libre-échange. Entre celles-ci, nous avons pu compter l'intensification de la concurrence parmi ses bienfaits. Néanmoins, il convient de mesurer cette dernière en vue de s'assurer de la bonne marche de la politique. Au long de cette section, nous étudierons les diverses mesures de concurrence ainsi que les avantages et inconvénients qui leur incombent. Suite à cette analyse, l'objectif sera de mettre en évidence l'indicateur le plus performant pour mesurer l'intensité concurrentielle au sein de l'Union Européenne, suite à la libéralisation du textile habillement.

L'intensification de la concurrence sur les marchés de biens et services est d'une importance capitale pour les performances économiques. En effet, les législateurs ont régulièrement recours à des politiques améliorant la concurrence pour relancer l'innovation et la croissance (Braila *et al*, 2010). Cependant, la concurrence est un phénomène complexe à définir et la mesurer est tout aussi laborieux. Les firmes rivalisent sur le marché afin de maximiser leurs profits. Ces derniers sont néanmoins influencés par de nombreux facteurs tels que les caractéristiques intrinsèques aux firmes, le nombre de compétiteurs sur le marché ou encore les politiques réglementaires en vigueur. Il est donc peu aisé de rassembler toutes ces informations en une seule mesure.

Au cours du temps, les économistes se sont intéressés aux diverses manières d'approximer la concurrence sur le marché et son impact sur les firmes. Généralement, ces dernières furent dérivées de l'étude de l'organisation industrielle. De fait, cette discipline étudie, en partie, les déterminants du pouvoir de marché des entreprises et repose sur l'étude des marchés concurrentiels imparfaits (Belleflamme & Peitz, 2003).

Sur un marché donné, il convient en effet de distinguer deux situations : celle de concurrence parfaite et celle de concurrence imparfaite. La première constitue les fondements de la théorie néoclassique et repose sur un nombre d'hypothèses essentielles. Parmi celles-ci, nous retiendrons principalement celle d'atomicité du marché, indiquant qu'il existerait un grand nombre d'agents économiques sur ce marché et, que ceux-ci seraient tellement nombreux, qu'aucun ne disposerait de suffisamment de pouvoir pour modifier la production et le prix pratiqué. En d'autres mots, les agents ne possèdent aucun pouvoir de marché dans une telle configuration et la concurrence est telle que pour chaque agent, le prix de vente est équivalent au coût marginal de production. Au contraire, une situation concurrentielle opposée se traduit par un monopole. Dans une telle structure, une seule firme sera présente sur le marché et jouira donc, en l'absence de tout compétiteur, d'un pouvoir absolu sur le prix de vente de son produit.

Il existe cependant une multitude d'autres configurations où les marchés opèrent dans un environnement de concurrence imparfaite, le monopole étant sa forme la plus extrême. Parmi les formes les plus connues, nous citerons celle de l'oligopole, faisant référence à un nombre de producteurs relativement faible se partageant l'offre, ou encore celle de la concurrence monopolistique, où de nombreux vendeurs offrent des produits différenciés mais substitués. En fait, il y a concurrence imparfaite dès que les conditions de la concurrence parfaite ne sont plus rencontrées²². Ainsi, les vendeurs sont soumis à une courbe de demande décroissante et non plus horizontale comme en concurrence pure et parfaite. La pente négative de celle-ci signifie simplement que s'ils désirent vendre davantage, les vendeurs doivent accepter de diminuer leur prix de vente. Dans de telles situations, les entreprises ont donc un certain pouvoir de marché et gardent le contrôle sur leurs prix respectifs (Jurion, 2006).

²² Atomicité du marché, homogénéité du produit, libre entrée et sortie sur le marché, information parfaite sur le marché et libre circulation des facteurs de productions.

À la lumière de cette explication théorique, nous constatons que le type de concurrence peut varier d'un extrême à l'autre, en fonction du marché sur lequel un producteur opère. Il convient donc de travailler avec des indicateurs capturant de manière efficace l'intensité de la concurrence. Néanmoins, la modélisation empirique de la structure concurrentielle du marché est soumise au manque de disponibilité des données quant aux variables clés, nécessaires à son étude. Les prix de vente ainsi que les quantités offertes sur les marchés ou encore les informations sur la différenciation des produits sont des données rarement disponibles pour les études économiques. Souvent, le calcul des variables, suggéré dans la théorie, est peu clair et pratiquement impossible car réduit à la disponibilité de certaines données. Il se pourrait donc qu'un indicateur soit très efficace en théorie mais inutilisable en pratique. Par ailleurs, tous les indicateurs ont leurs forces et leurs faiblesses ; il conviendra donc d'en tenir compte au moment de l'analyse empirique.

2.1. Définition du marché

Avant d'examiner les divers indicateurs de concurrence, il est essentiel de définir clairement le marché étudié. En d'autres termes, il est impératif de s'assurer que les firmes produisent effectivement des biens et services concurrents.

La délimitation d'un marché pertinent ne se résume pas uniquement à regrouper un ensemble de biens qui « se ressemblent », sur base de caractéristiques communes, mais plutôt de regrouper des biens (ou des zones géographiques) qui exercent une pression compétitive les uns sur les autres (Motta, 2004). Prenons le cas du marché de la bière : sa définition ne dépend pas seulement des caractéristiques communes des boissons en général. En effet, il convient plutôt de baser sa réflexion sur la question suivante : existe-t-il d'autres boissons alcoolisées qui pourraient se substituer à la consommation de la bière si son prix venait à augmenter ? Si c'est le cas, le marché aura correctement été défini. Dans le cas contraire, il faudra redéfinir le marché. Le SSNIP test nous aidera dans cette démarche²³.

²³ Le SSNIP test et son fonctionnement sont présentés dans l'Annexe VI.

Une fois le marché clairement défini, l'étude de l'intensité de la concurrence au sein de ce dernier peut enfin prendre place. Dans la section suivante, nous présenterons donc une série d'indicateurs, plus ou moins efficaces, développés dans la littérature économique. Aussi, nous aborderons les avantages ou limites des plus populaires d'entre eux.

2.2. Nombre de firmes

Une manière très directe, mais également assez naïve, d'aborder la concurrence serait de compter le nombre de concurrents au sein d'une industrie. D'un point de vue pratique, l'avantage de cette méthode est la disponibilité de l'information. Elle ignore néanmoins complètement l'hétérogénéité de la taille des firmes et ne permet pas, au final, de tirer des conclusions très pertinentes sur l'état de la concurrence. Cette mesure, indépendamment de la taille des firmes, pourrait, dans une certaine mesure, influencer le choix des participants à pénétrer un marché ou non.

2.3. Indicateurs de concentration

2.3.1. Parts de marché

La mesure des parts de marché est obtenue en divisant le chiffre d'affaires d'une firme par le total des ventes de l'industrie, à savoir :

$$s_i = \frac{p_i q_i}{\sum_i p_i q_i}$$

où p_i représente le prix de vente de la firme i et q_i sa quantité vendue.

Tout comme le nombre de firmes sur un marché, il s'agit d'une mesure facilement calculable.

En théorie, tout un chacun s'attend à ce qu'une firme monopolistique détienne 100% des parts du marché, tandis qu'un petit acteur, n'ayant que peu de parts de marché, soit soumis aux décisions de ses concurrents. Néanmoins, il s'avère qu'en réalité, l'analyse d'une telle situation est beaucoup plus ambiguë.

Les parts de marché dépendent d'autres facteurs difficilement contrôlables. La concurrence potentielle fait partie de ceux-ci. En effet, sous la menace d'entrée ou d'expansion de concurrents, les firmes pourraient déployer de larges efforts pour décourager les concurrents et tenter de maintenir leurs parts de marché. Dans de telles situations, les firmes font donc face à une grande pression concurrentielle mais leurs parts de marché restent néanmoins inchangées.

Cette idée rejoint celle du marché contestable développée par Baumol en 1982. Dans un tel marché, l'entrée est totalement libre, c'est-à-dire que les entreprises s'y établissant ne souffrent, par rapport aux firmes en place, d'aucun désavantage sur le plan des techniques de production ou de la qualité des produits. Une situation de concurrence ne serait toutefois pas nécessairement liée à l'existence d'un nombre important d'offres sur le marché concerné. Une firme dominante, ayant un très grand nombre de parts de marché, pourrait cependant faire face à une pression concurrentielle très forte. La menace des potentiels concurrents pouvant entrer librement sur le marché, dissuaderait en effet une firme, même en situation de quasi-monopole, de fixer des prix de vente nettement supérieurs aux coûts de production, car de tels profits attireraient de nouveaux rivaux dans l'industrie (Motta, 2004).

Par ailleurs, ce ne sont pas uniquement les parts de marché mais également une certaine persistance au cours du temps qui peuvent être le reflet de la situation d'un marché. Si une firme détient 50% des parts du marché sur un horizon de cinq à dix ans, nous pouvons en conclure que cette dernière exerce une position dominante. Une distribution des parts de marché parmi les firmes les plus importantes, variant considérablement durant une courte période de temps, serait par contre synonyme d'une plus grande pression compétitive et d'absence de position dominante.

C'est pourquoi les autorités de la concurrence doivent également prendre en compte d'autres facteurs tels que les réserves – dans les activités extractives notamment où un concurrent peut avoir épuisé ses réserves – ou le niveau de technologie efficiente (puisque un équipement obsolète pourrait évincer un producteur du marché).

2.3.2. Ratio de concentration

L'indice de concentration CR_n représente la somme des parts de marché des N firmes les plus grandes. Il est donc calculé de la manière suivante :

$$CR_n = \sum_{i=1}^N s_i$$

où s_i représente les parts de marché de la firme i . Plus le ratio CR est élevé, plus le marché sera concentré.

Cependant, cette mesure présente deux lacunes : elle n'exprime pas la distribution des parts de marché au sein de N entreprises étudiées, ni celle en dehors de ces N firmes. De ce fait, l'indicateur ne fournit qu'une idée très approximative du niveau de concurrence. Un même indice peut être le résultat de deux situations extrêmement différentes. Imaginons un $CR_3 = 90\%$: un tel résultat signifie que les trois plus grandes entreprises d'un marché donné détiendraient 90% des parts de marché. Toutefois, dans un cas, elles pourraient être distribuées de manière équitable, (33 ; 33 ; 33) alors qu'à l'opposé, une firme pourrait dominer ses concurrents de telle sorte que les parts de marché se répartiraient de manière complètement inégale (98 ; 1 ; 1). Au final, le CR_3 gardera la même valeur, quelle que soit la configuration du marché. Pourtant, dans le deuxième cas, le marché sera nettement plus concentré et la firme dominante pourrait être soumise aux investigations des autorités de concurrence. De plus, l'indicateur ne permet pas d'étudier des changements de structure au sein des entreprises étudiées, comme un transfert de parts de marché entre celles-ci. En négligeant totalement les entreprises en dehors du cadre étudié, l'indicateur ne donne qu'une image partielle du marché et de la concurrence qui s'y opère.

2.4. Indice d'Herfindahl-Hirschmann

L'intensité de la concurrence peut également être évaluée au moyen d'un autre indice de concentration. Ce dernier, plus communément appelé indice d'Herfindahl-Hirschmann (HHI), est équivalent à la somme des parts de marché au carré de toutes les firmes sur le marché, soit :

$$HHI = \sum_i s_i^2$$

L'indice d'Herfindahl offre une meilleure mesure de la concentration du marché, et donc de la concurrence puisqu'il exprime simultanément le nombre de firmes dans l'industrie et la distribution des parts de marché entre celles-ci (Belleflamme & Peitz, 2010). Ainsi, une concentration plus forte d'un marché se traduit par un faible nombre d'entreprises et/ou une répartition moins dispersée des parts de marché.

En exprimant les parts de marché en pourcentage, l'indice variera donc entre 0 (aucune part de marché) et 10.000 (dans le cas d'un monopole)²⁴. Cet indicateur tient, quant à lui, compte des asymétries relatives aux parts de marché, en pondérant ces dernières par leur poids respectif. Il est donc un meilleur indicateur que le ratio de concentration. L'indice de concentration HHI est d'ailleurs régulièrement utilisé par l'Antitrust Division du Département de Justice américain, qui sépare trois cas particuliers en fonction de la valeur du HHI. Si ce dernier est supérieur à 1.800, alors l'industrie sera dite concentrée et pourra faire l'objet d'investigations.

Un des avantages d'un tel indicateur est que, même lorsque des données relatives aux petites firmes viennent à manquer, une approximation correcte de l'HHI peut être faite au moyen d'informations relatives aux plus grosses firmes seulement²⁵ (Goddard *et al*, 2005).

²⁴ La firme aurait 100% des parts du marché, donc $100^2 = 10.000$

²⁵ Il est peu probable que les petites firmes intéressent les autorités de la concurrence, c'est pourquoi leur absence ne leur cause pas trop de souci. Cependant, ce manque de données sera plus problématique lors de l'étude d'un panorama concurrentiel complet.

Dans le cas contraire, une petite erreur d'estimation dans les parts de marché de firmes leaders peut se traduire en une importante variation du HHI. L'erreur variera donc en fonction des parts de marché qui ont été surestimées, pondérées par un poids erroné et influant les autres parts qui, de ce fait, auront été réduites (Calkins, 1983).

Cependant, si l'index HHI est utile pour décrire la concentration d'un marché, il traduit difficilement le pouvoir de marché. En particulier, lorsque les firmes sont soumises à des contraintes de capacité ou qu'elles produisent des produits différenciés, leur aptitude à maintenir leurs marges bénéficiaires est difficilement associable à leurs parts de marché (Calkins, 1983).

2.5. Indicateurs de pouvoir de marché

Lorsqu'un marché a été clairement défini, il est alors possible d'évaluer le pouvoir de marché sur celui-ci. Le pouvoir de marché peut être défini comme la capacité d'une firme à établir ses prix au-dessus du prix de concurrence parfaite (Belleflamme & Peitz, 2010). Les indicateurs de pouvoir de marché ont donc pour objectif de capturer les marges bénéficiaires des firmes qui, de manière générale, sont négativement corrélées à l'intensité de la concurrence.

Aussi, la capacité d'une firme à facturer des prix supérieurs aux coûts pourra également dépendre du degré de concentration des acheteurs. Une firme détiendra indubitablement davantage de pouvoir face à un grand nombre de consommateurs dispersés que si elle devait affronter quelques grands acheteurs. C'est justement le pouvoir de négociation de ces derniers qui créera de la concurrence entre les vendeurs, ceux-ci craignant de voir leurs clients se diriger vers leurs concurrents (Motta, 2004).

Finalement, notons tout de même que si les parts de marché sont généralement liées au pouvoir de marché d'une firme, d'autres facteurs peuvent également influencer ce dernier.

Citons, à titre d'exemple l'existence de barrières à l'entrée de l'industrie ou, de l'élasticité de l'offre des concurrents ou, comme expliqué précédemment, le pouvoir des consommateurs. Une entreprise aura beau avoir de nombreuses parts de marché, face à des acheteurs puissants, elle n'aura que peu de pouvoir. Ainsi, dans certaines situations, parts et pouvoir de marché peuvent évoluer dans des situations opposées. Une faible part de marché ne s'apparie pas toujours à un faible pouvoir de marché²⁶, et la réciproque est également vraie (van Neuss, 2010).

2.5.1. Indice de Lerner

La manière la plus simple d'évaluer le pouvoir de marché est de calculer la différence entre le prix de vente et les coûts marginaux. Ainsi, l'indice de Lerner (L) est équivalent au *mark up*, c'est-à-dire la différence entre le prix de vente et les coûts marginaux, exprimée en pourcentage du prix :

$$L_i = \frac{p - c'}{p}$$

où p représente le prix de vente d'un bien donné et c' le cout marginal de production de celui-ci.

Aussi, nous pouvons calculer l'indice de Lerner d'une industrie :

$$L = \sum_{i=1}^N s_i \frac{p_i - c'_i}{p_i}$$

Pour des produits homogènes, l'indice de Lerner varie entre $[0 ; \frac{1}{\varepsilon}]$, respectivement dans les cas de concurrence parfaite ou de monopole et, où ε représente la mesure de l'élasticité de la demande pour ce bien. Lorsque la concurrence sur un marché augmente, les firmes sont amenées à diminuer leurs prix afin qu'elles restent compétitives. Ainsi, plus la concurrence sera intense, plus les marges bénéficiaires, et donc L, seront faibles.

²⁶ Prenons le cas d'ententes tacites ou de collusions, où des firmes ayant peu de parts de marché peuvent se coordonner pour augmenter simultanément leurs marges bénéficiaires et donc leur pouvoir de marché, en vue de restreindre la concurrence.

Nous constaterons toujours l'existence de ce *mark up*, sauf dans les cas de concurrence parfaite, car le prix y égale le coût marginal, ou dans un modèle de compétition à la Bertrand²⁷.

L'indice de Lerner permet d'éviter les difficultés inhérentes au choix d'un groupe de firmes ou de produits pertinents, que comprennent une industrie ou un marché donné. De fait, il évalue directement la capacité d'une firme donnée à facturer un prix supracompétitif²⁸ pour un certain bien (Chen & Du, 2009).

L'indice de Lerner est relativement aisé à calculer et présente, de manière instantanée, une mesure du pouvoir de marché. Néanmoins, il s'agit d'une mesure difficilement applicable à des situations de la vie réelle (Motta, 2004). En effet, malgré l'attractivité théorique de l'indice, il est à nouveau peu aisé de regrouper les informations relatives aux prix de vente mais surtout au coût marginal d'un bien. De petites erreurs d'estimation de cette variable peuvent conduire à des résultats très différents du pouvoir de marché.

Aussi, des chocs à court terme de la demande modifieront les prix. En conséquence, la valeur de L, alors qu'il n'y a pas eu de changement du pouvoir de marché de la firme, sera affectée (Roberts, 2014).

De plus, l'indice de Lerner ne reflète parfois pas la réalité compétitive du marché. Prenons l'exemple d'une industrie intensément compétitive où chaque firme doit faire face à des coûts irrécupérables²⁹ élevés. L'ensemble des firmes devra donc répercuter ses coûts sur les prix. Ces derniers seront donc automatiquement supérieurs aux coûts marginaux. Ainsi, L traduirait à tort – ou du moins de manière erronée – l'existence de pouvoir de marché pour les firmes concernées. Inversement, une firme avec des coûts marginaux relativement élevés pourrait s'engager dans un comportement prédateur en diminuant ses prix (*predatory pricing*) en vue de décourager l'entrée de nouveaux rivaux aux coûts marginaux inférieurs.

²⁷ Dans un tel modèle, des firmes symétriques se font concurrence par les prix, pour des biens homogènes.

²⁸ Il s'agit d'un prix supérieur à celui qui pourrait être maintenu en situation de concurrence parfaite.

²⁹ Les coûts irrécupérables sont des coûts fixes qui ont déjà été engagés et ne peuvent être récupérés.

En se concentrant uniquement sur les entreprises installées sur le marché et de ce fait, ignorant les potentiels concurrents plus efficaces, l'indice de Lerner pourrait conduire à une interprétation erronée de la réalité (Roberts, 2014).

2.5.2. Adaptations de l'indice de Lerner

Nous avons conclu dans la section précédente que l'indice de Lerner était rarement utilisable. En effet, il est fort peu aisé d'évaluer le coût additionnel généré par la production d'une unité supplémentaire (coût marginal). C'est pourquoi, dans leurs études empiriques, des chercheurs ont modifié l'indice de Lerner en vue d'en développer une version plus adéquate.

Dans leur ouvrage, Sherer et Ross (1990) proposent une mesure alternative, évitant l'introduction de coûts marginaux dans son calcul. Pour ce faire, les chercheurs ont développé des variables proxy représentant l'accroissement du prix par rapport aux coûts marginaux. Ils prennent en compte l'idée selon laquelle une firme monopolistique pourrait réaliser des profits économiques grâce à des conditions de déséquilibre à court terme sur le marché (par exemple, un boom). Néanmoins, sur le long terme, la menace concurrentielle finira par éroder ce pouvoir et les profits supranormaux engendrés par la firme.

Ainsi, une bonne approximation, à long-terme, de l'index de Lerner serait :

$$\pi_s = \frac{\textit{Profit supranormal}}{\textit{Chiffre d'affaires}}$$

et où le profit supranormal = chiffre d'affaires – dépréciation – *non capital costs* –
(capital x coûts compétitif par unité de capital)

Il s'agit cependant d'un ratio relativement difficile à calculer, notamment à cause du coût du capital en situation de concurrence. C'est pour cette raison que peu de chercheurs ont utilisé cet indice. De plus, il est assez difficile de s'entendre sur une définition d'un profit supranormal en pratique.

En 1996, Nickell développa un indicateur basé sur les rentes des firmes, au moyen de la formule suivante :

$$\frac{\textit{Profit} - \textit{coût du capital}}{\textit{valeur ajoutée}}$$

où les profits sont égaux à la somme des profits avant taxation, dépréciation et paiement des intérêts. Cependant, comme cette mesure nécessite des informations relatives au marché financier, elle limitera la recherche aux firmes listées uniquement.

Plus récemment encore, Bloom & Van Reenen (2007) ont développé l'indice de Lerner pour une firme i de la sorte :

$$L = \frac{1}{N - 1} \left(1 - \frac{\textit{profit } i}{\textit{chiffre d'affaires } i} \right)$$

où N représente le nombre de firmes dans une industrie donnée.

Une valeur élevée de L se traduit par de faibles profits à long terme, suggérant une concurrence intense au sein de cette industrie.

