Archivo

NATIONS UNIES

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL

ST/ECLA/Conf.23/L.43
Février 1966
ORIGINAL: FRANÇAIS

COLLOQUE LATINO-AMERICAIN SUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Organisé conjointement par la Commission économique pour l'Amérique latine et le Centre de développement industriel des Nations Unies

Santiago du Chili, 14 - 25 mars 1966

L'EXPORTATION SUR LE MARCHE MONDIAL, UNE PERSPECTIVE POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE TEXTILE LATINO-AMERICAINE

Préparé par M. Roger Haour, consultant, pour la Commission économique pour l'Amérique latine

TABLE DES MATIERES

/INTRODUCTION

INTRODUCTION

L'Amérique latine a toujours été considérée jusqu'il y a quelques années, comme une région essentiellement productrice et exportatrice de matières premières. Son industrialisation, relativement récente, était jugée comme étant un élément économique tendant à substituer une production nationale aux importations. C'est le cas, notamment de l'industrie textile. Celle-ci fut créée à la fin du 19ème siècle ou au début du 20ème, par des négociants qui pensèrent ainsi produire à meilleur compte certains des produits qu'ils importaient, en utilisant les matières premières disponibles. L'industrie textile se développa, à un rythme très accéléré, à l'occasion de la Deuxième Guerre Mondiale, la région se trouvant coupée de ses sources d'importation ou faisant face à la pénurie de produits textiles qui se manifesta par suite des destructions européennes et de la nécessité de reconstituer des stocks dans tous les pays touchés par le conflit mondial. En même temps, avec la reconstruction des usines détruites, non seulement la demande en matières premières s'accrût sur les marchés mondiaux, mais aussi l'industrie textile latino-américaine put également prendre une place, d'une certaine importance bien que temporaire, sur certains marchés internationaux.

L'industrialisation des pays asiatiques et les prix particulièrement bas pratiqués par ces pays, grâce au coût réduit de la main-d'oeuvre, firent que l'Amérique latine disparut du marché mondial des textiles et son industrie textile se replia sur l'auto-approvisionnement, dans le cadre de chaque pays individuellement qui, en même temps, par des barrières douanières particulièrement élevées et même grâce à une prohibition complète d'importation, se protégèrent des importations en provenance d'autres pays et parvinrent à un degré d'auto-approvisionnement quasi total. Les études sectorielles des différents pays d'Amérique latine réalisées par la CEPAL[1/] montrent en effet qu'à l'époque où elles furent écrites, le Chili produisait 89 pour cent de sa consommation de textiles, le Brésil 99,8 pour cent, la Colombie 95.8 pour cent, le Pérou 86.1 pour cent, l'Argentine 98.5 pour cent et le Venezuela 81.5 pour cent.

1/ La industria textil en América Latina : I. Chile (E/CN.12/622), No. de vente 63-II.G.5; II. Brasil (E/CN.12/623), 64-II.G.2; III. Colombia (E/CN.12/698), 64.II.G/Mim.2; IV. Uruguay (E/CN.12/691), 64.II.G/Mim.5; V. Perú (E/CN.12/700), 64.II.G/Mim.3, VI. Bolivia (E/CN.12/699), 64.II.G/Mim.4, VII. Paraguay (E/CN.12/736), 65.II.G/Mim.6, VIII. Argentina (E/CN.12/735), 65.II.G/Mim.7; IX. Ecuador (E/CN.12/738), 65.II.G/Mim.8; X. Venezuela (E/CN.12/729), 65.II.G/Mim.9.

/Depuis quelques

Depuis quelques années, un certain nombre de pays d'Amérique latine, ou, dans certains pays, un certain nombre de fabriques particulièrement dynamiques, ont signalé leur présence sur le marché mondial des textiles: en coton, particulièrement, le Mexique, la Colombie et le Brésil placèrent sur divers marchés des quantités plus ou moins importantes de filés et de tissus écrus, notamment aux Etats-Unis, au Canada, en Afrique du Sud; en laine, l'Uruguay et l'Argentine réalisèrent des exportations substantielles, surtout en tops, en filés et même, sous une forme peut-être plus symbolique qu'industrielle, en tissus.

Ces exemples venant de pays ou de fabriques dont les conditions de base sont les mêmes que celles dont jouissent les autres pays d'Amérique latine ou les autres usines situées dans le même pays, permettent de penser que l'Amérique latine pourrait prendre une place de plus en plus importante sur les marchés mondiaux, d'autant plus que certaines fibres produites dans la région sont quelquefois exclusives dans le monde (l'alpaca et la vigogne) ou égales aux meilleures fibres produites mondialement (coton longue fibre du Pérou ou du Nord-Est brésilien). Ce facteur positif devrait permettre aux pays producteurs ou aux régions productrices, de prendre une place importante en produits finis ou semi-finis sur le marché international.

Certains pays, comme l'Egypte, industrialisés depuis moins longtemps que l'Amérique latine, ont réussi à prendre une place non négligeable sur les marchés mondiaux et l'exportation de l'ensemble des produits cotonniers a augmenté de 265 pour cent en valeur au cours des années 1960 à 1964, passant de 12.7 millions de livres égyptiennes à 33.8 millions, sur lesquelles prédominent les exportations de filés, avec 21.2 millions de livres et une augmentation de 300 pour cent en 5 ans.[2/]

La présente étude, soumise par la CEPAL au Colloque Latino-américain sur le développement industriel, essaie d'analyser les facteurs favorables et défavorables que l'industrie textile latino-américaine rencontre à court et long terme dans le développement de ses exportations et, par suite, dans son développement en termes généraux: ses prix de revient comparés, les

---

2/ Voir The Egyptian General Organization for Spinning and Weaving, Annual Report, 1964.

/divers marchés

divers marchés qui s'offrent à l'exportation, les conditions requises pour réaliser un courant constant et croissant d'exportation. Il y a lieu de souligner dès à présent que ce développement du commerce mondial des textiles ne peut être détaché, pour l'Amérique latine, de celui du commerce à l'intérieur de la Zone Latino-américaine de Libre Commerce et que le développement du second peut contribuer grandement à celui du premier, créant des conditions plus favorables pour l'amplification du commerce latino-américain sur le plan mondial.

/I. PRIX

I. PRIX DE REVIENT

Il a été possible de faire une comparaison des coûts de transformation d'un kilo de filés de coton du numéro métrique 40 (Tex 25 - Ne 24) entre le prix moyen qui résulte d'une enquête réalisée en France dans des filatures totalisant approximativement la moitié des broches en activités dans ce pays et celui constaté dans différentes usines de Colombie, du Pérou et du Brésil.

Le prix de revient français peut être considéré comme suffisamment représentatif des prix européens, tout au moins de ceux du Marché Commun et une comparaison paraît significative pour se rendre compte si le prix de revient de production en filature est compétitif ou non. Pour la partie tissage, une comparaison de ce genre aurait été difficile à réaliser du fait de la plus grande complexité de cette opération et du nombre de variables considérables provenant des largeurs et des contextures de tissus.

Cependant, afin d'avoir également une idée des prix pratiqués sur les marchés européens et des possibilités d'exporter un article déterminé sur l'Europe, un exemple a été pris pour un genre d'article que des maisons européennes seraient intéressées à importer en écru, pour des raisons qui seront analysées dans un autre chapitre de cette étude.

En filature, donc, ne fut considéré que le coût de la transformation, le prix du coton pouvant varier selon le pays de provenance de cette matière première. Le simple coût de transformation paraît tout à fait significatif du fait que les pays du Marché Commun Européen ne sont pas producteurs de coton et doivent par conséquent importer leur matière première. L'avantage, pour la matière première, reste à l'Amérique latine du fait que cette région est productrice de coton. Le frêt payé en Europe sur le coton reste au désavantage de cette région puisque le frêt qui sera payé sur les tissus écrus en provenance de l'Amérique latine sera moindre si l'on considère que les déchêts de filature et de tissage viennent en déduction du frêt payé pour le coton brut.

Le tableau 1 ci-joint montre qu'en Colombie, au début de l'année 1966, les frais de transformation pour produire 1 kilo de fil No. 24 sont nettement inférieurs à ceux qui correspondent à la France (et à l'Europe), tandis qu'au Brésil ces frais, dans certaines usines, sont sensiblement les mêmes qu'en Europe, et qu'au Pérou ils sont considérablement supérieurs.

/Tableau 1

Tableau 1

COMPARAISON DU COUT DE TRANSFORMATION DE 1 KILO DE FIL Nm 40

(Tex 25 = Ne 24) COTON

(Sans matière première)

	France		Colombie		Pérou				Brésil	
			Usine C1		Usine P1		Usine P2		Usine B1	
	Valeur	Pourcentage	Valeur	Pourcentage	Valeur	Pourcentage	Valeur	Pourcentage	Valeur	Pourcentage
Frais variables										
Main-d'oeuvre de production	0.0788	22.5	0.0597	24	0.2281	36	0.3574	47.5	0.0526	14.5
Charges sur main-d'oeuvre de production	0.0477	13.5	0.0498	20	0.0796	12.5	0.1570	21.5	0.0412	11.5
Main-d'oeuvre d'entretien et frais d'entretien	0.0296	8.5	0.0032 0.0222	1 9	0.0952	15	0.0981	13	0.0173	4.5
Force motrice	0.0332	9.5	0.0327	13	0.0392	6	0.0315	4	0.0351	9.5
Total frais variables	0.1893	54	0.1676	67	0.4421	69.5	0.6440	86	0.1462	40
Frais fixes										
Salaires fixes avec charges	0.0404	11.5	0.0420	16	0.0566	9	0.0392	5	0.0610	16.5
Autres frais fixes	0.0283	8.5	0.0245	10	0.0433	7	0.0081	1	0.0630	17.5
Total frais fixes	0.0687	20	0.0665	27	0.0999	16	0.0473	6	0.1240	34
Amortissements	0.0912	26	0.0164	6	0.0933	14.5	0.0589	8	0.0934	26
Total des frais	0.3492	100	0.2505	100	0.6353	100	0.7502	100	0.3636	100
Indice	100		72		181		214		105	

Base: 1 US $ = Fr. Fr. 4.90 = Pesos colombiens 13.50 = Soles 27 = Cruzeiros 2 200

Source: Investigation directe.

