

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.

Annexes

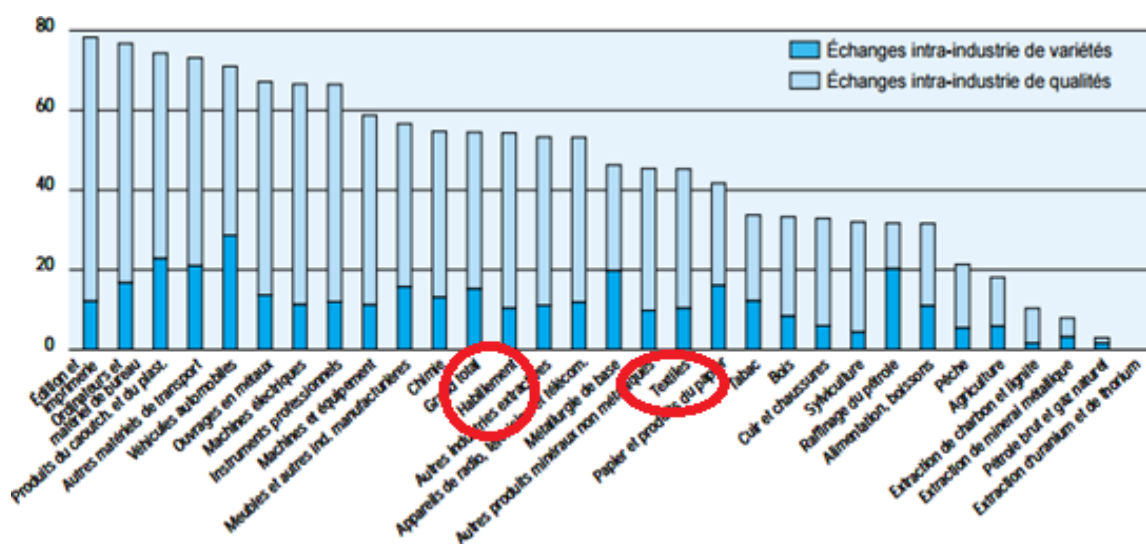
Annexe I – Commerce intrabranche dans l'UE

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- Luxembourg	24.8	41.2	34	10.9	17.9	71.2	20.9	34.7	44.3
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	Mat.Uniform.	-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	Bouteilles	0,1	0,2	0,8	1,0
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
Sidérurgie	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 Mercosur¹.

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.

¹ 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 demande².

² 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 lobbying³, 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.

³ 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 lobbying⁴ et des pays membres⁵, 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 dix⁶ 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 Mémorandum 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.

⁴ 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.

⁵ Les pressions les plus fortes provinrent de la part de la France, l'Espagne et l'Italie.

⁶ 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 quota 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 attinrent 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 Xilai⁷ 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.

⁷ 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 Simon⁸, se sont basés sur une augmentation uniforme des prix de tous les biens sur le marché, alors que d'autres, comme Katz et Shapiro⁹ 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 marché¹⁰.

⁸ 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.

⁹ Djalord *et al* (2007) contestent néanmoins les résultats obtenus par Katz et Shapiro, en démontrant qu'une erreur est commise dans leurs calculs.

¹⁰ 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 panel¹¹, 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.

¹¹ 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

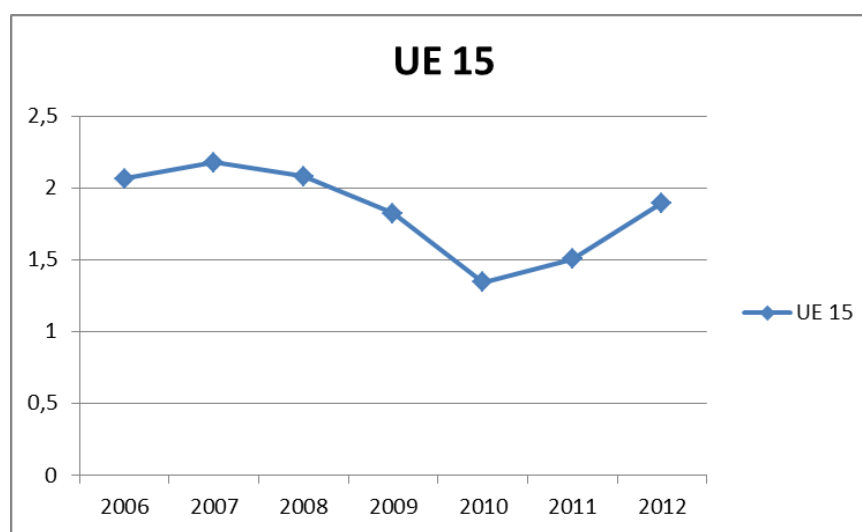
	Moyenne	Min	Max
Allemagne	1,231	1,173	1,292
Autriche	1,121	0,863	1,216
Belgique	1,469	1,222	1,674
Danemark	1,946	1,862	2,072
Espagne	1,066	0,862	1,212
Finlande	1,292	1,199	1,346
France	1,142	1,006	1,206
Grèce	-	-	-
Irlande	1,850	1,597	2,187
Italie	1,233	0,970	1,423
Pays-Bas	-	-	-
Portugal	1,047	0,666	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