2.5.3. Indice de Lerner et élasticité de la demande

Imaginons que nous souhaitions étudier le pouvoir de marché d'une firme i , au sein d'un marché clairement délimité. Supposons que les firmes se fassent concurrence en quantité (modèle de Cournot), produisent un bien homogène (il n'y a donc qu'un seul prix sur le marché pour ce bien) et ont un cout marginal constant c_i . À partir de la fonction de profit de la firme i et en dérivant le prix d'équilibre sur ledit marché, il est possible de démontrer que l'indice de Lerner soit équivalent à l'élasticité de la demande d'un bien, par rapport au prix³⁰, donc :

$$L_i = \frac{S_i}{\varepsilon}$$

³⁰ Voir Motta (2004) pour la démonstration.

où L_i est l'indice de Lerner pour la firme i , s_i est le pouvoir de marché de celle-ci et ε est l'élasticité de la demande par rapport au prix, donc $= \frac{\frac{dQ}{Q}}{\frac{dp}{p}}$.

La relation établie ci-dessus laisse donc apparaître une dépendance entre le pouvoir de marché de la firme et l'élasticité de la demande.

Notons que dans le cas d'un monopole, l'indice de Lerner L_i serait égal à $\frac{1}{\varepsilon}$. Ainsi, l'indice de Lerner indiquera la taille de la surcharge du monopole. Par exemple, lorsque $L_i = \frac{1}{2}$, cela signifiera que le prix de vente sera équivalent au double des coûts marginaux. Plus l'élasticité de la demande sera forte, plus le prix de vente, qui maximisera les profits, sera proche du prix compétitif, et donc plus faible sera la surcharge du monopoleur. Ainsi, si l'élasticité de la demande est infinie, le prix de vente du monopoleur sera identique au prix de concurrence parfaite (Landes & Posner, 1981).

2.5.4. Indice de Lerner et indice d'Herfindahl-Hirschman

À présent, intéressons-nous à la structure du marché plutôt qu'à la situation individuelle des firmes. À nouveau, nous faisons l'hypothèse que les firmes se font concurrence à la Cournot.

Alors, l'indice synthétique le plus naturel sera le degré de monopole moyen³¹ (les degrés de monopoles individuels étant pondérés par les parts de marché correspondantes) :

$$L = \sum_i \frac{s_i^2}{\varepsilon} = \frac{HHI}{\varepsilon}$$

où HHI est l'indice Herfindahl-Hirschman de concentration du marché.

³¹ Les démonstrations sont disponibles dans Motta (2004) ou Dos Santos Ferreira (2003).

De cette équation, il apparaît de manière évidente qu'il existe une relation directe entre le degré de concentration d'une industrie (sa structure) et le degré moyen de pouvoir de marché. En effet, l'expression de l'indice de Lerner à l'équilibre de Cournot englobe deux éléments distincts : l'inverse de l'élasticité de la demande à la branche et les parts de marché. Le premier facteur représente les liens de substituabilité ou de complémentarité d'un produit par rapport aux autres produits de l'économie. De ce fait, l'inverse de l'élasticité de la demande exprimera les conditions de la concurrence intersectorielle : plus les biens seront substituables, plus celle-ci sera intense.

Le deuxième facteur représente quant à lui les conditions de concurrences internes à l'industrie. Plus l'indice d'Herfindahl-Hirschman sera élevé, plus le nombre de producteurs sera faible et le marché inégalement réparti (Dos Santos Ferreira, 2003). Aussi, la relation entre les deux indicateurs de concurrence, développée plus haut constitue un des fondements de l'Économie Industrielle. Le *structure-conduct-performance (SCP) paradigm*, met en évidence leur dépendance mutuelle. Ce dernier fut développé principalement par Mason et Bain, à la moitié du XX^e siècle. Ils établissent une relation causale où la structure du marché influencera la conduite des firmes opérant sur un marché qui, à son tour, influencera la performance des firmes au sein de ce dernier (Lipczynski *et al*, 2009). Les agents économiques ne subissent pas l'environnement dans lequel ils évoluent mais se trouvent, au contraire, en mesure de le contrôler et de transformer les conditions de marchés dans lesquelles ils évoluent.

Ainsi, au travers de la dépendance de L et HHI, la variation conjecturale est introduite, Bernard & Torre (1991) expliquent qu'il s'agit de « *la prise en compte par chaque agent du fait que la profitabilité dépend, in fine, et toutes choses étant égales par ailleurs, du choix sur les quantités définies par ses rivaux* ».

Néanmoins, cette relation a été de nombreuses fois critiquée et sa véracité a parfois été contestée dans la littérature empirique. Divers problèmes sont liés à la simultanéité de l'estimation de ces deux variables (L et HHI) ou à l'interprétation des résultats.

En effet, dans l'hypothèse où nous trouverions un lien entre concentration et pouvoir de marché, deux hypothèses s'offriraient à nous : l'hypothèse de collusion (celle du paradigme SCP), où un degré de concentration plus élevé impliquerait plus de collusion entre les firmes, ou l'hypothèse d'efficacité (École de Chicago), où en partant d'une situation symétrique, si une firme réduit son cout marginal, la concentration et le pouvoir de marché augmentent. Ainsi, Demstez (1973) souligne que s'il existe une relation positive entre concentration du marché et profitabilité (le reflet du pouvoir de marché), alors celle-ci devrait s'appliquer à l'ensemble des firmes. Or, dans son étude empirique, celui-ci démontre que l'efficience d'une firme pourrait résulter en une concentration supérieure du marché et en des profits supérieurs à la normale. Il y aura donc une causalité entre efficience et profitabilité et cette dernière résulterait en un marché davantage concentré.

2.6. Rentabilité moyenne

Les profits économiques peuvent également refléter l'intensité de la concurrence. Aussi, le calcul de la rentabilité moyenne, évaluée au niveau de l'industrie, peut amener à des résultats équivalents aux *price cost margins*³² (PCM), sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants, tels que les couts marginaux seraient équivalents aux couts moyens³³. Il s'agit d'un indicateur souvent très robuste sur le plan théorique. C'est pourquoi il est fréquemment utilisé pour des comparaisons internationales de la concurrence.

Ainsi, à partir d'une fonction de production intégrant les inputs (capital et travail) et la production et en présumant que le cout des facteurs de production soit disponible, nous pouvons estimer les *mark-up* tel que :

$$\frac{\mu}{\lambda} = \frac{P * Q}{(w * L) + (r * K)}$$

où Q représente l'output réel, L le travail, K le capital et où, w et r leur prix respectif.

³² Nous avons mentionné quelques exemples de PCM au préalable, avec notamment Aghion *et al* (2005) et Nickell (1996).

³³ C'est pourquoi nous utiliserons également le terme PCM pour se référer à la rentabilité moyenne.

Par ailleurs, μ est le ratio *mark-up* entre les prix et les couts marginaux et λ est le degré de rendement d'échelle, à savoir le rapport entre le cout marginal et le cout moyen. En émettant l'hypothèse que les rendements d'échelle soient constants (donc que $\lambda=1$), le *mark-up* découle directement de l'identité ci-dessus. Ainsi, la rentabilité moyenne (AP) peut être définie comme :

$$AP_{it} = \frac{VA_{it}}{(LAB_{it} + CC_{it})}$$

où VA signifie valeur ajoutée, LAB le cout du travail et CC le cout du capital. Les indices i et t représentent respectivement le pays et l'année.

Notons toutefois que face à des rendements d'échelle croissants/décroissants, l'indicateur sera biaisé vers le bas/haut (Braila *et al*, 2010).

2.7. Élasticité du profit

Comme nous venons de le démontrer, de nombreux experts se sont déjà penchés sur les diverses manières de mesurer la concurrence. Parmi celles-ci, nous pouvons à présent distinguer l'approche directe de l'approche indirecte (Braila *et al*, 2010). Avec la première, la concurrence est généralement mesurée par des variables telles que les rentes, la concentration du marché (dont l'indice d'Herfindhal) ou le taux d'entrée et de sortie de la branche. Ces indices présentent l'avantage d'être relativement faciles à calculer. Ils reposent cependant sur l'hypothèse d'homogénéité des couts pour toutes les firmes composant une industrie, postulat problématique lorsque des firmes aux différents niveaux d'efficience opèrent sur un même marché. De plus, ces indicateurs peuvent parfois donner lieu à des résultats erronés.

C'est en vue de combler ces manquements que Boone *et al* développèrent une nouvelle mesure, indirecte, d'intensité de la concurrence : l'élasticité du profit. Pour comprendre cette dernière, définissons d'abord les notions clés d'effets de réallocation et de sélection.

Pour ce faire, imaginons une intensification de la concurrence sur un marché donné. Celle-ci pourrait résulter d'un accroissement du nombre de firmes sur ce marché suite à une suppression de barrières à l'entrée ou d'un comportement plus agressif de la part des entreprises titulaires. Dans un premier temps, le profit des firmes les plus efficaces va toujours augmenter plus par rapport à celui des firmes les moins efficaces. Ce phénomène est appelé effet de réallocation. Ensuite, une intensification de la concurrence réduira le profit des firmes les moins efficaces et les poussera finalement à quitter le marché. Il s'agira, dans ce cas-ci, de l'effet de sélection (Braila *et al*, 2010).

À présent, définissons l'élasticité du profit, essence même de l'indicateur de Boone. Cette dernière est mesurée pour un marché donné et est définie comme la chute en pourcentage des profits d'une entreprise suite à un accroissement d'1% des coûts marginaux de production (Boone *et al*, 2007).

L'élasticité du profit, représentée par β , a pour valeur absolue :

$$\beta = - \left[\frac{d\pi}{dc} * \frac{c}{\pi} \right] > 0$$

Avec

c la valeur des coûts marginaux

π le profit de la firme

Quel que soit le marché, une augmentation des coûts résultera en une diminution des profits. Néanmoins, sur un marché plus concurrentiel, une même augmentation de ces coûts marginaux résultera en une diminution plus que proportionnelle des profits.

2.7.1. Indicateur de Boone

Ainsi, Boone *et al* (2005), dans leur analyse empirique, s'appuient sur des données relatives à des entreprises néerlandaises présentes sur 250 marchés entre 1993 et 2002, et proposent l'élasticité des profits par rapport aux coûts comme outil de mesure de la concurrence sectorielle.

Définissons également la concurrence comme suit : dans un marché plus concurrentiel, les firmes sont punies plus sévèrement en termes de profits pour leur inefficience (Boone *et al*, 2007). Dos Santos Ferreira (2003) reformule cela en d'autres termes : « *un accroissement de la concurrence sur le marché, réduit le profit du producteur ayant le plus grand désavantage de couts* ».

Rappelons par ailleurs que l'élasticité du profit exprime la relation négative entre profits et couts marginaux pour une firme. En effet, quel que soit le modèle économique, cette relation sera représentée par une courbe de pente négative puisque des couts de production en hausse résultent en une marge bénéficiaire par unité moindre. De plus, des couts marginaux supérieurs se traduisent généralement par une hausse du prix de vente et, par conséquent, une réduction de la quantité de biens vendue.

À la lumière de ces éléments, il n'est donc pas surprenant que l'indicateur de Boone *et al* (2007), mesuré au cours du temps et à travers les industries, prenne la forme suivante :

$$\ln(\pi_{it}) = \alpha_i + \alpha_t - \beta \ln(c_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Avec respectivement :

- α_i l'effet fixe de la firme i (firme fixed effect)
- α_t l'effet fixe relatif au temps t (time fixed effect)
- π_{it} le profit de la firme i, l'année t
- c_{it} les couts marginaux
- ε_{it} le terme d'erreur (error term)
- β_t l'élasticité du profit ou l'indicateur de Boone

Beta, comme expliqué au préalable, a un signe négatif rappelant qu'une augmentation des couts marginaux résulte en une baisse du profit. Plus le marché est compétitif, plus la chute sera importante. Ainsi, la valeur absolue de beta peut être utilisée pour exprimer le degré de compétitivité d'un marché donné (Boone *et al*, 2005). Plus sa valeur sera élevée, plus la concurrence sera intense.

Trois propriétés rendent l'indicateur de Boone attrayant. D'abord, il a une fondation théorique robuste en tant que mesure de la concurrence. Cela signifie qu'il traduit correctement l'intensité de la concurrence lorsque celle-ci s'accroît suite à un comportement davantage agressif des firmes ou lorsque les barrières à l'entrée sont réduites. Il est donc robuste aux effets de réallocation. Ensuite, son calcul ne requiert pas plus de données que celui du PCM. Par ailleurs, la PE est moins affectée par les business cycles que le PCM, ce qui lui confère également un avantage sur cet indicateur.

2.7.2. Extension de l'indice de Boone

En 2008, Boone présenta également le *Relative Profit Differences* (RPD), où le profit des firmes est également lié à leur niveau d'efficacité. Définissons $\pi(n)$, le niveau de profit d'une firme, avec un niveau d'efficacité n . Par ailleurs, considérons trois firmes, avec trois niveaux d'efficacité différents : $n'' > n' > n$. Alors, le RPD sera donné par le rapport suivant :

$$RPD = \frac{\pi(n'') - \pi(n)}{\pi(n') - \pi(n)}$$

Une hausse de l'indicateur sera synonyme d'une intensification de la concurrence, où la production sera réallouée des firmes les moins efficaces vers les firmes les plus efficaces. Cette approche est basée sur l'idée que la concurrence récompense l'efficacité ; cette dernière étant définie comme la possibilité pour une firme de produire la même quantité qu'une autre firme donnée mais avec des coûts marginaux moindres. Il est cependant peu aisé de calculer précisément le niveau d'efficacité d'une firme.

2.7.3. Forces de l'indice de Boone face à l'indice d'Herfindahl

Il existe certaines circonstances où l'indice d'Herfindahl pourrait nous amener à une interprétation erronée du degré de concurrence. Imaginons par exemple, que suite à la libéralisation d'un secteur, le nombre de firmes sur un marché augmente. Nous assisterions donc à une intensification de la concurrence sur ledit marché.

Plus de firmes équivaldrait ainsi à une plus faible concentration de ce marché. Cette dernière serait correctement exprimée par H. Néanmoins, suite à cette intensification de la concurrence, un effet de sélection finirait par apparaître. Ainsi, seules les firmes les plus efficaces survivraient sur le marché tandis que les autres firmes en seraient évincées. À terme, le marché serait finalement plus concentré et H serait donc plus élevé. Ce phénomène ne doit toutefois, en aucun cas, être interprété comme une diminution du degré de concurrence (Boone *et al*, 2007). De même, une hausse de la concurrence augmentera les parts de marché des firmes les plus efficaces, aux dépens des firmes inefficaces et augmentera, de ce fait, la valeur de H.

Dans les cas où ce phénomène serait avéré, nous assisterions à une corrélation positive entre l'indice d'Herfindahl (H) et l'élasticité du profit. Cette relation serait pourtant inconsistante, puisqu'elle signifierait qu'une augmentation de l'élasticité du profit (et donc de la concurrence) s'accompagnerait d'une hausse de la concentration du marché (Boone *et al*, 2007). Notons finalement que lorsque l'indice d'Herfindahl sera inconsistant, comme dans les situations développées ci-dessus, la mesure de l'élasticité du profit demeurera un indicateur rigoureux du degré de concurrence.

2.7.4. Forces de l'indice de Boone face à l'indice de rentabilité moyenne

En comparant l'indice de Boone au PCM ou l'indice de Lerner, nous remarquons que ces derniers ignorent la dynamique du marché et ce même en émettant l'hypothèse que les coûts marginaux seraient donnés. Imaginons par exemple que plusieurs firmes décident d'établir un faible prix de vente pour un bien donné. L'indice de rentabilité moyenne nous informerait alors que le marché est très compétitif.

Or, les firmes pourraient stratégiquement renoncer à des profits à court terme pour ensuite augmenter leurs marges bénéficiaires dans le futur³⁴ (Belleflamme & Peitz, 2010).

³⁴ Citons, à titre d'exemple, les stratégies des firmes pour les biens et services avec des effets de réseaux (*network effects*).

Pareillement, imaginons que, suite à un comportement plus agressif des firmes, la concurrence sur un marché s'intensifie. La marge bénéficiaire des firmes s'en trouverait naturellement amoindrie, reflétant le nouvel environnement concurrentiel. L'effet de réallocation pourrait cependant contrecarrer cet effet³⁵. De fait, une intensification de la concurrence résulterait, à terme, en une augmentation des parts de marché des firmes les plus efficaces. Ainsi, le PCM, pondéré par le poids de s_i , donc des parts de marché, serait donc plus élevé. C'est ainsi qu'un accroissement de la concurrence pourrait, finalement, résulter en un accroissement de l'indice de rentabilité moyenne, à cause de l'effet de réallocation (Boone *et al*, 2007). L'élasticité du profit reflète, quant à elle, de manière cohérente ces changements structurels puisqu'elle ne semble pas être corrélée à l'effet de réallocation.

Notons toutefois, que Boone *et al* démontrent, dans leur analyse empirique de *How (not) to measure competition*³⁶ (2007) que, de manière générale, l'élasticité du profit et PCM captent des effets concurrentiels relativement similaires. Si les deux indicateurs sont semblablement corrélés à diverses caractéristiques du marché, comme la pénétration des importations, il n'en va pas de même pour l'indice d'Herfindahl. C'est ainsi que les auteurs concluent que l'indice H sera moins approprié pour mesurer l'intensité de la concurrence d'un secteur.

2.7.5. Faiblesses de l'indicateur de Boone

Dans *Empiricism Meets Theory – Is the Boone-Indicator Applicable ?* (2010), Schiersch et Schmidt-Ehmcke se sont penchés sur les faiblesses d'indicateur de Boone, et plus particulièrement du RPD. Dans leur papier, ils ont donc cherché à évaluer la robustesse économique du RPD, à partir de données de l'industrie manufacturière allemande. Au cours de leur article, ils tentent également de tester l'élasticité du profit comme définie dans la régression log-log. Pour ce faire, ils étudièrent trois cartels majeurs de différents secteurs³⁷. Une telle décision repose sur l'idée selon laquelle une fois les cartels découverts et démantelés, une intensification de la concurrence est attendue au cours des périodes suivantes.

³⁵ Particulièrement lorsque le nombre de firmes sur le marché est peu élevé.

³⁶ Celle-ci porte sur l'analyse des indicateurs PE, PCM et H à partir de données relatives à des entreprises hollandaises présentes sur 250 marchés, sur la période de 1993 à 2000.

³⁷ Un cartel est un arrangement contractuel explicite entre des firmes légalement indépendantes, en vue de diminuer la concurrence et d'accroître leurs profits. De tels contrats peuvent définir les prix, la quantité, le marché, etc. pour chaque firme y participant.

Leur analyse débouche sur la conclusion suivante : le RPD ne peut pas être appliqué à des données réelles, comme défini théoriquement. Cela s'explique par le fait que, la relation entre efficience et bénéfices d'une firme n'est en réalité pas définie comme dans le cadre théorique de Boone, où l'entreprise la plus efficiente finira par être la plus grande société en termes de parts de marché. Selon eux, le RPD ne serait pas une mesure réaliste.

La performance du PE visant à étudier la concurrence du marché fut également critiquée par les deux chercheurs. Ainsi, au cours des années et suite au démantèlement des cartels, l'élasticité du profit n'a indiqué qu'une seule fois une intensification de la concurrence, alors que cette dernière s'est accrue au cours du temps. Au contraire, le PCM a, quant à lui, toujours reflété le résultat espéré³⁸ pour la même situation étudiée. C'est pourquoi les auteurs préféreront sa robustesse empirique à la supériorité théorique des indicateurs de Boone, pour lesquels ils ne trouvent pas de puissance dans la pratique.

Schiersch et Schmidt-Ehmcke (2010) concluent néanmoins leur article en soulignant que les résultats des indicateurs de Boone sont prometteurs. Ils ajoutent que, selon eux, davantage de recherches devraient être menées en vue d'étudier des méthodes alternatives qui prendraient en compte la taille de firmes tout en maintenant la variation originale des bénéfices.

³⁸ Il a, dans chaque cas indiqué, un niveau de concurrence plus élevé suite au démantèlement des cartels, avec des indices statistiquement significatifs.

ÉTUDE EMPIRIQUE

1. Méthodologie

1.1. Constitution de l'échantillon

Avant de présenter nos résultats, nous commencerons par décrire notre échantillon. Les informations comptables relatives aux entreprises proviennent de la base de données Orbis. Cette base de données du bureau van Dijk rassemble l'information commerciale, économique et financière d'entreprises à travers le monde. Elle présente donc l'avantage de fournir les données comptables nécessaires pour notre recherche d'une part, et pour les pays étudiés d'autre part.

Nous travaillerons sur la période allant de 2006 à 2012, soit un horizon de 8 années³⁹. Pour les industries étudiées, nous avons choisi de ne travailler qu'avec les entreprises de plus de 10 salariés. Cette décision peut se justifier par les obligations comptables différentes en fonction de la taille de l'entreprise. En effet, les entreprises de petite taille ne doivent pas déposer de schéma complet des comptes annuels⁴⁰. Ces schémas abrégés mentionnent rarement le chiffre d'affaires, ce dernier étant une donnée facultative. Nous constatons donc l'absence d'informations indispensables au calcul de nos résultats. La décision de conserver les entreprises ayant plus de dix effectifs permet également d'écarter les nombreuses petites firmes n'ayant pas réussi à survivre au cours de la période étudiée, le taux de renouvellement étant très important chez les plus petites entreprises.

Aussi, nous n'incluons dans l'échantillon que les firmes présentes durant l'ensemble de la période étudiée⁴¹. Par ailleurs, parmi celles-ci, nous avons fait le choix de ne garder que les entreprises pour lesquelles nous disposons de l'entièreté des informations nécessaires au calcul des indicateurs. Bon nombre d'entre elles en sont exclues car elles ne fournissent pas les données pertinentes à notre propos.

³⁹ Nous étudierons de ce fait l'impact de la libéralisation réelle de l'industrie TH au 31 décembre 2008, les tentatives précédentes ayant été anéanties par le renouvellement de contingents.

⁴⁰ Le régime de comptabilité auquel sont soumises les entreprises dépend d'un certain nombre de critères relatifs à la forme juridique ou à la taille de l'entreprise (nombre de personnes employées, chiffre d'affaires, ...).