Note : Dans ce tableau, la colonne "France" reproduit le résultat moyen d'une enquête effectuée sur la moitié des broches en activité, au cours de l'année 1964. L'indicatif d'usine C_1 se réfère aux résultats fournis par une usine représentative de Colombie. P_1 et P_2 se rapportent à deux usines péruviennes, B_1 à une des meilleures usines brésiliennes. Les parités de change indiquées sont celles qui étaient en vigueur au moment de l'enquête.

/Il est

Il est intéressant de constater, dans la décomposition des frais d'opération en Colombie et au Pérou la forte proportion des frais variables dans l'ensemble du prix de revient, ces frais intervenant pour plus des deux-tiers, tandis qu'au Brésil, par suite du bon marché de la main-d'oeuvre, cette incidence se réduit à 40 pour cent environ, taux inférieur au pourcentage constaté en France, qui est de 54 pour cent.

Par contre, le Brésil se trouve désavantagé par la très forte incidence des frais fixes et notamment des frais fixes divers composés essentiellement des frais financiers. Ceci s'explique très vraisemblablement par les intérêts élevés des crédits bancaires nécessités au cours de l'année qui vient de s'écouler pour le financement de stocks considérables causés par la mévente des produits textiles qui se fit sentir au Brésil durant les six derniers mois de 1964 et les six premiers de 1965. Il y a lieu de penser que ces frais pourraient diminuer sensiblement avec le dégagement des stocks occasionné par la reprise du marché interne.

La comparaison des amortissements fait apparaître une incidence particulièrement forte en France et au Brésil due vraisemblablement aux dispositions légales qui permettent un amortissement plus rapide qu'en Colombie ou au Pérou.

Egalement en ce qui concerne la Colombie, l'utilisation intensive des machines installées, démontrée par l'étude de la CEPAL, est un facteur déterminant de la réduction des amortissements.

Il apparaît donc que des trois pays latino-américains comparés dans ce tableau, seuls la Colombie et le Brésil semblent être en mesure d'exporter leurs produits textiles cotonniers.

En effet, de Colombie, durant les 8 premiers mois de 1965, une valeur de 5.5 millions de dollars fut exportée. Si la proportion s'est maintenue sur l'année entière, comme c'est l'opinion des principaux industriels exportateurs consultés, on peut estimer les exportations de produits cotonniers colombiens en un peu plus de 8 millions de dollars. Au Brésil, au cours de la même année, les exportations textiles atteignirent 10.2 millions de dollars, dont 7 millions de produits cotonniers. Au Pérou, il n'y eut aucune exportation réalisée.

Il est hors de doute que les bas prix de revient en filature constatés en Colombie et au Brésil sont un facteur déterminant pour le commerce extérieur de ces deux pays.

/En tissage

En tissage l'enquête fut faite sur une demande précise d'un fabricant cotonnier français désirant importer des tissus écrus pour vêtements de travail pour remplacer une production arrêtée pour ne plus être économique à produire. La demande portait sur 3 contextures voisines, de drill pur coton, en 163 centimètres écru, pour une quantité approximative de 100 000 mètres par mois. Les prix indiqués par le fabricant étaient les prix maxima qu'il pouvait payer pour passer sur le marché européen, compte tenu des droits de douane à l'importation.

Les prix calculés par une des meilleures usines péruviennes ressortaient en moyenne à 2.5 fois le prix offert. Par contre ces prix ont paru praticables à plusieurs usines colombiennes et brésiliennes, le principal obstacle étant la largeur du tissu, la plupart des usines latino-américaines étant équipées de métiers à tisser trop étroits pour produire la largeur demandée.

Comme il a été signalé plus haut, les coûts de la main-d'oeuvre ont une répercussion extrêmement importante sur les prix de revient. Les tableaux 2 et 3 montrent, le premier comment se décomposent les charges payées par les entreprises au titre des charges sociales légales et/ou volontaires, et des impôts sur salaires, comme c'est le cas en France.

Il est possible de constater que ces charges représentent une proportion très élevée des salaires, notamment en Colombie et au Pérou, qui sont respectivement de 80 et 70 pour cent, alors qu'en France elles atteignent 60 pour cent et au Brésil seulement un peu moins de 45 pour cent. De ce fait, si bien les salaires directs sont nettement inférieurs aux salaires français payés dans l'industrie textile, l'incidence des charges tend à minimiser cette différence, sauf toutefois au Brésil.

Il ressort du tableau 3 que le coût moyen réel de l'heure d'ouvrier dans une entreprise textile n'est que d'un peu moins de 25 cents de dollars au Brésil, tandis qu'il est du double en Colombie, de 85 cents au Pérou et dépasse 1.10 dollars en France, ces chiffres étant basés sur les parités monétaires en vigueur au moment de l'enquête.

/Tableau 2

Tableau 2

CHARGES SUR SALAIRES 1966

(Pourcentage)

	Brésil	Pérou	Colombie	France
Retraite	8	7.90	3.29	
Allocation familiale	6		5.22	
Accidents	1.82	4.00	0.65	
Indemnisations	3	10.00 a/	9.14	
Gratifications	10.90	10.00	5.45	
Vacances, jours fériés	10.50	10.30	13.30	
Assistance sociale	3.80	3.50		
Maladies		6.00	9.20	
Salaire dominical		16.70	16.70	
Participation bénéfices		2.00		
Prime vacances			1.88	
Prime de services			10.88	
Alphabétisation			2.00	
Bourses			0.75	
Subside de cantine			2.61	
	44.02	70.00	81.07	60.00

Source: Investigation directe.

a/ Plus la rétroactivité car les indemnités sont payées sur la base du dernier salaire payé et non sur une moyenne.

/Tableau 3

Tableau 3

COMPARAISON DU COUT DE LA MAIN-D'OEUVRE (1966)

	Salaire horaire	Charges sur salaires (Pourcentage)	Total
Colombie			
en pesos	3.85	80	6.93
en US$ (1 US$ = 13.50 pesos)	0.285		0.51
Pérou			
en soles	13.50	70	22.95
en US$ (1 US$ = 27 soles)	0.50		0.85
Brésil			
en cruzeiros	375	44	540
en US$ (1 US$ = 2 200 Cr$)	0.167		0.245
France			
en francs	3.50	60	5.60
en US$ (1 US$ = 4.90 Fr. fr.)	0.71		1.13

Source: Investigation directe.

Note: Les parités de change sont celles existantes au moment de l'enquête. Par suite des fluctuations du change dans les pays d'Amérique latine où s'est réalisée l'enquête, il y a lieu de ne considérer les parités dollar, simplement à titre indicatif.

Les indices très élevés de productivité constatés en Colombie dans l'étude de la CEPAL[3/] expliquent que, malgré le coût relativement cher de la main-d'oeuvre, les prix de revient soient plus bas même qu'au Brésil où la valeur des salaires n'est que de la moitié. Il convient de noter, à ce propos, qu'en Colombie ces indices de productivité se sont encore nettement améliorés et qu'ils ont augmenté depuis l'époque où l'étude sectorielle de la CEPAL a été réalisée; on constate une augmentation de productivité de l'ordre de 5 pour cent par an.

3/ Voir La Industria textil en América Latina: III - Colombia (E/CN.12/698), No. de vente 64.II.G/Mim.2.

/Au Brésil

Au Brésil, certaines usines ont pu également améliorer leur productivité et c'est ainsi que, malgré le poids de frais fixes nettement au-dessus de celui des autres pays comparés, ces usines ont pu réaliser des exportations significatives en 1965.

On doit cependant noter, dans le cas du Brésil, que ces fabricants ont dû faire un effort particulier sur les marchés extérieurs pour pallier les effets de la crise textile 1964-65 et se libérer de stocks considérables. La reprise du marché intérieur, l'épuration que la crise a apportée obligeant à fermer maintes fabriques parmi les moins efficientes, fait qu'il est à craindre que la reprise de la demande intérieure n'affecte fortement ce mouvement exportateur.

En ce qui concerne le Pérou, ce pays est défavorisé par les coûts élevés de la main-d'oeuvre, une productivité restant faible malgré les très intéressants résultats obtenus dans certaines usines, une inflation intérieure qui, du fait des lois existantes, entraîne l'augmentation automatique des salaires, une monnaie stabilisée depuis 1960, qui n'a pas changé de parité dollar, malgré l'augmentation considérable du coût de la vie depuis cette époque (hausse de 64 pour cent). Il n'est donc pas probable qu'avant longtemps, des exportations notables puissent être enregistrées.

L'enquête sur les prix de revient n'a porté que sur 3 pays et sur les produits cotonniers. Il faut cependant noter que trois autres pays d'Amérique latine sont entrés sur le marché international par leurs exportations de produits cotonniers et de fibres dures, le Mexique, et de produits lainiers, l'Uruguay et l'Argentine.

Le Mexique réalise en effet un chiffre d'exportation important qui a atteint, en 1963, près de 36 millions de dollars. Il y a lieu toutefois de noter que sur ce volume d'exportation, le Mexique, gros producteur de fibres de henequen, exporte plus de 28 millions de dollars en produits manufacturés à base de cette fibre, soit donc près de 80 pour cent de ses exportations. En coton, autre matière textile produite en grande quantité dans ce pays, les exportations furent seulement de 5.6 millions de dollars au cours de la même année, soit environ 15 pour cent du total. Les trois-quarts des exportations cotonnières furent en tissus, un-quart seulement en filés. L'enquête n'a pas été faite au Mexique sur les prix de revient

/mais il

mais il est hors de doute que de nombreuses usines cotonnières mexicaines atteignent un haut niveau de productivité et les salaires moyens revenant à 56 cents de dollar par heure, il est permis de penser que ces usines peuvent concurrencer, sur le marché mondial, les produits des pays les mieux placés d'Amérique latine.

En Argentine, on enregistre pour 1964 une exportation de 13.7 millions de dollars en tops de laine, 2 millions de dollars en filés de laine et 1.7 millions de dollars en tissus, soit un total de 17.4 millions de dollars. En Uruguay, au cours de cette même année, les exportations furent de 32.2 millions de dollars en rubans de laine peignée (tops), 2.5 millions en filés de laine et 1.2 millions en tissus de laine.