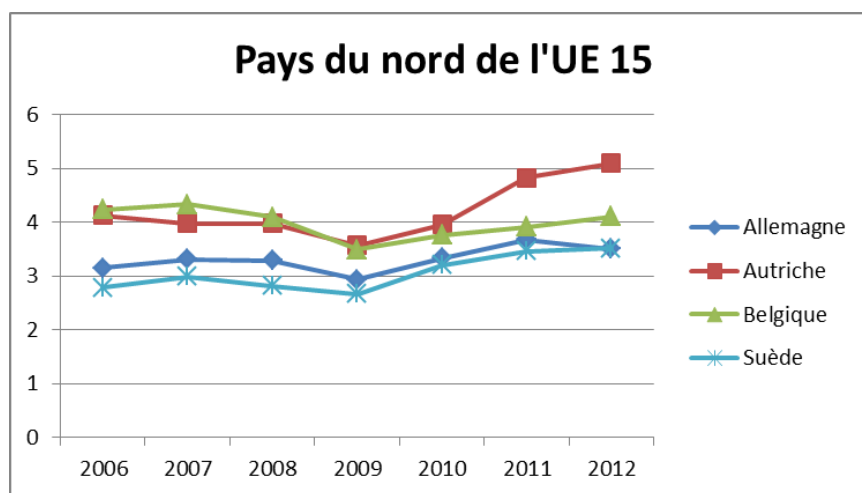
Annexe VIII – Évolution des indicateurs PE et AP

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.

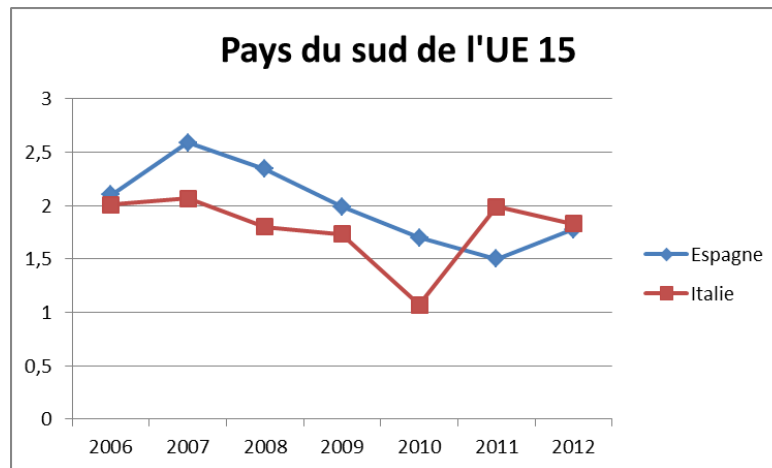
Évolution de l'indicateur PE dans l'industrie textile