⁴¹ La base de données Orbis ne fournit les résultats que pour les entreprises présentes du début à la fin de la période étudiée.

Il s'agit d'une méthodologie relativement utilisée dans des travaux similaires. Dygun *et al* (2013) se sont également servis de cette procédure. En ne sélectionnant, parmi leur panel, que les banques répondant à certains critères, ils s'assurent d'exclure de leur analyse les données hors propos. Van Neuss (2010) lui, justifie ce choix en expliquant que le comportement particulier des nouvelles firmes ou de celles en déclin impactent les données comptables et traduisent une réalité qui n'est pas toujours celle observée sur le terrain. Il explique qu'elles adoptent souvent des comportements particuliers dont l'impact sur les données comptables (chiffre d'affaires, excédent d'exploitation, profit, etc.) sera indéniable. Ces dernières peuvent donc fausser l'image de l'industrie⁴². C'est pourquoi, il fait également le choix de ne suivre qu'un panel balancé et pour lequel il a l'entièreté des informations. Finalement, Boone *et al* (2007) démontrent qu'il n'est pas nécessaire d'avoir des données sur toutes les firmes d'une industrie pour estimer la relation entre profits et coûts. S'il est de toute évidence préférable d'avoir un maximum de données, leur corrélation peut être étudiée de manière fiable à partir d'un échantillon de ces firmes plus restreint.

Les industries étudiées seront celles du textile et de l'habillement. Dans les différentes bases de données, et de ce fait dans Orbis, les secteurs sont respectivement référencés par les codes NACE⁴³ 13 et NACE 14. Il s'agit d'une sous-catégorie de l'industrie manufacturière.

Les pays étudiés sont les pays membres de l'Europe des Quinze (UE 15), à savoir l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, l'Autriche, la Finlande et la Suède. Ces pays furent, en effet, les principaux acteurs dans les nombreux rebondissements que connut la libéralisation du secteur textile habillement.

⁴² Les entreprises entrantes peuvent parfois se montrer agressives de par leur prix afin de s'imposer rapidement sur le marché. De ces politiques résulteront souvent des résultats nets négatifs, à la fois pour les entreprises naissantes et pour celles en difficulté. Or, l'indicateur de Boone de par sa spécification logarithmique, exclut les firmes dont le profit est négatif.

⁴³ Le code NACE décompose l'univers des activités économiques de telle sorte qu'un code puisse être associé à une unité statistique exerçant l'activité qu'il désigne, à savoir les industries du textile (NACE 13) et de l'habillement (NACE 14) dans ce cadre-ci.

Pensons à la « coalition du Sud », avec la France, l'Espagne, la Grèce et le Portugal qui militèrent ardemment en faveur de la protection de l'industrie TH. Ainsi, si les nouveaux membres de l'Union (depuis 2004) ont subi les politiques de l'Union Européenne, les exigences des pays de l'Europe des Quinze ont clairement influencé celles-ci. C'est pourquoi, nous délimiterons nos recherches à ces derniers.

En résumé, l'échantillon⁴⁴ comprendra l'ensemble des entreprises :

- du textile et de l'habillement
- au sein des pays de l'UE 15
- de plus de 10 salariés
- présentes sur le marché au cours de la période 2006-2012
- dont les données sont disponibles tout au long de la période 2006-2012.

1.2. Choix des indicateurs

Au fil des années et de la littérature scientifique, de nombreux indicateurs de concurrence ont émergé. Nous l'avons démontré dans la partie théorique, chacun comporte bon nombre d'avantages et d'inconvénients. Dans la pratique, il est également peu aisé de travailler avec un indice à la fois robuste théoriquement et empiriquement. De plus, chaque indice est sujet à de nombreuses critiques, si bien qu'il est difficile de choisir celui qui traduira au mieux l'état de la concurrence dans une industrie ou sur un territoire donné. Aussi, deux indicateurs peuvent traduire deux situations opposées pour un même marché. C'est pourquoi, pour avoir une vision plus complète de la réalité concurrentielle, une analyse empirique s'appuie généralement sur plusieurs indicateurs.

Toutes ces raisons expliquent pourquoi il est nécessaire d'interpréter les résultats avec prudence. Un indicateur peine généralement à prendre en compte tous les aspects pouvant influencer une situation concurrentielle.

⁴⁴ La constitution de nos échantillons est présentée en Annexe VII.

Néanmoins, à la lumière de notre cadre théorique, les deux indicateurs qui nous apparaissent les plus complets furent l'indicateur de Boone et le *price cost margin*. Premièrement, dans leur article, Boone *et al* (2007) démontrent de manière convaincante la supériorité de l'élasticité du profit. En effet, lorsque l'indice d'Herfindahl peut s'avérer inconsistant, suite aux effets de sélection par exemple, la mesure de l'élasticité du profit demeurera un indicateur rigoureux du degré de concurrence. Son utilisation grandissante dans la recherche économique – souvent pour des études dans l'industrie manufacturière (Boone *et al*, 2007 ; Braila *et al*, 2010 ; van Leuvensteijn, 2008 ; van Neuss, 2010) –, nous amène à penser qu'il s'agit d'un indicateur adéquat pour notre recherche. Elle appuie également notre hypothèse selon laquelle il s'agit d'un indice robuste.

Deuxièmement, le *price cost margin*, à travers la capacité d'une entreprise à fixer un prix supérieur au coût marginal, nous apparut également comme un indicateur fort. De plus, il a été démontré que, de manière générale, l'élasticité du profit et le PCM captent des effets concurrentiels relativement similaires. En outre, le PCM – nous choisissons l'indice de rentabilité moyenne – est un indicateur souvent très robuste sur le plan théorique et de nombreuses fois étudié, c'est pourquoi il est fréquemment utilisé pour des comparaisons internationales de la concurrence.

Finalement, bien que ces deux indicateurs aient fait l'objet de certaines critiques, ces deux outils confèrent l'avantage d'être plus facilement calculables que d'autres indicateurs de par la disponibilité des données clés. Enfin, l'utilisation, en 2010, par le Bureau fédéral du Plan de ces indicateurs⁴⁵ nous a conforté dans notre choix.

⁴⁵ Les indices sont utilisés en vue d'évaluer la situation concurrentielle de certaines industries manufacturières et non manufacturières en Belgique au cours de la période 1997-2004. Ceux-ci sont également comparés aux mêmes industries au niveau européen.

2. Présentation des résultats

2.1. L'élasticité du profit ou indicateur de Boone (PE)

Comme présenté dans le cadre théorique, l'élasticité du profit repose sur le principe selon lequel un marché plus concurrentiel pénalisera davantage une augmentation des coûts des entreprises et récompensera les firmes les plus efficaces. Conséquemment, l'effet de réallocation, également présenté au préalable, est directement lié à cette acception.

Suivant la méthodologie introduite par Boone *et al.* (2007), nous estimons la régression de la sorte :

$$\ln(\pi_{it}) = \alpha_i + \alpha_t - \beta \ln(c_{it}) + \varepsilon_{it}^{46}$$

Beta est l'indice d'élasticité du profit. En effet, la spécification d'un modèle « log-log » nous permet de dégager l'élasticité des profits par rapport aux coûts. L'indice est évalué pour chaque année, au niveau industriel grâce aux données microéconomiques en panel. Son signe négatif rappelle qu'une augmentation des coûts marginaux entraîne une baisse du profit. Plus le marché est compétitif, plus la chute sera importante. Ainsi, la valeur absolue de beta peut être utilisée pour exprimer le degré de compétitivité d'un marché donné. Aussi, dans notre analyse lorsque nous parlerons d'augmentation de l'indice de Boone, nous parlerons d'un accroissement de sa valeur absolue.

Le coût marginal est approximé par le rapport entre les coûts variables et le chiffre d'affaires. Par ailleurs, les coûts variables sont obtenus en additionnant les coûts matériels (les inputs intermédiaires) et la masse salariale. Le profit est défini comme la différence entre les revenus de la firme *i* et ses coûts variables.

⁴⁶ Pour rappel, α_i est le *firm fixed effect* ; α_t est le *time fixed effect* ; π_{it} dénote le profit de la firme *i* au temps *t* ; c_{it} dénote le coût marginal de la firme *i* au temps *t* ; ε_{it} est le terme d'erreur.

Afin d'estimer l'indicateur de Boone pour chacune des années étudiée, nous avons retenu de nos diverses expériences le modèle à effets fixes, robuste à l'hétéroscédasticité, comme méthode la plus probante. Ainsi, nous intégrons dans la régression les produits croisés entre la variable « $\ln(c)$ » et les variables binaires temporelles. Les effets fixes différant d'une industrie à l'autre, les deux secteurs ont donc fait l'objet de régressions séparées. Finalement, nous considérons 2006 comme notre année de référence.

Les tableaux 1 et 2 ci-dessous rassemblent les niveaux et l'évolution de l'indicateur PE, entre 2006 et 2012, dans l'industrie textile en premier et de l'habillement ensuite.

Tableau 1 – Indicateur PE dans l'industrie textile entre 2006 et 2012

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	-3,151 ^{ooo}	-3,314 ^{***}	-3,287	-2,93 [*]	-3,329	-3,672 ^{***}	-3,501 ^{**}
Autriche	-4,129 ^{ooo}	-3,974	-3,973	-3,571	-3,958	-4,821	-5,099
Belgique	-4,231 ^{ooo}	-4,334	-4,09	-3,497 ^{***}	-3,766 ^{***}	-3,914	-4,104
Danemark	-3,089 ^{oo}	-3,582 [*]	-3,828	-3,159	-2,86	-3,31	-3,377
Espagne	-2,099 ^{ooo}	-2,587 ^{***}	-2,34	-1,987	-1,7	-1,499	-1,777
Finlande	-2,269	-2,478	-2,478	-2,091	-2,137	-2,112	-2,016
France	-2,775 ^{ooo}	-2,886 ^{***}	-2,612	-2,497 ^{***}	-2,543 ^{***}	-2,67	-2,673
Grèce	-	-	-	-	-	-	-
Irlande	-	-	-	-	-	-	-
Italie	-2,008 ^{ooo}	-2,066 ^{***}	-1,798 ^{***}	-1,732	-1,068 ^{***}	-1,99	-1,828 ^{***}
Pays-Bas	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-1,869 ^{ooo}	-1,944	-2,402	-1,78	-2,001	-1,604	-1,81
Royaume-Uni	-	-	-	-	-	-	-
Suède	-2,785 ^{ooo}	-2,982 ^{***}	-2,811	-2,663	-3,201 ^{***}	-3,457 ^{***}	-3,517 ^{***}
UE 15	-2,067 ^{ooo}	-2,18 ^{***}	-2,084	-1,827 ^{***}	-1,345 [*]	-1,507	-1,897 ^{***}

Source : Orbis, propres calculs

^{ooo} le coefficient de la variable explicative « $\ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 1%.

^{oo} le coefficient de la variable explicative « $\ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 5%.

^{*} le coefficient du produit croisé « $dt=t * \ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 10%.

^{**} le coefficient du produit croisé « $dt=t * \ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 5%.

^{***} le coefficient du produit croisé « $dt=t * \ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 1%.

Tableau 2 - Indicateur PE dans l'industrie de l'habillement entre 2006 et 2012

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	-1,54 ^{°°°}	-1,772 ^{***}	-1,841 ^{***}	-1,829 ^{***}	-2,019 ^{***}	-1,892 ^{***}	-2,161 ^{***}
Autriche	-1,904 ^{°°°}	-2,057	-2,098 ^{***}	-2,057 [*]	-2,187 ^{***}	-1,993	-2,242 ^{***}
Belgique	-1,48 ^{°°°}	-1,785 [*]	-1,747	-1,651	-1,665	-1,653	-1,938 [*]
Danemark	-2,133	-3,092	-2,164	-2,335	-2,467	-2,15	-2,635 ^{**}
Espagne	-1,921 ^{°°°}	-2,037	-2,053 ^{***}	-1,959	-2,068 ^{***}	-1,955	-2,197
Finlande	-2,405 ^{°°°}	-2,544	-2,572	-2,498	-2,561	-2,223	-2,805 ^{**}
France	-1,54 ^{°°°}	-1,839 ^{***}	-1,825 ^{***}	-1,687 ^{**}	-1,904 ^{***}	-1,869 [*]	-1,96 ^{***}
Grèce	-1,772 ^{°°°}	-1,912	-1,903	-1,86	-1,78	-1,775	-1,792
Irlande	-2,455 ^{°°°}	-2,566	-2,611	-2,722	-2,818	-2,661	-3
Italie	-1,998 ^{°°°}	-2,243 ^{***}	-2,158	-2,02	-2,043	-2,021	-1,709 ^{**}
Pays-Bas	-1,662 ^{°°°}	-1,784 [*]	-2,12	-1,943	-1,925	-1,694	-1,711
Portugal	-2,317 ^{°°°}	-2,467 [*]	-2,468 [*]	-2,155 [*]	-2,145 [*]	-2,186	-1,779 ^{***}
Royaume-Uni	-3,268 ^{°°°}	-3,188	-2,278	-2,51	-3,051	-3,243	-2,598 [*]
Suède	-	-	-	-	-	-	-
UE 15	-1,954 ^{°°°}	-2,144 ^{***}	-2,127 ^{***}	-1,976	-2,0401 ^{***}	-1,992	-1,919

Source : Orbis, propres calculs

- °°° le coefficient de la variable explicative « $\ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 1%.
 * le coefficient du produit croisé « $dt=t * \ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 10%.
 ** le coefficient du produit croisé « $dt=t * \ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 5%.
 *** le coefficient du produit croisé « $dt=t * \ln(c_{it})$ » est statistiquement significatif au seuil de 1%.

2.2. La rentabilité moyenne (AP)

La mesure de la rentabilité moyenne est équivalente au *price-cost margin* sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants. Dans notre analyse, nous associerons une rentabilité moyenne faible à une concurrence élevée et inversement.

Pour ce faire, nous définissons la rentabilité moyenne d'une firme de la manière suivante :

$$AP_{it} = \frac{VA_{it}}{(LAB_{it} + CC_{it})}$$

où VA signifie valeur ajoutée, LAB le cout du travail et CC le cout du capital. Les indices i et t représentent respectivement le pays et l'année.

Les données microéconomiques relatives à la valeur ajoutée, aux coûts salariaux et à la valeur du capital des entreprises sont reprises dans la base de données Orbis. Le coût financier du capital est défini par le produit du stock de capital et du coût du capital. Le stock de capital d'une firme est représenté par les capitaux permanents d'une entreprise, à savoir la somme de ses fonds propres, provisions et impôts différés et de ses dettes à long terme. Le coût du capital est supposé constant au cours du temps et a pour valeur 6,8% pour l'ensemble des sociétés⁴⁷. L'OCDE (2005) estime en effet qu'au sein des pays étudiés dans son rapport⁴⁸, le coût du capital équivaut en moyenne à cette valeur.

Les tableaux 3 et 4, ci-dessous, rassemblent les niveaux et l'évolution de l'indicateur AP, entre 2006 et 2012, dans l'industrie textile en premier et de l'habillement, ensuite.

Tableau 3 - Indicateur AP dans l'industrie textile entre 2006 et 2012

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	1,293	1,266	1,237	1,182	1,258	1,224	1,192
Autriche	1,423	1,151	0,934	1,037	1,338	1,232	1,163
Belgique	1,461	1,424	1,188	1,111	1,240	1,128	1,371
Danemark	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	1,264	1,221	1,132	1,088	1,156	1,042	0,990
Finlande	1,305	1,328	1,303	1,276	1,146	1,080	1,099
France	1,329	1,231	1,146	1,067	1,130	1,130	1,084
Grèce	-	-	-	-	-	-	-
Irlande	-	-	-	-	-	-	-
Italie	2,382	2,032	2,067	1,805	1,238	1,033	1,113
Pays-Bas	1,502	1,322	1,364	1,193	1,332	1,322	1,148
Portugal	1,368	1,317	1,220	1,181	1,198	1,128	1,121
Royaume-Uni	1,404	1,276	1,179	1,221	1,227	1,227	1,243
Suède	1,258	1,213	1,156	1,143	1,223	1,179	1,104
UE 15	1,403	1,312	1,212	1,101	1,163	1,168	1,085

Source : Orbis, propres calculs

⁴⁷ Le calcul du coût moyen pondéré du capital (CMPC) aurait vraisemblablement été une mesure plus précise, plus correcte du coût du capital. L'absence de données nécessaires à son estimation ne nous a cependant pas permis de le calculer.

⁴⁸ L'étude de politique fiscale de l'OCDE étudie l'impact des réformes fiscales au sein des pays suivants : Allemagne, Australie, Belgique, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon, Mexique, Pays-Bas et Suisse. Il traite aussi de certaines nouvelles mesures de politique fiscale dans d'autres pays : Autriche, Espagne, Finlande, Irlande, Islande, Luxembourg, République slovaque, Royaume-Uni et Suède.

Tableau 4 - Indicateur AP dans l'industrie de l'habillement entre 2006 et 2012

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	1,266	1,238	1,216	1,206	1,227	1,292	1,173
Autriche	1,140	1,199	1,167	1,157	1,216	1,189	1,105
Belgique	1,593	1,674	1,606	1,436	1,461	1,291	1,222
Danemark	1,862	2,072	1,930	1,864	2,063	1,969	1,865
Espagne	1,178	1,212	1,156	1,066	1,055	0,931	0,862
Finlande	1,336	1,307	1,199	1,253	1,308	1,346	1,291
France	1,202	1,185	1,206	1,115	1,151	1,132	1,006
Grèce	-	-	-	-	-	-	-
Irlande	1,977	2,187	1,742	1,855	1,787	1,805	1,597
Italie	1,423	1,421	1,300	1,177	1,203	1,138	0,970
Pays-Bas	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	1,183	1,197	1,149	1,081	1,049	1,006	0,666
Royaume-Uni	1,308	1,387	1,261	1,248	1,224	1,303	1,320
Suède	1,128	1,295	1,181	1,136	1,333	1,284	1,142
UE 15	1,338	1,343	1,254	1,150	1,166	1,105	0,939

Source : Orbis, propres calculs

3. Discussion

Au début de ce mémoire, nous cherchions à savoir si la libéralisation du secteur textile habillement avait eu pour conséquence une augmentation de la concurrence au sein des pays de l'UE 15. Aussi, nous avons démontré que l'ouverture des frontières ne fut pas sans encombre et, que de nombreuses années et négociations furent nécessaires au développement d'un commerce sans barrière.

Notre démarche exploratoire s'est appuyée sur le calcul de deux indicateurs de concurrence : l'élasticité du profit et la rentabilité moyenne. Nous allons donc à présent en analyser les résultats afin d'en tirer les meilleures conclusions.

3.1. Industrie textile

L'élasticité du profit traduit une diminution de la concurrence entre 2006 et 2012. En effet, si l'indicateur de Boone avait pour valeur 2,067 en 2006, en 2012, il ne vaut plus que 1,897. La chute de la concurrence dans l'industrie se fait nettement plus ressentir en 2010, alors que notre indicateur équivaut à 1,345. Ainsi, l'élasticité du profit nous relate que, malgré la libéralisation du commerce textile, la concurrence a décliné dans ce secteur.

En désagréant ce résultat, nous constatons qu'il ne s'applique cependant pas de manière uniforme à tous les pays. En regroupant les états du Nord de l'Europe – aussi appelés « la coalition du Nord » lors des processus de négociations – nous constatons, au contraire, que la concurrence s'est accrue au sein de ces pays. En effet, au sein de 5 pays, à savoir l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark et la Suède, l'élasticité du profit est plus forte en 2012 qu'en 2006. À l'aide des graphiques de l'Annexe VIII, nous notons cependant qu'entre 2006 et 2009, la concurrence s'amointrit pour tous ces pays puisque le PE diminue sur ce laps de temps et atteint son niveau le plus bas en 2009. Les années suivantes marquent une intensification de la concurrence.

Néanmoins, il n'en va pas de même pour certains pays plus au sud dont l'Espagne et l'Italie. Les indicateurs PE traduisent une baisse de la concurrence. Si ces résultats sont globalement avérés, nous notons cependant une hausse assez marquée en 2011 en Italie⁴⁹. En France et au Portugal, nous notons aussi une baisse de la concurrence, bien que celle-ci soit moins marquée.

Cependant, à la lumière de l'indicateur de rentabilité de moyenne, les conclusions sont différentes. De manière générale, nous constatons que l'AP décroît constamment entre 2006 et 2012. Un tel résultat traduit donc une intensification de la concurrence au cours de cette période, puisqu'il est synonyme d'une diminution des marges bénéficiaires. En 8 années, ces dernières ont diminué de 23%, passant de 1,403 à 1,085.

De nouveau, en désagrégant les résultats pour l'UE 15, nous constatons que les pays plus au Nord font, globalement, face à une même pression concurrentielle. De nouveau, à l'aide des graphiques, nous observons une tendance commune au cours du temps au Nord de l'UE. Cette dernière semble légèrement moins élevée en Belgique et au Royaume-Uni. Pour tous ces pays, une légère hausse de la rentabilité est enregistrée en 2010.

Encore une fois, les pays du Sud se distinguent par leur singularité. En premier lieu, l'Italie enregistre la plus grosse diminution de sa rentabilité moyenne puisqu'elle s'élevait à 2,382 en 2006 et seulement à 1,113 en 2012. Il semblerait que ce soit le pays qui ait été le plus touché par l'intensification de la concurrence, avec une chute de 53% de sa marge bénéficiaire. Deuxièmement, si l'Espagne ne se distinguait pas du reste de l'Europe en 2006, nous notons qu'en 2012, il s'agit du pays avec la plus faible rentabilité moyenne, s'élevant à 0,99. Cependant, sa rentabilité moyenne reste relativement stable au cours du temps, contrairement à l'Italie.