Cette capacité exportatrice fut déjà soulignée dans les études sectorielles de la CEPAL.[4] Il est à prévoir que si les conditions productrices demeurent ce qu'elles sont et continuent à s'améliorer, ce courant d'exportation déjà ancien ira se développant à long terme.

Il semble donc qu'un certain nombre de pays d'Amérique latine soient en position de passer au troisième stade du développement, celui de l'exportation de produits textiles manufacturés, après être passés du stade d'importateurs à celui d'auto-suffisance.

Cette position est favorable à l'Amérique latine comparée par exemple aux nouveaux pays d'Afrique dont le début d'industrialisation est orientée essentiellement vers la substitution des importations, l'économie de dépenses en devises et l'utilisation à des fins productives, d'une main-d'oeuvre actuellement inactive.

L'industrialisation textile africaine s'accomplit avec un équipement de type conventionnel, raisonnablement moderne, assurant une production élevée par machine mais ne visant pas à l'économie de personnel, au contraire. Les charges de travail sont calculées d'une façon très conservatrice (en moyenne on compte entre 1.5 et 2 fois le personnel qui serait employé dans une usine de même niveau technique en Europe, ceci une fois la main-d'oeuvre parfaitement entraînée). Les raisons principales pour ce suremploi de main-d'eouvre sont, d'une part, le manque complet de compétence de l'ouvrier et, d'autre part, le désir de donner du travail au plus grand nombre possible de personnes compatible avec un prix de

---

4/ Voir CEPAL, La industria textil en América Latina: IV - Uruguay (E/CN.12/691), No. de vente 64.II.G/Mim.5; VIII - Argentina (E/CN.12/735), No. de vente 65.II.G/Mim.7.

/revient raisonnable

revient raisonnable. La concurrence de l'importation, à laquelle s'opposent des barrières douanières élevées ou même des prohibitions d'importation, ne joue que d'une façon très limitée et le but recherché est de mettre sur les différents marchés intérieurs des marchandises à un prix de vente très légèrement inférieur au prix de revient de la marchandise importée majorée des frais d'approche et des droits de douane. Malgré donc les tarifs préférentiels dont les produits de ces nouveaux pays jouissent sur les marchés européens, il est hors de question pour les prochaines décades que ces pays, malgré une main-d'oeuvre généralement bon marché, puissent entrer en compétition sur les marchés européens et, à plus forte raison, sur les marchés mondiaux qui n'accordent pas les mêmes tarifs préférentiels que l'Europe.

Reste, bien entendu, la concurrence des pays de l'Est asiatique, Japon, Corée, Hong-Kong, Inde, Pakistan. Cette concurrence est particulièrement forte dans les pays qui, jusqu'à présent, doivent recourir à l'importation pour satisfaire à tout ou partie de leurs besoins. Par ailleurs les trois derniers pays cités faisant partie du Commonwealth, utilisent largement les avantages douaniers que leur confère cette appartenance pour l'approvisionnement des besoins britanniques pour le marché intérieur et la réexportation. Egalement cette concurrence se fait sentir sur le marché des Etats-Unis malgré le contingentement des exportations. Par contre, elle est encore fort limitée sur l'Europe occidentale, où des quotas de type plutôt symbolique réduisent les importations en provenance de ces pays à des quantités restreintes. Par ailleurs certaines entreprises latino-américaines sont parvenues à des niveaux de productivité qui leur permettent de concurrencer les prix de l'Est asiatique.

Parlant de la concurrence que peuvent rencontrer les produits textiles latino-américains, il faut également mentionner celle des pays socialistes de l'Est européen et de la Chine continentale. Les prix pratiqués par ceux-ci, et surtout par la Chine continentale, sont extrêmement bas. Il y a lieu de noter cependant que les quantités exportées vers les pays occidentaux sont relativement faibles. Elles résultent d'un solde disponible exportable qui tend à diminuer au fur et à mesure de l'élévation du niveau de vie dans ces pays. Apparemment, si les prix pratiqués sont parfois inférieurs à tous les prix offerts sur le marché mondial, on peut penser

/qu'à moins

qu'à moins d'un développement considérable des moyens de production pour faire face à la demande interne croissante ajoutée à celle du marché international, les quantités disponibles pour ce dernier marché seront encore limitées pendant de nombreuses années. De plus, de nombreux pays ont élevé une protection douanière spéciale pour se défendre con ces exportations ou tout simplement interdisent l'entrée des marchandises de cette provenance. En outre on constate que souvent les offres faites par certains de ces pays se limitent à des marchés pour lesquels ils recherchent la constitution de moyens de payment pour faire face à des importations d'équipement, dans le cadre d'accords bilatéraux, le plus souvent.

Ce premier chapitre vise à démontrer que l'Amérique latine est parfois en état, dès à présent, de prendre une place sur les marchés mondiaux en produits textiles du fait de ses prix compétitifs.

Si des pays ou des entreprises sont capables de le faire à l'heure présente, il est probable qu'avec le mouvement que l'on constate dans toute la région, pour l'augmentation de la productivité et le renouvellement du parc de machines textiles, d'autres pays et d'autres entreprises pourront, dans les années qui viennent, prendre aussi leur part dans le marché international des textiles.

/II. ANALYSE

II. ANALYSE DU MOUVEMENT EXPORTATEUR LATINO-AMERICAIN EN PRODUITS TEXTILES MANUFACTURES

Les premiers résultats constatés des efforts entrepris par certains industriels latino-américains permettent d'envisager un développement substantiel des exportations textiles dans les années à venir.

Les tableaux 4, 5, 6, 7, 8 et 9 ci-après montrent comment se présente le courant exportateur de produits manufacturés ou semi-manufacturés dans les principaux pays qui réalisèrent des exportations entre 1960 et 1965, c'est-à-dire le Mexique, la Colombie, le Brésil, l'Uruguay, l'Argentine, en reprenant seulement les postes les plus importants dans les principales fibres exportées sous forme de produits manufacturés.

1. Coton

Certains pays, comme la Colombie ou le Brésil, montrent un accroissement constant de leur volume d'exportations. Toutefois la hausse spectaculaire constatée au Brésil en 1964 correspond à la crise intérieure et au besoin de dégager des stocks. Il est à craindre que la reprise du marché national en 1966 ne coïncide avec une baisse des exportations et un certain désintéressement des marchés extérieurs.

Tableau 4

EXPORTATIONS DE TEXTILES MANUFACTURES PAR L'AMERIQUE LATINE

MEXIQUE

(En milliers de dollars)

	Coton			Fibres dures				Total coton et fibres dures	
	Fils	Tissus	Sous-total	Fils	Tissus	Autres produits manufacturés	Sous-total	Valeur	Indice (base 1962=100)
1958	169	1 834	1 903	12 993	328	1 784	15 105	17 008	53
1959	135	1 097	1 232	14 980	384	1 707	17 071	18 303	57
1960	2 011	3 727	5 738	15 230	495	1 780	17 505	23 243	73
1961	3 310	8 401	11 711	17 546	396	2 193	20 135	31 846	100
1962	2 322	6 566	8 888	20 115	602	2 248	22 965	31 853	100
1963	1 872	4 252	6 124	24 371	835	2 735	27 941	34 065	107
1964	432	1 579	2 000	23 811	801	2 218	26 830	28 841	84

Source: Annuaire du Commerce Extérieur, Banco Nacional de México.

/Tableau 5

Tableau 5

EXPORTATIONS DE TEXTILES MANUFACTURES PAR L'AMERIQUE LATINE

COLOMBIE

(Valeur en milliers de dollars)

	Fils de coton		Tissus de coton		T o t a l	
	Tonnes	Valeur	1000 yards	Valeur	Valeur	Indice (base 1962=100)
1960	54	165	14.5	4	169	(..)
1961	471	604	1 124.1	178	782	2
1962	1 137	1 488	7 455.1	2 221	3 709	100
1963	976	953	7 186.6	1 856	2 809	76
1964	1 760	1 994	19 580.1	4 390	6 384	172
1965 (8 mois)	1 694	1 796	17 941.1	3 689	5 485	(..)
1965 total estimé, en valeur		2 700		5 550	8 250	222

Source: Annuaire du Commerce Extérieur.

Tableau 6

EXPORTATIONS DE TEXTILES MANUFACTURES PAR L'AMERIQUE LATINE

BRESIL

(Valeur en milliers de dollars)

	Fils de coton		Tissus de coton		T o t a l	
	Tonnes	Valeur	Tonnes	Valeur	Valeur	Indice (base 1962=100)
1960 a/	778	813	1 467	3 339	4 152	400
1961	276	355	433	1 255	1 610	153
1962	90	108	428	940	1 048	100
1963	54	48	1 420	1 635	1 683	160
1964 a/	678	470	7 915	5 777	6 247	596
1965 b/	...	3 735	...	4 122	7 857	750

Source: Annuaire du Commerce Extérieur.

a/ Pour ces années les chiffres se réfèrent à tous les textiles, parmi lesquels les produits cotonniers représentent environ 95 pour cent.

b/ Les produits cotonniers représentent environ 95 pour cent de ce chiffre.

/Tableau 7

Tableau 7

EXPORTATIONS DE TEXTILES MANUFACTURES PAR L'AMERIQUE LATINE

URUGUAY

(Valeur en milliers de dollars)

	Tops de laine		Fils de laine		Tissus de laine		Total	
	Tonnes	Valeur	Tonnes	Valeur	Tonnes	Valeur	Valeur	Indice (base 1960=100)
1960	9 645	21 740	799	1 385	215	1 276	24 401	100
1961	11 577	...	370	...	213	...	...	
1962	10 491	...	562	...	186	...	...	
1963	12 034	...	426	...	141	...	...	
1964	13 417	32 165	2 440	2 549	280	1 223	35 947	147

Source: Annuaire du Commerce Extérieur.