Source : Orbis, propres calculs

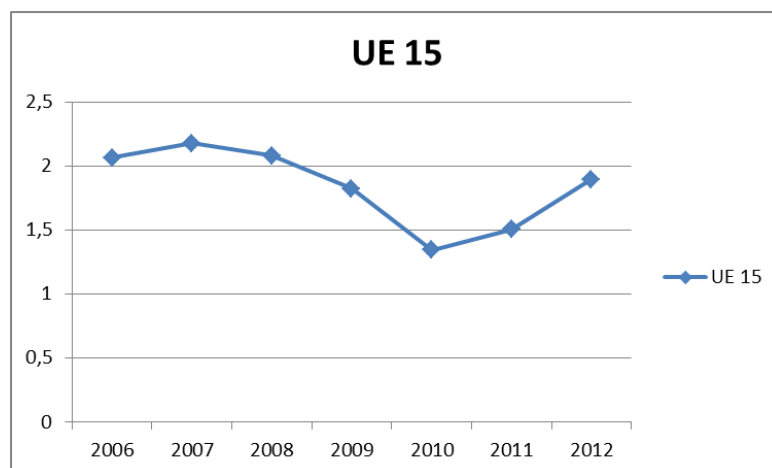


Source : Orbis, propres calculs

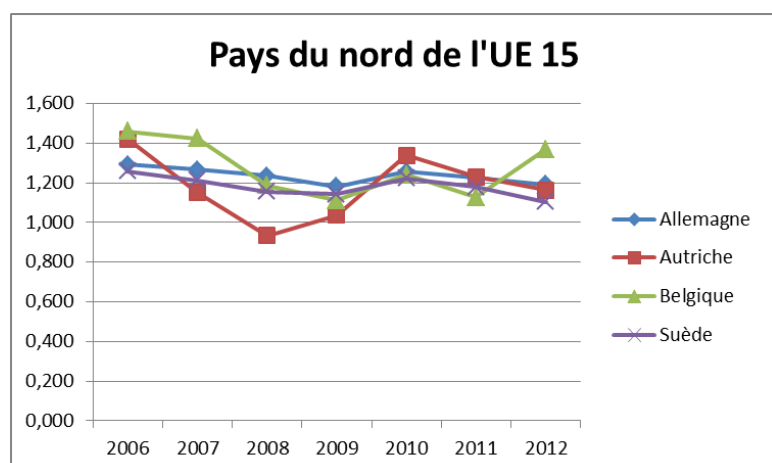


Source : Orbis, propres calculs

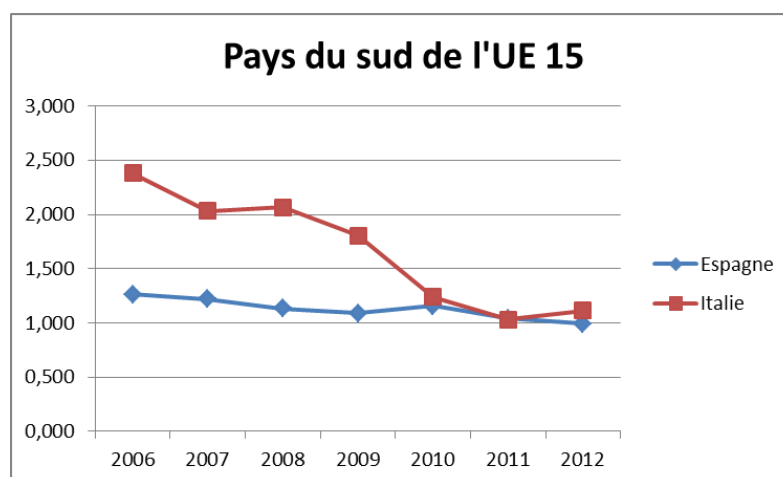
Évolution de l'indicateur AP dans l'industrie textile