⁴⁹ Soulignons toutefois que ce résultat n'est pas statistiquement significatif, c'est pourquoi nous ne nous attarderons pas dessus.

À la lumière de ces deux indicateurs, il est finalement impossible de conclure si la concurrence s'est accrue entre 2006 et 2012, puisque ceux-ci traduisent des situations opposées. Néanmoins, il convient d'interpréter ces résultats avec beaucoup de prudence. D'une part, le manque de données nous ont obligés à ne pas tenir compte de bon nombre d'entreprises. Prenons, à titre d'exemple, le calcul de la rentabilité moyenne. Seules 3.036 entreprises des 7.731 répertoriées étaient en mesure de fournir l'entièreté des informations nécessaires à son estimation. Il est probable que les chiffres analysés ne sont pas les plus représentatifs. De même, les résultats des régressions, en vue d'obtenir l'élasticité du profit, n'ont pas toujours donné lieu aux résultats escomptés. En effet, bon nombre de coefficients ne sont malheureusement pas significatifs. La taille et la composition de l'échantillon auront sans doute influencé nos résultats. De même, certains pays n'ont pas, ou peu, fourni d'informations. Ainsi, le poids du nombre d'entreprises italiennes par rapport au total d'observations est indéniable.

Aussi, au cours des années, il s'agit du seul pays, avec la France, où la majorité des résultats sont significatifs. En 2012, aucun des résultats n'est statistiquement significatif, à part pour l'Italie ou la Suède. De ce fait, il est raisonnable de penser que le poids de l'Italie a considérablement influencé le résultat de notre régression pour l'UE 15. En comparant les graphiques des évolutions de PE dans l'UE 15 et en Italie, nous notons ostensiblement que leurs variations sont corrélées.

Alors, en ne prêtant attention qu'aux résultats significatifs, nous observons que la concurrence aurait dès lors augmenté en Allemagne ou en Suède, conformément à l'indice de rentabilité moyenne. Cependant, elle aurait diminué en Italie et en France. En conséquence, bien qu'il faille interpréter ces indicateurs avec précaution, il convient tout de même d'examiner les facteurs pouvant influencer leur direction.

D'abord, la filière textile, dans sa forme la plus basique, implique la production de fibres naturelles, parmi lesquelles le coton, la soie ou la laine. La préparation de ces dernières implique diverses activités agricoles et des conditions climatiques particulières. Par exemple, la production de coton nécessite beaucoup de soleil mais également de la pluie. Sa transformation en textile est également intensive en main d'œuvre.

De telles spécificités confèrent à la Chine, notamment, un avantage compétitif considérable, dont les pays développés ne peuvent plus se protéger. Ainsi, suite à la libéralisation du secteur, une partie de la demande, généralement orientée vers les pays développés, s'est tournée vers les pays en développement, à même de produire les fibres naturelles et de les transformer directement sur place.

Ensuite, le démantèlement de l'ATV, et donc des entraves au commerce, ont favorisé le développement des pôles de compétences textiles dans la plupart des pays en développement compétitifs. Les producteurs textiles chinois, par exemple, en s'équipant à neuf au cours des récentes années, ont pu améliorer leur productivité et ainsi, accroître la qualité de leur production textile permettant l'exportation.

Par ailleurs, l'importance grandissante des textiles techniques⁵⁰ joue également un rôle considérable dans l'évolution du secteur. En effet, cette catégorie textile est née au début du siècle dernier avec les progrès de la science et l'apparition de nouvelles générations de fibres textiles et s'est considérablement accélérée dans la seconde moitié du XX^e siècle. Entre 1995 et 2005, sa consommation a augmenté de manière exponentielle, si bien qu'en 2004, l'OCDE annonçait que les textiles techniques comptaient pour plus de 50% de la production textile totale. Aussi, les procédés de production de ces textiles requièrent une forte intensité en main d'œuvre. Bien qu'elle fut longtemps concentrée dans les pays développés, la production se délocalise un peu plus chaque année vers les pays en développement. En effet, si les innovations technologiques provenant en grande partie d'autres secteurs tels que la chimie⁵¹ ou l'informatique⁵², elles étaient confinées dans les pays développés. Grâce aux transferts de technologies et à un meilleur partage du savoir entre les universités du monde entier, les producteurs textiles ont finalement eu plus facilement accès aux technologies nécessaires pour améliorer et faire prospérer leur production.

⁵⁰ Un textile technique peut se définir comme tout produit ou matériau textile dont les performances techniques et les propriétés fonctionnelles prévalent sur les caractéristiques esthétiques ou décoratives. L'industrie des textiles techniques recouvre ainsi l'ensemble des entreprises fabriquant ou traitant les textiles qui sont prévus pour des usages fins techniques, et les textiles conçus par une technologie textile spécifique. Les textiles techniques sont utilisés à des fins multiples, notamment dans l'immobilier, l'automobile, le bâtiment, la santé ou l'hygiène.

⁵¹ Pour les fibres artificielles.

⁵² Pour les systèmes de conception assistée par ordinateur, l'impression en 3 dimensions, etc.

Aussi, l'OCDE explique que lorsque certains secteurs se développent dans un pays et donc, que la production y progresse, la fabrication de ses intrants finira par se faire également dans ce même pays. Nous pouvons mettre cette explication en parallèle avec la production de vêtements de plus en plus soutenue dans les pays asiatiques et nécessitant l'emploi de textiles comme matières premières.

Finalement, les pays en développement, dont la Chine, en modernisant leurs installations et grâce au partage mondial de connaissances, ont réussi à s'imposer sur un marché au préalable protégé par les pays développés. De ce fait, l'écart de compétitivité qui séparait auparavant les pays développés de ceux en développement s'est considérablement réduit au cours du temps. Aussi, les producteurs de fibres naturelles des pays développés ont dû affronter la concurrence de nouveaux pays, en termes de qualité, de délais de livraison et de prix sur le marché.

Face à un tel changement, le secteur textile de ces pays a donc dû faire face à une concurrence accrue, tant sur le marché des exportations que sur son marché national. Ces explications permettent de comprendre pourquoi l'indicateur de rentabilité de moyenne ainsi que l'élasticité du profit, traduisent une intensification de la concurrence.

À terme, il reste une question à laquelle nous n'avons pas encore répondu : pourquoi l'indice de Boone indique-t-il que la concurrence a diminué dans l'industrie textile italienne ? Premièrement, le marché du textile italien se définit avec des caractéristiques qui lui sont propres et se singularise du reste de l'UE 15. En effet, l'OCDE (2004) explique que les secteurs des machines textiles et de confection⁵³ de l'Italie ont réussi à conserver, depuis les années 80, une place prépondérante dans les exportations mondiales. En vue de rester compétitive, l'Italie a adopté une triple stratégie : elle a opté pour une consolidation au sein de ses entreprises, développé des liens entre les équipementiers, concentré la production dans les segments à forte valeur ajoutée du marché de l'équipement et entretenu des relations étroites avec les utilisateurs de textiles où qu'ils se trouvent.

⁵³ Machines tordant, tissant, finissant, tricotant ou teintant les fibres.

Deuxièmement, l'Italie est le seul pays européen ayant gardé une forte industrie textile. La prospérité de ce secteur est due aux divers districts régionaux qui rassemblent des milliers d'entreprises complémentaires. En rassemblant ces dernières, tout le cycle de production est rassemblé en un seul endroit. Parmi les exemples le plus connus d'Italie, citons la ville de Prato, district le plus important du pays mais également considéré comme la plus grande concentration de production textile d'Europe. Aussi, Prato combine à la fois les avantages de la production industrielle (l'efficacité et la fiabilité) et les avantages liés au savoir-faire mondialement connu de l'Italie. L'organisation de sa chaîne de production lui permet d'être capable de traiter et changer rapidement sa production en vue de répondre aux demandes du marché (Boussemart & Roncin, 2007 ; van Camelbeek, 2010).

Enfin, ce pays reste, malgré les années, un des principaux fournisseurs textiles de la France, haut lieu de la Haute Couture et de la production de vêtements à haute valeur ajoutée (IMF, 2012). De ce fait, malgré l'émergence de la Chine dans le secteur, les relations bilatérales du pays demeurent étroites. Le savoir-faire et la réputation de l'Italie restent un gage de qualité pour la production à plus haute valeur ajoutée. Tous ces facteurs peuvent également traduire pourquoi la concurrence ne se serait pas intensifiée dans ce pays en particulier.

3.2. Industrie de l'habillement

L'élasticité du profit traduit une légère diminution de la concurrence dans l'UE 15, entre 2006 et 2012. Ou, à travers nos résultats, nous pourrions plutôt dire qu'elle serait restée stable au cours de ces 8 années. En effet, l'indicateur de Boone passe de 1,954 en 2006 à 1,919 en 2012. Cependant, il convient à nouveau de rester prudent quant aux résultats que nous obtenons. Si nous ne nous fions qu'aux coefficients statistiquement significatifs, nous notons qu'entre 2006 et 2010, la concurrence s'est intensifiée au cours de cette période puisque l'indice augmente, en valeur absolue, au cours de ces années. L'évolution irrégulière du PE se justifie également par le manque de résultats significatifs dans notre régression pour l'UE 15.

De même que pour l'industrie textile, si nous désagrégeons ce résultat, nous notons que le groupe des pays plus au nord, notamment l'Allemagne, la Belgique, la France ou la Finlande, suivent la même tendance, à savoir un accroissement de la concurrence. De manière quasi uniforme, l'élasticité du profit s'est accrue entre 2006 et 2012. Deux légères baisses sont enregistrées en 2009 et en 2011.

Cependant, pour les pays du Sud, formellement opposés à la libéralisation TH, la tendance est plus nuancée. L'Espagne et la Grèce, de leur côté, subissent également une intensification de la concurrence. En effet, au cours des 8 années étudiées, l'indice de Boone pour l'industrie de l'habillement espagnole est passé de 1,921 à 2,197 et celui de l'industrie grecque de 1,772 à 1,792. De même qu'au Nord, une légère chute du PE est enregistrée en 2009 et 2011 pour l'Espagne. La Grèce suit quant à elle une évolution assez stable.

Néanmoins, pour l'Italie et le Portugal, nous notons la situation inverse : la concurrence a diminué entre 2006 et 2012. Étonnamment, l'élasticité du profit au Portugal passe de 2,317 à 1,779 sur cette période, soit une diminution de 23%. En Italie, celle-ci diminue de 14% sur les 8 années. Au sein des deux pays, la concurrence s'accroît dans un premier temps, jusque 2008, puis connaît une forte chute l'année suivante. Notons cependant que ces résultats ne sont pas significatifs pour l'Italie.

L'indice de rentabilité moyenne est quant à lui sans équivoque : la concurrence a augmenté entre 2006 et 2012. En effet, le *mark-up* moyen de l'industrie textile de l'UE 15 est passé de 1,338 à 0,939 sur ce laps de temps ; il a donc chuté de 30%. Au cours de ces années, nous notons qu'il diminue constamment, à l'exception de l'année 2010. Les pays du nord suivent également cette tendance puisqu'à terme, la rentabilité du profit de l'Allemagne, la Belgique, la France ou l'Irlande, notamment, aura chuté. Les pays connaissent une évolution relativement uniforme, à l'exception de la Belgique qui voit sa rentabilité moyenne davantage affaiblie à partir de 2009.

Au Sud, nous notons que les résultats sont les mêmes, la concurrence s'est accrue, et ce, quel que soit le pays ciblé. En effet, alors que l'indice de Boone traduisait un résultat inverse, nous observons qu'en Italie et au Portugal, la compétition a augmenté. Il s'agit même des pays où la rentabilité moyenne a le plus reculé entre 2006 et 2008, avec une chute respective de 32% et 44% des *mark-up*. L'Espagne semble également avoir été fort impactée par la libéralisation de l'industrie puisqu'elle enregistre une baisse de 27% de sa rentabilité. À terme, bien que l'évolution de l'AP soit assez homogène au sein de ces pays, la marge bénéficiaire demeure plus élevée en Italie.

Notons également que, quel que soit l'indicateur, l'industrie de l'habillement a été la plus touchée par la libéralisation du secteur puisqu'en 2012, elle indique une élasticité du profit plus élevée que dans l'industrie textile et une rentabilité moyenne également moindre. À l'aide de ce dernier indicateur, nous remarquons aussi que les *mark-up* en 2006 étaient déjà plus faibles dans l'habillement que dans le textile. Ainsi, les entreprises de cette filière subissaient déjà une plus forte pression concurrentielle à cette époque et, de ce fait, étaient dès lors contraintes d'abaisser leurs marges bénéficiaires. Étonnamment, nous n'observons pas de réel écart d'intensité concurrentielle entre 2008 et 2009 – date de fin de la clause sauvegarde des importations chinoises – et ce, quel que soit l'indicateur utilisé.

Finalement, l'analyse des deux indicateurs traduit cette fois-ci une tendance générale plus commune, à savoir une hausse de la concurrence au sein des pays de l'UE 15. Nous observons toutefois une divergence pour le Portugal. Dans un premier temps, nous développerons les causes de cette pression concurrentielle, ainsi que celles liées à son intensification. Ensuite, nous tâcherons également d'expliquer pourquoi la concurrence pourrait ne pas s'être accrue dans certains pays.

Premièrement, il est important de garder à l'esprit que l'industrie de l'habillement se définit par des caractéristiques très distinctives et requiert une large gamme d'activités, combinant l'utilisation du capital et de la main d'œuvre. Comme pour tout autre bien, la confection d'articles vestimentaires implique une série d'étapes nécessaires à sa fabrication.

Si, parmi ces dernières, celles relatives au pré-assemblage ont été révolutionnées par l'utilisation de l'informatique⁵⁴, celles de l'assemblage n'ont guère évolué avec le temps. En effet, cette étape continue d'utiliser intensivement le capital humain pour effectuer des opérations délicates, se prêtant mal à une production robotisée. Ainsi, l'OCDE (2004) explique que si la productivité a augmenté grâce à des meilleures aiguilles ou des techniques plus sûres, les techniques de couture restent fondamentalement les mêmes qu'au siècle précédent. De ce fait, son ratio équipement sur main d'œuvre est tellement faible que cette caractéristique rend l'industrie de l'habillement quasi unique. En conséquence, grâce aux progrès dans la télécommunication et le transport, les producteurs ont ainsi pu fragmenter la chaîne de production afin de délocaliser l'assemblage dans les pays à plus faibles couts salariaux.

Plus tard, la libéralisation du commerce n'a fait qu'accroître la pression concurrentielle, notamment en provenance de la Chine. En effet, la fin de l'ATV a permis aux producteurs chinois, plus compétitifs et mieux intégrés, de conquérir les marchés auxquels ils n'avaient pas, ou peu, accès alors. L'avantage comparatif des pays en développement ne se traduit pas uniquement par son abondance en main d'œuvre, étroitement liée au processus d'assemblage et faiblement rémunérée, mais également par son efficacité dans l'intégralité du processus de production.

De fait, les fournisseurs de vêtements chinois ont également pu profiter de la modernisation du textile, dont nous avons parlé précédemment. Subséquemment, cette dernière leur donna l'opportunité de se procurer leurs intrants textiles directement sur le marché intérieur et de diminuer le laps de temps entre une commande et sa livraison (OCDE, 2004). L'accès à des matières premières de qualité et à de faibles prix représente un avantage compétitif de taille pour les fournisseurs de vêtements chinois. Finalement, en bouleversant les rapports de force dans l'industrie TH, la Chine a pris le contrôle du couple « production-distribution » et ce faisant, a accru la pression concurrentielle.

⁵⁴ La conception, la gradation, le patronage et la coupe des tissus ont été révolutionnés par la conception et la production assistées par ordinateur.

Par ailleurs, si le poids de l'Asie dans l'intensification de la concurrence est indéniable, ignorer les mutations profondes auxquelles l'industrie doit faire face rendrait notre analyse incomplète. Depuis le début du siècle en effet, la concentration de l'offre commerciale, les nouvelles technologies, les changements de modes de consommation ou encore la crise, ont ébranlé le secteur, modifiant radicalement le marché traditionnel sur lequel il opérait.

L'émergence de méga-entreprises, ou de grands groupes commerciaux, n'est pas sans rapport avec ce mouvement. En quelques années, la grande distribution de vêtements a pris un rôle central dans la filière. En 2007, la valeur des achats de 6 grands groupes européens⁵⁵ représentaient, à eux seuls, 40% des importations de la Chine vers l'UE (Boussemart & Roncin, 2007). Dans la mondialisation contre la concurrence dans le textile et l'habillement, les auteurs expliquent que les firmes, dans leurs rapports d'activité, précisent que leur approvisionnement provient majoritairement d'Asie⁵⁶. Cela veut dire qu'elles jouent fondamentalement sur les sources de fourniture à bas prix. Elles optent pour une stratégie verticale, ou de délocalisation, où l'objectif principal est la minimisation des coûts. En effet, en fragmentant leur production, les groupes multinationaux sont capables de réaliser des économies d'échelle pour produire surtout des articles de base, à faible coût et en masse.

En outre, la libéralisation eut pour conséquence d'intensifier les pressions sur les entreprises pour qu'elles adaptent leur production aux nouvelles exigences des consommateurs en termes de prix et de quantité. Elles durent pour ce faire, minimiser leurs coûts. Nous notons que la maîtrise de ces derniers est une condition nécessaire au maintien de la compétitivité. C'est que les firmes de l'industrie de l'habillement doivent répondre aux changements des modes de consommation et aux attentes des consommateurs. Depuis quelques années, nous assistons en effet à l'émergence du *fast fashion*, expression utilisée pour désigner le renouvellement le plus rapide possible des collections d'articles de la mode vestimentaire.

⁵⁵ Benetton, Esprit, Etam, H&M, Inditex et Valentino.

⁵⁶ Boussemart et Roncin (2007) expliquent par exemple, que si Esprit réalise 85% de son chiffre d'affaires en Europe, les deux tiers de ses produits proviennent d'Asie.

L'objectif d'un tel mode de production est de s'approprier les tendances récentes en copiant les grandes maisons de couture et de créer un besoin de nouveauté. Aussi, son efficacité repose sur une grande compréhension des clients – avantage que possèdent les multinationales puisqu'elles possèdent des informations sur tous les clients à travers le monde –, une chaîne de production prête à répondre rapidement aux changements de la demande et des coûts minimaux. Ces vêtements ne sont pas destinés à être conservés d'une saison à l'autre par l'acheteur, ils seront rapidement remplacés par de nouveaux : le but est de proposer à la vente des produits bon marché afin d'inciter au maximum le renouvellement de la garde-robe du client (Paradis, 2014). Les enseignes de masse de prêt-à-porter se spécialisent dans ce mode de production pour répondre aux clients qui désirent acheter plus et au prix le plus bas. Si parmi les exemples les plus connus nous retrouvons Inditex, Mango ou encore Asos, l'enseigne Primark, qui connaît un engouement incontestable, n'a fait que renforcer la tendance. La stratégie de cette chaîne consiste à miser sur des prix imbattables avec des tee-shirts, par exemple, vendus entre 5 et 7 euros. Il n'est en effet pas rare de voir des clients sortir de ces magasins avec des sachets remplis d'articles, qu'ils ont payé à très bas prix (Scemam, 2014). Ainsi, cette tendance à s'habiller *low cost* mais à acheter toujours plus pourrait expliquer l'intensification de la concurrence au sein de l'UE 15. Face à ces mutations, les producteurs de pays développés ne sont plus en mesure de produire des articles vestimentaires aussi rapidement et à prix cassés. La concurrence des pays aptes à combler ces nouveaux besoins est indéniable.

À travers ces différentes explications, nous pouvons à présent comprendre pourquoi certains pays se sont tant opposés à la libéralisation du secteur. L'Espagne ou le Portugal ont depuis longtemps une tradition dans le textile bas de gamme. En effet, depuis les années 80, possédant une large main d'œuvre qu'ils rémunéraient alors à bas prix, ces pays se spécialisèrent progressivement dans la production de masse et développèrent un processus d'intégration verticale (Tokatli, 2008). L'émergence de ces nouveaux concurrents, travaillant sur la même stratégie de production qu'eux mais à prix plus faibles, a mis en danger leur industrie. Aussi, Bonetti et Schiavone (2014) expliquent que les marchés italiens ou espagnols de la mode sont déjà très saturés avec une offre nationale et internationale importantes. L'argument prix est donc crucial pour pénétrer ces marchés, déjà saturés.

Par ailleurs, le secteur de l'habillement fut l'un des plus touchés par un mouvement de délocalisation. Ces dernières ont entraîné de nombreuses disparitions d'entreprises du secteur et d'abondantes pertes d'emplois dans les activités de confection vestimentaire (Gilbert & Roux, 2010). À titre d'exemple, bien qu'il s'agisse de la capitale de la mode et de la Haute Couture, la France fut l'un des pays les plus touchés par ces délocalisations. C'est pourquoi l'industrie fut fortement affaiblie en Europe. Cependant, il est important de souligner que les stratégies de production pour les biens délocalisés diffèrent de celles maintenues en Europe. En effet, les pays en développement fabriquent en masse des produits standardisés alors que de nombreux états de l'UE sont spécialisés dans la production d'articles à plus haute valeur ajoutée, nécessitant plus de savoir-faire et d'expertise (CCMI, 2008). Parfois ces articles, plus onéreux et dont le temps de production est nécessairement plus élevé, ne rencontrent pas toujours les attentes du consommateur actuel (Wei & Zhou, 2013). En ceci, nous comprenons pourquoi les pays du nord de l'Europe subissent davantage de pression concurrentielle.