Tableau 8

EXPORTATIONS DE TEXTILES MANUFACTURES PAR L'AMERIQUE LATINE

ARGENTINE

(Valeur en milliers de dollars)

	Tops de laine		Fils de laine		Tissus de laine		Total	
	Tonnes	Valeur	Tonnes	Valeur	Tonnes	Valeur	Valeur	Indice (base 1962=100)
1960	1 096	2 360	26	106	77	326	2 792	55
1961	1 375	3 026	154	83	48	174	3 283	66
1962	2 207	4 586	213	277	28	107	4 970	100
1963	4 657	11 902	702	2 338	219	1 378	15 618	320
1964	5 116	13 730	495	1 898	119	773	15 801	321

Source: Annuaire du Commerce Extérieur.

/Tableau 9

Tableau 9

EXPORTATIONS DE TEXTILES MANUFACTURES PAR L'AMERIQUE LATINE

(En milliers de dollars)

	Coton				Laine			Fibres dures	Total	
	Mexique	Colombie	Brésil	Total	Uruguay	Argentine	Total	Mexique	Valeur	Indice (base 1960=100)
1960	5 738	169	813	6 720	24 401	2 735	27 135	17 505	33 855	100
1961	11 711	782	1 610	14 103	...	3 176	...	20 135	...	...
1962	8 888	3 709	1 048	13 645	...	4 904	...	22 965	...	...
1963	6 124	2 809	1 683	10 616	...	15 618	...	27 941	...	...
1964	2 011	6 384	6 247	14 642	35 947	15 801	51 748	26 830	93 220	275
1965 estimé	...	8 250	7 857	...	...	...	...	...	...	...

Source: Annuaire du Commerce Extérieur.

Le développement des exportations de Colombie paraît plus constant et le reflet d'un désir profond des producteurs colombiens à se placer sur les marchés mondiaux. Il est à craindre toutefois que cet effort d'exportation se voie limité par les possibilités de production de l'industrie déjà installée qui travaille à pleine capacité et qui ne peut disposer que d'excès exportables limités. La Colombie fait face à une augmentation de la consommation interne qui, comme l'a déjà démontré l'étude de la CEPAL[5/] est extrêmement dynamique et s'est développée au cours des années qui suivirent l'étude sectorielle, au rythme de 5.4 pour cent par an. Ses possibilités d'ampliation notables des exportations sont donc subordonnées à une expansion plus rapide de sa capacité de production, avec tous les problèmes d'investissements que pose une telle expansion.

Pour ce qui est des exportations cotonnières du Mexique, on constate des oscillations assez fortes suivant les années, avec une pointe en 1961 et une chute sensible en 1962, 1963 et 1964. Les causes ne sont pas connues

5/ Voir CEPAL: La industria textil en América Latina: III - Colombie (E/CN.12/698), No. de vente 64.II.G/Mim.2.

/mais il

mais il est possible de penser que, la valeur du peso étant stable et l'inflation interne extrêmement réduite (de l'ordre de 1 pour cent par an), il ne s'agit pas d'une élévation du prix de revient qui aurait mis les produits cotonniers mexicains hors du marché.

De même en analysant les pays où s'exportèrent les produits cotonniers en provenance de ces trois pays, on constate que ce sont les exportateurs colombiens qui démontrèrent le plus de constance dans leurs débouchés: Amérique centrale, Etats-Unis, Canada et Afrique du Sud. Les pays de destination des produits brésiliens sont moins constants et l'on remarque aussi que les plus forts courants exportateurs sont avec la Bolivie et le Paraguay, ce qui montre que les efforts d'exportation du Brésil ne sont pas tellement dirigés vers les pays hors de l'Amérique latine mais plutôt vers des pays voisins qui exigent moins de difficultés de prospection.

En ce qui concerne le Mexique, la grosse majorité des exportations se dirige vers les Etats-Unis avec un petit pourcentage en filés de coton vers l'Amérique centrale et un plus fort, en tissus, vers l'Europe.

2. Fibres dures

Les exportations de produits de fibres dures sont essentiellement le fait du Mexique. Il est intéressant de constater, qu'au contraire des exportations cotonnières, elles se sont maintenues en 1964 au même niveau qu'en 1963, après la forte augmentation constatée entre les années 1958 et 1963.

C'est en quasi totalité vers les Etats-Unis que se dirigent les exportations dans ce type de fibre.

3. Laine

Le volume le plus significatif des exportations de produits lainiers de l'Uruguay et de l'Argentine se rencontre dans celui des rubans de peigné (tops). Dans l'un comme dans l'autre pays elles montrent un développement sensible entre les années 1960 et 1964. Ces exportations de tops ont une influence très marquée sur l'ensemble des exportations lainières qui, en Uruguay augmentèrent presque de 50 pour cent en 5 ans, soit une moyenne de quasi 10 pour cent par an.

/En Argentine

En Argentine, au contraire ce sont les produits plus élaborés tels que filés, dont l'exportation s'est développée à un rythme des plus rapides, augmentant de 20 fois sa valeur initiale en 5 ans, tandis que celle de tops n'augmentait que de 5 fois. Il n'en reste pas moins qu'en volume absolu, c'est le commerce extérieur de tops qui est le plus important.

C'est le marché européen qui prédomine comme client de l'Uruguay, absorbant 80 pour cent environ des exportations de tops. D'Argentine les exportations les plus importantes de filés de laine s'effectuent vers les pays de l'Amérique latine suivis des pays européens. Il en est de même pour les tissus mais les exportations de tops se dirigent principalement vers l'Europe.

Il semble donc que pour les produits lainiers, la prospection de l'Uruguay et de l'Argentine en Europe a déjà été poussée assez à fond et que des courants réguliers se soient établis, principalement pour les tops. D'autres marchés en tissus de laine légers peuvent exister en Afrique mais la concurrence de la Grande-Bretagne et des pays du Marché Commun Européen bénéficiant d'avantages douaniers respectivement quand il s'agit de pays du Commonwealth ou des pays de la zone franc, rend difficile l'introduction de ces tissus pour les producteurs d'Amérique latine.

/III. LE

III. LE MARCHE MONDIAL DES TEXTILES

Il est difficile de donner une idée précise d'un marché aussi vaste que celui des textiles dans le monde. Une étude du genre de la présente doit forcément être basée sur des suppositions et sur des tendances généralement constatées. Elle est sujette à des variations d'ordre monétaire, d'ordre politique, d'ordre économique imprévisibles. Elle est sujette également à des modifications technologiques profondes (développement plus ou moins rapide des "non tissés", nouveaux produits consécutifs à de nouvelles techniques, etc.). Elle est également sujette à des retournements de la mode, à l'apparition de nouvelles fibres chimiques et à une quantité de facteurs qui, à l'heure présente, échappent aux prévisions les plus éclairées. Elle ne peut donc servir qu'à titre indicatif des possibilités présentes et futures basées sur des statistiques dont l'on peut tirer à conclusion certaines tendances mondiales.

1. Marché cotonnier

Comme il a été dit plus haut, l'Amérique latine est arrivée, dans son développement, au point où s'ouvre pour elle la possibilité d'entreprendre de produire des articles textiles pour les vendre sur les marchés internationaux.

Par contre, les pays dont le développement industriel a atteint un très haut niveau, voient la main-d'oeuvre qui traditionnellement travaillait dans son industrie textile, se diriger vers de nouvelles techniques industrielles qui payent de plus hauts salaires. Les salaires textiles augmentent, compensés, souvent mais pas toujours, par un accroissement de la productivité.

Malgré cet accroissement de productivité, la production d'articles d'usage très courant (draps de lit, vêtements de travail, tissus de fond pour impression, tissus pour chemises ordinaires), sujets à une compétition très forte, ne devient plus rentable. De nombreuses usines cotonnières qui produisaient pour le marché intérieur et pour l'exportation vers des pays qui maintenant produisent eux-mêmes, sont obligées de fermer leurs portes ou de se reconvertir dans la production d'articles plus dynamiques tels que ceux mélangés de diverses fibres, naturelles et chimiques, plus fins et plus élaborés tels que popelines de très haute qualité ou articles de fantaisie. On assiste donc à un déplacement de l'activité textile et peu à peu les industriels cherchant à conserver leur clientèle en produits classiques ou

/les utilisateurs

les utilisateurs de ces produits se tournent vers l'importation des produits qu'ils n'arrivent plus à fabriquer eux-mêmes économiquement ou que leurs sources habituelles d'approvisionnement ne peuvent plus leur fournir.

Cette tendance se manifeste déjà depuis de longues années aux Etats-Unis où l'on assiste à une diminution de la production d'articles cotonniers d'usage courant et à une augmentation de l'importation de ces produits en provenance principalement du Japon, mais aussi d'autres pays de l'Est asiatique.

L'OCDE, dans son rapport sur l'industrie cotonnière publié en 1965, montre qu'aux Etats-Unis la production d'articles cotonniers a diminué de 20 pour cent entre 1959 et 1963, baissant de 1.4 millions de tonnes à 1,1 million. Celle de l'Europe de l'OCDE, pendant la même période, de 8 pour cent (de 1.1 million de tonnes à 1 million). Il est certain que le dynamisme des fibres chimiques et la meilleure rentabilité des produits élaborés avec ces fibres, ont pris une part importante dans cette diminution.

Mais en même temps aux Etats-Unis l'importation de tissus de coton, toujours selon la même source, passait de 21.5 millions de dollars en 1952 à 111.1 millions en 1963, soit une augmentation de plus de 415 pour cent. Les exportations de ces mêmes produits par les Etats-Unis, pendant la même période, se rétractaient de 236.1 millions de dollars en 1952 à 124.3 millions en 1963, diminuant approximativement de la moitié.

On peut donc conclure que la production de produits cotonniers ayant baissé de 20 pour cent, et bien que les exportations de ces mêmes produits aient aussi baissé de 50 pour cent, mais les importations ayant augmenté de 400 pour cent, atteignant pratiquement en valeur le montant des exportations, il s'est produit un phénomène de substitution de la production nationale par l'importation, sans parler de celle qui s'est opérée entre les produits cotonniers et ceux composés de fibres chimiques pures mélangées.