Source : Orbis, propres calculs

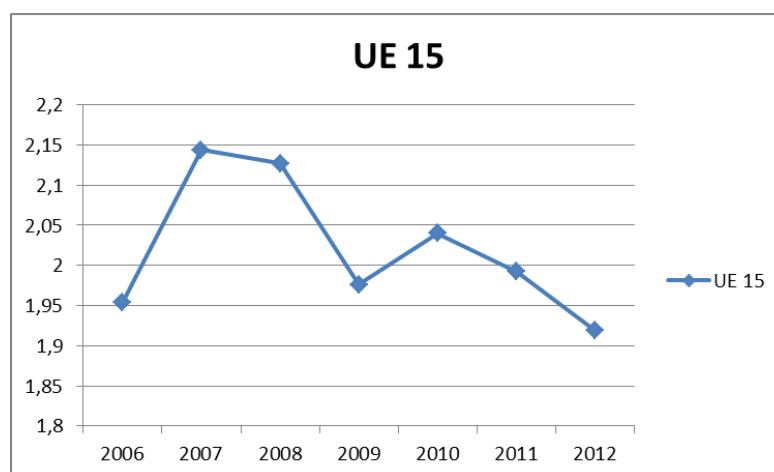


Source : Orbis, propres calculs

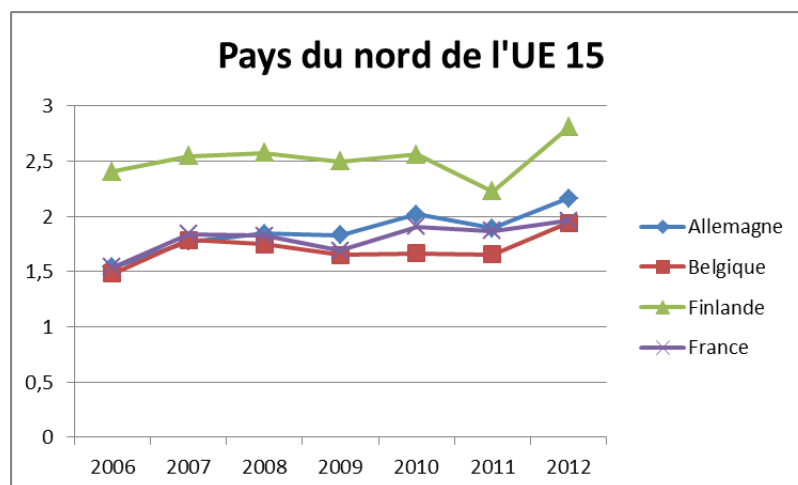


Source : Orbis, propres calculs

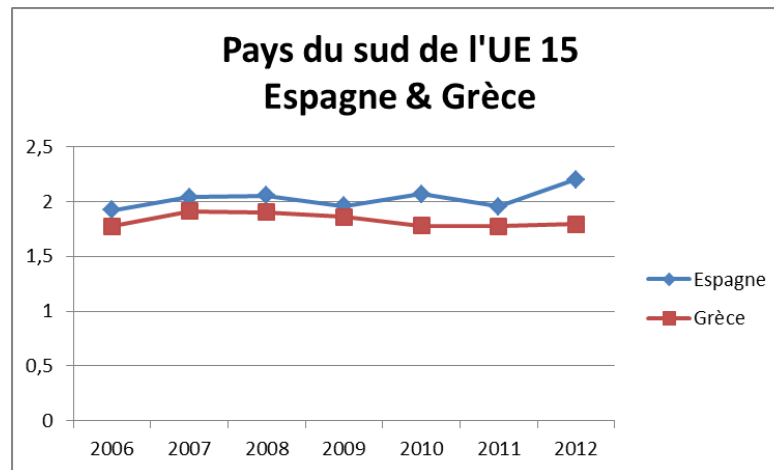
Évolution de l'indicateur PE dans l'industrie de l'habillement



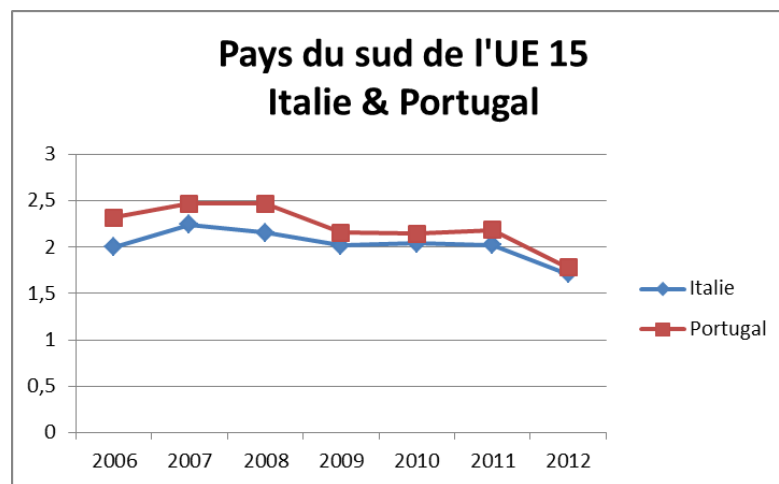
Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs

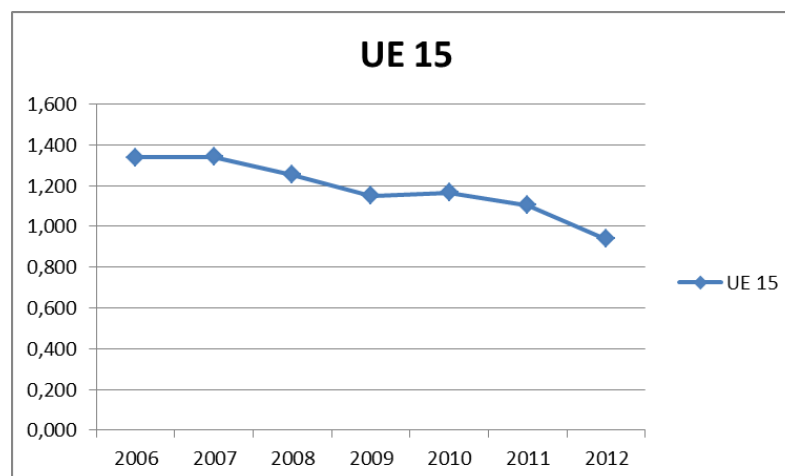


Source : Orbis, propres calculs

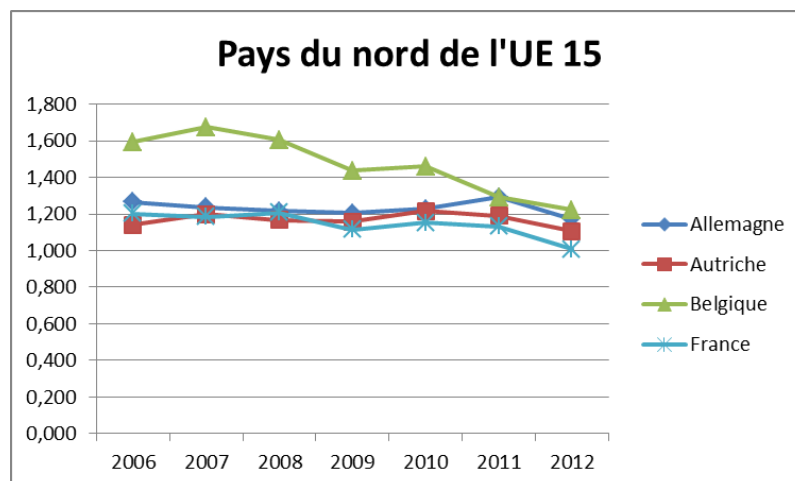


Source : Orbis, propres calculs

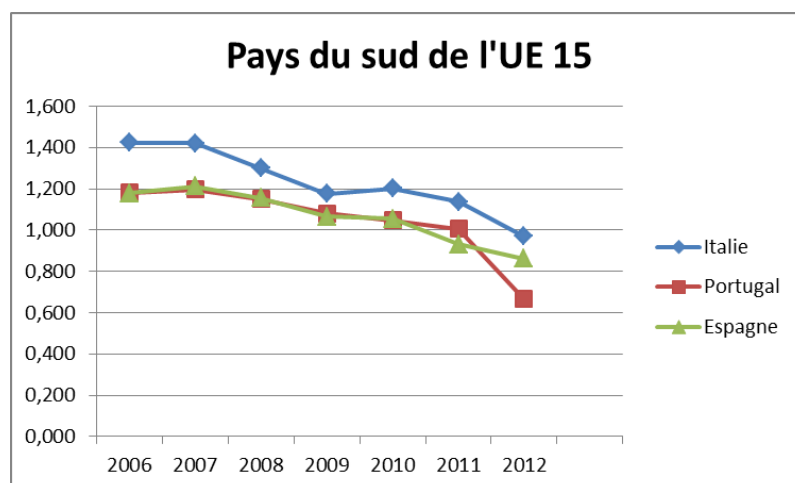
Évolution de l'indicateur AP dans l'industrie de l'habillement