Néanmoins, l'étude de l'évolution moyenne des variables économiques – en Annexe IX – démontre que ces dernières varient différemment au cours du temps⁵⁷. Un écart se creuse en effet par groupe de pays, ce qui n'est guère surprenant. Lorsque nous observons les états du Nord – l'Allemagne, la Belgique ou la France – nous remarquons une tendance relativement haussière du profit entre 2006 et 2010. Une chute se fait ressentir en 2009 mais celle-ci peut être imputable à la suppression définitive des quotas, fin de l'année précédente. Par contre, la réalité des entreprises au Sud de l'Europe est différente. Nous notons pour l'Italie, le Portugal et, dans une moindre mesure, l'Espagne, une tendance baissière des variables étudiées⁵⁸. Ces résultats peuvent être directement mis en parallèle avec les spécificités productives mentionnées au préalable. Les pays du Sud, spécialisés dans la production de masse, furent davantage affaiblis par la libéralisation. Cette dernière mis ceux-ci en concurrence directe avec des firmes du monde entier, offrant une large variété d'articles bas de gamme.

⁵⁷ Au préalable, nous remarquons que les courbes liées aux coûts variables et au chiffre d'affaires évoluent parallèlement. Cette convergence est cohérente dans la mesure où une augmentation (respectivement diminution) des ventes est souvent corrélée à une augmentation (respectivement diminution) des coûts de production

⁵⁸ De nouveau, 2009 est une année charnière puisque nous observons uniformément une baisse des profits.

Par contre, rappelons que les pays du Nord opèrent eux sur un segment haut de gamme. Nous l'avons mentionné dans le cadre théorique, ils se caractérisent par une place importante des produits haut de gamme dans leurs exportations. L'arrivée de producteurs de masse affecta moins ceux-ci puisqu'opérant sur des secteurs différents. En d'autres termes, la différenciation verticale des biens d'habillement protégea partiellement les pays au Nord, favorisant le commerce intrabranche au sein de l'UE. Les articles bas de gamme, eux, s'échangèrent via le commerce inter-branche, en provenance du reste du monde. De la sorte, ces résultats corroborent la théorie d'Helpman et Krugman : les différences de dotations factorielles entre les pays favorisent les échanges inter-branches alors les dotations factorielles analogues encouragent le commerce intrabranche. De même, nous comprenons à présent mieux, pourquoi états membres du sud européen furent pénalisés par cette libéralisation. Un SSNIP test l'aurait sans doute confirmé, ils n'opèrent d'ailleurs pas sur le même marché que les pays du Nord, bien qu'ils produisent au sein d'une même industrie.

D'autre part, la crise sévère que vivent l'Espagne, la Grèce, l'Italie ou le Portugal n'a guère amélioré leur économie. L'IMF (2011) explique qu'en termes conjoncturels, l'ensemble du marché a été fortement touché par la crise. La diminution de la consommation d'habillement n'est pas sans lien avec ce phénomène. Il n'est donc guère risqué d'affirmer que les firmes opèrent sur un marché où les consommateurs sont davantage sensibles au prix. Aussi, une étude du Centre Européen des Consommateurs (2009) révèle que le Portugal et l'Espagne sont les pays où les prix des vêtements sont les moins élevés de la Zone Euro. Ceci pourrait expliquer également pourquoi l'indice AP y est si faible.

Par ailleurs, la crise financière n'a pas non plus épargné les ménages. En effet, Dominique Jacomet, directeur IFM, expliquait que les ventes d'habillement avaient reculé pour la cinquième année consécutive en 2013 en France, suite à la baisse du pouvoir d'achat et à une concurrence exacerbée (Cathala, 2013).

Finalement, si les ventes dans l'industrie de l'habillement indiquent un recul depuis plusieurs années, la part des ventes sur Internet continue, elle, de progresser. Il est vrai que l'émergence du commerce en ligne, ou e-commerce, ne peut être dissociée du secteur de l'habillement. En effet, selon l'IMF (2014), le secteur de la mode représente plus de 50% de ventes en ligne. En effet, l'importance du e-commerce continue de grandir, offrant aux entreprises un nouvel outil pour améliorer leurs stratégies de vente.

De nos jours, tous les plus grands revendeurs vestimentaires offrent la possibilité à leurs clients d'acheter en ligne. Zara, H&M ou Mango, pour n'en citer que quelques-uns, ont même développé leur propre application pour faciliter l'achat à travers les smartphones et incitant, de ce fait, l'achat à distance (Escobar-Rodriguez & Bonson-Ferández, 2016). Aussi, l'expansion de cette nouvelle manière d'acheter résulte en un accès facilité aux marchés étrangers. Le commerce électronique permet de réduire les coûts de transaction, de faire baisser les prix et d'élargir le choix des consommateurs (Commission Européenne, 2015). En effet, il suffit à présent d'une recherche sur Internet pour avoir accès au magasin en ligne de revendeurs du monde entier. L'amélioration des infrastructures des transports permet également de recevoir les articles commandés en un temps record. L'IMF (2014) explique en outre que sur la Toile, les consommateurs restent à l'affût de bonnes affaires. Ainsi, les prix des vêtements achetés en ligne par les femmes sont inférieurs de 6% à la moyenne du marché. De plus, la part des articles vendus à prix barrés est supérieure sur Internet puisqu'elle représente plus de 58 % du chiffre d'affaires réalisé en ligne au cours de 2013.

La concurrence entre les firmes du commerce électronique et celles du commerce traditionnel bouleverse par ailleurs, l'analyse classique de la concurrence, puisque les contraintes auxquelles elles font face sont relativement distinctes. La contrainte géographique est particulièrement différente. En effet, Dumas (2003) explique que pour une firme traditionnelle, la proximité de la demande est essentielle car elle détermine, en grande partie, la volonté du consommateur de se déplacer ou non dans le magasin.

Néanmoins, cette contrainte disparaît pour les firmes du commerce électronique puisque n'importe quel internaute peut accéder à l'ensemble des sites de vente en ligne, depuis son ordinateur. Le consommateur s'affranchit donc des contraintes géographiques pour acheter là où les conditions sont les plus avantageuses. Les frais de livraisons sont souvent nuls ou offerts à partir d'un montant d'achat relativement faible. De plus, si le client est insatisfait, il peut généralement renvoyer sa commande gratuitement.

Ainsi, il n'est donc pas surprenant de voir des sites tels qu'Alibaba ou Ali Express (filiale d'Alibaba) connaître un succès aussi fulgurant en Europe. À l'origine, il s'agissait d'une simple plateforme de *business to business* permettant de mettre en relation les petites et moyennes entreprises chinoises avec des importateurs de pays occidentaux. Cependant, en 6 années, l'entreprise a vu son bénéfice net monter en flèche : ce dernier est en effet passé de 671.719.000 \$ en 2011 à 10.996.552.000\$ en 2015⁵⁹. C'est qu'Alibaba a également étendu son réseau au *business to consumers*. Sa mission est simple: "*To make it easy to do business anywhere*"⁶⁰. C'est pourquoi l'entreprise compte à présent parmi les plus grands sites de commerce en ligne au monde, au même titre qu'eBay ou Amazon⁶¹.

C'est pourquoi, l'émergence de telles plateformes a donc réussi à rassembler des producteurs, des importateurs et des consommateurs du monde entier (Du, 2013). L'industrie du textile et de l'habillement n'a bien sûr pas échappé à ce phénomène. En effet, l'offre y est immense : des firmes européennes souhaitant importer des biens vestimentaires ou des consommateurs désireux de faire leur shopping en ligne, peuvent maintenant consulter l'offre de milliers producteurs à l'autre bout du monde, grâce au développement du e-commerce. L'apparition de l'e-commerce peut également être perçue comme un facteur de pression concurrentielle. Les industries de l'habillement européennes peuvent éprouver par conséquent des difficultés à rivaliser avec l'offre gigantesque des producteurs mondiaux, les concurrençant à la fois sur la variété et sur le prix.

⁵⁹ Source : Orbis

⁶⁰ <http://www.alibabagroup.com/en/about/overview>

⁶¹ Si une grande partie de son chiffre d'affaires est imputable au marché chinois, Alibaba connaît une réelle hausse de la demande européenne.

Alors, face à ces nombreuses explications, pourquoi note-t-on une baisse de la concurrence au Portugal? La réponse à cette question peut se trouver dans le *fast fashion* notamment. Présenté comme une menace précédemment, il s'avère que ce mode de consommation/production peut également être une opportunité. En effet, bien que le faible coût de la main d'œuvre des pays en développement leur confère un avantage concurrentiel, le facteur temps influence également leur compétitivité mondiale. Effectivement, la fragmentation de la production dans divers pays peut accroître le temps d'attente sur le marché. De ce fait, la proximité temporelle et géographique des grands marchés de consommation attribue un avantage de taille aux entreprises européennes « *pour réussir sur un marché du vêtement extrêmement concurrentiel, sensible aux contraintes du temps et aux impératifs de la mode* » (OCDE, 2004).

C'est ainsi que, dans cette industrie où la tendance est à la délocalisation et à la sous-traitance, la chaîne Zara, emblème du *fast fashion*, a fait le choix d'une intégration verticale. L'approvisionnement en matières textiles ainsi que la confection et la finition des vêtements sont faits en interne. Le groupe possède plusieurs centaines d'ateliers en Espagne et au Portugal, où a lieu la confection. Seule la production d'articles basiques se fait en Chine (Tokatli, 2008). Un tel mode de production permet à la firme de concevoir et mettre en vente un produit en moins d'un mois. L'éloignement des usines pénaliserait la chaîne en ralentissant l'approvisionnement des boutiques et en freinant de ce fait le renouvellement des collections. Dans le *New Yorker* (2000), un manager de la célèbre chaîne explique que le temps compte plus que les coûts. Il ajoute que les bénéfices engendrés en produisant dans un pays du Tiers Monde seraient rapidement anéantis par la perte de flexibilité. L'émergence du *fast fashion*, avec une intégration verticale européenne comme celle de Zara, pourrait expliquer pourquoi le Portugal aurait mieux résisté à la hausse de la concurrence.⁶²

⁶² Notons, cependant que ce résultat est surprenant au vu des arguments et variables présentés dans ce travail.

Conclusion

Déterminer l'impact de la libéralisation des industries du textile et de l'habillement dans l'Europe des Quinze ne fut pas une tâche aisée. Tout d'abord, la partie théorique nous permet de souligner la difficulté intrinsèque à la mise en œuvre d'un tel programme. D'une part, le contexte institutionnel et politique au sein de l'Union Européenne complexifia le bon déroulement de l'expiration de l'ATV, ou de quelconque accord de libéralisation antérieur. En effet, si la clause NPF, entre autres, contraignit tous les pays Membres de l'OMC à échanger de manière indiscriminée entre eux, la réalité économique et sociale des pays de l'UE dissuada ces derniers à s'exécuter conformément à leur engagement. L'émergence de nouveaux concurrents à l'échelle mondiale et, plus tard, l'adhésion de la Chine à l'OMC, ne firent que renforcer les appréhensions des pays industrialisés, traditionnellement producteurs de cette industrie qu'ils avaient réussi à protéger. Ainsi, l'UE fut constamment confrontée aux exigences divergentes des États membres pro-libéraux ou pro-protectionnistes. Le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson explique cette dualité d'intérêts au sein de l'Union. Le manque d'un intérêt européen commun, rendit laborieux le chemin vers la libéralisation de l'industrie TH, en témoigne la réintroduction des quotas en 2005, quasi directement après leur suppression. De ce fait, il nous sembla qu'en théorie, la concurrence ne s'était guère intensifiée, comme le laissa présager la politique extérieure de l'UE.

L'exercice empirique cependant infirme cette hypothèse et laisse transparaître qu'entre 2006 et 2012, la concurrence s'est accrue au sein des pays de l'UE 15. Les résultats significatifs de l'indicateur de Boone ainsi que l'indice de rentabilité moyenne convergent, en effet, vers cette conclusion. En ce sens, l'intensification observée semble être une bonne chose, puisqu'issue attendue d'un commerce sans entrave. Ainsi, si de prime à bord la libéralisation sembla plutôt rhétorique, nous constatons que ses conséquences sont réelles, et ce, malgré les efforts déployés à maintes reprises pour les contrecarrer.

Par ailleurs, elle a bouleversé la structure des échanges au sein de l'UE 15. Si le commerce intrabranche de biens haut de gamme semble avoir été protégé, il n'en va pas de même pour les échanges interbranches. L'Espagne ou le Portugal, producteurs de vêtements standardisés, se heurtèrent aux vagues d'importations de biens similaires mais meilleur marché. C'est ainsi que les pays du nord européen, importateurs d'articles textiles et d'habillement, choisirent de s'approvisionner davantage sur le marché asiatique. L'intégration verticale de ses entreprises ainsi que la modernisation de son outillage ne peuvent être dissociés de ces mutations. Des tels changements fragilisèrent les économies du Sud, mettant à rude épreuve leur pôle de compétitivité et les soumettant à davantage de pression concurrentielle.

Néanmoins, il serait un peu hâtif de conclure que cette hausse est uniquement due à la libéralisation de l'industrie TH. Les mutations profondes du secteur ou des modes de consommation, l'amélioration des systèmes de transport et de communication, la délocalisation et la fragmentation internationale de la chaîne production, la crise ou encore l'évolution exponentielle du commerce en ligne, comptent parmi les facteurs bouleversant indubitablement les fondements de l'industrie. Ainsi, la pluridimensionnalité de la concurrence demeure difficile à synthétiser tant l'influence de chaque facteur pourrait, à elle seule, faire l'objet d'une étude complète. À terme, nous arguons plutôt que la somme de tous ces bouleversements, inexorablement combinée à la libéralisation du textile et de l'habillement, fournit une explication davantage complète de cette hausse de la pression concurrentielle.

Finalement, il sera intéressant, dans une recherche ultérieure, d'étudier l'émergence de nouveaux instruments protectionnistes, visant à ralentir cette tendance. En effet, bien que l'expiration de l'ATV annonça la disparition des contingents, il y a fort à parier que de nombreux pays mirent en place depuis, de nouvelles barrières non tarifaires, conformes cette fois-ci aux principes de l'OMC. À titre d'exemple, l'utilisation répétée, à tort ou à raison, de mesures antidumping pourrait influencer à la baisse la concurrence. En outre, ces dernières protégeraient, à nouveau, les producteurs européens, affaiblis par une concurrence mondiale impétueuse et impérieuse.

Bibliographie

Ouvrages

Abdelmalki, L., Crozet, Y., Dufourt, D. & Sandretto, R. (1997). *Les Grandes Questions de l'économie internationale* (2^e éd.). p. 159-173. Paris: Nathan.

Allegret, J.-P. & Le Merrer, P. (2015). *Économie de la mondialisation. Vers une rupture durable ?* (2^e éd.). Bruxelles : De Boeck Supérieur.

Belleflamme, P. & Peitz, M. (2010). *Industrial Organization: Market and Strategies*. New York : Cambridge University Press.

Dalkiran, E., Elsey, E. & Harrisson, A. (2004). *Business International et mondialisation. Vers une nouvelle Europe* (1^e éd.). Bruxelles : Éditions De Boeck Université.

Dicken, P. (2001). *Global Shift: Mapping the changing contours of the world economy* (6^e éd.). London: Sage Publications, 190-300.

Dumas, A. (2009). *Économie mondiale : les règles du jeu commercial, monétaire et financier* (4^e éd.). Bruxelles : De Boeck, 5-69.

Jurion, B. (2006). *Économie Politique* (3^e éd.). Bruxelles : De Boeck & Larcier.

Krugman, P. & Obstfeld, M. (2009). *Économie Internationale* (8^e éd.). Paris : Pearson Education.

Lypczynski, J., Wilson, J.O.S. & Goddard, J. (2009). *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy* (3^e éd.). Essex: Pearson Education Limited.

Motta, M. (2004). *Competition policy : theory and practice*. Cambridge: Cambridge University Press.

OCDE (1999). *Tableau de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie 1999: Mesurer les économies fondées sur le savoir*. Paris : OCDE Publications.

OCDE (2003). *Libéralisation du Commerce dans les secteurs textiles et de l'habillement : Examen des études quantitatives*. Paris: OCDE Publications.

OCDE. (2004). *Textile et vêtements. Faire face aux mutations*. Paris : OCDE Publications. doi 10.1787/9789264018563-fr

OCDE (2005), *La politique fiscale dans les pays de l'OCDE : Évolutions et réformes récentes*. Paris : OECDE Publications. doi10.1787/9789264016606

Paradis, S. (2014). *Porter le changement: Pour le développement d'une industrie de mode locale et durable*. Seattle : CreateSpace.

Wei, Z.& Zhou, L. (2013). E-Commerce Case Study of Fast Fashion Industry. In *Intelligence Computation and Evolutionary Computation*. New York : Springer.

Articles scientifiques

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. & Howitt, P. (2005). Competition and innovation: An inverted-U relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120 (2), 701-728.

Ammar, G. & Roux, N. (2009). Délocalisation et nouveau modèle économique : le cas du secteur textile-habillement. *La Revue de l'Ires*, 3 (62), 99-134. doi: 10.3917/rdli.062.0099.

Arrow, K.J. (1962). *Economic welfare and the allocation of resources for innovation*. Princeton University Press.

Avisse, R & Fouquin, M. (2003). Commerce du textile et de l'habillement : le multilatéralisme face au régionalisme. *Économie internationale*, 2 (94-95), 109-135.

Bernard, J & Torre, A. (1991). L'énigme du chaînon manquant, ou l'absence des stratégies dans les vérifications empiriques du paradigme S.C.P.. *Revue d'économie industrielle*, 57 (3), 93- 105. doi : 10.3406/rei.1991.1381

Bloom, N. and Van Reenen, J. (2007), Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 122 (4), 1351-1408.

Bonetti, E., & Schiavone, F. (2014). Identifying and Mapping Strategic Groups in the Fashion Industry. *International Studies Of Management & Organization*, 44 (1), 55-69. doi:10.2753/IMO0020-8825440104

Boone, J. (2008). A new way to measure competition. *The Economic Journal*, 118, 1245–1261.

Boone, J., Griffith, R. & Harrison, R. (2005). Measuring competition. *AIM Research Working Paper Series*: 022-August-2005.

Boone, J., van Ours, J. C. & van der Wiel, H. (2007). How (not) to measure competition. *CEPR Discussion Papers* 6275.

Boussemart, B & Roncin, A. (2007). La mondialisation contre la concurrence dans le textile et l'habillement. *Revue de l'OFCE*, 4 (103), 351-382. doi: 10.3917/reof.103.0351.

Braila, C., Rayp, G. & Sanyal, S. (2010). Competition and regulation, Belgium, 1997 to 2004. *Federal Planning Bureau* : Working Paper 3-10.

Calkins, S. (1983). The New Merger Guidelines and the Herfindahl-Hirschman Index. *California Law Review*, 71 (2). doi: 10.15779/Z38B74S

Chen, M. & Du, J. (2009). Market Competition Measurements and Firms' R&D Responses to Market Competition Pressure. *Research Policy*, 38 (5), 861–870. doi:10.1016/j.respol.2009.01.005

- Comino, A. (2007). *A Dragon in Cheap Clothing. What Lessons can be Learned from the EU-China Textile Dispute?* *European Law Journal*, 13(6), 818-838.
- Daljord, Ø, Sjørgard, L. & Thomassen, Ø. (2007). The SSNIP test and market definition with the aggregate diversion ratio: a reply to Katz and Shapiro. *Journal of competition Law & Economics*, 4(2), 263–270. doi:10.1093/joclec/nhm032
- Demsetz, H.. (1973). Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy. *The Journal of Law & Economics*, 16 (1), 1–9.
- Dos Santos Ferreira, R. (2003). En quête d'un indice de l'intensité de la concurrence. Réflexions sur l'indétermination de l'équilibre oligopolistique. *Revue économique* 2003/3 (Vol. 54), p. 441-467. doi 10.3917/reco.543.0441
- Du, J. (2013). User acceptance of software as a service: Evidence from customers of China's leading e-commerce company, Alibaba. *Journal of Systems and Software*, 86 (8), 2034-2044. doi:10.1016/j.jss.2013.03.012
- Dumans, M-E. (2003). Concurrence entre commerce électronique et commerce traditionnel. *Revue économique*, 3 (54), 687-696. doi : 10.3917/reco.543.0687.
- Escobar-Rodríguez, T. & Bonsón-Fernández, R. (2016). Analysing online purchase intention in Spain: fashion e-commerce. *Information Systems and e-Business Management*, 1-24. doi 10.1007/s10257-016-0319-6
- Fontagné, L. & Freudenberg M. (1999). Marché unique et développement des échanges. *Economie et statistique*, 326, 31-52.
- Hanson, B. T. (1998). What Happened to Fortress Europe?: External Trade Policy Liberalization in the European Union. *International Organization*, 52(1), 55–85.
- Heron, T. (2007). European Trade Diplomacy and the Politics of Global Development: Reflections on the EU-China « Bra Wars » Dispute. *Government and Opposition*, 42 (2), 190-214.

- Jaquet, C. (2004). L'adhésion à l'OMC et les réformes économiques en Chine. *Politique étrangère*, 69 (2), 331-346. doi : 10.3406/polit.2004.1296
- Mah, Jai S., & Noh, Y. (2006). The United State's Discriminatory Protectionism against China. *Sage Publication*, 42 (3). doi 10.1177/000944550604200304
- Landes, W. & Posner, R. (1981). Market Power in Antitrust Cases. *Harvard Law Review*, 94 (5), 937-996.
- van Leuvensteijn, M., Bikker, J., van Rixtel, A. & Kok Sørensen, K. (2007). A new approach to measuring competition in the loan markets of the euro area. *European Central Bank – Working Papers Series*, 768.
- van Leuvensteijn, M. (2008). The Boone-indicator: Identifying different regimes of competition for the American Sugar Refining Company 1890-1914. *Tjalling C. Koopmans Research Institute – Discussion Paper Series 08-37*.
- van Neuss, L. (2010). *L'influence de la structure de marché ou de la concurrence sur l'innovation des entreprises*. Mémoire de licence en sciences économiques non publié, Université de Liège, Liège.
- Nickel, S. (1996). Competition and corporate performance. *Journal of political economy*, 104 (4), 724-746.
- Roberts, T (2014). When Bigger is Better: A Critique of the Herfindahl-Hirschman Index's use to Evaluate Mergers in Network Industries. *Pace Law Review*, 34 (2).
- Tokatli, N. (2008). Global sourcing: insights from the global clothing industry — the case of Zara, a fast fashion retailer. *Journal of Economic Geography*, 8(1), 21-38.
- Wang, H. (2013). *The European Union's Trade Liberalization in the Textile and Clothing Sector (1995-2005): Rhetoric or Reality?* Mémoire de master en sciences de l'art non publié, University of Uppsala, Uppsala.