Ce même phénomène s'observe en Europe, bien que d'une façon moins spectaculaire. En effet, toujours selon la même source, la production de l'ensemble de l'Europe en tissus de coton est tombée de 1.09 millions de tonnes en 1952 à 1 million de tonnes en 1963. Durant la même période, les exportations se rétractèrent également d'environ 10 pour cent (230 100 tonnes en 1952, 207 700 tonnes en 1963), cependant que les importations passaient de 73 900 tonnes en 1952 à 222 400 en 1963, soit une augmentation de 200 pour cent environ, dépassant en volume les exportations.

/C'est le

C'est le Royaume-Uni certainement qui est responsable de ce déplacement pour sa plus grosse part:

La revue Industrial Fibres publiée par le "Commonwealth Economic Committee" pour l'année 1965, montre que, en Grande-Bretagne, la consommation de coton brut s'est rétractée d'une moyenne de 915 millions de livres annuelles avant 1950 à seulement 487 millions de livres en 1963, soit donc une réduction de l'ordre de 50 pour cent. Ses exportations de tissus de coton se réduisirent de 78 600 tonnes en 1952 à 29 400 tonnes en 1963, tandis qu'entre ces deux années, l'importation passait d'un peu moins de 20 000 tonnes à 94 700 tonnes respectivement, dépassant de beaucoup les exportations.

Dans les autres pays d'Europe, le même phénomène commence à apparaître: même en France où l'industrie cotonnière a toujours été particulièrement bien défendue, la production de tissus est restée stationnaire entre les années 1961 et 1964, autour de 226 000 tonnes, tandis que les exportations fléchissaient de 48.6 mille tonnes à 38.7 et que les importations passaient d'un peu moins de 6 000 tonnes à un peu moins de 14 000, selon les statistiques du Comité Consultatif International du Coton (Vol. 19, No. 6, janvier 1966). Il y a lieu de constater en outre qu'entre ces deux dates, selon les statistiques de l'OCDE, les importations se déplacèrent vers les pays hors de l'OCDE (y compris le Japon) puisqu'en 1952 s'importèrent seulement 54 tonnes, tandis qu'en 1963 2 735 tonnes furent importées du Japon et des pays ne faisant pas partie de l'OCDE. Bien que beaucoup moins significatif qu'aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, ce même phénomène de substitution se fait donc sentir dans un pays qui essaye de protéger une production traditionnelle jusqu'à l'extrême limite du possible contre des importations concurrentielles.

Il y a lieu d'ajouter que depuis 1963 les fermetures d'usines peu rentables, les regroupements, les reconversions ont considérablement évolué en France dans l'industrie cotonnière et comme cela a été déjà signalé dans la première partie de cette étude, les fabricants français de certains produits courants ayant dû cesser la production de ces articles, cherchent maintenant à les importer pour pouvoir conserver leur clientèle.

Tout ce qui précède est confirmé par une étude publiée dans la Revue Internationale du Travail (LXVII, No. 1, janvier 1963), signalant qu'entre les années 1955 et 1960 les importations de textiles manufacturés ou semi-manufacturés, dans les pays de l'OCDE, le Canada, les Etats-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en provenance des pays en cours de développement,

/passèrent de

passèrent de 376 millions de dollars à 716 millions, soit une augmentation de 90 pour cent en 5 ans. La même étude signale d'ailleurs que ces mêmes pays importateurs de produits textiles courant, et particulièrement les pays européens augmentèrent en même temps leurs exportations de produits hautement élaborés.

Le tableau 10 résume les chiffres exposés ci-dessus et montre une tendance similaire dans toutes les régions et pays étudiés, bien que dans des proportions plus ou moins significatives.

Cette tendance, cependant, existe en coton pour les produits d'usage courant. Il semble qu'au contraire, pour les produits fins, comme le souligne le Bureau International du Travail, il y ait une tendance à l'augmentation de la production dans les pays industriellement développés. Il est possible de le constater, en ce qui concerne les Etats-Unis, par exemple, par l'étude du tableau 11 reproduisant une statistique élaborée par le Département de l'Agriculture des Etats-Unis (janvier 1964).

En effet, entre les années 1956 et 1963, la production dans son ensemble a baissé de 15 pour cent, mais on remarquera que dans les articles faits de filés de coton fin, la production nationale a augmenté d'environ 4 pour cent et celle des serviettes de 7.5 (il s'agit probablement de tissus éponge). Là encore, il est probable que la diminution de la production cotonnière n'est que partiellement compensée par les importations et correspond pour une partie à un déplacement de la demande vers des produits à base de fibres chimiques. Il n'en reste pas moins que la substitution partielle par des importations existe et constitue un marché qui doit aller en augmentant rapidement en parallèle avec les accroissements de population et, dans une certaine mesure, avec celui du pouvoir d'achat. Il faut noter que, pour ce deuxième facteur du développement, la croissance de la demande se fait davantage en faveur des tissus plus raffinés et plus élaborés. La consommation se porte plus volontiers sur des produits de meilleure qualité et de plus grande fantaisie et si, en valeur, la consommation croît, elle ne se développe pas forcément en quantité, métrage ou poids.

En Europe, cependant, où la consommation de textiles n'est pas encore arrivée à son point de saturation en poids, il est intéressant de constater l'augmentation régulière de la demande.

/Tableau 10

Tableau 10

PRODUCTION, EXPORTATION ET IMPORTATION DE PRODUITS COTONNIERS DANS DIFFERENTS PAYS

	Etats-Unis		Europe de l'OCDE		Royaume-Uni		France	
	1952	1963	1952	1963	1952	1963	1952	1963
Production (en milliers de tonnes)	1 400	1 100						
Consommation de coton (en milliers de tonnes)			1 100	1 000	414.5	207	289.0	274.2
Exportations (en millions de dollars)	236.1	124.3						
(en milliers de tonnes)			230.1	207	78.6	29.4	52.3	44.0
Importations (en millions de dollars)	21.5	111.1						
(en milliers de tonnes)			73.9	222.4	20.0	94.7	8.1	9.6
Indices								
Production a/	100	78	100	91	100	50	100	95
Exportations a/	100	53	100	90	100	37	100	84
Importations a/	100	516	100	300	100	473	100	119

Source: OCDE, L'industrie textile en Europe, 1965.

a/ Les indices pour les Etats-Unis se réfèrent aux valeurs. Ceux pour les autres pays correspondent aux volumes.

Tableau 11

PRODUCTION DE TISSUS DE COTON AUX ETATS-UNIS

	Toile à bâche et similaire	Draps de lit	Fonds d'impression	Tissus teints en fil	Serviettes et torchons	Tissus grattés	Tissus de fils fins	Autres tissus	Total
	(Millions de yards linéaires)								
1956	255	2 668	3 888	625	563	241	1 518	559	10 317
1962	229	2 557	3 195	439	616	123	1 617	439	9 264
1963 estimé s/ base des 9 premiers mois	205	2 390	2 965	440	605	160	1 580	445	8 790
	Indice : 1956 = 100								
1956	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1962	90	96	82	70	109.5	72	106.5	78.5	90
1963 estimé	80	89.5	76	70	107.5	66	104	79.5	85

Source: US Department of Agriculture, Cotton Situation, janvier 1964.

/Pour donner

Pour donner une idée du marché européen des textiles et du développement que prennent les importations sur ce marché, le tableau 12 suivant montre que pour l'ensemble de l'Europe, l'importation de tous produits textiles passe de 2 649 millions de dollars à 3 308, soit une augmentation de 25 pour cent entre les années 1960 et 1962. Ce tableau montre que les principaux importateurs sont, en dehors de la Grande-Bretagne, la Hollande et l'Allemagne avec, respectivement, 409 et 925 millions de dollars en 1962. Cependant il est significatif que tous les pays européens, sans exception, voient leurs importations augmenter. Sur le total général, en 1962, 792 millions de dollars correspondaient à des importations de filés et 1 226 à des tissus.

Il est certain qu'une bonne partie de ces importations se sont faites sous une forme inter-européenne, c'est-à-dire qu'elles correspondaient à une production européenne, mais une proportion que l'on peut, selon les informations de l'OCDE, estimer à 40 pour cent du total environ, sont de provenance des pays extra-européens. 1 300 millions de dollars peuvent donc être estimés comme étant l'ampleur du marché européen en 1962 pour les importations textiles.

Tableau 12

IMPORTATIONS DE L'EUROPE OCCIDENTALE EN TEXTILES ET ARTICLES VESTIMENTAIRES

(En millions de dollars)

	1960	1962
Autriche	111	131
Danemark	136	179
Norvège	115	127
Portugal	16	18
Grande-Bretagne	492	522
Suède	232	270
Suisse	151	192
Total Zone Européenne de Libre Echange	1 253	1 439
Belgique-Luxembourg	196	241
France	100	168
Hollande	321	409
Italie	93	126
Allemagne de l'Ouest	686	925
Total Marché Commun	1 396	1 869
Total général	2 649	3 308

Source: OECD. /L'OCDE a

L'OCDE a publié dans son National Accounts, de mars 1964 et dans sa publication sur L'industrie cotonnière, industrie de capital, de 1965, les chiffres relatifs à l'accroissement de la consommation de 1959 à 1963. Ces chiffres se trouvent résumés dans le tableau 13 ci-dessous:

Tableau 13

MARCHE DES TEXTILES DANS LES PAYS DE L'OCDE

Années	Valeur de tous les textiles (Millions de dollars)	Indice 1959 = 100
1959	21 200	100
1960	23 000	108.5
1961	24 900	117.5
1962	26 800	126.4
1963	28 800	135.8

Source: OCDE, op. cit.

On peut conclure qu'en moyenne, au cours des 5 dernières années, ce marché s'est accru, en valeur, au rythme d'environ 8 pour cent par an.

Il est certain que cette augmentation est due en bonne partie au développement de la consommation des fibres chimiques qui, d'après l'estimation de l'OCDE se développe en Europe au rythme de 35 pour cent par an pour les fibres synthétiques et de 3.6 pour cent par an pour les fibres cellulosiques. La consommation des fibres chimiques étant passée, en 1954 et 1963 de 428 000 tonnes à 645 000 tonnes, cela donne pour l'ensemble des fibres chimiques une moyenne d'augmentation annuelle de consommation de 10 pour cent par an.

Si l'on considère seulement le coton qui est la fibre dont les produits sont le plus facilement exportables pour l'Amérique latine, on constate que l'augmentation de la consommation est de l'ordre de 1.7 pour cent par an. Sur la base d'une proportion de consommation en poids de l'ordre de 50 pour cent de coton, 16 pour cent de laine, 23 pour cent de rayonne et 11 pour cent de fibres synthétiques, on peut estimer que sur les 28 800 millions de dollars de textiles (aux prix de consommateurs) consommés en Europe en 1963, une valeur de 30 pour cent correspond au coton, soit donc qu'entre 8 et 9 000 millions de dollars de produits cotonniers furent consommés en 1963. Si

/l'on accepte

l'on accepte constante l'augmentation de consommation de 1.7 pour cent par an pour le coton, en 1975 la demande de produits cotonniers devrait être de l'ordre de 2 275 millions de dollars plus élevée qu'en 1963.

Il est difficile d'estimer la part que la production européenne prendra sur cette augmentation,mais vue la tendance actuelle de substitution par les importations, il est permis de penser, de façon très conservatrice, qu'une partie relevante de cette quantité représentera un marché ouvert en Europe pour des produits manufacturés à base de coton sur lesquels il est raisonnable de penser que l'industrie textile latino-américaine pourra prendre une part.

En dehors du marché européen et de celui d'Amérique du Nord, et en admettant que les marchés d'Afrique aient atteint leur point d'auto-suffisance et que les marchés d'Asie déjà exportateurs dans leur ensemble soient fermés à l'Amérique latine, il restera encore éventuellement une partie des marchés des pays de l'Est européen.

En effet il existe dans ces pays une forte demande de filés de coton fins, Ne 60 et au-dessus, simples et retors. Les opérations se traitent directement avec les centrales d'achats, quand il existe des accords commerciaux avec les pays de cette région. Dans le cas contraire, la Suisse est un pays réexportateur vers l'Est européen et de très importantes opérations se réalisent par son intermédiaire. L'Amérique latine, producteur de coton longue fibre (Pima et Karnak du Pérou, Moco du Nord-Est brésilien) devrait pouvoir profiter de ses ressources pour exporter des filés de coton fin.

Il ne paraît donc pas exagéré de dire que de larges perspectives s'ouvrent à l'Amérique latine pour l'exportation de produits cotonniers.

2. Marché lainier

Il paraît difficile d'envisager le marché lainier en produits complètement élaborés, d'une façon aussi optimiste que celui du coton. En effet, les produits cotonniers peuvent s'exporter en écru sur des contextures standard, partout utilisées pour être transformées par les pays importateurs, ce qui permet à ceux-ci de leur donner le type d'achèvement qui convient à la mode du pays consommateur et au goût et exigence de la clientèle. De plus la protection douanière est moins élevée pour les tissus écrus que pour les marchandises terminées.

/En laine

En laine, au contraire, la majorité des produits tissés sont teints en fils et le dessin est donné au tissage. Il faudrait donc que les commandes des pays importateurs soient passées sur des dessins et des dispositions de couleurs qui ne correspondent pas toujours à la demande du pays où ils sont produits. Cela représente donc un risque pour le fabricant, en cas d'annulation de commande, de se trouver avec le poids de marchandises qui n'ont pas de marché intérieur. Par ailleurs, le fabricant doit mettre en travail des tissus spéciaux et cela peut gêner son planning de fabrication.

Ceci ne veut pas dire bien sûr qu'il soit impossible de vendre sur le marché international des tissus fabriqués pour le marché intérieur si ceux-ci correspondent à la demande du pays importateur, mais cela ne représentera qu'un marché sporadique qui peut être actif une saison et nul la saison suivante.

Par contre, comme il a été déjà mentionné, il existe en Amérique latine des pays exportateurs de produits lainiers semi-finis, tels que les rubans de laine peignée (tops) en écru, ou les filés écrus. Les Etats-Unis sont importateurs de ce genre de produits, et même l'Europe, bien qu'il existe dans cette région du monde une capacité de production installée capable non seulement de satisfaire à ses propres besoins mais aussi d'exporter. Par ailleurs la structure européenne de l'industrie lainière très spécialisée dans chaque étape de la fabrication, peignages, filatures, tissages, peut produire à des prix qui ne sont souvent possibles de concurrencer que grâce à des systèmes de péréquation qui ne sont pas toujours admis par les pays importateurs.

Toutefois, les nouveaux pays du Moyen-Orient asiatique et d'Afrique déjà en cours d'industrialisation pour le coton doivent également s'industrialiser pour les produits lainiers. Beaucoup d'entre eux, ne pouvant procéder à une industrialisation verticale suffisamment économique, envisagent l'implantation de tissages travaillant à base de filés importés ou de filatures utilisant comme produits de base des tops importés. Ces nouveaux pays constituent sans aucun doute des marchés importants futurs mais feront l'objet d'une compétition rigoureuse avec les autres pays traditionnellement exportateurs de rubans de peigné et de filés.

/3. Marché

3. Marché des fibres artificielles et synthétiques

Il est difficile de concevoir pour l'industrie textile latino-américaine une expansion de cette industrie, grâce à une exportation de produits fabriqués à base de ces matières pour les raisons suivantes:

a) Les pays industrialisés produisent les fibres chimiques à des prix bien inférieurs à ceux pratiqués par les usines latino-américaines productrices de ces fibres. Le développement de la production de fibres chimiques sur le plan national, avec forte protection douanière, sous forme de petites unités, la plupart du temps d'une dimension inférieure à un minimum économique, fait que les prix sont en général beaucoup plus élevés que les prix mondiaux. La CEPAL, dans ses études sectorielles des industries textiles des différents pays d'Amérique latine a, chaque fois, souligné ce facteur défavorable. Ce handicap à la base empêche de contempler favorablement des possibilités d'exportation.

b) L'autre facteur contraire est justement le corollaire de celui qui permet d'envisager avec optimisme des exportations cotonnières. En effet, dans les pays industrialisés, l'industrie cotonnière se reconvertit à un rythme rapide dans la production d'articles faits de fibres chimiques, pures ou mélangées. Les questions de mode jouent dans ce genre de produits beaucoup plus que dans les cotons classiques et il est difficile de juger du moment où ces pays s'ouvriront à des importations de tissus élaborés à base de fibres cellulosiques ou synthétiques.

4. Marché des fibres dures

Il a été déjà mentionné qu'un pays d'Amérique latine, le Mexique, était gros exportateur de produits de fibres dures. D'autres pays, comme le Brésil, également producteur de la matière première, devraient également pouvoir entrer dans le marché international.

Cependant les perspectives de débouchés sur le marché mondial de produits de fibres dures paraissent peu encourageantes par suite de la concurrence que font à la sacherie les matières synthétiques et le papier et les prix particulièrement bas pratiqués par les pays asiatiques pour les sacs de jute. Par contre, en corderie, le marché semble beaucoup plus ouvert et il est probable que l'Amérique latine pourra continuer et développer ses ventes sur le marché international.

A ce rapide aperçu des perspectives offertes à l'industrie textile latino-américaine par les marchés mondiaux, il convient de rappeler les possibilités que devrait offrir le marché des pays de l'Association Latino-américaine de Libre Commerce, ALALC. Il sera fait mention plus loin des avantages que pourraient donner à l'ensemble des pays qui constituent cette Association, le fait de pouvoir développer leurs échanges pour se mieux placer sur les marchés internationaux.

/IV. L'AMERIQUE

IV. L'AMERIQUE LATINE DEVANT L'EXPORTATION MONDIALE DES TEXTILES

1. Désavantages et avantages de l'Amérique latine pour le développement des exportations textiles

Il a été démontré, au début de cette étude, que certains pays d'Amérique latine peuvent produire, à des prix concurrentiels, des articles cotonniers. Par ailleurs il a été mentionné que l'expérience prouve que certains autres pays sont en mesure d'exporter certains produits lainiers semi-finis.

Il convient de souligner que, dans ces pays, non l'ensemble de l'industrie, mais certaines usines seulement, sont à même d'entrer dans le marché mondial.

La CEPAL, dans ses études sectorielles, démontre que même les pays qui produisent aux meilleurs prix de revient se heurtent à des facteurs contraires qui les empêchent de produire dans les meilleurs conditions et qui risquent un jour ou l'autre, de les mettre "hors du marché".

Il convient donc d'analyser ces facteurs et de voir comment il serait possible d'éviter qu'ils risquent de bloquer le mouvement exportateur qui commence à se dessiner.

Le premier de ces facteurs est la matière première. Il ne paraît pas pouvoir être question des matières premières d'origine chimique, qui posent un problème de prix et parfois de qualité, du fait que la production en Amérique latine est la plupart du temps assurée par des fabriques trop petites, ne travaillant qu'à un faible pourcentage de sa capacité de production, jouissant de protections douanières qui leur permettent d'être rentables, sans être économiques. Les prix de ces matières premières nationales sont toujours supérieurs aux prix mondiaux, ce qui crée une situation basiquement défavorable pour exporter des produits transformés.

Par contre, en ce qui concerne les matières premières naturelles, cotons, laines, fibres dures, elles sont produites en grandes quantités et dans de nombreux pays. En général, on peut considérer qu'elles sont complémentaires, chaque pays produisant un type différent plus ou moins économique pour les produits en demande sur les marchés nationaux, mais qui dans leur ensemble peuvent convenir à tous les genres de fabrication, demandés soit par les marchés nationaux, soit par le marché régional, soit par les marchés mondiaux. La difficulté réside donc essentiellement dans le fait que

/l'industrie d'un

l'industrie d'un pays doit utiliser une matière qui parfois ne convient pas à son marché. Il en résulte fréquemment des pertes industrielles qui sont en même temps préjudiciables à l'économie du pays: déchets trop importants, qualités de matières trop belles pour le type de produit fabriqué, pertes de rendement aux machines quand il faut fabriquer des qualités plus fines que le permet normalement la matière première employée, etc.

Ainsi ces anomalies dans l'utilisation de matières premières peuvent nuire à la qualité finale du produit ou à sa possibilité concurrentielle en fait de prix.

Il apparaît donc tout de suite un intérêt à donner libre accès sans aucune charge autre que le frêt, pour toute l'industrie textile, à toutes les matières premières naturelles produites dans la région. Ceci mettrait d'abord l'industrie textile latino-américaine sur une base égale de compétition et aurait également l'avantage de permettre une utilisation plus rationnelle et plus économique des ressources naturelles de l'ensemble de la région. Ce serait un premier pas vers l'intégration économique textile des pays de l'ALALC. Au point de vue de l'exportation hors de la Zone Latino-américaine de Libre Commerce, le fait de pouvoir s'approvisionner dans la matière première la plus avantageuse et correspondant le mieux au produit à fabriquer, donnera un meilleur pouvoir compétitif aux produits textiles d'Amérique latine.

Un autre facteur qui joue un rôle très important dans les possibilités d'exportation vient du mouvement inflationniste plus ou moins accentué que la plupart des pays d'Amérique latine subissent. Certains pays compensent ce mouvement par des dévaluations successives de la valeur de leur monnaie, jusqu'au moment où elle trouve son point de stabilisation. Toutefois dans les périodes où les taux de change ne sont pas réels, les coûts de production peuvent se placer à un niveau déséquilibré par rapport à la demande du marché extérieur.

Un troisième facteur adverse est que, dans beaucoup de cas les droits de douane appliqués à l'importation des machines influent sur les amortissements et ont, de ce fait, une répercussion négative sur le prix de revient. Dans de nombreux pays, cependant la modernisation de l'équipement est absolument nécessaire pour permettre une production plus efficiente et de meilleure qualité. La compensation de ces investissements doit se trouver

/dans l'économie

dans l'économie de main-d'oeuvre, par le moyen d'une plus forte productivité. Mais les lois sociales existant dans certains pays, interdisant les compressions de main-d'oeuvre et les licenciements, empêchent le renouvellement de l'équipement. De même il faut noter qu'un équipement nouveau doit travailler à 3 équipes pour s'amortir plus rapidement et avec le moins d'effet possible sur le prix de revient. Très souvent, les salaires à payer pour les équipes de nuit sont tels que cette réduction des effets de l'amortissement se trouve complètement annulée par le coût du travail de la troisième équipe.

Tous ces facteurs constituent non seulement un frein aux exportations mondiales mais également la pierre d'achoppement à l'intégration industrielle des pays de l'ALALC.

Un quatrième facteur peut être noté: l'expansion de l'industrie de certains pays, où l'on constate un haut niveau d'efficience, suffit tout juste à suivre l'évolution de la demande interne et les disponibilités exportables sont réduites. D'autres pays, au contraire, sont suréquipés. Ce sont d'ailleurs les plus nombreux et les machines ne produisent qu'à un pourcentage trop restreint de leur capacité, provoquant ainsi des frais fixes et d'amortissements trop élevés ou, alors le parc industriel est trop vieux, ne produisant pas assez et le résultat est le même.

Il faudrait pour résoudre le problème, qu'après la libération complète des échanges de matières premières, un délai impératif et le plus réduit possible, soit accordé aux différents pays pour prendre les mesures nécessaires pour une égalisation des conditions opérationnelles et institutionnelles et qu'après ce délai, commence une libéralisation progressive des transactions textiles dans le cadre de la Zone Latino-américaine de Libre Commerce.

L'accroissement de la productivité qui en résulterait ne ferait alors qu'augmenter les chances de compétition de l'Amérique latine sur les marchés mondiaux pour les pays et usines déjà prêts à prendre leur place sur ces marchés et pour l'autres viendraient ainsi s'ajouter au potentiel exportateur de la région.

Il est hors de doute qu'à la base se poserait un problème de financement pour le rééquipement ou l'expansion. Il n'est pas impossible que, dans les prochaines années, un mouvement se précise de la part des pays importateurs, de venir investir en Amérique latine, pour assurer leur propre approvisionnement dans des produits qu'ils ne peuvent plus fabriquer économiquement eux-mêmes. Certains projets sont déjà en cours de réalisation. D'autres

/sont à

sont à l'étude. Ce mouvement pourrait s'accélérer. Il appartiendrait alors aux gouvernements des pays sud-américains d'exercer une action pour conditionner ces investissements aux engagements d'un plan d'exportations systématique des nouvelles sources de production vers les marchés des pays financiateurs.

Une réorganisation de l'industrie textile latino-américaine pourrait s'effectuer également grâce à des regroupements d'usines tels qu'ils se sont produits depuis longtemps aux Etats-Unis ou qu'ils se produisent actuellement en Europe. Ces regroupements auraient l'avantage de réduire les frais administratifs, de coordonner les productions, de concentrer celles-ci dans les unités les plus efficientes en les amplifiant et en fermant les usines non rentables. Ces regroupements pourraient être facilités par des avantages de diverses sortes, fiscaux notamment, comme c'est le cas dans de nombreux pays étrangers et en particulier en France, accordés par les gouvernements.

Un cinquième facteur contraire dont l'importance n'est pas négligeable, est la tendance qui existe dans la plupart des pays hautement industrialisés où la confection de vêtements en série a pris la plus grande importance, d'utiliser des tissus de grande largeur. La confection du vêtement masculin requiert des tissus de 150 centimètres plein, même pour les tissus de coton comme les croisés (drills) pour vêtements de travail. De même les études entreprises sur la largeur optimum dans la confection de robes et ensembles féminins, démontrent que la largeur de 115 centimètres est celle qui procure la moindre perte de tissus. Le tissu pour chemise d'hommes est demandé en 100 centimètres de large. Les largeurs en écru vers lesquelles tend la demande du marché mondial européen notamment, sont donc, pour les croisés 165 centimètres, pour l'impression robes 123/125 centimètres; pour les popelines et tissus chemise 110/112 centimètres. Or le parc de métiers latino-américain est surtout composé de machines qui ne permettent pas de tisser ces largeurs. Dans son rééquipement l'industrie textile latino-américaine, si elle désire exporter, devra donc prévoir le remplacement de ses métiers les plus étroits par des métiers de grande largeur pour répondre à la demande des pays importateurs.

/Si l'Amérique

Si l'Amérique latine présente des désavantages pour devenir une région exportatrice de textiles, désavantages qui d'ailleurs sont remédiables, tout au moins la plupart, sans majeure difficulté, si existe la volonté d'obtenir des résultats positifs, elle présente également de gros avantages avec ses matières premières, dont certaines sont un monopole mondial, tels que le poil de llama, d'alpaca, de vigogne, ou comparables aux meilleures produites dans le monde telles que cotons de fibres extra longues, matières qui, comme l'a souligné la CEPAL dans de nombreuses études, ne sont pas utilisées comme elles le devraient. La quasi totalité s'exporte en effet sous forme de matières brutes alors qu'elles pourraient l'être sous forme de produits manufacturés ou semi-manufacturés, valorisant ces matières par le moyen d'une valeur ajoutée non négligeable. Il apparaît donc comme possible une extension de l'industrie textile de filés fins sur les lieux mêmes de production du coton de fibres extra longues: le Nord du Pérou et le Nord-Est brésilien. En ce qui concerne les poils de llama, d'alpaca, de vigogne, il semble que l'industrialisation ou la semi-industrialisation de ces fibres pourrait faire l'objet d'une extension de l'activité des entreprises capables de les transformer.

Autre facteur favorable est le fait que les pays d'Extrême-Orient exportateurs de tissus écrus offrent des tissus tout à fait standardisés qui ne correspondent pas toujours aux demandes des pays importateurs, surtout européens, qui sont tenus d'offrir à la clientèle les mêmes contextures que celles qu'elle a l'habitude de recevoir. Or il est très difficile d'obtenir du Japon, de Hong-Kong, de l'Inde ou de Corée, des contextures qui sortent des séries que ces pays ont l'habitude de produire, tant en ce qui concerne la largeur du tissu que sa composition même. Dans le cas positif, les prix demandés sont beaucoup moins compétitifs. L'Amérique latine, de par la structure même de son industrie est beaucoup plus flexible et, à condition que les ordres passés soient d'une importance suffisamment économique, il est possible d'obtenir, malgré la différence dans le coût de la main-d'oeuvre, des offres dans d'excellentes conditions pour le tissu recherché. La seule limitation semble être les grandes largeurs, par suite de la pénurie de métiers larges dans le parc des machines textiles actuellement installé.

/Tenant compte

Tenant compte du fait que les facteurs contraires à l'exportation de produits textiles d'Amérique latine devraient pouvoir se corriger dans un délai plus ou moins bref, il semble donc que les circonstances soient particulièrement favorables pour un développement rapide des exportations mondiales qui pourraient commencer par une ampliation des courants déjà entamés par certaines usines et continuer, grâce aux mesures qui seraient prises en faveur de ces exportations, par une transformation en surplus exportables des excès de capacités de production qui existent dans de nombreux pays.

Il serait nécessaire pour en arriver à ce point, qu'une politique d'exportation soit suivie, tant par les gouvernements que par les industriels eux-mêmes.

Les mesures à prendre par les gouvernements sont particulieres à chaque pays et, par conséquent, ne peuvent faire l'objet d'une recommandation générale. Des négociations devraient donc être entreprises, après étude du problème. Il semble toutefois que les études sectorielles réalisées par la CEPAL devraient procurer les éléments essentiels pour fournir une base à des études plus détaillées des actions à entreprendre pour le développement des exportations textiles.

Au niveau de l'ALAIC des négociations devraient être entreprises le plus rapidement possible pour la libération totale à bref délai du marché des matières premières textiles naturelles.

En ce qui concerne la politique exportatrice des industriels textiles, il convient de rappeler les principales bases et conditions qui pourraient constituer une charte de l'exportateur.

2. Conditions requises des industriels pour le développement de leurs exportations textiles

a) Les marchés

Généralement l'exportateur ou l'industriel exportateur d'Amérique latine a tendance à penser Etats-Unis ou Canada, dès qu'il s'agit d'exporter des produits textiles. Comme nous avons essayé de le démontrer plus haut, le marché européen est un marché qui, malgré son éloignement et la plus grande difficulté de prospection, a l'avantage d'être plus à la mesure des possibilités de fabrication de l'Amérique latine.

/D'autres marchés

D'autres marchés existent encore, notamment pour les filés de coton fins, sur l'Est européen, soit par transactions directes, soit par l'intermédiaire de maisons suisses.

Il est donc primordial que la prospection s'étende sur d'autres marchés que ceux traditionnels pour l'Amérique latine, de l'Amérique du Nord. Sont à signaler, comme marchés déjà largement ouverts, la Hollande et l'Allemagne. Mais il est hors de doute qu'il y a un grand intérêt pour les exportateurs d'Amérique latine de prendre d'ores et déjà position vers des marchés qui ne peuvent manquer de s'ouvrir largement, tels que par exemple les autres pays du Marché Commun Européen.

b) La constance dans l'effort d'exportation

Certains pays d'Amérique latine font de gros efforts pour placer les marchandises de leur fabrication, lorsque le marché intérieur est en période de crise et que les stocks s'accumulent. Le marché intérieur reprenant, du fait qu'il est généralement plus lucratif que le marché d'exportation, les fabricants relâchent leur effort de placement à l'extérieur et s'abstiennent d'offrir ou de continuer la prospection.

Il est indispensable que l'exportation soit l'objet d'un effort soutenu et que les pays ou industriels exportateurs restent présents sur les marchés où ils ont déjà exporté, sans quoi une interruption signifie la nécessité de recommencer chaque fois les frais de prospection préliminaires.

c) La création de groupements d'exportation pour la prospection et la distribution

La prospection de la clientèle d'outre-mer est onéreuse. Elle risque d'être d'un poids trop élevé pour une entreprise isolée si celle-ci n'a pas la possibilité de réaliser un volume d'affaires considérable par elle-même. Par contre la création de groupements d'exportations permet de répartir ces mêmes frais entre diverses entreprises. De plus les frais d'agence à l'étranger seront réduits s'ils sont supportés par un ensemble de fabricants. Les agents, qui auront à leur disposition une gamme d'articles plus étendue, seront plus intéressés pour le placement des marchandises qui leur seront offertes car ils pourront réaliser un chiffre d'affaires plus important et, ainsi, apporteront plus d'intérêt à la vente d'un ensemble de produits différents qu'à une gamme d'articles réduits.

/Pour la

Pour la prospection des marchés européens, qui, jusqu'à présent, en coton, semble avoir été peu active de la part des fabriques latino-américaines exportatrices, différentes solutions pourraient être envisagées:

i) Tout d'abord il est préférable que les premiers contacts soient pris d'industriels à industriels. Ainsi la substitution se ferait au niveau fabricants qui exécuteraient eux-mêmes la transformation des écrus importés et conserveraient le circuit classique des produits cotonniers. Une prospection au niveau des utilisateurs risquerait de rencontrer l'opposition des producteurs européens cherchant à défendre leur position.

ii) Pour la réalisation de ces contacts directs, il semble que le moyen le plus indiqué serait que ceux-ci soient faits à l'occasion de réunions par branche d'activité, coton, laine, fibres dures, entre des délégations d'industriels d'une même nation. Au cours de ces réunions s'établirait un échange de vues sur le problème du commerce international des textiles et des contacts directs pourraient être pris entre industriels européens intéressés à importer certains produits et les délégués latino-américains désireux d'exporter.

iii) A la suite de cette première prospection, les groupements d'industriels latino-américains d'exportateurs pourraient appointer un ou des agents qui seraient chargés par la suite d'aller plus en profondeur dans le développement d'opérations commerciales et d'entretenir les contacts avec les importateurs.

iv) Une fois un premier courant pris et des opérations réalisées par un nombre limité de firmes, le développement de ces échanges par un nombre croissant d'exportateurs et d'importateurs, pourrait être promu par un bureau installé en Europe, qui pourrait renseigner tous les importateurs intéressés sur les possibilités offertes par les pays exportateurs. Dès lors de nouveaux groupements d'exportateurs, dans la mesure où ils seraient constitués en forme complémentaire, pourraient se former et prendre eux-mêmes des agents, de la même façon qu'au premier stade d'initiation des exportations.

/d) <u>La qualité</u>

d) La qualité et la régularité de la qualité

Il s'agit d'un point extrêmement important auquel parfois les industriels ne portent pas une attention suffisante. En effet, il ne faut pas oublier que la clientèle des pays qui ont atteint un haut développement économique est une clientèle difficile qui exige des livraisons impeccables.

De plus, les frais que peuvent entraîner la réexpédition d'une marchandise défectueuse sont onéreux, sans compter qu'une mauvaise livraison peut ruiner la réputation du fournisseur, lui fermer complètement un marché et faire en même temps un tort considérable au pays tout entier.

Une des raisons du succès des exportateurs d'Extrême-Orient est la qualité des produits qu'ils exportent et non seulement leurs prix.

Un contrôle des plus sévères d'une expédition est un des éléments primordiaux d'une réussite à l'exportation.

e) L'exactitude dans les livraisons

Le respect des délais d'expédition revêt également une importance considérable dans le succès des exportations. Les retards de livraison ont des répercussions très graves dans les rapports commerciaux. C'est un point bien souvent oublié par les fabricants d'Amérique latine.

f) La qualité de la présentation

Les collections doivent, encore plus que sur le marché national, être présentées d'une façon attrayante, même s'il s'agit de tissus écrus. Il en va de même dans la présentation des marchandises livrées qui doivent être absolument conformes à la demande du client.

g) La connaissance des règlements et coutumes des pays importateurs

Dans de nombreux pays et en Europe en particulier, il existe des règles ou des normes très strictes sur les caractéristiques physiques ou même chimiques des produits textiles; taux de reprise d'humidité, tolérances dans les variations de titrage, de contexture ou de largeur, etc... Il est indispensable que les exportateurs latino-américains s'informent exactement de ces règles et normes et s'y conforment strictement.

Certaines de ces recommandations peuvent paraître superflues. Cependant elles revêtent une telle importance pour le succès du commerce international qu'il a paru utile de les rappeler. Elles ont au moins autant d'importance que les prix eux-mêmes et leur non observation risque d'anihiler les efforts qui auraient été faits pour essayer de prendre place sur les marchés mondiaux. Il est connu par expérience que de nombreuses opérations commerciales intercontinentales ont échoué par la non observation de ces règles de la part d'exportateurs d'Amérique latine.

V. CONCLUSION

V. CONCLUSION

De la brève étude qui précède, on peut conclure que plusieurs pays d'Amérique latine et, parmi ceux-ci un certain nombre de fabriques les plus efficientes, ont initié un certain courant d'exportations en coton, laine et fibres dures.

De ce qu'il a été possible de constater, au cours d'une enquête rapide dans plusieurs pays d'Amérique du Sud, les coûts de production d'un certain nombre d'usines paraissent suffisamment bien placés pour profiter d'une conjoncture mondiale favorable à un développement à court et à long terme des exportations de produits cotonniers en particulier.

Parmi les pays où un marché potentiel important existe à l'importation, l'Europe semble être tout particulièrement indiquée pour qu'une prospection immédiate soit entreprise.

S'il est bien certain que l'ensemble des pays de l'Amérique latine doive progresser en améliorant son efficience et sa productivité pour essayer de s'élever au niveau nécessaire pour prendre une place d'importance dans le commerce international des produits textiles, principalement dans les trois fibres précitées, il paraît réaliste d'envisager qu'un développement massif des exportations latino-américaines ne puisse être effectué que par les pays et les usines les mieux placées dans chacun d'eux. Par la suite, deux solutions sont à envisager:

- soit que l'industrie textile existante ait pu s'élever, grâce à des mesures adéquates prises dans chaque pays intéressé, à un niveau qui lui permette de prendre sa place sur le marché international et utiliser l'excès de capacité de production qui existe dans un bon nombre de pays;
- soit développer une branche de l'industrie spécialisée dans le domaine de l'exportation.

Les bases essentielles du développement des exportations qui ont été décrites, de produits manufacturés, sont:

a) La libération complète des échanges et la libre entrée dans tous les pays de l'Association Latino-américaine de Libre Commerce, de toutes les matières premières naturelles textiles, cotons, laines, fibres dures, produites dans les pays de l'Association.

/b) Une politique

b) Une politique générale d'encouragement à l'exportation de la part des gouvernements intéressés, l'action isolée des industriels étant insuffisante pour obtenir des résultats substantiels;

c) L'élévation des niveaux de productivité et les aménagements nécessaires pour tirer le meilleur parti de l'équipement existant ou modernisé au moyen de programmes coordonnés et exhaustifs;

d) Une action de promotion des exportations de produits textiles latino-américains, avec une prospection étendue à des marchés potentiels de grande importance tels que ceux d'Europe, grâce à des contacts directs de délégations d'industriels d'Amérique latine avec des industriels européens intéressés par l'importation de certains produits.

Le problème posé au point a) pourra être solutionné par des organismes tels que l'ALALC qui a à sa charge la réalisation des projets d'intégration latino-américaine.

Les deux points suivants peuvent naturellement être étudiés et résolus à l'échelon de chaque pays par les gouvernements intéressés et les organismes industriels, ceux-ci pouvant obtenir l'assistance technique nécessaire des organismes internationaux tels que la CEPAL, qui ont déjà, tant sur le plan national que sur le plan international, réalisé des études approfondies sur l'industrie textile.

Enfin, pour ce qui touche le quatrième point, il est évident que des organisations internationales telles que l'UNCTAD, en coopération avec l'OCDE, la CEPAL et autres, pourront mettre à la disposition des gouvernements leur expérience et leurs moyens d'assistance en présence des possibilités réelles offertes par une politique coordonnée et organique.

Il serait bien ambitieux de vouloir fixer des limites dans le temps aux actions mentionnées; il va de soi qu'il s'agit d'un ensemble de mesures qui devraient être prises d'une façon parallèle et simultanée, chacune dans son cadre naturel et d'autant plus rapidement que la réalisation de courants systématiques d'exportation de produits textiles manufacturés constitue une exigence impérative.