Source : Orbis, propres calculs



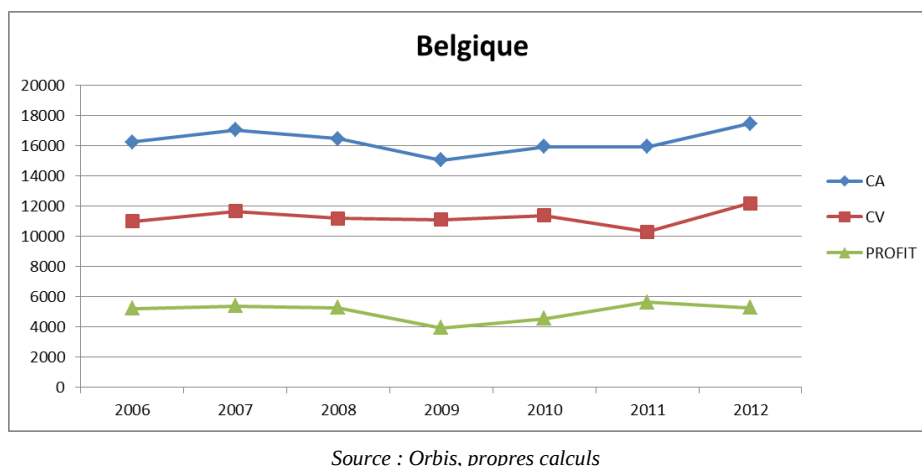
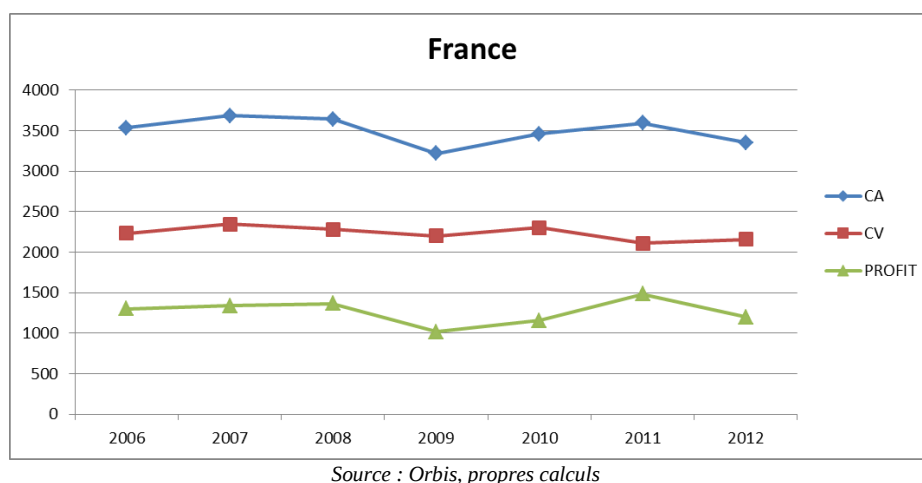
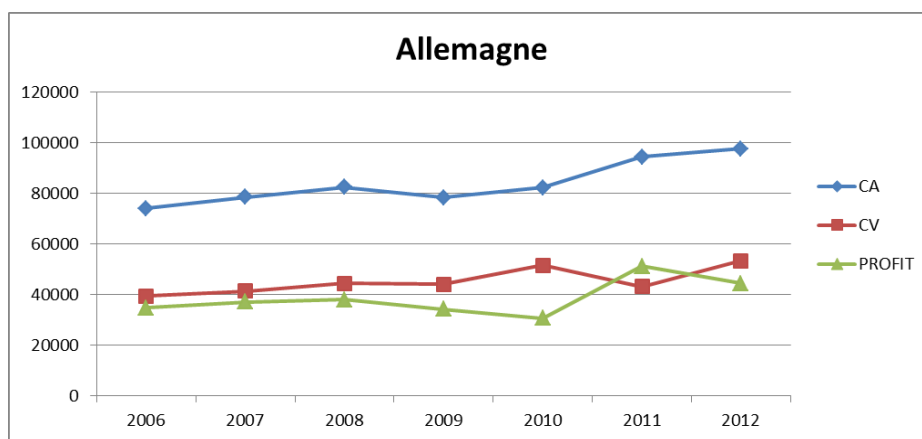
Source : Orbis, propres calculs