Articles non scientifiques

Cathala, A.-S. (2013). L'habillement n'en a pas fini avec la crise. Le Figaro, 6 janvier.

Commission Européenne. (2014). *Comprendre les politiques de l'Union Européenne*. doi:10.2775/11395.

New Yorker (2000). *The most devastating retailer in the world*. 18 septembre.

Scemama, C. (2014). *Primark, les raisons d'un succès*. L'Express, 4 décembre.

Sites Web

van Camelbeek, M. (2010). *Districts de production textile en Italie : le cas de Prato*. En ligne http://habillementtextile/2010/02/districts-de-production-textile-en_10.html, consulté le 24 juillet 2016.

CCMI. (2008). *L'avenir du secteur européen du textile, de l'habillement et de la chaussure*. En ligne <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/eesc-2008-08-fr.pdf>, consulté le 26 juillet 2016.

CCE. (2009). *Pas de grandes différences de prix en Europe chez H&M, Zara et C&A, mais bien chez The Body Shop*. En ligne <http://www.ccebelgique.be/pas-de-grandes-differences-de-prix-en-europe-chez-hetm-zara-et-ceta-mais-bien-chez-the-body-shop-s45971.htm>, consulté le 2 août 2016.

Commission Européenne. (2003). *Vue d'ensemble des conditions d'adhésion de la Chine à l'OMC*. En ligne http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/october/tradoc_111952.pdf, consulté le 24 mars 2016.

Commission Européenne (2005). *La Commission européenne publie des lignes directrices régissant le recours à la clause de sauvegarde relative aux produits textiles*. En ligne sur le site web de la Commission Européenne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-05-392_fr.htm, consulté le 21 juin 2016.

Commission Européenne (2005). *IP/05/566 - L'UE propose des consultations avec la Chine dans le cadre de l'OMC sur deux catégories de produits textiles*. En ligne sur le site web de la Commission Européenne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-05-566_fr.htm, consulté le 21 juin 2016.

Commission Européenne (2005). *Memo/05/201- EU – China textile agreement 10 June 2005*. En ligne sur le site web de la Commission Européenne http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-05-201_en.htm, consulté le 21 juin 2016.

Commission Européenne (2015). *Concurrence: la Commission ouvre une enquête dans le secteur du commerce électronique*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-4922_fr.htm, consulté le 25 juillet 2016.

IMF (2011). *Observatoire Économique : Les chaînes spécialisées s'imposent à l'international*. En ligne <http://www.ifm-paris.com/fr/observatoire-etudes-mode/ifm/observatoire-economique/item/51640-point-pays-esapagne-industries-de-lhabillement.html>, consulté le 25 juillet 2016.

IMF (2012). *Observatoire Économique: Conjoncture textile habillement de la France en 2012*. En ligne <http://www.ifm-paris.com/fr/observatoire-etudes-mode/ifm/observatoire-economique/item/60856-juillet-2012-conjoncture-textile-habillement-france.html>, consulté le 24 juillet 2016.

OMC. (2001). *Programme de Doha pour le développement*. En ligne https://www.wto.org/french/thewto_f/coher_f/mdg_f/dda_f.htm , consulté en mars 2016.

OMC. (2016 a). *Qu'est-ce que l'OMC ?* En ligne https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm , consulté en mars 2016.

OMC. (2016 b). *Mesures antidumping, subventions, sauvegardes: faire face à l'imprévu*. En ligne https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/agrm8_f.htm#safeguards, consulté le 21 mars 2016.

OMC (2016 c). *Organe de supervision des textiles. L'Accord sur les textiles et les vêtements*. En ligne https://www.wto.org/french/tratop_f/texti_f/texintro_f.htm, consulté en avril 2016.

OMC (2016 d). Accord du Cycle D'Uruguay. Accord sur les Textiles et les Vêtements. En ligne https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/16-tex_f.htm, consulté en avril 2016.

Annexes

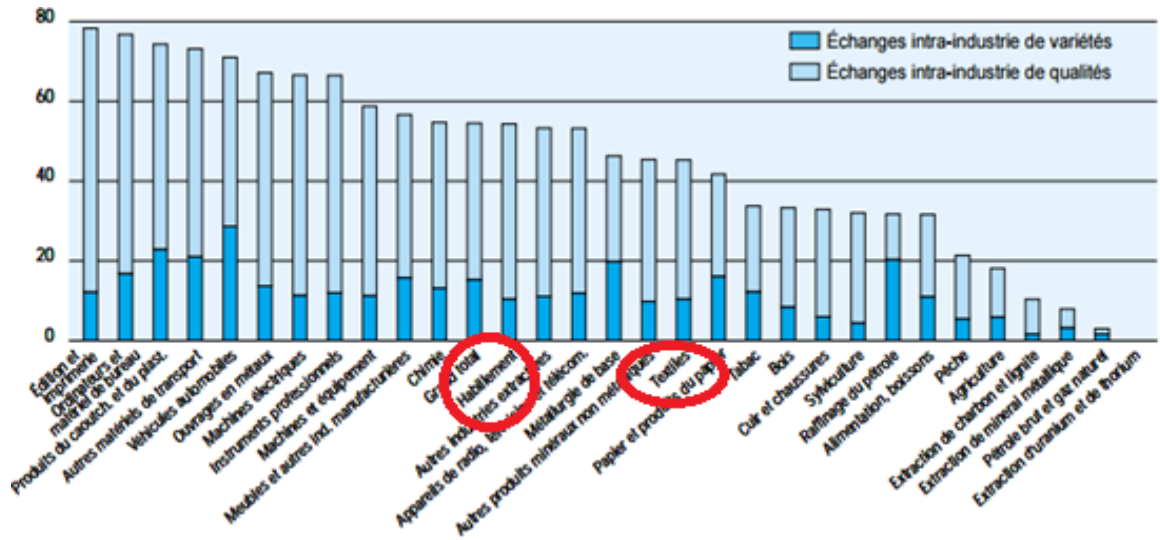
Annexe I – Commerce intrabranche dans l'UE

Tableau I a - Types de commerce dans les échanges des pays de l'Union européenne (UE) à quinze en 1996, en pourcentage

	Intra-UE			Extra-UE			Monde		
	Intra- branche Horizontal	Intra- branche vertical	Inter- branche	Intra- branche horizontal	Intra- branche vertical	Inter- branche	Intra- branche horizontal	Intra- branche vertical	Inter- branche
France	23.1	47.2	29.7	10.3	29.1	60.6	18.5	40.7	40.8
Allemagne	18.1	49.9	31.3	5.7	33.2	61.1	13.1	42.6	44.3
Belgique-	24.8	41.2	34	10.9	17.9	71.2	20.9	34.7	44.3
Luxembourg									
Angleterre	13.6	52.3	34.1	4.8	31	64.2	9.8	43	47.2
Autriche	15	42.2	42.8	8.3	25.1	66.5	12.8	36.6	50.7
Pays-Bas	16.2	43.1	40.6	3	16	80.9	11.9	34.2	53.9
Espagne	20.8	35.2	44	2.1	11.6	86.4	15.3	28.2	56.6
Italie	14.8	39.8	45.4	2.8	20.1	77.1	9.8	31.6	58.6
Suède	7.2	38.1	54.6	4.2	23.4	72.4	6.1	32.5	61.5
Danemark	9.1	35.4	55.5	4.7	16.8	78.6	7.7	29.4	62.9
Irlande	5.6	35.1	59.3	5.9	23.3	70.8	5.7	30.7	63.6
Portugal	11.5	27.1	61.1	1.1	3.8	95.1	9.4	22.5	68.1
Finlande	5.5	25.6	68.8	2.3	12.5	85.3	4.2	20.3	75.5
Grèce	2.9	11.4	85.7	1.1	6.1	92.8	2.2	9.4	88.4
UE-15	17.2	43.8	39	5.7	25.5	68.8	12.9	36.8	50.3

Source : Eurostat – Comext et calculs propres des auteurs, d'après Fontagné et Freudenberg(1999)

**Tableau I b - Part des échanges intrabranche dans les échanges avec l'UE à 15
pays par industrie, 1996**



Source : Calculs de l'OCDE, à partir de données Eurostat
D'après l'OCDE (1999)

Tableau I c - Points forts et points faibles de l'Europe des quinze par gamme de prix-qualité en 1996*

	Points forts					Points faibles			
	Bas de gamme	Gamme moyenne	Haut de gamme	Total		Bas de gamme	Gamme moyenne	Haut de gamme	Total
Mécanique	1,8	3,7	7,0	12,5	Énergie	-1,1	-9,6	-0,3	-11,0
Machines spécialisées	1,1	1,2	2,1	4,4	Pétrole brut	-0,3	-8,3	-0,2	-8,8
Moteurs	0,6	0,5	1,2	2,3	Charbon	-0,5	-0,2	-0,2	-0,9
Cuinaillerie	-0,2	0,5	1,2	1,4	Gaz naturel	-0,1	-0,7	0,0	-0,9
Matériaux BTP	0,2	0,4	0,7	1,3	Pr.raff.pétr.	-0,1	-0,2	0,0	-0,3
Machines outils	0,2	0,2	0,5	0,9	Coke	-0,1	0,0	0,0	-0,1
Aéronautique	-0,3	0,5	0,6	0,9	Électronique	-2,3	-1,1	-1,6	-4,9
Navires	0,2	0,2	0,2	0,6	MatInform.	-1,5	-0,9	-1,2	-3,6
Ouvrages métalliques	0,0	0,1	0,3	0,4	Comp.électr.	-0,4	-0,2	-0,4	-1,0
Matériel agricoles	0,1	0,2	0,1	0,4	Élect.gd.pub.	-0,2	-0,2	-0,4	-0,9
Armement	0,0	0,0	0,0	0,0	Horlogerie	-0,1	0,0	-0,2	-0,3
Chimie	0,7	1,0	3,7	5,4	Ap.optique	-0,2	0,0	-0,1	-0,3
Produits de toilette	0,3	0,3	0,8	1,3	Instr.mesure	0,0	0,1	0,4	0,4
Produits pharmaceutiques	0,5	0,2	0,6	1,3	Mat.Mécom.	0,2	0,2	0,3	0,7
Articles en plastique	-0,1	0,4	0,5	0,9	Agro-Alimentaire	-1,0	-3,0	0,4	-3,5
Peintures	0,1	0,2	0,3	0,7	Autres produits agricoles	-0,7	-2,3	-0,4	-3,4
Céramique	0,1	0,2	0,4	0,6	Produits agricoles non comestibles	-0,6	-0,3	-0,4	-1,4
Chimie organique de base	0,0	0,0	0,4	0,5	Aliments pour animaux	-0,1	-0,6	0,0	-0,7
Ciment	0,1	0,0	0,1	0,3	Viandes	-0,1	-0,5	-0,1	-0,7
Verre	0,0	0,0	0,2	0,3	Conserves animales	-0,1	-0,1	-0,1	-0,3
Engrais	0,0	-0,1	0,1	0,1	Céréales	0,1	0,1	0,0	0,1
Articles en caoutchouc	-0,1	0,0	0,1	0,1	Tabacs manufacturés	0,1	0,0	0,0	0,1
Plastiques	0,0	0,0	0,0	-0,1	Sucre	0,1	0,0	0,1	0,2
Chimie minérale de base	-0,2	-0,1	0,0	-0,2	Conserves végétales	0,0	0,1	0,2	0,3
Minéraux bruts n.d.a	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	Produits céréaliers	0,1	0,3	0,1	0,5
Véhicules	0,0	0,7	4,1	4,9	Corps gras	0,1	0,2	0,2	0,6
Automobiles particulières	-0,4	0,2	3,1	3,0	Boissons	0,1	0,2	0,8	1,1
Véhicules utilitaires	0,2	0,3	0,5	1,1	Textile	-5,6	0,1	2,3	-3,1
Éléments de véhicules automobiles	0,1	0,2	0,6	0,9	Vêtements de confection	-2,4	-0,1	0,6	-1,9
Éléctricité	0,2	0,3	0,5	1,0	Vêtements de bonneterie	-1,4	-0,2	0,1	-1,5
Fer acier	0,2	0,4	0,3	0,9	Cuir	-1,1	0,1	0,6	-0,3
Premières transformation du fer	0,0	0,2	0,3	0,5	Tapis	-0,3	0,0	0,0	-0,3
Minéraux ferreux	0,0	-0,3	-0,1	-0,4	Fils tissés	-0,4	0,3	0,9	0,9

* Indicateur de contribution au solde commercial, exprimé en millièmes du PIB-PPA

Source : Eurostat - Comext et CEPII-CHELEM et calculs propres des auteurs, d'après Fontagné et Freudenberg(1999)

Annexe II – L’OMC, principes fondamentaux

La clause de la nation la plus favorisée

La clause de la nation la plus favorisée (NPF) a pour objectif l’égalité des traitements entre les Membres et entend, par conséquent, lutter contre toute forme de discrimination à l’égard de certains partenaires du commerce international. Ainsi, elle implique l’extension automatique et inconditionnelle, à tous les membres de l’OMC, de quelconques avantages accordés à l’un d’entre eux. De ce fait, si un pays accorde une faveur spéciale à un autre partenaire, cette dernière sera applicable à l’entièreté des échanges avec ses autres partenaires commerciaux, quels qu’ils soient.

Bien que ce principe soit de telle importance qu’il fut le premier article fondateur du GATT, son inconditionnalité fait parfois l’objet d’exceptions dans la pratique. Citons, à titre d’exemple, les échanges intra-groupes, tels que dans l’Union Européenne, le North America Free Trade Agreement (NAFTA) ou dans les pays membres du Mercosur⁶³.

Le principe du traitement national

Ce principe examine la suppression de toute discrimination entre produits nationaux et produits étrangers concurrents. Ainsi, dès qu’un produit étranger a pénétré le marché national, il est totalement prescrit de le traiter de manière différente au produit local. De ce fait, ces derniers doivent être soumis à la même réglementation fiscale ou commerciale afin que le produit national ne soit pas injustement favorisé. Ce principe permet, dès lors, que les produits soient soumis à une même pression concurrentielle, quelle que soit leur provenance.

⁶³ L’Argentine, le Brésil, le Paraguay, l’Uruguay et le Venezuela.

L'interdiction de restrictions quantitatives

Les restrictions quantitatives, ou contingentements, ont pour objet de limiter, voire d'interdire totalement, dans certains cas, l'importation de certains biens ou services. Limitant par un plafond le volume ou la valeur de certaines marchandises importées, les autorités nationales peuvent ainsi maintenir le prix intérieur du bien contingenté à un niveau supérieur au prix mondial, et favoriser ses producteurs domestiques. Pratique contraire à ses principes, elle est donc, en théorie, interdite par l'OMC. Il arrive cependant, que la pratique fasse exception à cette règle dans les cas développés auparavant.

L'interdiction du dumping

Le dumping est une pratique commerciale consistant à vendre sur un marché étranger, à un prix inférieur à celui pratiqué sur son propre marché intérieur, ou à sa valeur normale (Dalkiran *et al*, 2004). Ce type de comportement est souvent qualifié de concurrence déloyale dans le commerce international. L'OMC autorise une série de mesures que les gouvernements peuvent prendre pour se protéger du dumping. Ainsi, l'article VI du GATT autorise l'imposition de mesures antidumping sur les importations d'un pays en particulier lorsque les conditions suivantes sont satisfaites : existence d'une marge de dumping, présence d'un dommage véritable à l'industrie domestique concurrente et une relation causale entre les biens dumpés et le dommage occasionné. S'il est possible de démontrer qu'une pratique de dumping a bel et bien eu lieu et d'en calculer son montant, alors l'article VI autorise à un pays l'utilisation de pratiques, comme l'imposition d'un droit d'importation sur le bien produit importé afin de rapprocher son prix de sa valeur normale.

L'interdiction de subventions publiques

Les subventions publiques sont également considérées comme pratiques déloyales, dans la mesure où elles faussent la compétitivité du bénéficiaire. C'est pourquoi, elles sont également interdites par l'OMC. Tout comme pour le dumping, il existe un code antisubventions, autorisant le pays préjudicié à imposer des droits compensatoires à l'entrée des produits subsidiés.

Annexe III - Article 6 de l'ATV

1. Les Membres reconnaissent que, pendant la période transitoire, il pourra être nécessaire d'appliquer un mécanisme de sauvegarde transitoire spécifique (dénommé dans le présent accord le "mécanisme de sauvegarde transitoire"). Le mécanisme de sauvegarde transitoire pourra être appliqué par tout Membre à tous les produits visés à l'Annexe, à l'exception de ceux qui auront été intégrés dans le cadre du GATT de 1994 en vertu des dispositions de l'article 2. Les Membres qui ne maintiennent pas de restrictions relevant de l'article 2 feront savoir à l'OSpT par notification, dans les 60 jours suivant la date d'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC, s'ils souhaitent conserver le droit d'utiliser les dispositions du présent article. Les Membres qui n'ont pas accepté les protocoles de prorogation de l'AMF depuis 1986 présenteront ces notifications dans les six mois suivant l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC. Le mécanisme de sauvegarde transitoire devrait être appliqué avec la plus grande modération possible, en conformité avec les dispositions du présent article et de la mise en oeuvre effective du processus d'intégration résultant du présent accord.

2. Des mesures de sauvegarde pourront être prises en vertu du présent article lorsque, sur la base d'une détermination d'un Membre, il sera démontré qu'un produit particulier est importé sur le territoire de ce Membre en quantités tellement accrues qu'il porte ou menace réellement de porter un préjudice grave à la branche de production nationale de produits similaires et/ou directement concurrents. Le préjudice grave ou la menace réelle de préjudice grave devra manifestement être causé par cet accroissement en quantité des importations totales de ce produit et non par d'autres facteurs tels que des modifications techniques ou des changements dans les préférences des consommateurs.

3. Lorsqu'il déterminera s'il existe un préjudice grave ou une menace réelle de préjudice grave, ainsi qu'il est indiqué au paragraphe 2, le Membre examinera l'effet de ces importations sur la situation de la branche de production en question dont témoignent des modifications des variables économiques pertinentes telles que la production, la productivité, la capacité utilisée, les stocks, la part de marché, les exportations, les salaires, l'emploi, les prix intérieurs, les profits et les investissements; aucun de ces facteurs, pris isolément ou combiné à d'autres facteurs, ne constituera nécessairement une base de jugement déterminante.

4. Toute mesure à laquelle il sera recouru en vertu des dispositions du présent article sera appliquée Membre par Membre. Le ou les Membres auxquels est imputé le préjudice grave ou la menace réelle de préjudice grave, visé aux paragraphes 2 et 3, seront identifiés sur la base d'un accroissement brusque et substantiel, effectif ou imminent, des importations en provenance dudit ou desdits Membres pris individuellement, et sur la base du niveau des importations par rapport aux importations en provenance d'autres sources, de la part de marché, ainsi que des prix à l'importation et des prix intérieurs à un stade comparable de la transaction commerciale; aucun de ces facteurs, pris isolément ou combiné à d'autres facteurs, ne constituera nécessairement une base de jugement déterminante. Ces mesures de sauvegarde ne seront pas appliquées aux exportations d'un Membre dont les exportations du produit en question sont déjà soumises à limitation au titre du présent accord.

5. La période de validité d'une détermination établissant l'existence d'un préjudice grave ou d'une menace réelle de préjudice grave aux fins de recours à une mesure de sauvegarde ne dépassera pas 90 jours, à compter de la date de la notification initiale, ainsi qu'il est indiqué au paragraphe 7.

6. Dans l'application du mécanisme de sauvegarde transitoire, il sera tenu particulièrement compte des intérêts des Membres exportateurs, comme il est indiqué ci-dessous:

a) les pays les moins avancés Membres se verront accorder un traitement notablement plus favorable, de préférence dans tous ses éléments mais au moins dans sa globalité, que celui qui est accordé aux autres groupes dont il est fait mention au présent paragraphe;

b) les Membres dont le volume total des exportations de textiles et de vêtements est faible par rapport au volume total des exportations des autres Membres et qui ne fournissent

qu'un faible pourcentage des importations totales du produit considéré dans le Membre importateur se verront accorder un traitement différencié et plus favorable dans la fixation des conditions de caractère économique visées aux paragraphes 8, 13 et 14. Pour ces fournisseurs, il sera dûment tenu compte, en vertu des paragraphes 2 et 3 de l'article premier, des possibilités futures de développement de leur commerce et de la nécessité de permettre des importations en quantités commerciales provenant de leur territoire;

c) en ce qui concerne les produits en laine en provenance de pays en développement Membres producteurs de laine dont l'économie et le commerce des textiles et des vêtements dépendent du secteur de la laine, dont les exportations totales de textiles et de vêtements se composent presque exclusivement de produits en laine, et dont le volume du commerce des textiles et des vêtements est relativement faible sur les marchés des Membres importateurs, une attention spéciale sera accordée aux besoins d'exportation de ces Membres dans la détermination des niveaux des contingents, des coefficients de croissance et des marges de flexibilité;

d) un traitement plus favorable sera accordé aux réimportations, effectuées par un Membre, de produits textiles et de vêtements que ce Membre a exportés vers un autre Membre pour transformation et réimportation ultérieure, au sens donné par les lois et pratiques du Membre importateur, et sous réserve de procédures de contrôle et de certification satisfaisantes, lorsque ces produits sont importés en provenance d'un Membre pour lequel ce type de commerce représente une proportion notable des exportations totales de textiles et de vêtements.