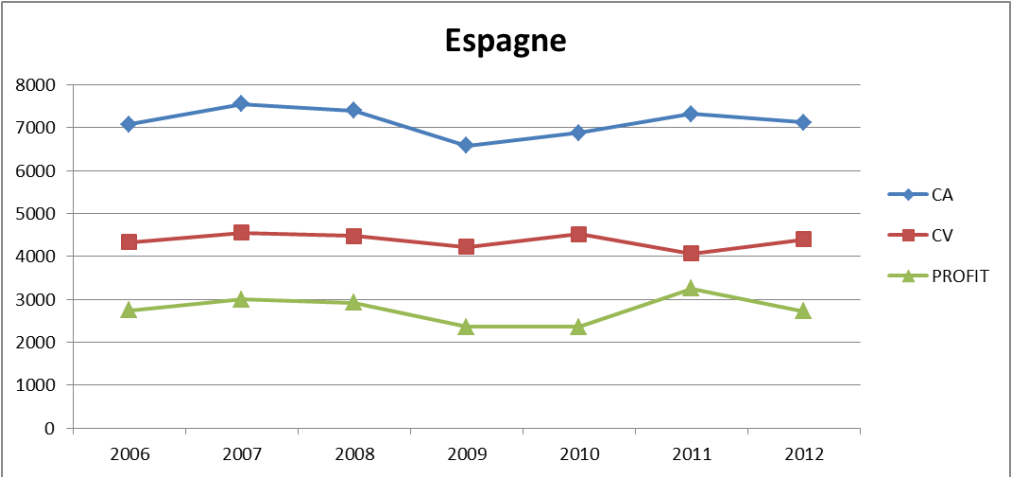


Source : Orbis, propres calculs

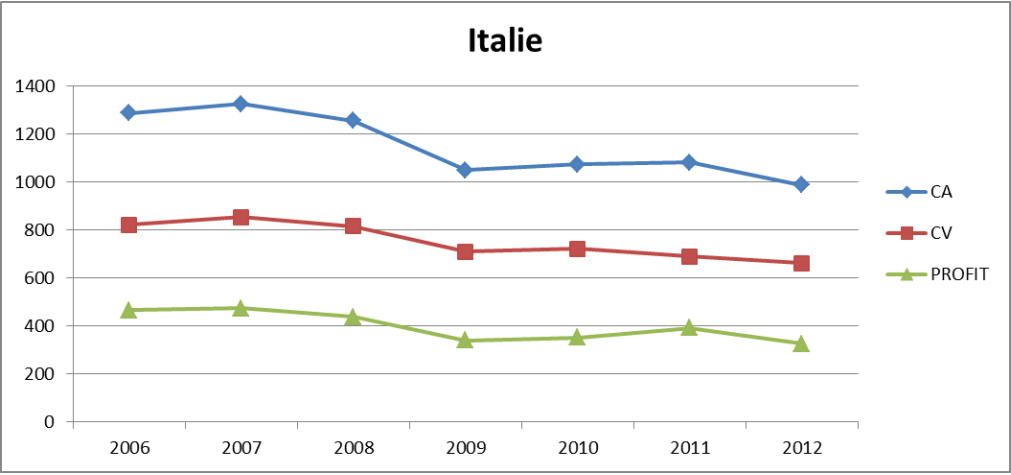
Annexe IX – Évolution moyenne des variables économiques de l'industrie de l'habillement

Cette annexe reprend l'évolution du chiffre d'affaires (CA), des couts 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.

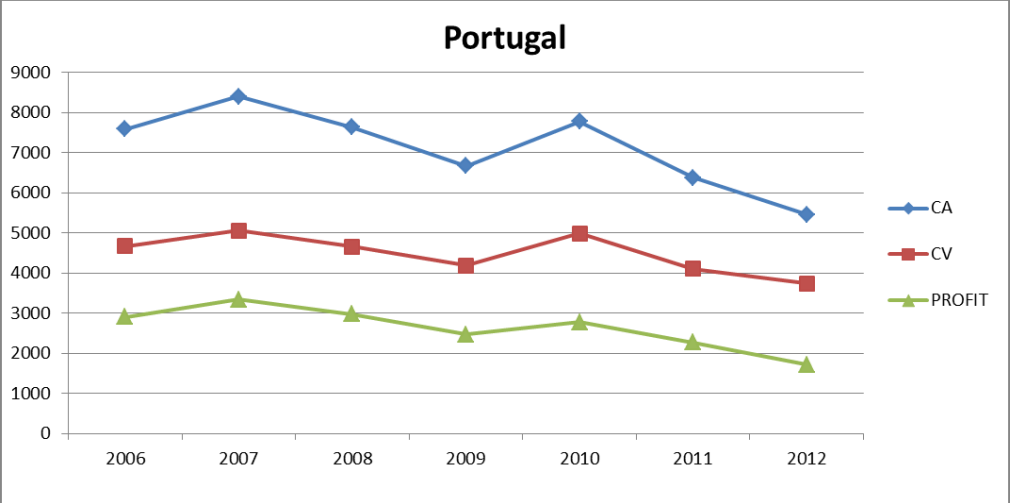




Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs



Source : Orbis, propres calculs