7. Le Membre qui se propose de prendre une mesure de sauvegarde cherchera à engager des consultations avec le ou les Membres qui seraient affectés par une telle mesure. La demande de consultations sera assortie de renseignements factuels précis et pertinents, aussi actualisés que possible, surtout en ce qui concerne *a)* les facteurs indiqués au paragraphe 3 sur lesquels le Membre recourant à la mesure a fondé sa détermination de l'existence d'un préjudice grave ou d'une menace réelle de préjudice grave; et *b)* les facteurs indiqués au paragraphe 4 sur la base desquels il se propose de recourir à la mesure de sauvegarde à l'égard du ou des Membres concernés. Pour ce qui est des demandes adressées au titre du présent paragraphe, les renseignements se rapporteront, aussi étroitement que possible, à des segments de production identifiables et à la période de référence indiquée au paragraphe 8. Le Membre recourant à la mesure indiquera aussi le niveau spécifique auquel il se propose de limiter les importations du produit en question en provenance du ou des Membres concernés; ce niveau ne sera pas inférieur à celui qui est indiqué au paragraphe 8. Le Membre qui cherche à engager des consultations communiquera, en même temps, au Président de l'OSpT la demande de consultations, y compris toutes les données factuelles pertinentes dont il est fait mention aux paragraphes 3 et 4, ainsi que le niveau de limitation envisagé. Le Président informera les membres de l'OSpT de la demande de consultations, en indiquant le Membre requérant, le produit en question et le Membre qui a reçu la demande⁶⁴.

⁶⁴ Source : OMC (2016). Accord du Cycle D'Uruguay. Accord sur les Textiles et les Vêtements. En ligne https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/16-tex_f.htm, consulté en avril 2016.

Annexe IV - Élimination des quotas

La plupart des pays de l'Union Européenne choisirent donc de maintenir le plus tard possible les quotas sur les produits les plus sensibles, en intégrant d'abord les produits avec peu de valeur ajoutée. De plus, cette intégration ne se fit pas de manière équilibrée comme le préconisait l'ATV. Le tableau ci-dessous témoigne de cette stratégie.

Tableau II – Ligne du temps des éliminations des quotas

	Union Européenne	Norvège
Nombre total de quotas à abolir	303	54
Etape 1 (de 1995 à 1997)	0	46
Etape 2 (de 1998 à 2001)	21	8
Etape 3 (de 2002 à 2004)	70	0
Nombre total de quotas abolis pendant l'ATC	91	54
Etape 4 (2005)	212	0

Source : ONU

En effet, seule la Norvège fit exception à cette politique, puisqu'elle réussit à abolir la totalité des quotas quatre années avant l'expiration de l'Accord. De leur côté, le restes des pays membres de l'UE n'intégrèrent aucun quota entre 1995 et 1997, et très peu lors des deux phases suivantes. Ainsi, au terme de la troisième période de transition, seulement 30% des restrictions quantitatives avaient été abolies. Bien qu'en 2005, à l'échéance de l'ATV, tous les pays membres de l'Union Européenne eurent bel et bien supprimé tous leurs quotas, la majorité d'entre eux restèrent finalement en place tout au long de la période de transition.

De plus, un tel mécanisme d'intégration retardée ne fit qu'accentuer la pression sur les producteurs, qui eux-mêmes, retardèrent la reconfiguration de leurs businesses (United Nations, 2008). Dans un tel scénario, la politique d'intégration laissa peu de place à la concurrence des pays en développement.

Face à cette stratégie inadaptée et voyant l'ATV arriver à échéance, bon nombre de pays de l'Union Européenne, appuyés par de puissants groupes de lobbying⁶⁵, exprimèrent leur appréhension quant à la suppression des quotas sur l'importation des textiles et vêtements. Certains étaient désireux de prolonger l'Accord. Ils n'obtinrent cependant pas gain de cause, l'Article 9 de l'ATV stipulant que ce dernier ne serait pas prorogé.

⁶⁵ En Europe, la mise en œuvre de l'ATC ne fit pas disparaître pour la cause les pressions protectionnistes. C'est ainsi que trois groupes de lobbying des industries du textile et de l'habillement, le COMITEXTIL, l'ECLA et l'ELTAC décidèrent de se regrouper pour ne former plus qu'une seule entité l'EURATEX. Fondée en 1996, cette dernière devint rapidement le mouvement de lobbying le plus large et le plus influent, lui permettant de faire entendre une voix forte et unique auprès des institutions européennes et mondiales.

Annexe V – Réintroduction des quotas en 2005

Suite aux déclarations de Peter Mandelson, la Commission Européenne publia donc les lignes directrices visant à préciser les circonstances dans lesquelles elle envisagerait une action de sauvegarde visant les importations de textiles et de vêtements en provenance de Chine.

Le 24 avril, face à la pression des groupes de lobbying⁶⁶ et des pays membres⁶⁷, la Commission Européenne lança une investigation sur neuf catégories d'imports textiles en provenance de la Chine. Le 17 mai, la Commission entama des négociations avec la Chine pour deux des neuf catégories : les t-shirts et le fil de lin. En effet, l'enquête lancée démontra que les importations en provenance de Chine au cours des premiers mois de l'année avaient augmenté de 187 % pour les tee-shirts et de 56 % pour le fil de lin, par rapport à la même période de 2004 (Commission Européenne, 2005, IP/05/566). Un mois plus tard, la CE engagea des consultations formelles avec la Chine, laissant à cette dernière quinze jours pour limiter leurs exportations à une hausse de 7,5% par an. Le 10 juin, la Chine accepta de réintroduire des restrictions quantitatives sur dix⁶⁸ des trente-cinq catégories de textile libéralisées le 1^{er} janvier de la même année, avec des taux de croissance de 8 à 12,5% jusque fin 2008 (Commission Européenne, 2005, Memo/05/201), et un Mémoire d'Accord fut conclu.

Pour les autres catégories de produits, et ce jusque fin 2008, l'Union Européenne était toujours autorisée à exercer la clause de sauvegarde, conformément à l'Article 242 du Protocole d'Accession de la Chine à l'OMC.

⁶⁶ Parmi ceux-ci Euratex et the European Apparel and Textile Organisation qui furent à l'origine de la pétition du 9 mars 2005, pour protéger les industries européennes de TH.

⁶⁷ Les pressions les plus fortes provinrent de la part de la France, l'Espagne et l'Italie.

⁶⁸ A savoir les pulls, pantalons d'homme, blouses, t-shirts, robes, soutiens-gorge, fils de lin, tissus de coton, draps de lit, linges de table et de cuisine.

Durant le mois de juillet, l'Europe et la Chine mirent finalement en place le système de quotas négocié le mois précédent. Néanmoins, le laps de temps entre la négociation administrative et l'exécution réelle de l'accord laissa place à une nouvelle situation problématique. En effet, les revendeurs européens, conscients de la faille résultant de la mise en œuvre retardée du Mémorandum, en profitèrent pour passer d'énormes commandes auprès d'exportateurs chinois (Comino, 2007). Ce qui amplifia notamment ce phénomène fut le règlement (CE) No1084/2005 de la Commission du 8 juillet 2005, où une note de bas de page spécifiait que les produits expédiés entre le 11 juin et le 12 juillet 2005 seraient acceptés automatiquement et ne pourraient être refusés sur le territoire européen. Cependant, ces envois seraient tout de même imputés aux quotas de l'année 2005. En conséquence, les importations en provenance de la Chine atteignirent des sommets en un temps record et des cargaisons commencèrent à s'accumuler aux frontières européennes. De ce fait, en septembre, soit deux mois et demi seulement après le Mémorandum, sept des dix catégories de textiles chinois concernées avaient alors déjà atteint le plafond d'importation dans l'UE fixé pour 2005, suite aux arrivées massives de cargos. Toutefois, le respect strict des quotas ne fit pas l'affaire de tous. Si certains pays désiraient protéger leur industrie de fabrication textile, les revendeurs européens déplorèrent quant à eux cette situation catastrophique, les empêchant d'assurer la livraison des collections automne/hiver (Wang, 2013). Peter Mandelson et Bo Xilai⁶⁹ parvinrent finalement à un accord ; ils acceptèrent de partager le fardeau comptant 50% de vêtements bloqués pour les quotas de 2005 et l'autre moitié pour ceux de 2006.

⁶⁹ Ministre chinois du Commerce entre 2004 et 2007.

Annexe VI - SSNIP test

Le SSNIP (*Small but Significant Increase in Price*) test, introduit en 1982 par l'*U.S. Merger Guideline*, est généralement utilisé par les autorités antitrust à travers le monde. Pour comprendre son fonctionnement, reprenons l'exemple des bières. Imaginons qu'un vendeur, en situation de monopole, augmente ses prix de vente de 5% à 10% au-delà du prix qu'il pratique sur le marché. Dans le cas où cette augmentation engendrerait des profits, cela signifierait que cette catégorie de bière n'est pas soumise à la concurrence d'autres boissons alcoolisées. En d'autres mots, il n'existe pas de breuvage substituable à la consommation de la bière suite à une augmentation de ses prix. Dans ce cas-ci, cette catégorie de bière devrait être considérée comme marché à part entière.

À présent, imaginons qu'à l'inverse, le monopoleur perde des revenus suite à l'augmentation de ses prix, et que la demande s'oriente dès lors vers le vin et un cocktail, dans une moindre mesure. Cela impliquerait cette fois-ci, que la bière ne soit pas considérée comme un marché séparé, mais qu'il existe d'autres produits qui exercent une pression compétitive sur la vente de celle-ci. Le test devrait alors s'étendre à d'autres catégories, comprenant cette fois-ci la bière et le vin, par exemple. À nouveau, nous nous demanderions s'il serait profitable pour ce monopoleur, vendant de la bière et du vin, d'augmenter ses prix de 5% à 10% ?

Si la réponse est oui, alors nous avons correctement défini notre marché. Dans le cas contraire, le test devra être répété en incluant d'autres boissons, jusqu'à ce qu'un marché séparé soit trouvé. Ensuite, après avoir déterminé le marché pertinent, il conviendra ensuite d'en étudier son étendue géographique. Cela pourra se faire à l'aide du test SSNIP ou à l'aide d'autres indicateurs comme le montant des importations, les coûts de transport ou les préférences des consommateurs.

Cependant, l'utilisation du test SSNIP est sujette à certaines insuffisances ou limites. Par exemple, le *U.S. Merger Guidelines* ne précise pas s'il faut augmenter un, certains, ou alors tous les prix du marché candidat exécutant un test SSNIP. Cette ambiguïté donna ainsi lieu à différents critères d'utilisation du test. Certains économistes tels qu'Harris et Simon⁷⁰, se sont basés sur une augmentation uniforme des prix de tous les biens sur le marché, alors que d'autres, comme Katz et Shapiro⁷¹ ne se sont basés que sur l'augmentation du prix d'un seul bien (Djalord *et al*, 2007). Aussi, l'utilisation du test SSNIP peut s'avérer inefficace lors de l'examen d'abus de position dominante. Dans une telle situation, le test approprié devrait étudier si un hypothétique monopoleur serait en mesure d'augmenter ses prix par rapport au niveau concurrentiel, plutôt que par rapport aux prix en vigueur (Motta, 2004). Le test SSNIP pourrait en effet conduire à une définition trop large du marché⁷².

⁷⁰ En 1989, ces deux économistes développèrent une reformulation utile sur test SSNIP : le Critical Loss test. Ce dernier mesure la diminution relative, en quantité, résultant d'une augmentation relative du prix de tous les produits sur le marché étudié, tel que la somme de leurs profits reste inchangée.

⁷¹ Djalord *et al* (2007) contestent néanmoins les résultats obtenus par Katz et Shapiro, en démontrant qu'une erreur est commise dans leurs calculs.

⁷² Ce problème est également connu sous le nom de Cellophane Fallacy. Faisant référence au procès de l'entreprise du Pont, producteur de cellophane, accusée d'abus de position dominante.

Annexe VII - Constitution des échantillons

Recueil des données pour l'élasticité du profit

En apposant les critères précédents à notre recherche, nous obtenons un échantillon de 8.476 entreprises, dont 4.153 pour l'industrie textile et 4.323 pour l'industrie de l'habillement, chaque année. L'échantillon se décompose de la manière suivante à travers les pays :

Tableau III – Composition de l'échantillon

Pays	Entreprises dans le textile	Entreprises dans l'habillement
Allemagne	58	202
Autriche	12	47
Belgique	103	77
Danemark	2	15
Espagne	953	702
Finlande	34	41
France	406	310
Grèce	-	150
Irlande	-	10
Italie	1914	1725
Pays-Bas	-	39
Portugal	617	987
Royaume-Uni	-	18
Suède	54	-
UE 15	4153	4323

Source : Orbis

Les pays qui ne sont pas représentés sont ceux qui ne fournissaient pas d'informations complètes pour la période étudiée.

En travaillant en panel⁷³, notre échantillon total devrait se composer de 67.808 observations. Néanmoins, suite à la forme logarithmique, certaines valeurs négatives ne pourront être prises en compte. Le panel n'est donc pas entièrement balancé mais reste fortement équilibré.

⁷³ Nous suivrons les mêmes entreprises au cours de la période étudiée.

Statistiques descriptives de l'élasticité du profit

Tableau IV – Statistiques descriptives du PE dans l'industrie du textile

	Moyenne	Min	Max
Allemagne	3,312	2,93	3,672
Autriche	4,218	3,571	5,099
Belgique	3,991	3,497	4,334
Danemark	3,315	2,86	3,828
Espagne	1,998	1,499	2,587
Finlande	2,226	2,016	2,478
France	2,665	2,497	2,886
Grèce	-	-	-
Irlande	-	-	-
Italie	1,784	1,068	2,066
Pays-Bas	-	-	-
Portugal	1,916	1,604	2,402
Royaume-Uni	-	-	-
Suède	3,059	2,663	3,517
UE 15	1,844	1,345	2,18

Source : Orbis, propres calculs

Tableau V – Statistiques descriptives du PE dans l'industrie de l'habillement

	Moyenne	Min	Max
Allemagne	1,865	1,54	2,161
Autriche	2,077	1,904	1,904
Belgique	1,703	1,48	1,48
Danemark	2,425	2,133	2,133
Espagne	2,027	1,921	1,921
Finlande	2,515	2,223	2,223
France	1,803	1,54	1,54
Grèce	1,828	1,772	1,772
Irlande	2,690	2,455	2,455
Italie	2,027	1,709	1,709
Pays-Bas	1,834	1,662	1,662
Portugal	2,217	1,779	1,779
Royaume-Uni	2,877	2,278	2,278
Suède	-	-	-
UE 15	2,022	1,919	1,919

Source : Orbis, propres calculs

Recueil de données pour la rentabilité moyenne

En apposant les critères adéquats à notre recherche, nous obtenons un échantillon de 5.949 entreprises, dont 2.913 pour l'industrie textile et 3.036 pour l'industrie de l'habillement, chaque année. L'échantillon se décompose de la manière suivante à travers les pays :

Tableau VI – Composition de l'échantillon de l'indicateur AP

Pays	Entreprises dans le textile	Entreprises dans l'habillement
Allemagne	99	162
Autriche	8	20
Belgique	14	50
Danemark	1	-
Espagne	365	324
Finlande	7	3
France	248	363
Grèce	-	-
Irlande	1	-
Italie	1789	1786
Pays-Bas	-	1
Portugal	335	276
Royaume-Uni	37	51
Suède	9	30
UE 15	2913	3036

Source : Orbis

Par rapport à l'indicateur de Boone, notre échantillon comporte nettement moins de données. Le calcul de la rentabilité moyenne requiert, en effet, davantage de données comptables que de nombreuses entreprises n'ont pas communiquées dans leur bilan – ou du moins qui ne sont pas disponibles sur la base de données.

Quel que soit l'échantillon présenté, nous constatons une prépondérance des entreprises italiennes. Les firmes françaises, espagnoles et portugaises sont également plus nombreuses. Les données relatives au reste de l'UE 15 sont plus négligeables.

Statistiques descriptives de la rentabilité moyenne

Tableau VII – Statistiques descriptives de l’AP dans l’industrie du textile

	Moyenne	Min	Max
Allemagne	1,236	1,182	1,293
Autriche	1,183	0,934	1,423
Belgique	1,275	1,111	1,461
Danemark	-	-	-
Espagne	1,127	0,990	1,264
Finlande	1,220	1,080	1,328
France	1,160	1,067	1,329
Grèce	-	-	-
Irlande	-	-	-
Italie	1,667	1,033	2,382
Pays-Bas	1,312	1,148	1,502
Portugal	1,219	1,121	1,368
Royaume-Uni	1,254	1,179	1,404
Suède	1,182	1,104	1,258
UE 15	1,206	1,085	1,403

Source : Orbis, propres calculs

Tableau VIII – Statistiques descriptives de l’AP dans l’industrie de l’habillement

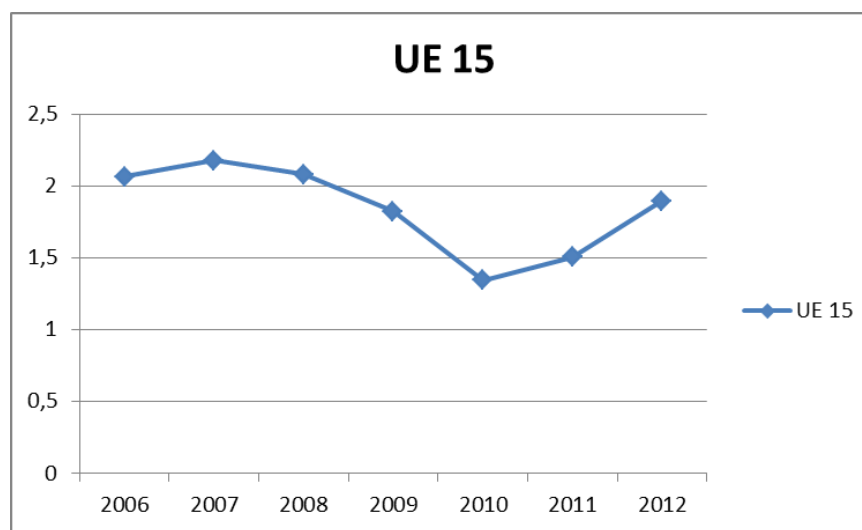
	Moyenne	Min	Max
Allemagne	1,231	1,173	1,292
Autriche	1,121	0,863	1,216
Belgique	1,469	1,222	1,674
Danemark	1,946	1,862	2,072
Espagne	1,066	0,862	1,212
Finlande	1,292	1,199	1,346
France	1,142	1,006	1,206
Grèce	-	-	-
Irlande	1,850	1,597	2,187
Italie	1,233	0,970	1,423
Pays-Bas	-	-	-
Portugal	1,047	0,666	1,197
Royaume-Uni	1,293	1,224	1,387
Suède	1,214	1,128	1,333
UE 15	1,185	0,939	1,343

Source : Orbis, propres calculs

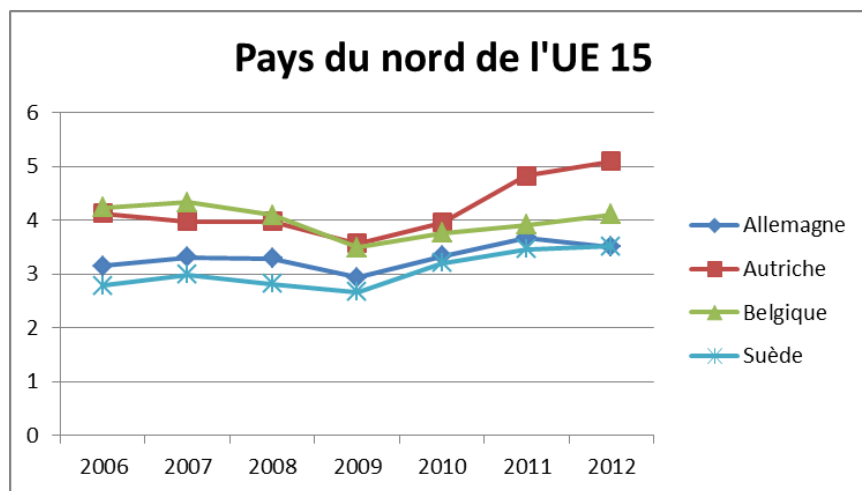
Annexe VIII – Évolution des indicateurs PE et AP

Les graphiques suivants reprennent l'évolution des indicateurs de concurrence, PE et AP, entre 2006 et 2012, pour les industries textiles et de l'habillement, par groupes de pays au sein de l'UE 15.

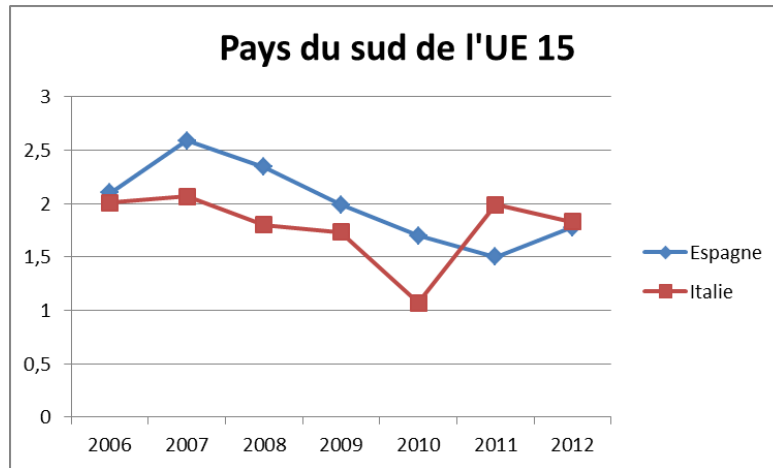
Évolution de l'indicateur PE dans l'industrie textile



Source : Orbis, propres calculs

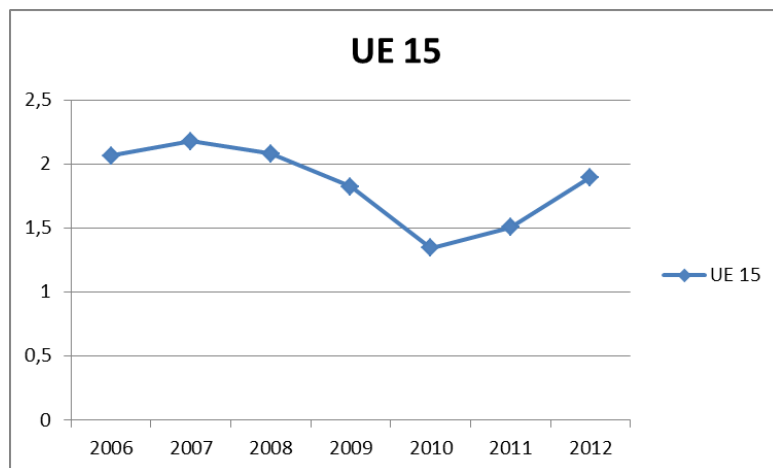


Source : Orbis, propres calculs

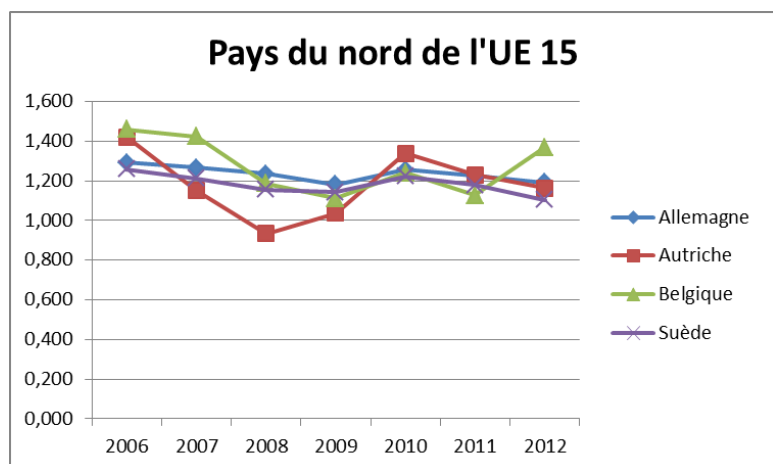


Source : Orbis, propres calculs

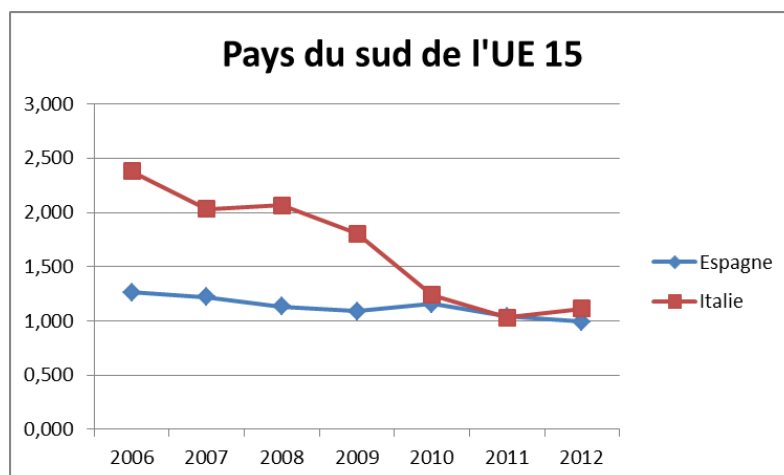
Évolution de l'indicateur AP dans l'industrie textile



Source : Orbis, propres calculs

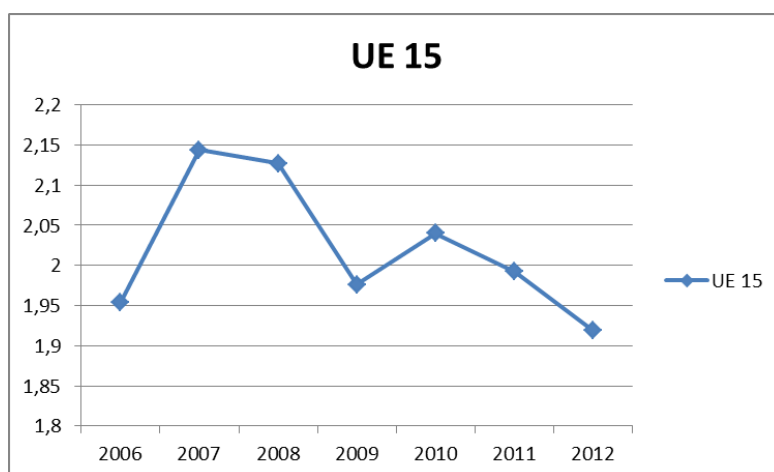


Source : Orbis, propres calculs

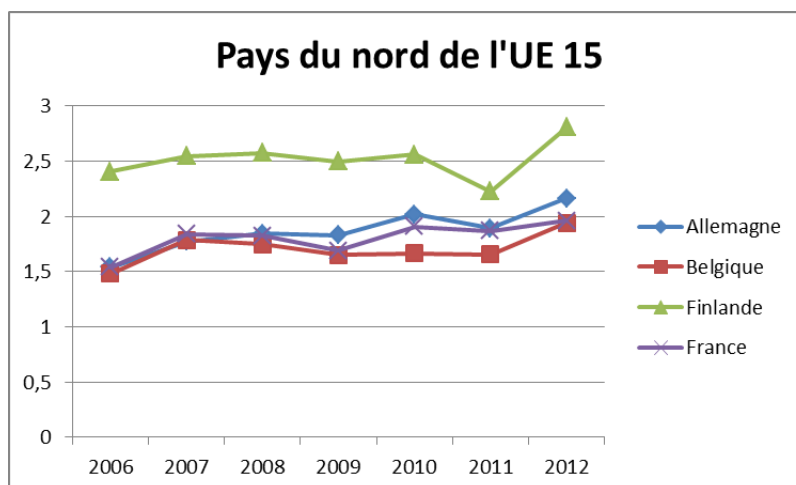


Source : Orbis, propres calculs

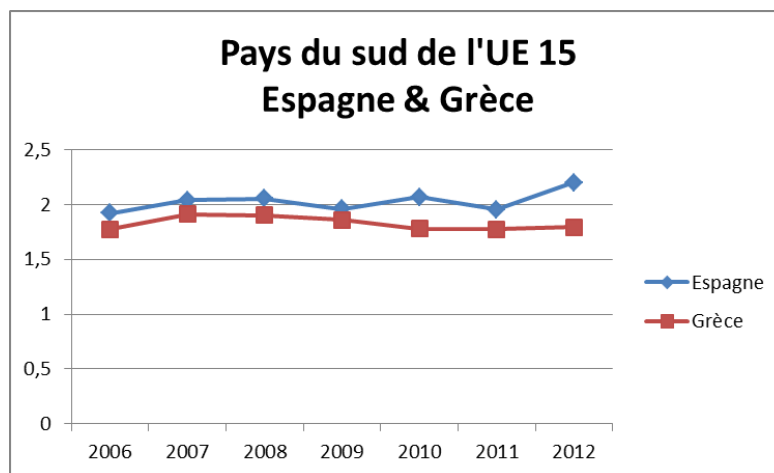
Évolution de l'indicateur PE dans l'industrie de l'habillement



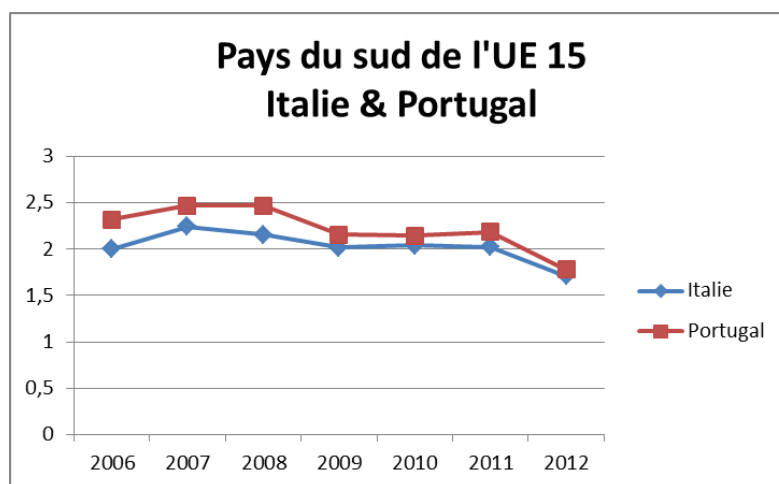
Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs

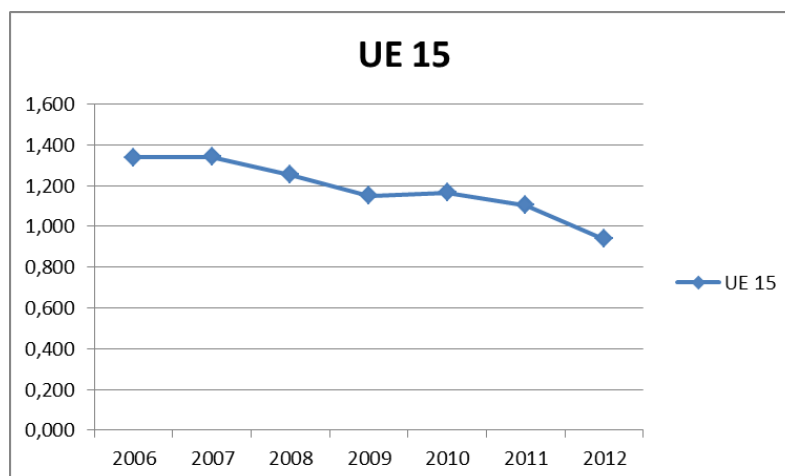


Source : Orbis, propres calculs

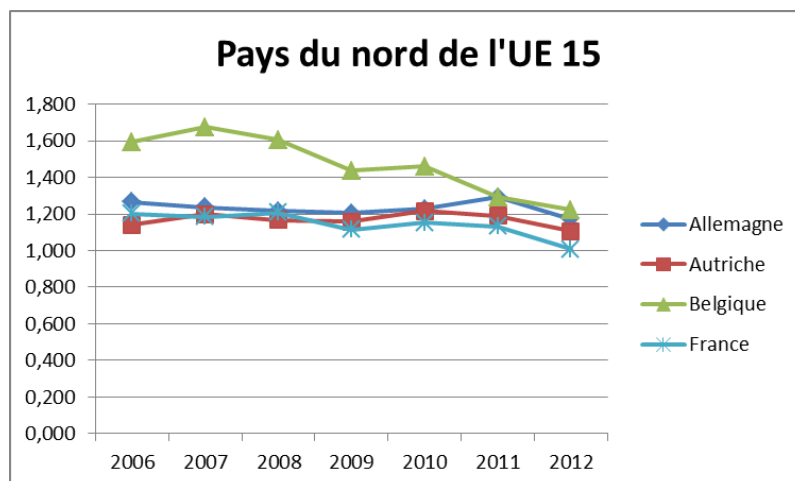


Source : Orbis, propres calculs

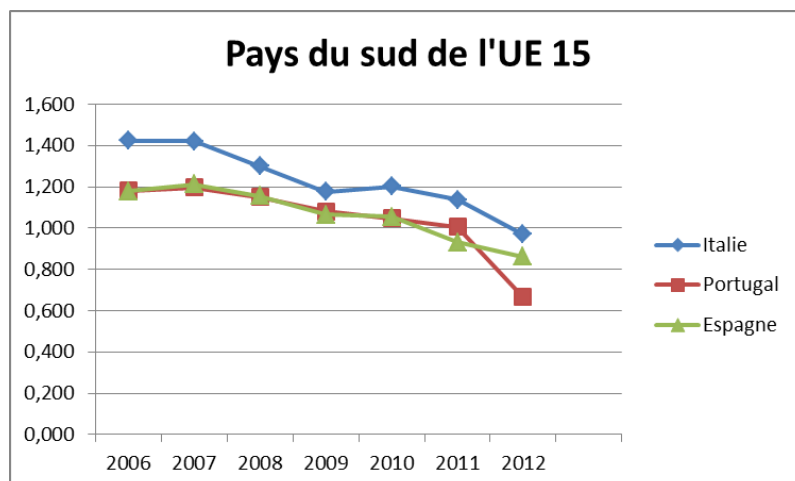
Évolution de l'indicateur AP dans l'industrie de l'habillement



Source : Orbis, propres calculs



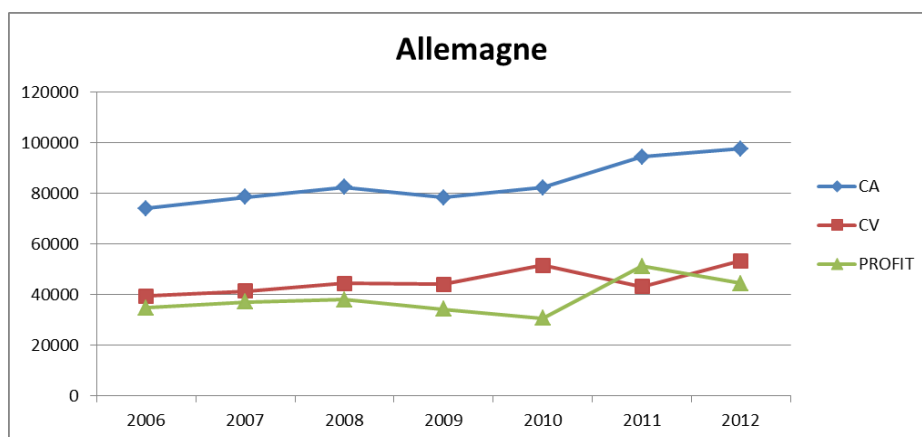
Source : Orbis, propres calculs



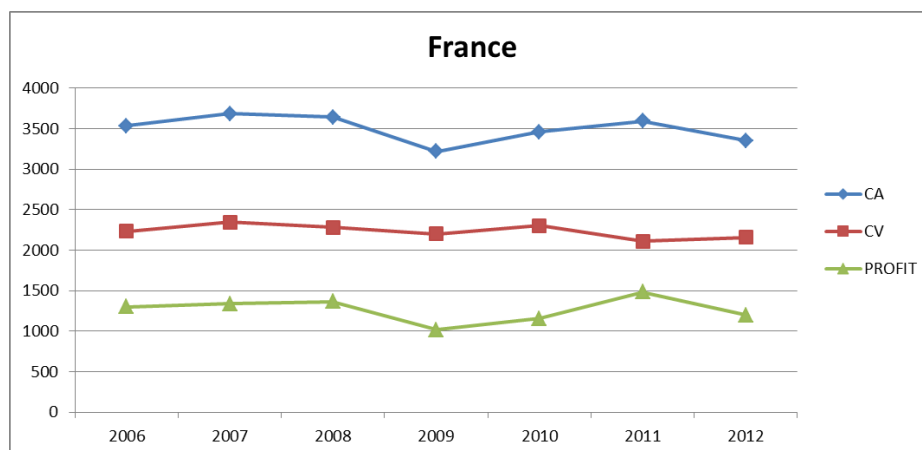
Source : Orbis, propres calculs

Annexe IX – Évolution moyenne des variables économiques de l'industrie de l'habillement

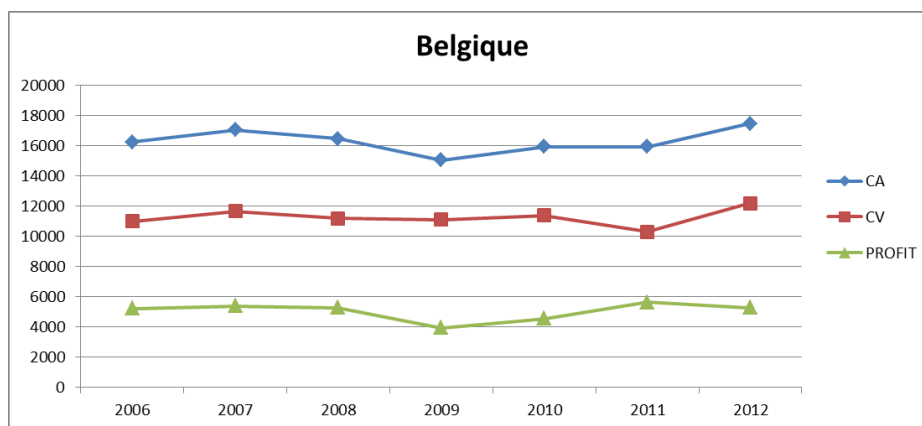
Cette annexe reprend l'évolution du chiffre d'affaires (CA), des coûts variables (CV) et du profit (en milliers d'euros) de l'industrie de l'habillement en Allemagne, en Belgique, en France, en Espagne, en Italie et au Portugal.



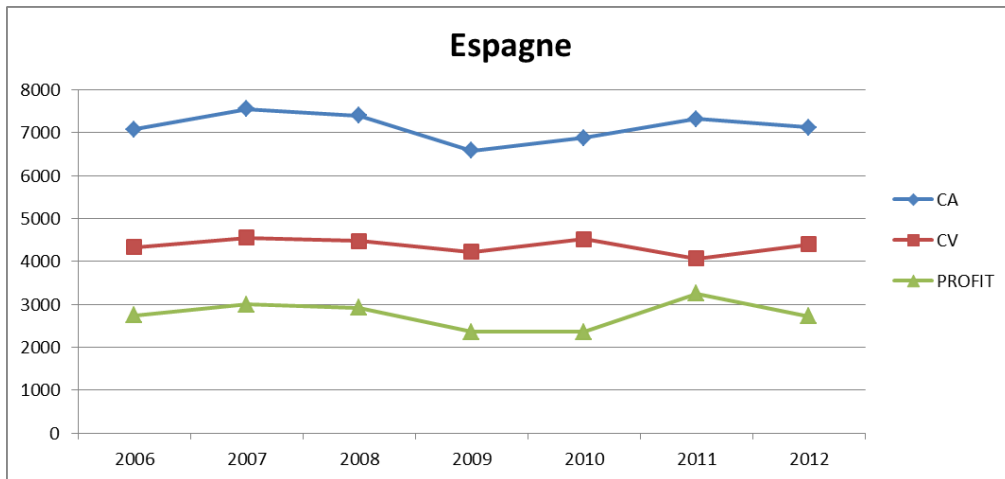
Source : Orbis, propres calculs



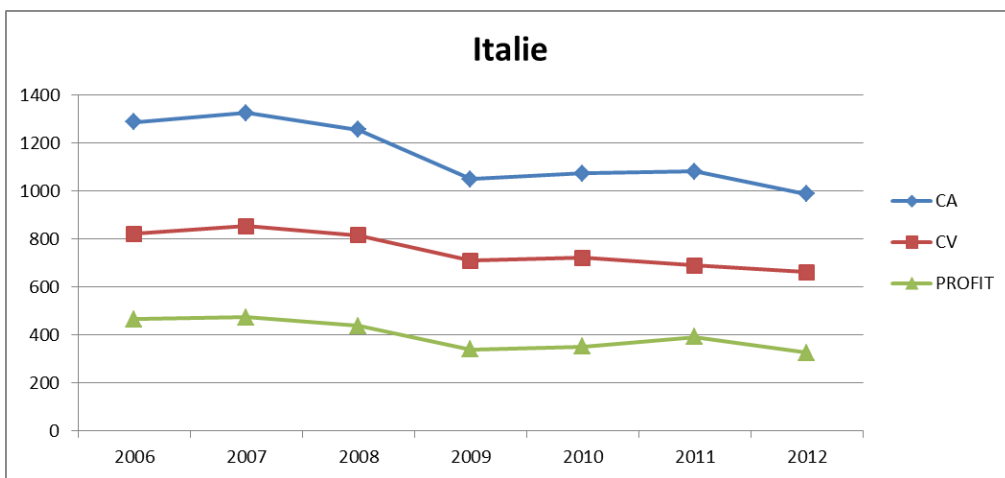
Source : Orbis, propres calculs



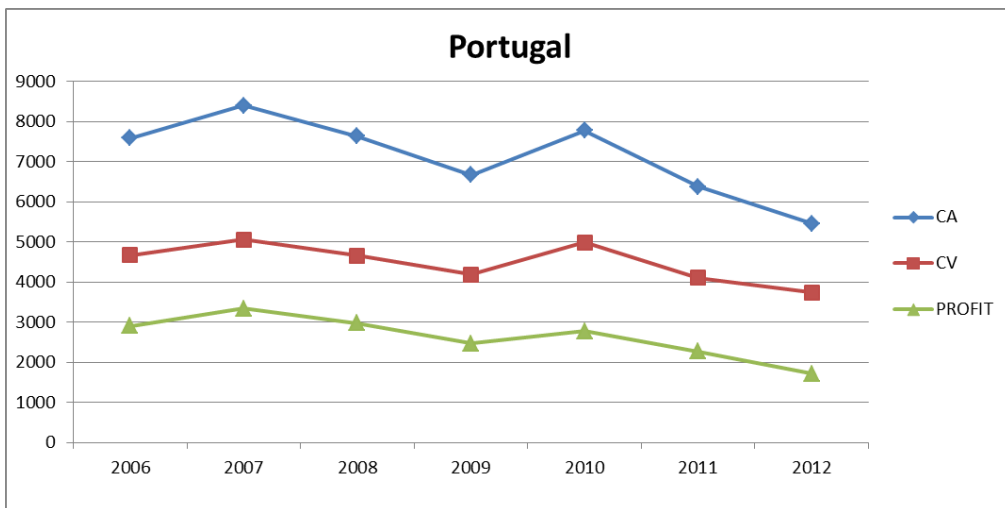
Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs