



# *Source-it*

*L'approvisionnement mondial  
en matière pour l'industrie  
du vêtement*





**Centre du commerce international**  
C N U C E D / O M C



# *Source-it*

*L'approvisionnement mondial  
en matière pour l'industrie  
du vêtement*

Genève 2005

## RÉSUMÉ À L'INTENTION DES SERVICES D'INFORMATION COMMERCIALE

2005

SITC 84  
SOU If

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL CNUCED/OMC

Source-it : L'approvisionnement mondial en matière pour l'industrie du vêtement

Genève : CCI, 2005. xv, 217 p.

Guide de l'évolution constante de la chaîne d'approvisionnement mondiale en textiles et vêtements; pourquoi et comment les fabricants de vêtements doivent-ils adopter de nouvelles tactiques d'approvisionnement et de gestion de l'offre – revient au contexte historique; évoque l'avantage de la Chine dans l'industrie internationale du vêtement; explique les différentes étapes du processus d'approvisionnement; traite de l'approvisionnement en tissus et garnitures; traite des aspects politiques du commerce; comprend des études de cas; les appendices évoquent l'accès préférentiel à l'UE, contiennent un résumé des règles d'origine des États-Unis, les mesures et conversions, ainsi que les termes utilisés pour l'expédition/Incoterms; contient également un glossaire des termes connexes.

Descripteurs : **Vêtements, Textiles, Tissus, Chaîne d'approvisionnement, Gestion de l'offre, Chaîne de valeur, Accord sur les textiles et les vêtements.**

Anglais, français, espagnol (éditions séparées)

CCI, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international CNUCED/OMC aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention de noms d'entreprises ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles ont l'aval du CCI.

Image numérique sur la couverture : © Harry Harrison

© Centre du commerce international CNUCED/OMC 2005

Tous droits réservés : aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite, enregistrée dans une base de données ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par tout moyen électronique, électrostatique, magnétique, mécanique, ou autre, ou sous forme de photocopie, sans autorisation écrite préalable du Centre du commerce international.

La présente édition n'est pas destinée à la vente aux États-Unis d'Amérique ou au Canada. Pour ces deux pays, l'ouvrage est publié par Fashiondex, [www.fashiondex.com](http://www.fashiondex.com), tél : 00 1 212 647 0051 (poste 102).

ITC/P187.F/PMD/MDS/05-III

ISBN 92-9137-308-7

No. de vente des Nations Unies F.05.III.T.3

## Avant-propos

---

Les professionnels de l'industrie des textiles et des vêtements vont devoir surmonter des difficultés de taille. Le cadre juridique qui régissait les importations en provenance des pays en développement depuis quarante ans s'apprête en effet à subir un remaniement total. Par le passé, les exportations des pays en développement étaient limitées par les restrictions quantitatives imposées dans le cadre de contingents stricts négociés bilatéralement et contenus dans des accords contraignants. À partir de 2005, les importations en provenance des pays Membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ne seront plus limitées par des contingents. Les restrictions quantitatives portant sur les exportations de textiles et de vêtements (T-V) de pays en développement seront abolies et les échanges commerciaux seront régis par les règles de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de l'OMC. En dépit du maintien des droits de douane, la libéralisation du secteur des T-V par l'abolition des contingents constitue un pas décisif vers le libre échange. Mais que signifie au juste la libéralisation du secteur des T-V pour le marché et ses acteurs?

Du fait de l'élimination progressive du régime de contingentement, les courants d'échanges se modifient déjà. Les acteurs du secteur des T-V doivent anticiper les changements qui vont s'opérer sur le marché et se préparer en conséquence en élaborant des stratégies à moyen et long terme qui tiennent compte du nouvel environnement juridique et des nouvelles réalités commerciales. Les pays, les industries et les entreprises qui négligeront les changements juridiques à venir seront particulièrement désavantagés. D'autant plus que les détaillants et les acheteurs de l'UE et des États-Unis se préparent déjà à tirer parti des débouchés qu'offrira le système à partir de 2005.

Après l'élimination des contingents, les acheteurs deviendront plus exigeants, contraignant les fabricants de vêtements des pays en développement à assumer de nouvelles fonctions dans la chaîne de valeur, notamment la gestion du sourcing et de l'approvisionnement. La tâche ne sera pas aisée pour bien des pays en développement exportateurs de vêtements qui, pour la plupart, ne présentent pas d'intégration verticale et travaillent donc en tant qu'entrepreneurs de confection. Les fabricants de la plupart des pays en développement dépendent toujours de leurs importations de fils, tissus, garnitures et d'autres intrants pour produire les vêtements qu'ils destinent à l'exportation. Au Bangladesh, par exemple, les intrants importés représentent près de 70% de la valeur FOB d'une chemise tissée.

À l'heure actuelle, les détaillants de produits finis ou leurs agents s'approvisionnent en intrants pour le compte de leurs fabricants des pays en développement. En revanche, à l'avenir, ce ne seront plus les détaillants ou leurs agents qui se chargeront de l'approvisionnement mais de plus en plus les usines dont on attendra qu'elles offrent toute la gamme des services nécessaires. Le plus inquiétant est que, à cause des contingents et de tout ce qu'ils impliquaient, la plupart des fabricants des pays en développement pâtissent du fait qu'ils n'ont pas les relations professionnelles, les compétences ou les connaissances indispensables à une gestion efficace de l'offre dans le processus de production.

L'objectif du présent ouvrage du CCI est d'aider les fabricants de vêtements des pays en développement et des économies en transition alors qu'ils commencent à se lancer dans la gestion de l'approvisionnement et à offrir une gamme complète de services. Il s'agit d'un document clef qui décrit les compétences et les connaissances dont auront besoin ceux qui souhaitent se charger eux-mêmes des opérations de sourcing et d'approvisionnement.

Dans bien des cas, cet ouvrage, à lui seul, ne sera malgré tout pas suffisant. Le CCI organisera donc des séminaires de formation sur ce sujet dans les pays en développement, lesquels viseront les décideurs de la branche, les associations professionnelles du textile et des vêtements, ainsi que les institutions financières et industrielles concernées. Seront notamment traitées les questions telles que l'évolution de la chaîne d'approvisionnement mondiale en T-V, pourquoi et comment les fabricants de vêtements doivent adopter de nouvelles méthodes de gestion du sourçage et de l'approvisionnement. Par ailleurs, une formation de base pour les futurs responsables de l'approvisionnement, les marchandiseurs et le personnel chargé de la formation en sourçage de vêtements peut aussi être organisée si nécessaire.

Du fait des arrangements commerciaux régionaux et des prescriptions qui en découlent relatives aux règles d'origine, l'approvisionnement à l'échelle régionale devrait selon toute vraisemblance gagner en importance dans les années à venir. Pour favoriser cette pratique et pallier l'absence d'une base de fournisseurs compétitifs, une base de données des fournisseurs régionaux de textiles, de garnitures et d'autres produits connexes des pays d'Asie du Sud et de l'ANASE a été créée et sera accessible sur le site web T-V du CCI.

Dans l'ensemble, il semble probable que les changements attendus dans le secteur T-V signifieront des difficultés et des risques accrus plutôt que de nouveaux débouchés, notamment pour les petits exportateurs des pays les moins avancés (PMA) et des petites économies vulnérables. Une préparation minutieuse sera indispensable pour gérer ces risques et des mesures concrètes doivent être adoptées pour conserver les marchés existants et en pénétrer de nouveaux.

La question de la préparation des fabricants des pays en développement à "l'après 2005" est couverte par le programme d'assistance technique liée au commerce du CCI dans le secteur des vêtements. Les petites et moyennes entreprises (PME) fabricantes de vêtements vont devoir relever six grands défis liés au commerce :

- Absence de stratégie sectorielle claire pour relever les défis à venir;
- Méconnaissance des concurrents;
- Absence de compétences en matière d'approvisionnement en tissus et garnitures pour pouvoir offrir un service complet;
- Méconnaissance des marchés mondiaux en pleine mutation;
- Méconnaissance de l'importance du commerce électronique et des réponses à apporter face aux nouvelles exigences "électroniques" des acheteurs;
- Absence de compétences et de méthodes pour assurer le développement des produits et marchés, en particulier pour pénétrer les marchés de l'hémisphère sud qui enregistrent une croissance rapide.

Le CCI propose des solutions d'assistance technique et utilise divers instruments et services destinés à renforcer la capacité des organismes d'appui au commerce liés au secteur T-V et à aider les PME fabricantes de vêtements à tirer parti de la croissance des marchés internationaux. La réponse du CCI aux six grands défis susmentionnés est la suivante :

**Concevoir une stratégie sectorielle (The Shape).** Le CCI guide les ministères et associations du secteur des vêtements concernés pour concevoir une approche globale en vue de l'adoption d'une stratégie sectorielle nationale et ce au terme d'un processus de réflexion en 10 étapes connu sous le nom de "The Shape". Les parties prenantes du secteur T-V qui suivent ces étapes pourront évaluer et établir le diagnostic de la chaîne de valeur de leur branche d'activité, définir les mesures à prendre pour régler les problèmes, et exploiter les débouchés à l'exportation et pour l'approvisionnement. L'organisation de deux ateliers sous le contrôle du CCI facilite également la mise en œuvre de la stratégie.

**Comprendre ses propres résultats et ceux de ses concurrents (The FiT).** Le CCI aide les entreprises à se positionner par rapport à leurs principaux concurrents en utilisant un instrument d'évaluation comparative connu sous le nom de "The FiT". Les résultats des PME sont clairement notés dans des

domaines clef de la compétitivité, les points forts à exploiter sont mis en lumière de même que les points faibles qui doivent être améliorés. Le CCI forme les associations des T-V à l'utilisation de cet instrument et dispose d'une base de données pour l'évaluation comparative.

**Renforcer ses compétences dans le domaine de l'approvisionnement en tissus pour pouvoir offrir un service complet.** Le présent ouvrage et le matériel didactique qui l'accompagne aideront les fabricants de vêtements des pays en développement à renforcer leurs compétences en matière d'approvisionnement, tant sur le plan théorique que pratique (dans le cadre d'ateliers de formation). La base de données du CCI sur l'approvisionnement régional en vêtements et garnitures est disponible sur demande. En outre, le CCI organise régulièrement des missions d'approvisionnement pour trouver de nouveaux fournisseurs de tissus et d'accessoires.

**Comprendre les marchés en mutation et satisfaire les demandes des clients.** Le site web du CCI contient des informations commerciales, des analyses de données ainsi que des réponses à la plupart des questions que se posent les professionnels du secteur T-V. Les ateliers organisés par le CCI dans les pays en développement aideront les parties prenantes de la branche à comprendre ce qu'elles devront faire à l'avenir pour être compétitives. Pour finir, le CCI élabore et met en œuvre des projets conçus sur mesure pour répondre à des besoins très précis liés aux exigences des consommateurs, en rapport avec le développement des produits et des marchés, y compris la conception des produits.

**Utiliser les applications électroniques dans le secteur T-V.** Le CCI a publié un guide des applications électroniques dans le secteur des T-V qui donne un aperçu de l'évolution de la technologie et des exigences "électroniques" imposées par les acheteurs occidentaux. Ces constatations peuvent être diffusées dans le cadre d'ateliers. En outre, des conseils peuvent être prodigués et des formations organisées sur la manière de s'adapter à ces nouvelles exigences et pour trouver des solutions sur mesure.

**Adopter des approches de pénétration du marché sur mesure en fonction des exigences des acheteurs.** Le CCI aide les pays à concevoir des projets sur mesure destinés à améliorer leur compétitivité sectorielle. Ceux-ci comprennent un ou plusieurs des points susmentionnés ainsi que d'autres activités liées au développement des produits et des marchés. Étant donné que les marchés appelés à se développer se trouvent dans d'autres pays en développement, le développement du commerce sud-sud est de plus en plus important pour le secteur des T-V.

Pour de plus amples informations, consulter le site web du CCI sur les T-V à l'adresse [www.intracen.org/textilesandclothing](http://www.intracen.org/textilesandclothing).



# Préface

---

Avez-vous déjà remarqué combien les personnes extérieures à notre branche d'activité semblent fascinées par les vêtements et leur fabrication? Je ne parle pas de stylisme, non, mais des questions bien plus ésotériques de l'approvisionnement en vêtements, du développement des produits et de leur coût. Depuis le Moyen-Âge, lorsque les chevaliers en armure se ruinaient pour payer des guimpes à leurs épouses, l'on s'interroge sur ces importantes questions. Dans un cocktail, personne ne va harponner un fabricant de pneus pour discuter des subtilités de la conception des chapes. Mais que quelqu'un découvre que vous travaillez dans le vêtement et vous devenez immédiatement le centre d'attention.

Nous, les soi-disant spécialistes, pensons détenir toutes les réponses – rien que ça. Au début – pendant une vingtaine d'années environ – on se délecte d'être le centre d'attention, expliquant patiemment pourquoi il est normal qu'une paire de pantalons constituée de 1,4 yards de denim et fabriquée en moins de 25 minutes coûte US\$ 180 chez Saks Fifth Avenue, ou pourquoi il faut 24 semaines pour produire et expédier cette même paire de pantalons. À mesure que vous avancez dans la conversation, vous constatez que l'expression change sur le visage de vos interlocuteurs – les non initiés, les profanes – passant de l'attente intéressée à la perplexité pour finir par la compréhension. Vous pourriez presque voir la lumière se faire dans leur esprit. “Maintenant je comprends” se lit sur leur visage.

Il faut près de 20 années pour comprendre ce que l'on entend par “Maintenant je comprends”. Il ne s'agit pas d'une révélation. Votre public, chacun de vos interlocuteurs, est parvenu à la même conclusion qui est à peu près : “Ce type est malade. L'industrie du vêtement tout entière est pleine de malades. Je me tue au travail pour acheter US\$ 180 une paire de pantalons qui coûte à l'usine environ US\$ 7 et ce taré m'assure que le processus de fabrication des vêtements est on ne peut plus logique, raisonnable et efficace! En sortant d'ici, je vais direct sur la 49<sup>ème</sup> rue pour mettre le feu à Saks Fifth Avenue.”

J'imagine déjà les titres des journaux : “Émeutiers en colère mettent le feu à Saks Fifth Avenue. Les pompiers leur filent des allumettes.” Bon d'accord, j'exagère, mais pas autant que ça finalement. Le fait est que tous dans notre industrie vivons dans l'illusion que nous savons ce que nous faisons. Mais parfois quelqu'un qui vit dans la réalité vient nous rappeler la vérité.

Et c'est ce qui s'est passé lorsqu'en juin 2004 j'ai été contacté par le Centre du commerce international (CCI). C'était six mois avant la date fatidique du 1<sup>er</sup> janvier 2005 marquant le début de l'élimination des contingents, où les professionnels de l'industrie du vêtement étaient divisés en deux groupes bien distincts : ceux qui vivaient sur leur petit nuage et pensaient qu'il n'y avait aucun problème et ceux qui vivaient un enfer et pensaient qu'il n'y avait aucune solution. Et il y avait aussi les non initiés extérieurs au CCI qui étaient parvenus tout seuls à toute une série de conclusions sensées, logiques et somme toute correctes :

- L'élimination progressive des contingents créera le plus gros marché d'acheteurs de l'histoire de l'industrie du vêtement;
- Les clients, se trouvant en position de pouvoir exiger ce qu'ils veulent des usines auprès desquelles ils s'approvisionnent, demanderont un meilleur service;
- Le service le plus demandé sera l'approvisionnement en matière première (tissus et garnitures);



- Le CCI devrait concevoir un cours en approvisionnement en matière première à l'intention des propriétaires et responsables d'usines, en particulier pour les usines petites et moyennes situées dans les pays en développement.

Notre rencontre et la collaboration qui s'est instaurée par la suite ont débouché sur le présent ouvrage sur l'approvisionnement en tissu. Comme dans le cas de mes autres publications, vous lecteurs, constaterez que la pratique l'emporte sur la théorie. J'espère que notre réflexion vous sera utile.

David Birnbaum  
25 décembre 2004  
Pian dei Guillari

# Remerciements

---

Le présent ouvrage a été écrit par David Birnbaum. Les vues qui y sont exprimées sont celles de l'auteur et pas nécessairement celles du CCI.

Le chapitre 8, Essais des textiles, a été entièrement écrit par Louann Spirito, Directrice laboratoire textile et appui technique, SGS.

Les informations relatives à l'Union européenne au chapitre 15, Les aspects politiques du négoce, ainsi que l'appendice sur l'accès préférentiel à l'UE ont été fournies ou les textes rédigés par Emma Ormond, Consultant en commerce international, PricewaterhouseCoopers, Londres.

L'appendice qui traite des règles d'origine des États-Unis a été rédigée par Frank Kelly, Responsable relations internationales, Liz Claiborne.

Josephine Bow s'est chargée de la mise en forme du texte original.

Le présent ouvrage est le fruit du projet du CCI intitulé "Sourcing and Supply Management for the Garment Industry". Le projet a été élaboré, mis en œuvre et coordonné par Matthias Knappe et Beate Leitgeb, y compris la publication de l'ouvrage. La traduction vers le français a été effectuée par Valérie Coutarel. L'ouvrage a été publié sous la direction d'Alison Southby et Carmelita Endaya a réalisé la mise en page et la préparation définitive de l'épreuve.



# Table des matières

---

Avant-propos	iii
Préface	vii
Remerciements	ix
Note	xv
<b>CHAPITRE 1</b>	
<b>La crise des 15 ans</b>	<b>1</b>
Les fournisseurs	1
Les acheteurs	7
La stratégie “la Chine d’abord”	12
La stratégie du cavalier seul	13
Relations stratégiques	14
<b>CHAPITRE 2</b>	
<b>Comprendre l’avantage de la Chine</b>	<b>15</b>
<b>CHAPITRE 3</b>	
<b>Trouver soi-même la matière ou se contenter de la payer</b>	<b>21</b>
Approvisionnement en tissu	24
Commander/payer	24
L’approvisionnement en fonction des souhaits de l’acheteur	25
Approvisionnement indépendant	27
<b>CHAPITRE 4</b>	
<b>Le processus d’approvisionnement en tissu – étape I : du côté de l’acheteur</b>	<b>29</b>
<b>CHAPITRE 5</b>	
<b>Le processus d’approvisionnement en tissu – étape II : du côté de l’usine</b>	<b>37</b>

---

<b>CHAPITRE 6</b>	
<b>Le processus d'approvisionnement en tissu – phase III : échantillons vendeur</b>	<b>55</b>
<b>CHAPITRE 7</b>	
<b>Le processus d'approvisionnement en tissu – phase IV : commande des tissus</b>	<b>59</b>
<b>CHAPITRE 8</b>	
<b>Essais des textiles</b>	<b>67</b>
Restrictions mondiales relatives aux produits chimiques	71
Normes d'essai du marché du textile des États-Unis	72
Inflammabilité des vêtements – Méthode d'essai ASTM D1230 ou article 16 CFR, partie 1610	73
Inflammabilité des vêtements de nuit pour enfants – Titre CFR 16 de la méthode d'essai, parties 1615 et 1616	74
Teneur en fibres – Méthode d'essai 20 et 20A de l'AATCC	75
Étiquette d'entretien	75
Autres essais	82
<b>CHAPITRE 9</b>	
<b>Le processus d'approvisionnement en tissu – phase V : phase finale</b>	<b>89</b>
<b>CHAPITRE 10</b>	
<b>Tout sur les garnitures</b>	<b>98</b>
<b>CHAPITRE 11</b>	
<b>Paiement de la matière</b>	<b>110</b>
<b>CHAPITRE 12</b>	
<b>Les choses tournent mal</b>	<b>113</b>
<b>CHAPITRE 13</b>	
<b>L'art de s'approvisionner en tissu</b>	<b>119</b>
Changer le paradigme	120
Acquérir de nouvelles compétences et connaissances	122

**CHAPITRE 14****Les rouages de l'achat de tissu 127**

Les salons professionnels	128
Services en rapport avec la couleur, le tissu et la mode	131
Faire les boutiques	131
Rencontre avec les responsables des usines de tissage	132
Évaluation du fournisseur : savoir quelle est l'usine de tissage qui convient	132
Instaurer une relation avec l'usine de tissage	139
Instaurer une relation avec l'acheteur	139
Quelques remarques supplémentaires	140

**CHAPITRE 15****Les aspects politiques du négoce 143**

Les gouvernements des pays exportateurs de vêtements : le syndrome du client captif	143
Les gouvernements des pays importateurs de vêtements	145
Résumé des règles d'origine de l'Union européenne	146
Règles d'origine non préférentielles	147
Règles d'origine préférentielles	147
Règle d'origine préférentielle de base pour les vêtements et les accessoires	147
Cumul d'origine	148
Règle préférentielle pour le tissu	150
Résumé des règles d'origine des États-Unis	151
Règles d'origine non préférentielles	152
Règles d'origine préférentielles	152
Restrictions sur le tissu et le fil	153
Tissu provenant de tierces parties	153
Niveaux de préférences commerciales	153
Tissus dont l'offre est insuffisante	154
Exceptions particulières	154
Possessions américaines	154

**CHAPITRE 16****De la théorie à la pratique 155**

Planification	155
Comprendre les exigences relatives au produit	155
Comprendre les exigences de votre client	156
Évaluer la logistique	156
Analyser les restrictions locales à l'importation et celles du pays du client	156
Élaborer une stratégie d'approvisionnement	157
Trouver des usines de tissage qui conviennent	158
Trouver de nouvelles idées de tissus	158
Travailler avec le client	159
Présentation au client	159
Échantillons	159
Négotiations de la commande	159
Commande du tissu	160

**CHAPITRE 17**

<b>Vers l'avenir</b>	<b>161</b>
Le problème	161
La solution de l'importation de tissu	161
La solution du tissu local	162
L'usine verticale	163
Troisième solution	164
L'entreprise verticale virtuelle	165
Étude de cas d'El Salvador	166
L'EVV et les groupements régionaux	168

**Appendices**

I. Accès préférentiel à l'UE	169
II. Résumé des règles d'origine des États-Unis	173
III. Mesures et conversions	183
IV. Termes relatifs à l'expédition – Incoterms	184

<b>Glossaires</b>	<b>187</b>
-------------------	------------

**Tableaux**

1. Total des exportations de la Chine et des pays/régions développés, 1990, 1997 et 2002	1
2. Total des exportations de vêtements des pays exportateurs traditionnels, 1990, 1997 et 2002	3
3. Total des exportations de vêtements de la nouvelle génération de pays exportateurs, 1990, 1997 et 2002	4
4. États-Unis : importations en provenance de Chine par rapport au reste du monde, pour certaines catégories, 2001–2002	7
5. États-Unis : importations de vêtements par principaux groupes de vêtements exportés par la Chine	9
6. Importations des États-Unis : prix FOB mondiaux moyens vs prix FOB chinois moyens, 2002	16
7. États-Unis : plus gros volumes importés, par catégorie de vêtement, 2002	16
8. États-Unis : importations de vêtements de la Grande Chine (Chine, Hong Kong et Macao), par groupe de fibres, catégorie de produits et en pourcentage de part de marché, 2003	17
9. États-Unis : part de marché des exportations en provenance de Chine, 2002	18

## Note

---

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

AATCC	American Association of Textile Chemists and Colorists
ACP	États d’Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AGOA	Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique
ALÉNA	Accord de libre-échange nord-américain
ANASE	Association des nations de l’Asie du Sud-Est
ASTM	American Society for Testing and Materials
ATPA	Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins
AFV	Autres fibres végétales
CAFTA	Accord de libre-échange d’Amérique centrale
CBERA	Loi relative au redressement économique du Bassin des Caraïbes
CBI	Initiative concernant le Bassin des Caraïbes
CCI	Centre du commerce international CNUCED/OMC
CIF	Coût, assurance et fret
CMT	Découpe, assemblage et finissage
CPSC	Commission chargée de la sécurité des produits de consommation
DDP	Rendu droits acquittés
FOB	Franco bord
FTC	Commission fédérale du commerce (États-Unis)
FVSM	Modèle d’approvisionnement basé sur la valeur totale (Full Value Sourcing Model)
ISO	Organisation internationale de normalisation
L/C	Lettre de crédit
PMA	Pays les moins avancés
OMC	Organisation mondiale du commerce
OTEXA	Bureau du textile et de l’habillement du Gouvernement des États-Unis
SAARC	Association de l’Asie du Sud pour la coopération régionale
SGP	Système généralisé de préférences
SGS	Société générale de surveillance
SGSM	Modèle type pour l’approvisionnement en vêtements (Standard Garment Sourcing Model)
T-V	Textiles et vêtements
UE	Union européenne





## Chapitre 1

# La crise des 15 ans

### Les fournisseurs

Il était prévu que le 1<sup>er</sup> janvier 2005 les contingents à l'exportation de vêtements disparaissent dans le monde entier, transformant à jamais l'industrie internationale du vêtement telle que nous la connaissions. Les gouvernements et les responsables de l'industrie du vêtement des pays en développement ont partout pris conscience que la prochaine disparition des contingents aurait des conséquences désastreuses non seulement sur leur industrie locale mais aussi sur leurs économies d'une manière générale.

Et pourtant, l'origine de la crise à laquelle sont aujourd'hui confrontés les exportateurs de vêtements des pays en développement est antérieure à l'élimination des contingents de 2005. En fait, la question du régime de contingentement et de sa disparition n'est qu'un facteur secondaire venu s'ajouter à toute une série de problèmes déjà existants. Certains de ces problèmes ont toujours échappé au contrôle des exportateurs des pays en développement, d'autres non.

Pour bien comprendre la situation actuelle de l'industrie de l'habillement, il est nécessaire de rappeler ce qui s'est passé pendant les 15 années qui ont précédé le 1<sup>er</sup> janvier 2005. De 1990 à 2002, les exportations mondiales de vêtements ont pour ainsi dire doublé, passant de US\$ 108 milliards à US\$ 201 milliards. Ces années là, la moitié de ces exportations était contrôlée par la Grande Chine (Chine, Hong Kong et Macao) et les principaux exportateurs des pays/régions industrialisés qui comprenaient la Province de Taïwan (Chine) et la République de Corée.

**Tableau 1 Total des exportations de la Chine et des pays/régions développés, 1990, 1997 et 2002**

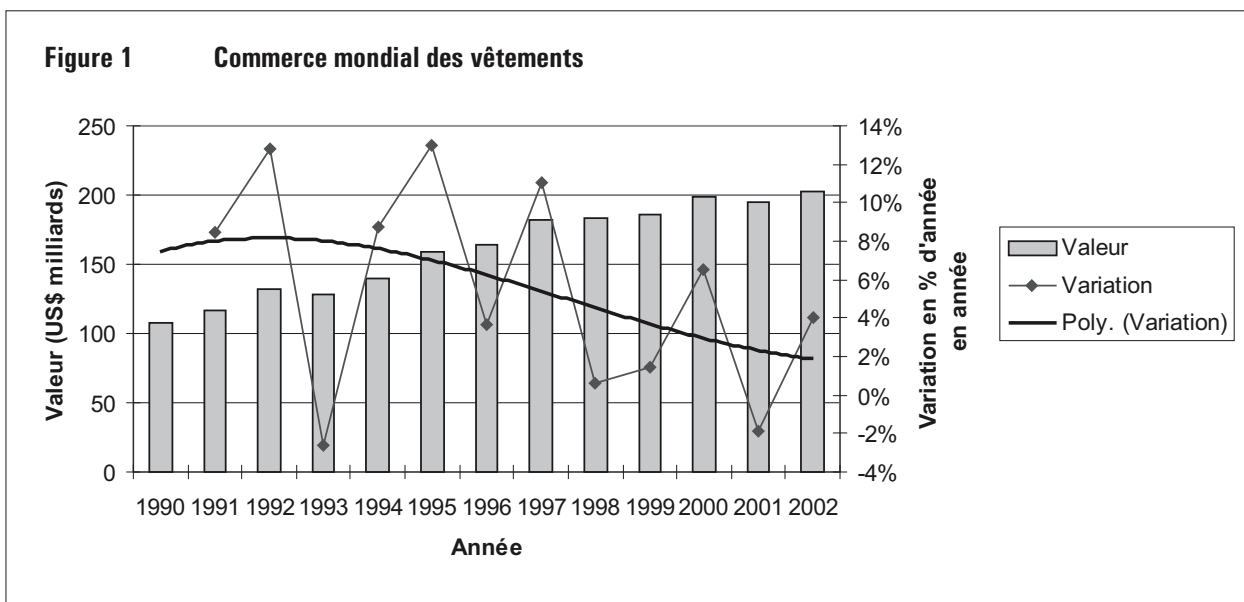
	Exportations (US\$ millions)			Part du marché mondial (%)		
	1990	1997	2002	1990	1997	2002
Grande Chine	26 186	56 715	65 293	24	31	33
Canada	328	1 015	1 988	0	1	1
Extra-UE	11 338	14 956	15 719	10	8	8
Israël	482	600	549	0	0	0
République de Corée	7 879	4 192	4 306	7	2	2
Suisse	686	715	763	1	0	0
Province de Taïwan (Chine)	3 987	3 409	2 197	4	2	1
États-Unis	2 565	8 672	7 012	2	5	3
<b>Total</b>	<b>53 451</b>	<b>90 274</b>	<b>97 826</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>49</b>

Source : Rapport annuel de l'OMC 1996, vol. II, tableau IV.59; 2000, tableau IV.81; et 2003, tableau IV.70.

Le reste du monde, y compris le groupe des pays en développement, devait se partager l'autre moitié. Si rien n'avait changé – le nombre de fournisseurs restait inchangé et la demande à l'importation de vêtements des pays industrialisés continuait d'augmenter rapidement – il y aurait eu de la place pour tout le monde. Mais ce ne fut pas le cas. En fait, deux phénomènes dans une grande mesure ignorés se sont conjugués pour donner naissance à la crise que nous connaissons aujourd'hui.

- La demande mondiale de vêtements qui n'avait cessé d'augmenter à un rythme soutenu pendant des décennies finit par faiblir. Elle continuait certes de croître, mais à un rythme beaucoup plus lent.

Comme l'illustre les courbes du graphique dans la figure 1, nonobstant les variations à court terme, la demande à l'importation a progressé régulièrement jusqu'à 1997, à partir de quoi cette croissance s'est considérablement ralentie.



Source : Rapports annuels de l'OMC.

Les fabricants de vêtements des pays en développement ne pouvaient plus compter sur des augmentations annuelles des exportations, la demande totale n'augmentant plus au même rythme. Dans le même temps, la concurrence déjà accrue par le ralentissement de la croissance de la demande a été encore exacerbée par l'augmentation du nombre de fournisseurs de vêtements destinés à l'exportation.

- De nouveaux pays faisaient leur apparition sur le marché international.

En 1990 le marché était divisé en trois segments. Comme nous l'avons déjà vu, la Grande Chine et les pays industrialisés en contrôlaient la moitié. Le deuxième groupe, connu sous le nom de pays exportateurs traditionnels de vêtements – principalement des pays en développement d'Asie plus la Turquie – contrôlaient 13% du marché, laissant le reste aux pays en développement, soit 38%.

**Tableau 2** Total des exportations de vêtements des pays exportateurs traditionnels, 1990, 1997 et 2002

	Exportations (US\$ millions)			Part du marché mondial (%)		
	1990	1997	2002	1990	1997	2002
Inde	2 530	4 343	5 483 <sup>a/</sup>	2	2	3
Indonésie	1 646	2 904	4 531	2	2	2
Malaisie	1 315	2 337	1 963	1	1	1
Maurice	619	892	949	1	0	0
Pakistan	1 014	1 810	2 228	1	1	1
Thaïlande	2 817	3 686	3 575	3	2	2
Tunisie	1 126	2 299	2 601	1	1	1
Turquie	3 331	6 697	6 661	3	4	3
<b>Total</b>	<b>14 398</b>	<b>24 968</b>	<b>27 992</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>14</b>

**Source :** Rapport annuel de l'OMC 1996, col. II, tableau IV.59; 2000, tableau IV.81; et 2003, tableau IV.70.

a/ Données relatives à l'Inde pour 2001.

L'industrie du vêtement de 1990 était très confortable. La concurrence était certes de mise mais elle était acceptable et il y avait de la place pour tout le monde. Les pays/régions les plus compétitifs tels la Grande Chine, la République de Corée et la Province de Taïwan (Chine) étaient soumis à des contingents qui permettaient aux pays moins compétitifs de rester présents. Les deux premiers groupes d'exportateurs traditionnels parvenaient à conserver leur part de marché.

Cependant, au début des années 90, le monde a commencé à changer et une génération entièrement nouvelle de pays exportateurs de vêtements est entrée en lice, venant perturber ce monde jusqu'alors relativement stable. Nombre de ces pays bénéficiaient de préférences accordées par les pays importateurs industrialisés, ce qui leur permettait d'accroître rapidement leurs exportations. Le Bangladesh s'est vu accorder un accès en franchise de droits et de contingents à l'Union européenne et plus récemment par le Canada. Le Maroc<sup>1</sup>, la Pologne et la Roumanie ont également obtenu un accès en franchise de droits et de contingents vers l'Union européenne. En 2000, l'Afrique du Sud et le Lesotho, ainsi que la plupart des autres pays d'Afrique sub-saharienne, se sont vu accorder un accès en franchise de droits et de contingents aux États-Unis en vertu de la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA). Les pays des Caraïbes se sont vus accorder un accès limité en franchise de droits et de contingents aux États-Unis en vertu de l'Initiative concernant le Bassin des Caraïbes (CBI)<sup>2</sup>, et ce dès 1963, à laquelle des clauses plus favorables ont été rattachées en 2003. Le Mexique, en tant que membre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), a bénéficié à partir de 1994 d'un accès en franchise de droits et de contingents aux États-Unis.

1 En mars 2004, le Maroc a également négocié un accès en franchise de droits aux États-Unis.

2 L'accès des pays des Caraïbes aux États-Unis a été amélioré par l'Accord CAFTA récemment négocié.

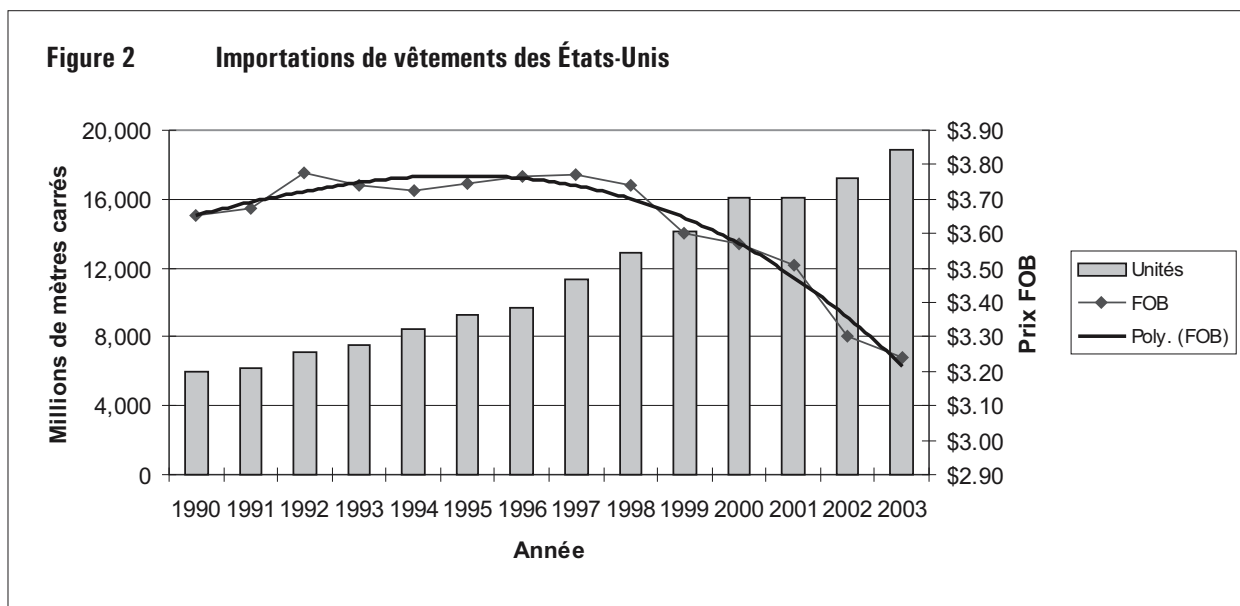
Pays	Exportations (US\$ millions)			Part du marché mondial (%)		
	1990	1997	2002	1990	1997	2002
Afrique du Sud	0	71	238	0	0	0
Bangladesh	585	1 357	4 131	1	1	2
Cambodge	0	0	1 477	0	0	1
Lesotho	25	86	393	0	0	0
Maroc	722	724	2 342	1	0	1
Mexique	587	5 636	8 011	1	3	4
Pologne	365	2 223	1 915	0	1	1
Roumanie	429	1 752	2 780	0	1	1
Sri Lanka	638	1 474	2 441	1	1	1
Viet Nam	0	26	2 375	0	0	1
CBI	1 942	7 584	9 471	2	4	5
<b>Total</b>	<b>3 351</b>	<b>13 324</b>	<b>23 727</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>18</b>

*Source* : Rapport annuel de l'OMC 1996, vol. II, tableau IV.59; 2000, tableau IV.81; et 2003, tableau IV.70.

Pour nombre des nouveaux venus, tels le Bangladesh, le Cambodge, El Salvador, le Honduras, le Lesotho, le Sri Lanka et le Viet Nam, les vêtements représentent plus de la moitié de l'ensemble de leurs recettes en devises. Pour ces pays, la confection de vêtements a été la locomotive de la croissance économique, créant des emplois et permettant le développement industriel, et peu leur importait de maintenir le statu quo du passé. C'est ainsi, et ce n'est pas surprenant, que la capacité mondiale de production de vêtements a enregistré une augmentation rapide et marquée. Ces nouveaux venus avaient besoin d'exporter des vêtements pour développer leurs économies et étaient prêts à tout pour attirer les clients. Pour les pays qui n'avaient pas grand chose à offrir hormis une main-d'œuvre bon marché, cette soif de développement s'est traduite par une baisse des prix CMT (découpe, assemblage et finissage) et FOB (prix des vêtements finis).

En 1997, il est devenu évident que les caractéristiques de l'offre et de la demande avaient changé. Juste au moment où les nouveaux pays enregistraient une augmentation de leur part de marché, la croissance du commerce international de vêtements est passée au point mort. Alors que jusque là une bonne année signifiait une augmentation de 8% à 13% des recettes à l'exportation, à partir de ce moment une augmentation même minime était considérée comme bonne. Il semblerait que du jour au lendemain l'augmentation de la capacité de production soit devenue synonyme de surcapacité croissante.

Le problème n'est pas que les consommateurs ont arrêté d'acheter des vêtements. Le problème était plutôt un trop grand nombre d'usines dans trop de pays trop impatientes de produire ces vêtements. Plus important, la plupart des pays de cette nouvelle génération d'exportateurs de vêtements n'avaient pas grand chose à offrir hormis une main-d'œuvre bon marché. D'où l'apparition d'un marché favorable aux acheteurs et, comme cela se produit lorsque ce sont les conditions imposées par l'acheteur qui prévalent, les prix FOB ont chuté. C'est aux États-Unis que ce phénomène a été le plus flagrant.



Source : Bureau du textile et de l'habillement du Gouvernement des États-Unis (OTEXA).

L'augmentation du nombre de pays exportateurs de vêtements, les changements survenus dans la demande des pays en développement, l'octroi de préférences commerciales à certains pays plutôt qu'à d'autres sont autant de facteurs sur lesquels les exportateurs des pays en développement n'avaient aucune emprise.

En revanche, il est d'autres facteurs ayant conduit aux difficultés que connaît aujourd'hui l'industrie du vêtement dans le monde sur lesquels les exportateurs de vêtements auraient pu agir. Parmi ces facteurs, deux surtout se détachent :

- La concentration de la production dans trois groupes de produits uniquement;
- La dépendance de la main-d'œuvre bon marché.

Pour comprendre l'origine de ces échecs, il nous faut un instant remonter plus loin dans le temps. Un facteur essentiel à l'origine des problèmes de l'industrie mondiale du vêtement a été le régime de contingentement à proprement parler. Les restrictions commerciales limitent non seulement le marché, mais elles le dénaturent également, ce qui entraîne souvent des changements imprévus. Dans le cas des contingents établis en vertu de l'AMF (Arrangement multifibres) pour les textiles, cette distorsion a été telle qu'ils ont eu, dans presque tous les cas, un effet totalement opposé à ce que l'on en attendait au départ.

Le régime de contingentement, en vigueur depuis 1963, avait à l'origine été conçu pour protéger les branches de production nationales de textiles des pays importateurs. En fait, en offrant une protection artificielle, les contingents ont eu pour effet de ne pas inciter les usines de production des pays importateurs à réaliser les investissements nécessaires pour rester compétitives à l'échelle internationale. Au fil des ans, les branches de production nationales des États-Unis et de la quasi-totalité des pays d'Europe occidentale se sont pour ainsi dire effondrées.

De la même manière, le régime de contingentement a dans un premier temps aidé tant les premiers exportateurs de pays en développement que la nouvelle génération de pays exportateurs au bénéfice d'accords préférentiels, à pénétrer rapidement le marché. Mais il est rapidement devenu un obstacle au développement d'industries compétitives à l'échelle internationale. Le

Cambodge, le Bangladesh, les pays d'Afrique sub-saharienne, les pays des Caraïbes et le Mexique ont tous fait leur entrée dans le secteur du vêtement en exportant des pantalons de coton, des T-shirts et des chemises et chemisiers en coton tissé.

Il s'agit là d'excellents produits d'appel. Le nombre de pièces par commande est élevé. Il y a sur le marché de la place pour une marchandise de qualité moyenne. La production exige une forte intensité de main-d'œuvre. Plus important, ces produits sont aussi les plus soumis à contingent et donc ils offrent les primes de contingent les plus élevées. Dans la plupart des cas, celle-ci est supérieure au prix entrepreneur de confection total et dans une "bonne" année elle dépasse le prix FOB total. Pour les usines situées dans les régions au bénéfice d'une franchise de contingents, l'avantage que présentait à lui seul le contingent suffisait à compenser le manque d'expérience en gestion et la faible productivité des ouvriers semi-qualifiés.

Cependant, le revers de la médaille est que, puisqu'il s'agit de produits d'appel, la concurrence est féroce. En fait, pour un T-shirt basique ou une paire de jeans à 5 poches de qualité moyenne, il n'y a pour ainsi dire pas de prix plancher.

Sur un marché normal, à mesure que les gestionnaires acquièrent de nouvelles connaissances et que la main-d'œuvre acquiert de nouvelles qualifications, les usines abandonnent aussi vite qu'elles le peuvent les produits d'appel pour passer à des produits à plus forte valeur ajoutée. Mais le marché mondial du vêtement n'est pas un marché normal. Il est limité par des contingents et ces contingents ont pour ainsi dire gelé tout développement industriel. Pourquoi une usine devrait-elle prendre la peine de passer à des produits plus difficiles alors que ses principaux concurrents en Chine sont limités à une part de marché qui s'élève aux États-Unis à 2% pour les T-shirts, 3% pour les chemises en coton tissé et 3% pour les pantalons de coton?

Le fait est que le secteur n'a pas du tout progressé depuis 1990 dans les pays exportateurs appartenant à la nouvelle génération. Le Mexique, les pays bénéficiant de la CBI et de l'AGOA dépendaient plus encore des jeans et des T-shirts en 2004 qu'en 2000. Ils dépendent toujours de la même main-d'œuvre bon marché. Ces industries ne seraient pas compétitives si elles ne bénéficiaient pas des restrictions imposées à leurs concurrents. Une fois disparues ces restrictions, leurs industries deviendront très vulnérables.

Pour comprendre à quel point les primes de contingent ont causé un gonflement artificiel des prix, il suffit d'examiner les changements survenus en termes de prix FOB moyens de la layette, des soutiens-gorge en fibres synthétiques ou artificielles et des peignoirs en coton et fibres synthétiques ou artificielles fabriqués en Chine et importés aux États-Unis après l'élimination des contingents le 1<sup>er</sup> janvier 2002. Il s'agit là des premières catégories de contingents commerciaux importantes à avoir été éliminées, représentant une valeur totale combinée de US\$ 3,6 milliards. Comme le montre le tableau 4, en 2002, les volumes exportés par la Chine ont augmenté entre 571% et 826% dans les quatre catégories alors que les prix FOB moyens enregistraient une baisse de 43% à 57%.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2005, les contingents à l'exportation de vêtements ont été éliminés, modifiant à jamais l'industrie internationale du vêtement. Pour relever les nouveaux défis de l'ère post-contingentaire, chaque usine de confection de vêtements dans le monde doit répondre à deux questions essentielles :

- Que vont exiger les clients de mon usine?
- Quelles mesures dois-je prendre pour satisfaire ces exigences?

	Exportations (millions de douzaines)		Variation en %	Part de marché (%)		Exportations (US\$ millions)		Prix FOB moyen (US\$)		Variation en %
	2001	2002		2001	2002	2001	2002	2001	2002	
Catégorie 239 Layette										
Monde	99.5	109.4	9.9	100	100	1	1	19.02	16.71	-12.1
Chine	3.2	29.9	825.8	3.2	27.4	893.2	828.6	37.32	16.03	-57.1
Chine						120.7	479.8			
Catégorie 350 Peignoirs de coton										
Monde	4.1	5.5	33.2	100	100	318.7	328.2	6.42	4.97	-22.7
Chine	0.2	1.4	523.6	0.2	1.3	19.0	66.1	7.20	4.01	-44.3
Catégorie 649 Soutiens-gorge de fibres synthétiques ou artificielles										
Monde	30.8	37.7	22.2	100	100	1	1	3.31	3.14	-5.2
Chine	1.1	7.8	618.0	3.5	20.7	223.7	417.5	5.02	2.34	-53.3
Chine						65.3	218.9			
Catégorie 650 Peignoirs de fibres synthétiques ou artificielles										
Monde	2.5	3.0	20.7	100	100	185.4	184.5	6.15	5.07	-17.5
Chine	0.1	0.8	571.2	2.9	14.5	14.7	56.0	10.25	5.83	-43.1

Source : OTEXA.

## Les acheteurs

Les difficultés auxquelles se heurtent les importateurs et les détaillants sont tout aussi grandes que celles auxquelles sont confrontés leurs fournisseurs. Tout le monde est d'accord sur le fait qu'après 2005, les prix des vêtements vont baisser. Ce que l'on ne sait pas encore c'est qu'elle sera l'ampleur de baisse ou quel maillon de la chaîne d'approvisionnement ces baisses vont toucher.

Les experts et les acheteurs de la branche s'accordent à dire que la fin des primes de contingents conjuguée à la baisse des prix FOB liée à la surcapacité de production à l'échelle mondiale entraînera une baisse des prix FOB d'au moins 10%–20%. Là où ils ne sont pas d'accord c'est sur la possibilité de réaliser des économies substantielles étant donné que certains importateurs et détaillants commencent à prendre conscience du fait que les avantages réels de l'élimination des contingents ne se limiteront pas à la disparition des primes de contingents. Dans un nouveau monde exempt de contingents, les acheteurs auront soudain la liberté de s'approvisionner où ils le souhaitent auprès de qui ils le souhaitent.

Au lieu de tirer parti de la surcapacité de production existante pour simplement abaisser les prix CMT et FOB, les acheteurs fûtés commenceront par exiger davantage de leurs usines. Ils essaieront, en substance, de transférer une partie du processus de fabrication du détaillant, de l'importateur ou de son agent aux usines de confection afin de réduire les coûts habituellement élevés des opérations réalisées dans les pays des acheteurs. Ils concentreront leurs commandes auprès des usines capables de fournir ces services indirects et d'offrir les installations spécialisées demandées.

Ces acheteurs savent qu'en adoptant une stratégie adaptée à cette nouvelle situation ils pourront réaliser des économies atteignant 30%–40% de leurs prix de détail actuels. À première vue, importateurs et détaillants devraient bénéficier d'une baisse des prix de 10%–20%. Après tout, la baisse des prix entraîne inévitablement une hausse de la demande des consommateurs.



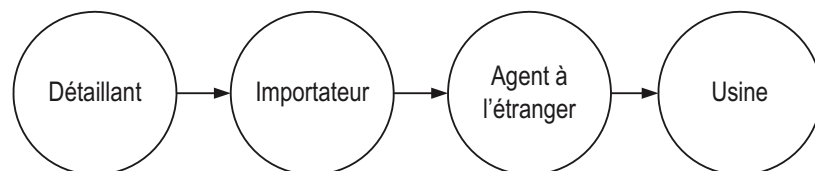
Cependant, si une baisse allant jusqu'à 30%–40% des prix de détail est possible, l'importateur ou le détaillant qui ne répercutera sur ses prix qu'une baisse de 10%–20% devra rapidement mettre la clef sous la porte.

Pour comprendre quelles seront les exigences des acheteurs, il est tout d'abord nécessaire de comprendre comment les acheteurs se procurent actuellement les produits dont ils ont besoin. Au cours des cinquante dernières années, s'approvisionner en vêtements signifiait parcourir le monde à la recherche du prix FOB le plus bas, à savoir le coût CMT le plus bas et donc le coût direct de la main-d'œuvre le plus bas. Avec l'instauration des contingents, la définition du prix FOB le plus bas a été élargie pour inclure le coût du contingent.

Se rendre aux quatre coins du monde soulevait d'importantes difficultés. Les pays affichant les coûts de main-d'œuvre les plus bas avaient rarement une industrie du vêtement. Les clients ou leurs agents dans le pays devaient se charger de l'essentiel du travail, d'où une industrie mondiale du vêtement incapable de soutenir la concurrence sur un marché libre. Les nouveaux venus dans la branche n'avaient qu'une base de produits très restreinte et ne possédaient pas les compétences requises pour offrir nombre des prestations demandées par les clients et qu'offraient déjà les exportateurs asiatiques bien installés. En fait, comme nous l'avons déjà constaté, la plupart des nouveaux pays exportateurs de vêtements ne possédaient qu'un atout : une main-d'œuvre bon marché.

Pour s'assurer que les usines de ces pays puissent expédier des vêtements de qualité en temps voulu, tant l'importateur que son agent étaient contraints d'être omniprésents dans le processus de fabrication. Avec le temps, un système a été mis au point qui permettait d'exécuter ces tâches et que nous appellerons SGSM (Standard Garment Sourcing Model, modèle type pour l'approvisionnement en vêtements).

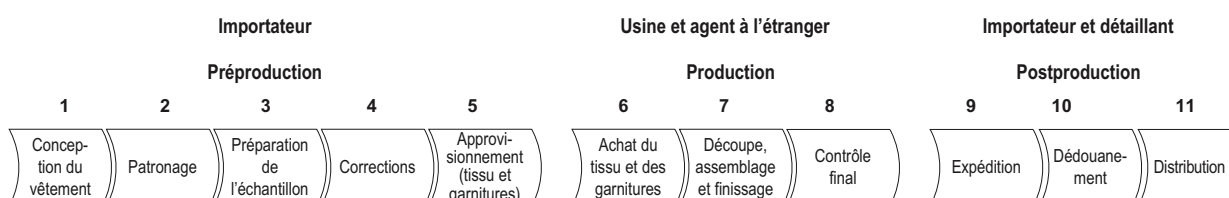
Dans le cadre du SGSM la chaîne de valeur comptait quatre maillons :



- Le client. Il s'agissait soit d'un détaillant, soit d'un importateur de marque. Lorsque le client était un détaillant, son rôle se limitait à la post-production, notamment à la distribution aux succursales. Lorsque le client était un importateur de marque, il portait les deux casquettes de client et d'importateur.
- L'importateur. Celui-ci était au centre du processus SGSM. Son intervention portait sur l'ensemble de la pré-production, y compris la conception des modèles, l'approvisionnement en tissu, l'échantillonnage et le patronage, ainsi que l'essentiel de la post-production, notamment l'expédition et le dédouanement.
- L'usine. Dans le cadre du SGSM, le rôle de l'usine était limité à la production – découpe et couture du vêtement. Même là, la responsabilité était partagée avec l'agent de l'importateur à l'étranger.
- L'agent à l'étranger. Sa responsabilité consistait à veiller à ce que l'usine respecte les instructions de l'importateur, maintienne les niveaux de qualité et expédie la marchandise en temps voulu.

Voici un diagramme très abrégé du SGSM, qui va de la conception des modèles jusqu'à la distribution du vêtement :

### Diagramme du modèle type pour l'approvisionnement en vêtements



Le paradoxe du SGSM a toujours été que le système partait du principe que le client allait parcourir le monde à la recherche d'une main-d'œuvre bon marché. Et pourtant, tôt ou tard, le client semblait toujours se retrouver dans les pays où la main-d'œuvre était la plus chère mais dont les industries exportatrices de vêtements étaient bien établies. En fait, la liste des cinq plus gros exportateurs de vêtements ne comprend aucun pays à la main-d'œuvre bon marché.

La Chine, le plus gros exportateur de vêtements au monde, fait exception à la règle. Dans ce pays le coût moyen de la main-d'œuvre est de 200% à 400% supérieur à celui de ses concurrents asiatiques meilleur marché tels le Cambodge, le Bangladesh, l'Inde, l'Indonésie et le Viet Nam et les prix FOB moyens des principaux articles exportés sont 40% plus élevés que les prix moyens à l'importation des États-Unis. Si l'objectif visé est d'acheter au coût le plus bas, et si le coût le plus bas s'entend du prix FOB le plus bas, alors pourquoi n'importe quel professionnel de l'approvisionnement en vêtements sensé importerait-il des vêtements d'un pays affichant des prix FOB nettement plus élevés? Pour être plus précis, pourquoi tous les professionnels de l'approvisionnement, ou presque, agiraient-ils de la même manière?

Prix FOB moyens chinois vs moyenne à l'importation des États-Unis du monde entier (2003)				
Catégorie	Description	Chine (\$)	Monde (US\$)	Surprix/rabais (%)
239	Layette	14.15	15.64	-9.53
338/339	T-shirts de coton	6.34	2.93	116.61
347/348	Pantalons de coton	9.43	6.12	54.11
350	Peignoirs de coton	3.46	4.07	-14.94
445/446	Pulls de laine	31.92	16.39	94.75
634	Manteaux H&G de fibres synthétiques ou artificielles	21.61	10.25	110.79
635	Manteaux F&F de fibres synthétiques ou artificielles	20.94	9.75	114.66
636	Robes de fibres synthétiques ou artificielles	28.30	9.02	213.89
638/639	T-shirts de fibres synthétiques ou artificielles	6.43	3.70	73.75
640/641	Chemises/chemisiers tissés de fibres synthétiques ou artificielles	5.33	4.49	18.89
644	Complets ou costumes H&G de fibres synthétiques ou artificielles	21.95	18.91	16.05
647/648	Pantalons de fibres synthétiques ou artificielles	7.70	4.79	60.56
649	Soutiens-gorge de fibres synthétiques ou artificielles	2.28	3.06	-25.59
653/654	Manteaux de duvet de fibres synthétiques ou artificielles	15.90	16.65	-4.51
Moyenne pondérée				46.40

Source : OTEXA.

Il y a trois ans quelqu'un a enfin répondu à cette question et le monde de l'approvisionnement en vêtements ne s'en est pas remis<sup>3</sup>. En vertu du système du calcul du coût à partir de la valeur totale, l'on a conclu que :

- ❑ Une main-d'œuvre meilleur marché n'est pas synonyme de coûts CMT inférieurs.
- ❑ Des coûts CMT inférieurs ne sont pas synonymes de prix FOB inférieurs.
- ❑ Des prix FOB inférieurs ne sont pas synonymes de vêtements meilleur marché.

Pour comprendre cette logique, il suffit de prendre le coût normal des vêtements :

Chemise homme en coton tissé <sup>4</sup>	US\$
Tissu	3,00
CMT	2,00
Catégorie contingentaire 340	1,80
FOB	6,80
Droit (6205.20.20)	19,8% 1,35
Fret	0,30
Dédouanement et transport intérieur	0,14
DDP (rendu droits acquittés)	8,58
Marge de l'importateur de marque privée <sup>5</sup>	30% 3,68
Prix de gros	12,26
Marge de détail	60% 18,39
Prix de détail	30,65

Les coûts FOB ne sont qu'un facteur secondaire dans la détermination du prix de détail. Une chemise homme de coton tissé dont le prix FOB atteint US\$ 6,80 est vendue au détail US\$ 30,65. Le prix FOB ne représentant que 22% du coût de détail du vêtement, c'est vraisemblablement sur les 78% restants que l'on doit chercher à réaliser des économies, et non pas sur le prix FOB.

Les coûts CMT ne sont qu'un facteur secondaire dans la détermination du prix FOB. Le coût CMT s'établit à US\$ 2 – moins de 30% du prix FOB. Là encore, c'est sur les 70% restants qu'il convient de réaliser des économies, pas sur le coût CMT.

Les coûts de la main-d'œuvre qui ne tiennent pas compte de la productivité ne reflètent pas les coûts réels. Même en tenant compte de la productivité, le coût de la main-d'œuvre reste une portion négligeable du coût du vêtement. Un opérateur sur machine au Bangladesh est payé 16 cents de l'heure et produit un T-shirt toutes les 25 minutes. Le coût de la couture d'un T-shirt au Bangladesh est de 7 cents, soit environ 1,5% du prix FOB Bangladesh. Le même opérateur sur machine en Chine est payé 60 cents de l'heure et produit un T-shirt toutes les 15 minutes. Le coût de la couture en Chine s'élève à 15 cents, soit environ 2,2% du prix FOB. Dans les deux cas, 7 cents ou 15 cents est une somme négligeable qui ne peut être l'élément déterminant de la stratégie d'approvisionnement.

3 David Birbaum, *Birbaum's Global Guide to Winning the Great Garment War*, 2<sup>ème</sup> édition, Fashiondex, New York, 2003.

4 Étude de cas hypothétique basée sur les coûts types aux États-Unis.

5 La marge est le bénéfice en pourcent par rapport au prix de vente (de gros ou de détail). À titre d'exemple, si un vêtement est acheté US\$ 7 et vendu US\$ 10, la marge est de 30% (profit de US\$ 3/prix de vente US\$ 10).

Le problème du SGSM était que les principaux coûts de production n'apparaissent jamais sur feuille de prix. Il s'agit des coûts de pré- et de post-production.

**Coûts de pré-production.** Depuis le début du processus de conception, jusqu'au chargement du produit fini sur le navire – ou tout autre moyen de transport – il s'écoule environ 24 semaines. Sur ces 24 semaines, 19 sont consacrées à la pré-production, soit 80% de ce temps. La production ne nécessite que 5 semaines, soit 20% de ce temps. Qui plus est, c'est pendant la phase de pré-production que doivent être versés les salaires les plus élevés. Un seul traceur de patron est payé à New York plus que 300 opérateurs sur machine au Bangladesh. Si l'objectif visé est de réaliser des économies, ne vous préoccupez pas du coût de la couture au Bangladesh mais plutôt du coût de la pré-production à New York.

**Coûts de postproduction.** Le coût le plus important qui soit aussi maîtrisable est le taux de rabais – la différence entre le prix de détail envisagé et le prix moyen auquel le vêtement est effectivement vendu. Dans le cas des chemises homme de coton tissé analysées ci-dessus, le prix de détail envisagé est US\$ 30,65. Le rabais habituel se situerait entre US\$ 6,13 et US\$ 9,20, à savoir une somme représentant de 90% à 135% du prix FOB total. Il suffit de comparer ce chiffre au prix de la couture du vêtement – entre 7 et 15 cents – qui est la principale source de préoccupation depuis 50 ans.

Si un acheteur souhaite réaliser des économies, c'est sur le taux de rabais qu'il pourra le faire. Aux yeux de l'acheteur, la solution consiste à amener le produit plus rapidement sur le marché. Une fois inclus le coût tenant compte de la valeur totale du vêtement, on comprend pourquoi les importateurs ont une préférence pour la Chine et d'autres pays exportateurs établis.

*La Chine est le pays exportateur de choix car il offre les coûts basés sur la valeur totale les plus bas :*

- Pas les coûts de main-d'œuvre les plus bas. Les travailleurs chinois sont payés jusqu'à 400% fois plus que ceux du Bangladesh.
- Pas le prix CMT le plus bas. Le prix CMT moyen d'une chemise homme de coton tissé fabriquée en Chine est 33% plus élevé que celui de la même chemise produite au Bangladesh.
- Pas le prix FOB le plus bas. Le prix FOB moyen d'une chemise homme de coton tissé fabriquée en Chine est 58% plus élevé que celui de la même chemise produite au Bangladesh.

Ce qu'offre la Grande Chine est le meilleur service de pré-production de tous les pays exportateurs de vêtements à l'exception de l'Italie. La Chine assure une mise rapide sur le marché, bien que située à des milliers de kilomètres, plus rapide que le Mexique et les pays des Caraïbes pourtant à la porte des États-Unis. Tels sont les avantages qui font que la Chine est plus compétitive que n'importe quel pays exportateur de vêtements au monde.

Après le 1<sup>er</sup> janvier 2005, avec l'élimination des contingents, pour la première fois en 42 ans, détaillants et importateurs sont libres de s'approvisionner auprès de qui bon leur semble, où bon leur semble. Cette liberté d'action va entraîner la plus importante baisse des prix de l'histoire de l'industrie internationale du vêtement.

Détaillants et importateurs de vêtements travaillent tous d'arrache-pied pour déterminer comment tirer le plus grand parti de ces changements. Chaque entreprise admet que le fait de ne pas réussir à maximiser ces avantages sapera

sa compétitivité. Chaque entreprise essaie de créer ses propres stratégies pour l'après 2005. Ces stratégies se divisent actuellement en trois grandes catégories. La première est simplement le prolongement du SGSM existant.

### **La stratégie "la Chine d'abord"**

Pour la plupart des importateurs et des détaillants de vêtements la stratégie de l'après 2005 tient en une phrase : "Direction la Chine".

Ces entreprises sont déjà conscientes du fait que les économies réalisées sur les coûts indirects de pré-production sont bien plus importantes que les avantages directs en termes de coûts tels que la main-d'œuvre bon marché, un prix CMT ou FOB peu élevé. L'idée est que la Chine est en mesure d'offrir les installations de pré-production dont elles ont besoin, ce qui n'est pas le cas d'autres pays.

Les détaillants qui ne disposent souvent pas eux-mêmes d'installations de pré-production mais qui souhaitent importer directement (sans recourir à un importateur de marque privée), sont attirés par la Chine. Il en va de même des entreprises qui sont peut-être dotées d'installations de pré-production relativement sophistiquées mais qui ont d'autres besoins particuliers à satisfaire.

La stratégie "la Chine d'abord" part du principe que le SGSM sera maintenu après 2005. En fait, il est fort probable que ce ne sera pas le cas. Le SGSM présente bien des insuffisances. Il est inefficace, coûteux et n'oriente pas les importateurs vers les meilleurs fournisseurs.

La chaîne de valeur à quatre maillons du SGSM conduit à des retards inacceptables ainsi qu'à des doublons. À titre d'exemple, quatre personnes différentes qui travaillent à trois endroits différents et résident dans deux pays peuvent être nécessaires pour approuver une fermeture éclair. Le département garnitures de l'usine commence par contrôler la fermeture éclair, il l'envoie ensuite au marchandiseur de l'usine, qui est actuellement en déplacement mais qui à son retour, après un examen minutieux, transmet la fermeture éclair à l'agent local qui, malheureusement, n'est pas disponible jusqu'à demain mais qui examinera la fermeture dès son retour pour l'envoyer ensuite par service de courrier à l'importateur de marque privée où la fermeture restera sur la pile de courrier jusqu'à ce que l'expert en fermetures éclair trouve le temps d'approuver l'échantillon. La fermeture est finalement approuvée, pour autant qu'aucune des personnes impliquées n'ait jugé bon de la refuser, ce qui nous ramènerait à la case départ.

Résultat : l'approbation de la fermeture éclair peut prendre une semaine, voire plus, dans le meilleur des cas. Multipliez ce délai par 10 articles de garniture en 4 couleurs, ajoutez-y 60 opérations séparées et vous obtenez votre total. Le cycle SGSM normal est d'environ 24–26 semaines – un peu plus long que le délai de fabrication d'un avion de type 747 – et reste malgré tout remarquablement efficace étant donné le système très lourd auquel doivent se plier les importateurs.

Le SGSM est extrêmement coûteux à gérer. À l'origine, tout le système fonctionnait avec environ cinq personnes basées dans le bureau d'importation dans le pays d'origine de l'acheteur, communiquant avec cinq personnes basées dans le bureau de l'agent à l'étranger. Aujourd'hui, le bureau d'importation peut employer des centaines de personnes réunies dans un bâtiment et qui communiquent avec des centaines d'autres personnes employées dans des bureaux d'achat situés pour ainsi dire dans chaque pays fournisseur de vêtements dans le monde. Les coûts pharamineux de ces opérations ont atteint

des niveaux tels que les principaux importateurs et détaillants vont être contraints de consolider leur approvisionnement post-2005 dans quelques pays seulement, tout simplement pour réduire leurs frais dans les bureaux d'achat.

Le SGSM est plus favorable aux pays dans lesquels l'importateur est déjà bien présent, que le pays soit ou non en mesure de satisfaire les besoins réels du client. L'importateur est obligé de commander des quantités de plus en plus grandes de vêtements dans un même pays afin d'amortir les frais de fonctionnement du bureau d'achat local. Là encore, cette situation entraînera une réduction du nombre de pays fournisseurs après 2005. Là où le pays exportateur n'avait auparavant pas grand chose à offrir à l'exception d'une main-d'œuvre bon marché et d'un accès libre de restrictions contingentaires, il n'y aura bientôt plus lieu de conserver un bureau d'achat local.

La consolidation exclura les plus petits pays exportateurs, susceptibles de fournir des vêtements de grande qualité, mais qui ne peuvent exporter en quantités suffisantes pour créer une masse critique. Autrement dit, lorsqu'un acheteur contacte un client tel que Gap en lui proposant une gamme dont il est garanti que chaque pièce sera vendue au prix fort mais que l'usine ne peut expédier que 10 000 pièces, ou lorsque Gap se voit proposer les services d'une usine située dans un endroit retiré comme la Terre de feu à l'extrême sud de l'Argentine qui est prête à expédier des vêtements de bonne qualité à un prix FOB de US\$ 0, Gap ne peut pas acheter ces vêtements car dans les deux cas leur coût serait trop élevé. Tel est le prix du SGSM.

Au cours des trois dernières années, importateurs et détaillants ont commencé à se demander comment se débarrasser du SGSM et le remplacer par le FVSM (*Full Value Sourcing Model*, modèle d'approvisionnement basé sur la valeur totale). Tout comme l'analyse du coût basé sur la valeur totale vise à ne pas définir les coûts simplement sous forme de prix FOB, le FVSM vise à élargir le rôle de l'usine et à ne pas le limiter à la simple production du vêtement.

Deux nouvelles stratégies post-2005 commencent aujourd'hui à voir le jour. Toutes deux partent du même principe : réduire la chaîne de valeur à quatre maillons.



### La stratégie du cavalier seul

Pour nombre de détaillants et importateurs de marque de taille moyenne, 2005 représente une difficulté de taille. Pour survivre, ces entreprises doivent abaisser leurs coûts pour soutenir la concurrence avec les géants de la branche. La solution consiste à trouver un nombre limité d'usines capables d'assumer un grand nombre d'opérations de pré- et post-production. La première étape de cette stratégie du cavalier seul consiste à se débarrasser de l'agent à l'étranger. Non seulement cet agent coûte cher, mais il se met aussi entre l'usine et l'acheteur. Pour réussir, l'usine et le client doivent travailler dans le cadre d'un partenariat virtuel. L'usine doit intervenir à toutes les étapes du cycle de production, notamment :

- L'approvisionnement en tissu et en garnitures;

- La conception et la conception assistée, y compris la production de l'échantillon et du patron pour le styliste;
- Le patronage et la gradation du patron;
- Le contrôle qualité et l'assurance qualité indépendants;
- Être capable de réagir rapidement aux demandes;
- Établissement de rapports de production, y compris par échange de données informatisées (EDI);
- Logistique, y compris installations rendu-droits-acquittés (DDP) et de distribution;
- Crédit à l'exportation.

S'il ne possède pas ces compétences et les installations nécessaires, l'acheteur ne peut faire cavalier seul et la stratégie du même nom est vouée à l'échec.

## Relations stratégiques

Cette relation stratégique sera probablement la plus importante et celle dont l'effet sera le plus grand après 2005. Le principe de base de cette stratégie est que l'importateur ou le détaillant ne fonde plus ses décisions en matière d'approvisionnement sur des considérations géographiques, mais choisit plutôt un ou un petit nombre de groupes d'usines transnationales qui produiront ses marchandises dans différents pays sélectionnés précisément parce que chacun offre au client quelque chose de particulier.

Le client peut fort bien produire ses vêtements dans le pays ayant la main-d'œuvre la moins coûteuse au monde, même si son industrie textile est inexistante, s'il n'a aucun fournisseur de garnitures, pas de responsables ou de techniciens. C'est au fournisseur transnational qu'il incombera de fournir les responsables, les techniciens, les garnitures et une usine efficace.

Le fournisseur transnational mettra aussi à disposition des installations complètes pour la conception et le merchandising dans le pays du client. L'approvisionnement à l'échelle mondiale n'impliquera plus des déplacements à l'autre bout de la planète mais plutôt une course en taxi de l'autre côté de la ville.

Le fournisseur transnational construira des usines spécialement conçues pour répondre aux besoins précis du client. Pendant des années, les fournisseurs de Marks & Spencer et d'autres détaillants et importateurs de marque ont produit leurs vêtements dans des usines construites à cet effet pour chaque client. Aujourd'hui, les grands groupes d'usines de Corée, Taïwan et Hong Kong commencent à offrir les mêmes services à certains clients aux États-Unis.

À partir de 2005, le fournisseur transnational va révolutionner la vente de détail. Le fournisseur transnational créera les styles, s'approvisionnera en tissu et en garnitures, produira le vêtement, expédiera le produit sur une base DDP, le distribuera aux succursales, sera responsable du réassort, et offrira un crédit à 90 jours et plus. Dans la pratique, le détaillant mettra en rayon les vêtements de quelqu'un d'autre dans ses magasins et ne paiera la marchandise qu'en fin de saison.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun groupe de fournisseurs transnationaux capable d'offrir un service aussi complet. Cependant, de nombreuses usines s'orientent rapidement sur cette voie. Pour l'après 2005, 50 fournisseurs transnationaux affichant chacun un volume de ventes supérieur à US\$ 3 milliards contrôleront 70% de toute l'industrie mondiale du vêtement.

## Chapitre 2

# Comprendre l'avantage de la Chine

---

Si les propriétaires d'usines souhaitent survivre au-delà de 2005, ils devront soutenir la concurrence chinoise. Si une usine estime ne pas pouvoir le faire, même si cela peut sembler difficile à admettre, autant mettre la clef sous la porte dès aujourd'hui et laisser la place à celles qui seront en mesure de le faire.

Tout le monde s'accorde à dire qu'après 2005, une fois les contingents éliminés, la Chine va dominer l'industrie internationale du vêtement. Les autres pays se disputent à présent la deuxième place. De l'Asie de l'Est à l'Asie du Sud en passant par l'Amérique latine, et en fait dans le monde entier, les pays exportateurs sont en train de passer à la vitesse supérieure pour remporter le titre de "Prochaine Chine". Et pourtant, au milieu de toute cette fébrilité pour gagner la deuxième place, personne n'a réellement fait l'effort de se demander pourquoi la Chine réussissait. Les réponses toutes faites ne manquent pas :

- Main-d'œuvre abondante et bon marché;
- Prix FOB bas;
- Importantes mesures d'incitation accordées par les pouvoirs publics;
- Travailleurs particulièrement disciplinés;
- Taux de change contrôlés.

En bref, tout le monde semble être d'accord sur le fait que la Chine réussit car elle ne respecte pas les règles du jeu. Mais cette théorie ne tient tout bonnement pas la route. En dépit de sa main-d'œuvre soit disant bon marché, de ses diverses mesures d'incitation (réelles et imaginaires), de sa main-d'œuvre abondante et particulièrement disciplinée, et même de son taux de change artificiellement bas, il est un fait incontestable :

**Les prix FOB des vêtements chinois sont plus élevés que la moyenne mondiale** (voir tableau 6).

Détaillants et importateurs ne se précipitent pas en masse vers la Chine pour acheter des vêtements bon marché. En fait, c'est tout le contraire qui se produit. Les clients se rendent en Chine prêts à payer un prix plus élevé.

Qui plus est, la qualité des vêtements n'entre pas non plus en ligne de compte. Une bonne usine chinoise est capable d'expédier un vêtement correctement fait. De même qu'une usine en Inde, au Guatemala, en Roumanie ou en Australie. En fait, la qualité n'est plus un atout, c'est une exigence de base.

Les pays qui espèrent gagner la course et devenir la "Prochaine Chine" doivent aussi faire plus qu'expédier de jolis vêtements en temps voulu. Et pourtant, la plupart des pays ont pris une direction totalement opposée à celle de la Chine. La Chine n'est pas un Bangladesh, un Mexique ou un Honduras en plus grand – des pays qui cherchent à accroître leur part de marché en exportant de gros volumes d'articles de consommation de masse.



**Tableau 6 Importations des États-Unis : prix FOB mondiaux moyens vs prix FOB chinois moyens, 2002**

Catégorie	Description	Monde		Chine		Prix FOB moyen		
		Unités	US\$ millions	Unités	US\$ millions	Monde (US\$)	Chine (US\$)	Différence (%)
239	Layette	109 435 086	1 828.323	29 939 449	479.794	16.71	16.03	-4.08
636	Robes de fibres synthétiques ou artificielles	7 962 470	857.859	757 950	234.666	8.98	25.80	187.37
649	Soutiens-gorge de fibres synthétiques ou artificielles	37 676 800	1 417.501	7 784 987	218.913	3.14	2.34	-25.26
348	Pantalons de coton F&F	78 953 443	5 640.992	1 703 103	200.434	5.95	9.81	64.72
634	Manteaux H&G de fibres synthétiques ou artificielles	9 884 654	1 201.648	790 923	179.567	10.13	18.92	86.76
639	Robes F&F de fibres synthétiques ou artificielles	40 005 308	2 158.203	2 134 195	172.837	4.50	6.75	50.12
635	Manteaux F&F de fibres synthétiques ou artificielles	10 047 420	1 165.608	739 027	170.890	9.67	19.27	99.32
647	Pantalons H&G de fibres synthétiques ou artificielles	30 285 566	1 679.557	1 951 287	148.741	4.62	6.35	37.45
648	Pantalons F&F de fibres synthétiques ou artificielles	27 589 340	1 628.094	1 414 751	136.214	4.92	8.02	63.16
347	Pantalons de coton H&G	61 352 318	4 763.743	1 084 320	114.618	6.47	8.81	36.14
338	T-shirts de coton H&G	132 794 701	4 774.251	1 351 225	113.017	3.00	6.97	132.64
641	Chemisiers de fibres synthétiques ou artificielles	13 636 215	773.255	1 334 471	107.537	4.73	6.72	42.11
446	Pulls de laine F&F	2 678 480	535.407	254 551	95.580	16.66	31.29	87.84
339	T-shirts de coton F&F	132 362 389	5 138.168	1 496 924	92.509	3.23	5.15	59.20

Source : OTEXA.

Le tableau 7 contient la liste des 20 principaux vêtements importés en 2002 aux États-Unis en valeur des importations. Ces 20 produits représentaient 76% de l'ensemble des importations de vêtements des États-Unis. La part combinée de la Chine pour ces produits est minime, environ 7% en moyenne pondérée. De toute évidence, la Chine n'est pas devenue le principal fournisseur de vêtements sur la scène internationale en exportant de gros volumes d'articles de consommation de masse (tableau 8).

**Tableau 7 États-Unis : plus gros volumes importés, par catégorie de vêtement, 2002**

Catégorie		Description	Importations des États-Unis		Exportations de Chine vers les États-Unis		
			Position	US\$ millions	US\$ millions	Part de marché (%)	Position
348	F&F	Pantalons de coton	1	5 640.992	200.434	4	53
339	F&F	T-shirts de coton	2	5 138.225	92.509	2	63
338	H&G	T-shirts de coton	3	4 774.251	113.017	2	58
347	H&G	Pantalons de coton	4	4 763.752	114.618	2	57
352		Sous-vêtements de coton	5	2 385.914	48.126	2	61
639	F&F	T-shirts de fibres synthétiques ou artificielles	6	2 158.244	172.837	8	40
340	H&G	T-shirts de coton	7	1 923.401	80.978	4	50
239		Layette	8	1 828.323	479.794	26	16

Catégorie		Description	Importations des États-Unis		Exportations de Chine vers les États-Unis		
			Position	US\$ millions	US\$ millions	Part de marché (%)	Position
659		Autres vêtements de fibres synthétiques ou artificielles	9	1 736.105	190.340	11	34
647	H&G	Pantalons de fibres synthétiques ou artificielles	10	1 679.557	148.741	9	37
648	F&F	Pantalons de fibres synthétiques ou artificielles	11	1 628.094	136.214	8	38
649	F&F	Soutiens-gorge de fibres synthétiques ou artificielles	12	1 417.501	218.913	15	23
638	H&G	T-shirts de fibres synthétiques ou artificielles	13	1 401.935	31.334	2	59
341	F&F	Chemisiers de coton	14	1 321.850	80.138	6	44
634	H&G	Manteaux de fibres synthétiques ou artificielles	15	1 201.648	179.567	15	24
635	F&F	Vestes de fibres synthétiques ou artificielles	16	1 165.567	170.890	15	25
359		Autres de coton	17	923.750	279.813	30	13
636	F&F	Robes de fibres synthétiques ou artificielles	18	857.859	234.666	27	15
351		Vêtements de nuit de coton	19	853.310	46.031	5	45
641	W&G	Chemisiers de fibres synthétiques ou artificielles	20	773.255	107.537	14	27

Source : OTEXA.

Total \$ 13 613 millions										
	Coton	PCT (%)	Laine	PCT (%)	Fibres synthétiques ou artificielles	PCT (%)	Soie	PCT (%)	AFV <sup>a/</sup>	PCT (%)
Layette	910	6.7	2	0.0					13	0.1
Vêtements de jeu	79	0.6	0						0	
Mouchoirs	7	0.1	0		1	0.0			0	
Gants	50	0.4	13	0.1	79	0.6			4	0.0
Bonneterie chaussante	7	0.1	2	0.0	87	0.6			0	0.0
Blazers H&G	10	0.1	7	0.1	12	0.1	8	0.1	8	0.1
Manteaux et vestes H&G	129	0.9	9	0.1	268	2.0	4	0.0	14	0.1
Manteaux et vestes F&F	187	1.4	33	0.2	324	2.4	76	0.6	83	0.6
Costumes ou complets H&G	n.d.		11	0.1	11	0.1	0	0.0	2	0.0
Costumes tailleurs F&F	n.d.		8	0.1	88	0.6	16	0.1	11	0.1
Robes	55	0.4	5	0.0	318	2.3	124	0.9	64	0.5
T-shirts H&G	257	1.9	130	1.0	91	0.7	56	0.4	293	2.2
T-shirts F&F	573	4.2	0		650	4.8	344	2.5	0	
Chemises tissées	393	2.9	2	0.0	97	0.7	136	1.0	306	2.2
Chemisiers tissés	328	2.4	0		193	1.4	298	2.2	0	
Jupes	106	0.8	17	0.1	90	0.7	95	0.7	82	0.6
Chandails H&G	107	0.8	91	0.7	12	0.1	6	0.0	359	2.6
Chandails F&F	n.d.		318	2.3	177	1.3	38	0.3	4	0.0

Tableau 8 (suite)

	Coton	PCT (%)	Laine	PCT (%)	Fibres synthétiques ou artificielles	PCT (%)	Soie	PCT (%)	AFV <sup>a/</sup>	PCT (%)
Pantalons H&G	378	2.8	17	0.1	228	1.7	29	0.2	573	4.2
Pantalons F&F	780	5.7	24	0.2	278	2.0	95	0.7	0	
Soutiens gorge	92	0.7	0		349	2.6	0	0.0	0	
Peignoirs	125	0.9	0		86	0.6	5	0.0	1	0.0
Vêtements de nuit	131	1.0	0		117	0.9	27	0.2	1	0.0
Sous-vêtements	237	1.7	0		154	1.1	22	0.2	0	0.0
Manteaux de duvet H&G	n.d.		0		91	0.7	0	0.0	0	
Manteaux de duvet F&F	6	0.0	0		124	0.9	0		0	
Autres vêtements	392	2.9	104	0.8	299	2.2	16	0.1	42	0.3
Foulards, écharpes, etc.	0						51	0,4	2	0,0
<b>Total importations par type de fibre</b>	<b>5 341</b>	<b>39.2</b>	<b>793</b>	<b>5.8</b>	<b>4 225</b>	<b>31.0</b>	<b>1 396</b>	<b>10.3</b>	<b>1 861</b>	<b>13.7</b>

Source : OTEXA.

a/ AFV = autres fibres végétales, i.e. lin, ramie, etc.

n.d. = non disponible.

Le tableau 9 contient la liste des 20 produits qui représentent la plus grosse part de marché des exportations chinoises vers les États-Unis. Seules trois catégories de produits, à savoir la layette (8<sup>ème</sup>), les autres vêtements de coton (17<sup>ème</sup>), et les robes de fibres synthétiques ou artificielles (18<sup>ème</sup>), figurent également dans le précédent tableau des 20 principales catégories de vêtements importés par les États-Unis, en valeur.

Nous constatons ici que la force de la Chine réside dans ses exportations d'articles secondaires. Outre les vêtements 100% soie et ramie, des produits pour lesquels la Chine domine la totalité du marché grâce à son quasi-monopole de la fibre et du tissu – des catégories qui ne sont même pas incluses dans nos tableaux – la Chine domine le marché dans les catégories de produits tels les manteaux de duvet, les gants et les mouchoirs.

Tableau 9 États-Unis : part de marché des exportations en provenance de Chine, 2002

Catégorie		Description	Importations des États-Unis		Exportations de Chine vers les États-Unis		
			Position	US\$ millions	US\$ millions	Part de marché (%)	Position
653	H&G	Manteaux de duvet de fibres synthétiques ou artificielles	52	112.935	88.183	78	1
354	F&F	Manteaux de duvet de coton	65	3.216	2.355	73	2
431		Gants de laine	62	15.470	11.307	73	3
654	F&F	Manteaux de duvet de fibres synthétiques ou artificielles	49	118.399	85.916	73	4
330		Mouchoirs	60	18.784	13.051	69	5
237		Vêtements de jeu	45	164.203	79.972	49	6

Catégorie		Description	Importations des États-Unis		Exportations de Chine vers les États-Unis		
			Position	US\$ millions	US\$ millions	Part de marché (%)	Position
644	F&F	Costumes ou complets de fibres synthétiques ou artificielles	40	211.784	88.261	42	7
459		Laine, autres vêtements	46	163.727	66.541	41	8
349	F&F	Soutiens-gorge de coton	44	183.899	70.900	39	9
631		Gants de fibres synthétiques	50	116.615	41.635	36	10
630		Mouchoirs de fibres synthétiques ou artificielles	64	3.321	1.122	34	11
650		Peignoirs de fibres synthétiques ou artificielles	43	184.514	56.022	30	12
359		Coton, autres vêtements	17	923.750	279.813	30	13
331		Gants de coton	51	115.814	34.954	30	14
636	F&F	Robes de fibres synthétiques ou artificielles	18	857.859	234.666	27	15
239		Layette	8	1 828.323	479.794	26	16
333	H&G	Blazers de coton	58	23.344	5.936	25	17
440	H&G	Chemises/chemisiers de laine	59	19.862	4.42	22	18
350		Peignoirs de coton	36	328.202	66.06	20	19
446	F&F	Chandails de laine	28	535.407	95.58	18	20

Source : OTEXA.

Ces chiffres montrent clairement que la réussite de la Chine n'est pas uniquement due au fait qu'elle se concentre sur les articles moins importants. *En fait, l'énorme succès de la Chine est dû au fait qu'elle ne se concentre pas sur un seul produit. Le Bangladesh est peut-être LE fournisseur de chemises de coton par excellence et le Honduras le roi du T-shirt, mais seule la Chine est capable de tout fabriquer.*

La Chine offre trois avantages à ses clients, que toute usine désireuse de se développer dans l'après 2005 devra également offrir si elle veut rester compétitive.

**Vous voulez ça? On va vous le faire.** La souplesse est le premier ingrédient de la recette chinoise du succès.

**Vous en avez besoin? On l'a et si on ne l'a pas on trouvera.** La souplesse en termes de matière première est déjà un peu plus problématique. La quasi-totalité des participants à la course pour la "Prochaine Chine" pensent que le succès du textile chinois est dû à la solidité de son industrie du textile. L'Inde et le Bangladesh font partie des nombreux pays désireux de développer leurs liens en amont. En fait, pour ces pays, la création d'installations textiles nationales sera une entreprise coûteuse et risquée qui pourrait même réduire à néant les progrès difficilement réalisés à ce jour si les stratégies d'investissement s'avéraient mauvaises ou s'ils étaient rattrapés par la réalité du marché mondial de l'approvisionnement.

Il ne fait aucun doute que la Chine possède l'industrie textile la plus développée au monde, ce qui lui donne l'avantage de pouvoir satisfaire toutes les demandes. Cependant, s'il est un domaine dans lequel la Chine excelle réellement c'est dans l'art de trouver même ce qu'elle n'a pas. Rares sont les professionnels de la branche, où que ce soit, qui soient conscients du volume de textiles importés par la Grande Chine. Qui plus est, l'essentiel des importations de textiles de Hong Kong – achetés dans le monde entier – est en fait réexporté vers la Chine

pour y être ensuite exporté dans le reste du monde, alors qu'une partie provient de Chine et est ensuite réexportée dans le monde entier sous forme de vêtements finis. Du fait des méthodes actuelles d'établissement des statistiques, il est impossible de savoir quelle proportion des importations de textile de Hong Kong reste en fait en Chine. Ce qui est certain c'est que Hong Kong et la Chine sont les deux premiers importateurs de textile au monde.

#### Importations de textiles de la Grande Chine, 2002

	US\$ millions
Chine	13 060
Hong Kong <sup>a/</sup>	12 640
Macao (Chine)	802
<b>Total</b>	<b>26 502</b>

*Source* : Statistiques du commerce international, OMC, 2003, tableau IV. 63.

*a/* La quasi-totalité des importations de textiles de la Chine est utilisée pour confectionner des vêtements destinés à l'exportation. Les importations de Hong Kong entrent néanmoins dans trois catégories. Une petite partie (US\$ 621 millions) reste à Hong Kong. Le reste comprend à la fois les textiles importés de pays tiers puis réexportés vers la Chine, plus les textiles importés de Chine puis réexportés vers des pays tiers. Pour calculer le total des importations de la Grande Chine, la valeur de cette troisième catégorie devrait être soustraite. Néanmoins, comme nous l'avons déjà expliqué, il n'est actuellement pas possible de calculer cette valeur.

La Chine est une des rares grandes nations commerçantes dotées d'une industrie textile nationale solide et qui importent librement des textiles, contrairement à presque tous les autres pays où les pressions exercées par l'industrie textile locale ont conduit à d'importantes limitations des importations. Dans la plupart des pays, la relation entre l'industrie textile locale et l'industrie locale des vêtements est source de tant de discordes que tout le monde est perdant. Pour survivre dans l'industrie de la mode, les usines de vêtements doivent avoir accès à un choix aussi vaste que possible de tissus, et les gouvernements qui cherchent à faire en sorte que leur industrie du vêtement devienne compétitive à l'échelle mondiale doivent clairement choisir de libéraliser le marché plutôt que le protéger.

**Vous connaissez des difficultés? Nous pouvons vous aider.** En théorie, la plupart des fournisseurs de vêtements de qualité estiment travailler en partenariat avec leurs acheteurs. Chacune des parties a un rôle à jouer et des responsabilités. L'usine doit produire des essais de teinture que le client doit ensuite approuver. Si chaque partenaire fait ce qu'il a à faire, correctement et dans les délais, la commande peut être expédiée à temps. Si le client ne s'acquitte pas de ses responsabilités en temps voulu, la commande est expédiée en retard. En fait, ce concept de partenariat progressif ne fonctionne pas.

Le fournisseur chinois de vêtements de qualité envisage lui aussi la relation avec le client comme un partenariat. Mais, dans l'esprit du responsable de l'usine chinoise, l'acheteur n'a qu'une responsabilité – payer la marchandise. Tant que l'acheteur s'acquitte avec succès de cette unique responsabilité, l'usine se charge du reste.

En dernière analyse, c'est la compréhension de ce nouveau paradigme industriel qui fera la différence entre les gagnants et les perdants de l'après 2005.

**Le client paye la marchandise – l'usine se charge du reste.**

## Chapitre 3

# Trouver soi-même la matière ou se contenter de la payer

---

Une usine qui ne fournit ni tissu ni garnitures est appelée usine de confection (découpe et assemblage) ou, en Amérique latine, une *maquila*. Il s'agit de termes qui vont progressivement disparaître du vocabulaire de l'industrie du vêtement car après 2005, il n'existera plus d'usines exportant des vêtements simplement découpés et assemblés. Les opérations de découpe et d'assemblage impliquent des risques beaucoup trop grands pour l'acheteur. À partir du moment où le client remet la matière première qu'il a déjà achetée, il devient, ainsi que sa marchandise, otage de l'usine.

Le tissu représente normalement 70% du prix FOB total. Si l'usine dispose du tissu du client, celui-ci est coincé. Si l'usine a du retard, le client doit accepter un retard de livraison. Si la qualité du vêtement fini n'est pas ce qu'elle devrait être, le client doit se contenter d'une qualité inférieure. Le client ne peut simplement pas annuler la commande étant donné que l'usine a déjà reçu l'équivalent de 70% de la valeur de la commande. Toute annulation de commande implique une perte de 30% pour l'usine mais une perte de 70% pour le client. Avant 2005, lorsque la main-d'œuvre bon marché et le prix FOB étaient les seuls éléments déterminant le coût, certains clients étaient prêts à prendre ce risque. Après 2005, tout client qui continuera de fournir la matière première à une usine de confection courra à la catastrophe.

Partout dans les pays en développement les usines savent déjà que le seul moyen de dégager de réels bénéfices est d'offrir un service de production complet impliquant pour elles de payer la matière première. En fait, les achats s'effectuent à trois niveaux, tous différents. Cependant, payer le tissu n'est pas la même chose qu'acheter le tissu. Chacun offre au client un niveau de service différent et chacun implique des responsabilités différentes pour l'usine. Plus le niveau de service offert est élevé, plus l'usine devient importante pour le client. Dans le même temps, plus le niveau de service augmente, plus le risque pour l'usine est grand.

Quelle que soit la solution choisie par l'usine, il convient de ne pas oublier deux règles d'or, dont l'une a déjà été mentionnée. Les respecter permettra à l'usine de rester compétitive :

- Le paiement doit être effectué par le client.**
- L'usine est responsable de tout le reste.**

La deuxième règle d'or, comme le montre l'étude de cas ci-dessous, pourrait bien un jour sauver l'usine :

- Avant d'engager une dépense, aussi minime soit-elle, vous l'usine devez apprendre à connaître votre client.**

### **Étude de cas I : Acheter du tissu pour la Méchante sorcière de l'Ouest**

*Vous êtes un fabricant de T-shirts mexicain. Vous êtes contacté par le détaillant américain de masse très connu Schmidlap Mart. Ils veulent passer commande de 83 gazillions de T-shirts teints en fils. Le prix n'est pas mal mais ils exigent une livraison sous 90 jours. Vous expliquez très clairement à Schmidlap que cela va être très difficile d'expédier cette énorme quantité dans un délai aussi court à moins de commencer à teindre les fils immédiatement. L'acheteuse vous assure qu'elle va traiter la commande confirmée pendant que vous préparez les essais de teinture. Elle promet que la lettre de crédit (L/C) qui vous garantit le paiement à l'expédition de la marchandise sera ouverte dès que les essais de teinture auront été approuvés et qu'elle aura reçu copie du bon de commande confirmé et signé.*

*Quatre-vingt-trois gazillions de pièces, c'est énorme. Vous devez faire tout votre possible pour satisfaire l'acheteur. En fait, 90 jours – à la limite, même 70 jours – devraient vous permettre d'exécuter la commande. Vous vous dépêchez de réaliser les essais de teinture et de les envoyer par FedEx à l'acheteur. L'acheteuse vous répond par courrier électronique que le puce est 5% trop rouge, que le vert-jaune est un peu trop jaune, et que le vert bilieux est trop bilieux et pas assez vert, mais que les 46 autres couleurs ne posent pas de problème.*

*Vous informez l'acheteuse que le temps presse. Vous n'avez que 84 jours pour expédier la marchandise. "Ne vous inquiétez pas," s'exclame-t-elle. "La commande confirmée part aujourd'hui et nous ouvrons la lettre de crédit à la minute où nous recevons le bon de commande signé."*

*La confirmation de la commande arrive deux jours plus tard. Il ne vous reste plus à présent que 82 jours pour expédier la marchandise, mais cela suffit encore. Vous signez le bon et le remettez personnellement à votre bureau FedEx local. Malheureusement, on est jeudi et le client ne pourra recevoir le bon que le lundi suivant, dans le meilleur des cas. Quatre jours plus tard, vous appelez l'acheteuse de Schmidlap Mart. "Non, je n'ai pas reçu le bon de commande signé," répond-t-elle. "J'aimerais pouvoir faire quelque chose mais je ne peux pas demander l'ouverture de la L/C tant que je n'ai pas le bon signé."*

*Mercredi, il ne vous reste plus que 76 jours, vous appelez l'acheteuse. "Ça y est! Le bon signé vient d'arriver," répond-t-elle. "Laissez-moi vérifier quelque chose. Oh, vous n'avez pas parafé chaque page. Vous étiez censé parafer chaque page. C'est toujours ainsi que l'on procède. Je vais vous envoyer le bon par télécopie, vous me parafez chaque page et me renvoyez-le tout par FedEx. Non, je ne peux pas accepter que vous me faxiez le bon. Nous avons besoin de votre signature originale. Faites-le le plus vite possible. Je débloquerai la L/C dès que je recevrais le bon."*

*Vous recevez le bon par télécopie. Vous parafez chaque page et par chance votre cousin part pour les États-Unis le jour suivant. Il fera un petit détour – 800 km – pour déposer lui-même le bon sur le bureau de l'acheteuse de Schmidlap Mart. Deux jours plus tard, alors qu'il vous reste encore 74 jours, vous appelez l'acheteuse. "Oui! J'ai reçu le bon signé et je vais personnellement le remettre au service finances. Ils vont immédiatement débloquer la L/C," promet-elle.*

*Malheureusement, c'est vendredi. Le lundi suivant, toujours rien. Mardi, rien, mercredi, rien. Jeudi, jour J – plus que 70 jours – vous êtes à cran. Vous appelez l'acheteuse. "Je dois mettre le fil à teindre aujourd'hui ou alors je ne pourrais plus vous garantir une expédition dans les délais."*

*"Je ne vous en empêche pas, n'est-ce pas?" réplique l'acheteuse. "Si vous ne voulez pas de cette commande dites-le-moi. Si vous ne pouvez pas expédier la marchandise à temps, dites-le-moi. Il y a plein d'usines qui seront ravies d'accepter une commande de 83 gazillions de T-shirts. Vous avez déjà reçu une commande pour 83 gazillions de T-shirts?"*

*Vous reconnaissez n'avoir jamais entendu parler d'une commande de 83 gazillions de T-shirts.*





L'acheteuse Schmidlap Mart finit par avoir pitié de vous. "Je ne peux pas accélérer les choses pour la L/C, mais je pourrais vous donner le numéro de la L/C dès que la banque traitera la demande de L/C."

Ce n'est pas terrible, mais bon, après tout, le numéro de la L/C c'est déjà quelque chose, **ET QU'EST-CE QUI POURRAIT ALLER DE TRAVERS?**

Deux jours plus tard, l'acheteuse vous envoie par courrier électronique le numéro de la L/C. Vous mettez le fil à teindre et c'est alors que vous vous rendez compte de **CE QUI PEUT ALLER DE TRAVERS.**

La L/C n'arrive pas. Ni le lendemain, ni le surlendemain, ni la semaine suivante.

Vous êtes jusqu'au cou dans le fil puce, vert-jaune et vert bilieux, mais toujours pas de L/C à l'horizon.

Vous appelez l'acheteuse. Elle est sortie déjeuner, en rendez-vous, et pour finir simplement absente.

Vous êtes désespéré. Vous prenez l'avion pour le siège de Schmidlap Mart. Vous vous précipitez dans le bureau de l'acheteuse.

L'acheteuse est, elle, très calme. "Oh, cette commande. Désolée, elle a été annulée il y a 10 jours. Vous n'avez pas reçu l'avis d'annulation?"

Vous lui expliquez que vous êtes jusqu'au cou dans le fil puce, vert-jaune, vert bilieux et de 46 autres couleurs totalement invendables.

"D'accord", convient le vendeur. "Totalement invendables. C'est la raison pour laquelle nous avons annulé la commande. Que voulez-vous que j'y fasse? Qui vous a demandé de teindre le fil sans une lettre de crédit confirmée?"

Vous voyez toute votre vie défilier devant vos yeux.

Une fois encore l'acheteuse finit par avoir pitié de vous. "Voyons si je peux faire quelque chose. Je ne pense pas que cela marchera, mais peut-être que si vous consentiez un rabais sur les T-shirts je pourrais convaincre mon patron de vous en débarrasser. Quel rabais pouvez-vous proposer?"

Vous proposez moins 20%? Moins 30%?

L'acheteur n'est pas satisfait. "Je vais vous accorder une faveur. Mon patron ne voudra rien savoir à moins de 30%, pas pour ces couleurs. Je vais voir ce que je peux faire."

L'acheteuse quitte son bureau. Une heure plus tard, alors que vous commencez à ressentir les premiers symptômes d'une crise cardiaque, elle revient dans son bureau – tout sourire. "On a réussi! Ca n'a pas été facile mais je voulais vraiment vous aider. Il a accepté moins 50%. Ne me remerciez pas. Chez Schmidlap Mart nous pensons que notre relation avec vous est plus importante que n'importe quelle commande. N'oubliez pas que vous me devez une faveur."

Il faut se rendre à l'évidence – faute de grives on mange des merles. Vous remerciez chaleureusement l'acheteur. Pour la première fois depuis des semaines vous avez l'impression d'être libéré d'un poids.

Ce n'est que dans l'avion de retour que vous vous rendez compte que Schmidlap Mart vient juste d'acheter la marchandise commandée 50% moins cher.

À ce moment précis vous vous souvenez d'une petite voix venue du passé qui vous murmurait :

**Avant d'engager une dépense, aussi minime soit-elle, vous l'usine devez apprendre à connaître votre client.**



## Approvisionnement en tissu

L'ensemble du processus d'approvisionnement peut être divisé en 64 étapes (voir appendice), à commencer par le **choix de l'échantillon de tissu par le styliste** (étape 1) pour finir avec la **remise du bon de travail définitif** (étape 62). (Les étapes 63 et 64 concernent les calculs internes destinés à établir le **prix de revient des garnitures**.) Il existe trois méthodes d'achat de tissu, qui implique chacune l'usine à un moment différent. Les responsabilités du client et de l'usine varient d'une méthode à l'autre. Chacune présente des avantages et des inconvénients, tant pour le client que pour l'usine.

Chaque service à valeur ajoutée du processus de production du vêtement, y compris l'achat du tissu, augmente le coût du produit. Ces coûts supplémentaires peuvent être quantifiés en fonction de la nature du service et de la valeur qu'il apporte. Plus la valeur est faible, moins le coût supplémentaire est élevé. Il peut s'agir de coûts directs tels que les salaires et autres frais généraux, ou de charges financières. Il peut également s'agir de paiements à effectuer pour se prémunir contre les risques. Par conséquent, lorsque ces services permettent d'abaisser les coûts, l'usine peut percevoir une part de ces économies sous forme de bénéfice.

Les usines peuvent choisir d'acheter le tissu de trois manières.

### Commander/payer

Il s'agit de la méthode la plus simple. L'acheteur passe commande du tissu à l'usine de tissage et l'usine de confection paye l'usine de tissage. L'acheteur fait tout le travail. En fait, l'usine n'entre même pas en jeu tant que **le tissu commandé n'a pas été payé** (étape 53).

#### *Responsabilité de l'acheteur*

- ❑ En cas de livraison tardive du tissu, l'usine informe l'acheteur, qui donne instruction à l'usine d'annuler la commande de tissu ou prolonge le délai de livraison des vêtements pour compenser le retard.
- ❑ Si le tissu est endommagé, l'usine informe l'acheteur, qui donne instruction à l'usine soit de produire les vêtements avec le tissu endommagé, soit de ne pas découper le tissu endommagé. Dans ce dernier cas de figure, l'acheteur doit négocier avec l'usine de tissage.

#### *Responsabilité de l'usine*

- ❑ L'usine est chargée de contrôler et de soumettre le tissu à des essais pour voir s'il ne présente pas de défaut.
- ❑ Si l'usine découpe le tissu avant d'avoir informé l'acheteur de tout problème éventuel, elle est responsable. Ce qui nous amène à la troisième règle d'or de l'industrie du vêtement :

**Une fois découpé, le tissu vous appartient.**

#### *Avantage pour l'acheteur*

- ❑ L'acheteur n'est plus otage de l'usine. Si les vêtements fabriqués sont de mauvaise qualité ou en cas de retard de livraison, c'est l'usine qui subit la perte.

#### *Inconvénient pour l'usine*

- ❑ Le simple fait de payer le tissu est loin de constituer un service. Le client peut encore aller voir ailleurs s'il ne trouve pas une usine qui lui fournira un service et des installations de bien meilleure qualité.

### *Coûts représentant une valeur ajoutée*

En règle générale, l'usine qui achète simplement le tissu ne peut prétendre qu'au coût de financement du tissu. Celui-ci inclut une commission de 0,5% sur la lettre de crédit (si le paiement se fait par L/C) plus la charge d'intérêt couvrant la période entre le paiement du tissu et la réception du paiement des vêtements expédiés – environ trois mois. Le total des frais financiers ne devrait pas dépasser 3%–5% de la valeur totale de la L/C.

Parce que le risque pour l'usine est minime et qu'elle n'a ajouté qu'une modeste valeur au produit, elle ne peut normalement pas prétendre tirer un quelconque bénéfice de la transaction.

### *Conclusion*

Cette première mesure est indispensable pour toute usine désireuse de rester compétitive après 2005. Cependant, ce n'est pas simplement parce qu'elle est en mesure de payer le tissu que l'usine devient intéressante aux yeux du client ou compétitive par rapport à d'autres usines.

Par le passé, dans le cadre du SGS (modèle type pour l'approvisionnement en vêtements) qui se concentrait uniquement sur le prix FOB, les achats de tissu par l'usine se limitaient à la commande/au paiement. Les acheteurs préféraient s'approvisionner eux-mêmes en tissu, évitant ainsi toute augmentation du coût direct du tissu. La seule exception à cette règle concernait les produits spéciaux tels que les vêtements de soie fabriqués en Chine. Dans ce cas là, l'usine avait bien plus de connaissances et d'expérience.

À présent, alors que les acheteurs regardent au-delà de 2005 et s'orientent vers le FVSM (modèle d'approvisionnement basé sur la valeur totale), ils prennent conscience que l'usine est mieux placée que le client pour acheter le tissu – pour autant que l'usine ait fait ses preuves dans ce domaine. Deux principaux facteurs entrent en ligne de compte :

- ❑ Le coût de l'approvisionnement est plus bas à l'usine que chez l'acheteur. Les salaires et autres frais sont inférieurs à l'usine par rapport à ceux des bureaux de l'acheteur situés à Londres ou New York.
- ❑ Dans bien des cas, l'usine peut se procurer du tissu à un prix inférieur à celui que devrait payer le client, ce qui permet non seulement de produire des vêtements moins chers mais donne aussi la possibilité à l'acheteur d'abaisser ses frais généraux de pré-production.

## **L'approvisionnement en fonction des souhaits de l'acheteur**

Dans ce deuxième cas de figure, l'acheteur repère un tissu intéressant et envoie un échantillon à l'usine de confection. Celle-ci transmet l'échantillon à une usine de tissage qui essaie de reproduire l'échantillon au plus près. Cette solution est beaucoup plus sophistiquée que se contenter de payer un tissu commandé au préalable par l'acheteur, et l'usine intervient alors à l'étape 26, **commande de l'échantillon de tissu**. Pour offrir ces services avec succès, l'usine doit entretenir de solides relations avec des usines de tissage qualifiées et employer des spécialistes qualifiés en approvisionnement en tissu. Plus important, l'usine doit comprendre ce qu'attend l'acheteur et doit constamment rester en contact avec celui-ci.

La capacité de s'approvisionner en tissu en fonction des exigences de l'acheteur est un atout considérable pour l'usine. L'acheteur sera plus loyal et payera un prix FOB plus élevé si l'usine est capable d'assurer l'approvisionnement en tissu.

**Responsabilité de l'acheteur**

- ❑ Fournir l'échantillon original de tissu, présenter les couleurs et autres spécifications techniques en temps voulu. Reproduire des tissus spéciaux est une opération très difficile. Si l'acheteur est en retard, tout le processus s'en trouve d'autant retardé.
- ❑ Être raisonnable. L'acheteur ne peut fournir un échantillon de cachemire/de soie obtenu auprès d'une excellente usine de tissage italienne au prix de 150 euros le mètre et attendre de l'usine qu'elle se procure un tissu identique en Asie pour 1,50 euros le mètre. De la même manière, l'acheteur ne peut escompter éviter les minimums imposés par l'usine de tissage, qui sont souvent liés à des considérations d'ordre technique.
- ❑ Accepter que le tissu reproduit sera rarement la réplique exacte de l'original.

**Responsabilité de l'usine**

- ❑ L'usine doit se charger de toutes les opérations du processus d'approvisionnement en tissu dans les délais établis d'entrée de jeu. Ceci peut impliquer, notamment pour les acheteurs du milieu de la mode, des commandes d'échantillons vendeur (quantités inférieures à la normale produites sur la base de la contexture/des couleurs/des motifs de l'acheteur permettant à l'usine de produire des ensembles d'échantillons vendeur bien avant de recevoir le bon de travail confirmé).
- ❑ Le tissu reproduit doit être très proche de l'original, *tel que spécifié par l'acheteur*. Si le tissu reproduit n'a pas *la main et le toucher* de l'original, affirmer à l'acheteur que, d'un point de vue technique, les deux tissus sont identiques, est une perte de temps.
- ❑ L'usine est à présent responsable de l'ensemble du processus de production des vêtements. Celle-ci a garanti qu'elle expédierait les quantités demandées en temps voulu. L'arrivée tardive du tissu ou un tissu endommagé ne peuvent plus être considérés comme des excuses valables pour justifier l'expédition tardive des vêtements.

**Avantages pour l'acheteur**

- ❑ L'acheteur a franchi le premier pas, le plus important, pour ne plus intervenir dans le processus de production. L'usine est à présent responsable du tissu.
- ❑ L'acheteur est en mesure de diminuer ses frais généraux en transférant la responsabilité du tissu à l'usine.

**Avantages pour l'usine**

- ❑ L'usine entame à présent une relation stratégique avec l'acheteur, dans laquelle le choix de l'usine par l'acheteur ne dépend plus uniquement du prix FOB.
- ❑ L'usine a créé un service pouvant facilement être intéressant pour d'autres acheteurs.

**Inconvénients pour l'acheteur**

- ❑ Si l'usine n'est pas en mesure de tenir ses promesses, l'acheteur a perdu un temps précieux pour la pré-production.
- ❑ L'acheteur court le risque très courant que le tissu répliqué ne soit pas suffisamment proche de l'original.

### *Inconvénients pour l'usine*

- ❑ L'approvisionnement en tissu est une opération coûteuse et qui prend beaucoup de temps.

### *Coûts représentant une valeur ajoutée*

Au lieu de se contenter de jouer un rôle, comme dans la méthode commander/payer, l'usine qui se procure le tissu en fonction des exigences de l'acheteur ajoute à présent une réelle valeur au processus. C'est pourquoi l'usine est habilitée à percevoir non seulement entre 3% et 5% pour frais financiers mais elle peut aussi percevoir un bénéfice similaire. Normalement, le total des coûts cumulés représenterait entre 6% et 9% du prix FOB original.

### *Conclusion*

Le succès de l'usine comme celui de l'acheteur dépend de la capacité de l'usine à se procurer des tissus. Rares sont les usines qui se vantent aujourd'hui de pouvoir offrir ce service et plus rares encore sont celles qui peuvent réellement l'offrir.

Le succès de l'usine dépend non seulement des compétences de son personnel expérimenté mais, plus important encore, de sa capacité à communiquer honnêtement avec l'acheteur. La plupart des usines qui essaient de s'approvisionner sur la base des exigences de l'acheteur échouent dans leur tentative car elles promettent plus qu'elles ne peuvent offrir. Si une usine reçoit un échantillon d'un acheteur, elle doit dans les deux ou trois jours qui suivent dire à ce dernier si elle est en mesure d'offrir une reproduction de qualité. Décevoir l'acheteur d'entrée est fâcheux. Décevoir l'acheteur cinq semaines plus tard sonnera le glas de la relation avec l'acheteur en question.

Le succès de l'acheteur, dans ce cas de figure, dépend de sa capacité à être raisonnable. La devise "*Ce qui est difficile nous le réalisons immédiatement, ce qui est impossible prend un peu plus de temps*" ne s'applique pas à une usine qui essaie de se procurer un tissu en particulier. La laine de Tasmanie est douce au toucher, comme celle de la vigogne. Cependant, l'usine du Cambodge n'en a peut-être jamais entendu parler (ce qui est heureux pour les deux parties étant donné que le commerce de la laine de vigogne est un acte criminel dans une centaine de pays). Dans cette configuration, les résultats obtenus se mesurent à la capacité des deux parties de se limiter à ce qui est possible.

## **Approvisionnement indépendant**

Au début de chaque saison, tous les stylistes se mettent en quête de tissu. Ils n'ont généralement pas une idée précise de ce qu'ils cherchent. En fait, ce qu'ils trouvent correspond à ce qu'ils cherchaient parce que c'est tout ce qu'il y a. L'usine qui entretient d'excellentes relations avec l'usine de tissage peut jouer un rôle important dans ces recherches et intégrer de ce fait le processus de production à l'étape 1, le **styliste choisit un échantillon de tissu**. Il s'agit du nec plus ultra du service en matière d'approvisionnement en tissu qui exige des installations spécialisées du côté de l'usine, notamment :

- ❑ Une bonne compréhension de l'industrie de la mode sur le marché du client;
- ❑ Un service achat de tissus bien développé et expérimenté, dont les membres participent régulièrement à des salons du tissu en Asie et en Europe;
- ❑ De solides relations avec des usines de tissage asiatiques et au moins quelques usines de tissage européennes.

La capacité d'aider le styliste à sélectionner des tissus pour la prochaine collection place l'usine au cœur du processus de fabrication.

### ***Responsabilité de l'acheteur***

- ❑ Le styliste de l'acheteur devrait donner des idées à l'usine, laquelle les communique ensuite aux usines de tissage.
- ❑ L'information doit circuler entre le styliste et l'usine.
- ❑ Étant donné que les usines de tissage devront investir beaucoup de temps et d'argent dans la mise au point de produits, un investissement qui pour l'essentiel ne débouchera jamais sur des commandes fermes, l'acheteur et le styliste devraient faire preuve de discernement au moment de soumettre des idées à l'usine. Dans le cas contraire, la relation difficilement instaurée entre l'usine et ses usines de filature en pâtira à jamais et tout le monde sera perdant.

### ***Responsabilité de l'usine***

- ❑ L'usine doit régulièrement présenter une gamme aussi complète que possible de types de tissus disponibles, y compris de nouvelles lignes que le styliste n'a pas encore vues.
- ❑ L'usine doit continuellement travailler à nouer des relations avec de nouvelles usines de tissage.
- ❑ L'usine doit accepter qu'une partie du service d'approvisionnement consistera à convaincre ses usines de tissage de produire un grand nombre d'échantillons, dont seule une petite partie débouchera sur des commandes.

### ***Avantage mutuel pour l'usine et l'acheteur***

- ❑ Plutôt que de se contenter de négocier les prix FOB, l'usine se trouve à présent en mesure de concevoir des styles de vêtements dans les limites de prix de l'acheteur.
- ❑ Tant l'acheteur que l'usine ont la certitude que le tissu répliqué sera identique à l'original tout simplement parce que la réplique *est* l'original.
- ❑ L'acheteur peut transférer la majeure partie de ses frais de conception à l'usine qui peut se charger de cette opération plus efficacement et à moindre coût.

### ***Coûts représentant une valeur ajoutée***

Offrir à l'acheteur la capacité d'atteindre ses objectifs financiers en se procurant du tissu de manière indépendante signifie aujourd'hui que l'usine est pour ainsi dire aux commandes. Bien que les coûts qui représentent une valeur ajoutée pour ce service soient fonction du style et tiennent compte du coût de l'ensemble du vêtement, en règle générale, l'usine pourrait s'attendre à ajouter entre 5% et 6% au prix FOB.

### ***Conclusion***

Réussir à s'approvisionner en matière première est le premier service, que l'usine pourra fournir à ses acheteurs après 2005, et probablement le plus important. En l'absence de services et d'installations spécialisés, avec uniquement une main-d'œuvre bon marché, l'usine de l'après 2005 n'aura simplement rien à offrir.

## Chapitre 4

# Le processus d'approvisionnement en tissu – étape 1 : du côté de l'acheteur

---

L'approvisionnement en tissu doit être perçu comme un processus en plusieurs étapes. Qu'entend-on par là? Nous grandissons tous dans l'idée qu'il nous faut trouver un sens dans les définitions et non dans les processus. *Tous les célibataires ne sont pas mariés. Les chauves n'ont pas de cheveux. Une usine est une salle remplie de machines.* Le problème ici est que définir quelque chose n'étoffe pas concrètement nos connaissances générales. La connaissance opérationnelle découle de la compréhension de la manière dont se déroulent les choses et de la manière de les faire changer. Il en va de même pour les concepts tels que le mariage, la calvitie et, dans notre cas, de la fabrication de T-shirts et de l'approvisionnement en tissu.

Pour comprendre comment fonctionne l'approvisionnement en tissus, il convient d'envisager la chose en termes de processus et non de personnes, de lieux ou de choses.

La fabrication est un processus de production. Si quelque chose ou quelqu'un modifie le produit, il fait partie du processus de fabrication. L'endroit, quel qu'il soit, où se déroule le processus de fabrication est appelé usine. À titre d'exemple, prenez le cas d'un styliste qui, tard le soir chez lui, dessine des croquis de T-shirts.

- Ces croquis modifient physiquement les T-shirts. (Il serait impossible ne serait-ce que de commencer à produire les T-shirts sans les modèles.) Ces croquis sont la première étape du processus de fabrication.
- Le styliste fait par conséquent autant partie du processus de fabrication que l'opérateur de machine ou la repasseuse.
- La chambre du styliste, là où a débuté ce processus de fabrication, est une usine, tout comme la pièce dans laquelle les vêtements sont assemblés ou celle dans laquelle les vêtements sont coupés.

Le comptable verra les choses différemment. Il vous dira qu'un opérateur de machine fait partie des coûts variables (les coûts d'assemblage augmentent et baissent en fonction du nombre de vêtements produits), alors que le styliste fait partie des frais généraux (salaire et dépenses restent identiques indépendamment du nombre d'unités produites).

L'économiste verra les choses différemment. Il vous dira que l'assemblage est une opération de fabrication, alors que la conception des modèles est un service.

Tous deux ont raison, à leur manière. Qui plus est, quel que soit le contexte, ni l'un ni l'autre ne fait une distinction entre l'atelier de pré-production de l'importateur ou l'usine du fournisseur. Si l'on prend l'exemple, certes limité, des T-shirts et des pantalons, définissons pour l'heure les frais généraux comme des coûts variables et admettons que quiconque modifie le vêtement fait partie du processus de fabrication.

À chaque étape de la fabrication du vêtement, le processus – non pas la chose – est important, car les processus peuvent être déplacés d’un endroit à l’autre alors que bien souvent ce n’est pas le cas pour les choses. Vous pouvez, par exemple, transférer les opérations de préparation des échantillons de Londres à Phnom Penh. Par contre, vous ne pouvez pas transférer les préparateurs d’échantillons. Ils ne bougeront pas.

L’approvisionnement en tissu est la première partie du processus de pré-production, peut-être bien la plus importante, et représente donc la première opération à réaliser par l’usine qui souhaite adopter le modèle FVSM.

### *Étude de cas II : Le styliste casanier*

*Vous êtes un importateur qui tente de réorganiser son service création. Vous regardez autour de vous et vous êtes stupéfait par la taille de celui-ci. Non seulement avez-vous des stylistes et des assistants-stylistes, qui pour certains ont leurs propres assistants, mais vous financez aussi toute une armée de stylistes techniciens, de spécialistes des achats de tissus, de marchandiseurs, de traceurs de patrons, de préparateurs d’échantillons et j’en passe.*

*Une grande partie de ces opérations pourrait être réalisée dans les usines de vos fournisseurs. Le problème ce sont les stylistes.*

*Les stylistes ne se déplacent plus. Il y a dix ans, le styliste, généralement une femme, savait où était sa place : dans un avion. Le styliste basé à Londres faisait sa tournée au moins deux, voire trois fois par an. Sa tournée type consistait en une série de voyages entre Londres-Hong Kong-Shanghai-Séoul-Taïpei-Londres, puis Londres-Porto-Londres, suivi par Londres-Paris-New York-Milan-Londres juste pour visiter les magasins.*

*Bien entendu, le styliste vivait en permanence en décalage horaire, soit lorsqu’il se trouvait à l’étranger, soit parce qu’il venait de rentrer de voyage, ou préparait son prochain déplacement, mais à l’époque les stylistes étaient responsables, endurants et loyaux – des qualités, pour le meilleur ou pour le pire, que l’on trouve rarement dans la jeune génération de stylistes d’aujourd’hui.*

*À présent, c’est le spectre des importateurs de vêtements d’antan qui s’exprime : “Si vous et votre fournisseur – l’usine – souhaitez survivre, grandissez et rejoignez le 21<sup>ème</sup> siècle. La création est un processus. Vous pouvez déplacer le processus sans déplacer les personnes.”*

*Les premiers échantillons du styliste ne doivent pas nécessairement être produits à Londres. Les croquis peuvent être envoyés par télécopie aux usines où les échantillons originaux pourront être produits en l’espace d’une journée et immédiatement renvoyés par service de courriers. Dans bien des cas, l’usine envoie un marchandiseur livrer les échantillons en main propre à Londres afin de les examiner avec le styliste. L’essentiel du travail d’approvisionnement en tissu peut également être réalisé par l’usine.*

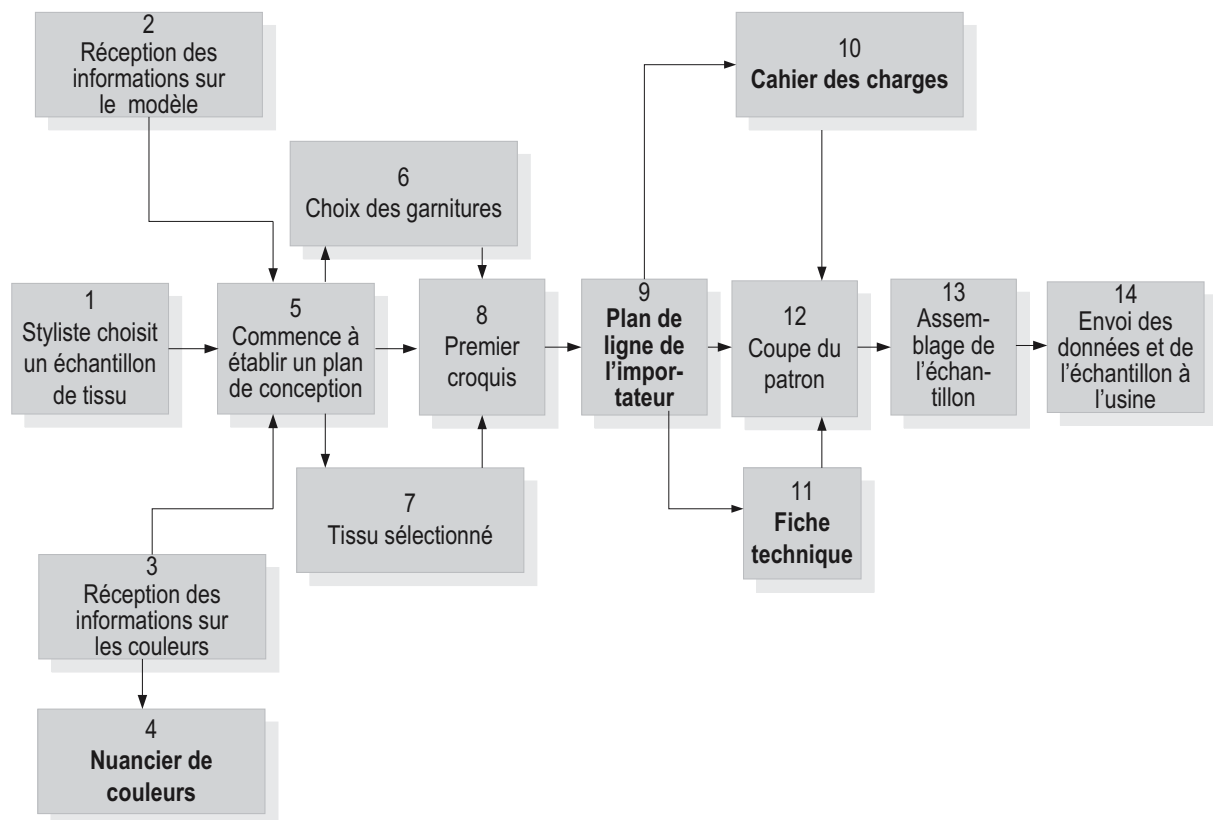
*En fin de compte, les stylistes ont encore des assistants, lesquels ont bien souvent leur propre assistant, dans leur pays d’origine. Vous, l’acheteur, continuez d’entretenir une armée de stylistes techniciens, spécialistes de l’achat de tissus, marchandiseurs, traceurs de patrons, préparateurs d’échantillons et j’en passe. Mais seul ce groupe est à présent situé à Phnom Penh.*

*L’usine est disposée à assumer ces responsabilités car si elle n’offre pas ces services et d’autres, ainsi que les installations demandées, elle n’a rien d’autre à offrir qu’une main-d’œuvre bon marché, et de nos jours la main-d’œuvre bon marché est disponible en abondance.*

Les 64 étapes du processus d’approvisionnement en tissus peuvent être divisées en phases, à commencer par la **phase I : dans le bureau de l’acheteur**. Dans un premier temps le **styliste choisit un échantillon de tissu** (étape 1) et pour finir **envoi des données et de l’échantillon à l’usine** (étape 14). La phase I implique quatre rapports :

Nancier de couleurs	(étape 4)
Plan de ligne de l’importateur	(étape 9)
Cahier des charges	(étape 10)
Fiche technique	(étape 11)

### Phase I : dans le bureau de l’acheteur



Cette phase du processus d’approvisionnement en tissu se concentre uniquement sur la conception, à commencer par l’étape 1 où styliste procède à une première sélection de tissus qui devraient être utilisés pour la prochaine saison. Comme cela a déjà été expliqué au chapitre 3, les usines qualifiées ont là une excellente occasion d’entrer dans le processus de fabrication.



Au moment où le styliste sélectionne les tissus, il entreprend aussi de rassembler des informations sur le style souhaité. Croire que les stylistes débutent chaque saison avec devant eux une feuille blanche et que leurs créations sont à chaque fois des créations originales est un des mythes les plus touchants de notre industrie. En fait, de nos jours, tous les stylistes recourent à des aides à la conception, souvent coûteuses. Elles comprennent non seulement des **informations sur le modèle** (étape 2) mais aussi des **informations sur les couleurs** (étape 3). C'est généralement en utilisant ces aides que le styliste choisit les couleurs pour la saison à venir.

Les couleurs choisies pour chaque tissu sont placées sur un **nuancier de couleurs** (étape 4) qui sera utilisé par les usines de tissage pour teindre le tissu. Il s'agit simplement d'un morceau de papier épais ou de carton sur lequel le styliste agrafe des échantillons des couleurs souhaitées pour tel ou tel tissu.

Dans le meilleur des mondes, les échantillons de couleur devraient être présentés dans le même tissu ou au moins dans un tissu semblable à celui que le styliste utilise étant donné que cela permettrait un échantillonnage plus facile des couleurs. Si, par exemple, le tissu souhaité est un sergé 2x1, polyester/coton, les échantillons devraient au moins être tous en sergé de coton voire même en coton ordinaire. Malheureusement, nous ne vivons pas dans le meilleur des mondes. Par le passé j'ai reçu des échantillons qui consistaient en un morceau de moquette ou même un morceau de poterie en terre cuite à partir duquel j'étais censé teindre une crêpe de Chine.

Les vieux colliers de chien et les pots cassés mis à part, le pire est encore lorsque le client remplace ses échantillons par des petits bouts de papiers de couleur, généralement découpés dans un nuancier Pantone. Permettez-moi de dire d'emblée que Pantone est une excellente maison qui produit une gamme très complète de nuanciers fabriqués à partir d'échantillons de tissus de fibres différentes, dans lesquels un numéro de référence précis est attribué à chaque couleur. Travailler avec un nuancier Pantone en tissu facilite beaucoup la vie. Le styliste n'a même pas besoin d'envoyer un **nuancier de couleurs**. Il peut envoyer par courrier électronique les numéros Pantone. Cela marche à merveille – pour autant qu'ils utilisent un nuancier tissu Pantone et pas un nuancier papier.

Une fois que le styliste a choisi les tissus et les couleurs, vient le moment d'établir le **plan de conception** de base (étape 5). À ce stade, le styliste a, pour chaque groupe de styles, **sélectionné le tissu** (étape 7) et **choisi les garnitures** (étape 6). Ensuite le styliste se lance dans la conception à proprement parler avec le **premier croquis** (étape 8).

Les croquis sont regroupés par tissu, tous les styles pour chaque tissu étant inclus dans le **plan de ligne** (étape 9). Sous chaque croquis figurent les couleurs demandées pour le style en question. Le plan de ligne, qui sera ensuite modifié par l'usine (**plan de ligne de l'usine**, étape 16) est un des rapports clef nécessaires pour l'achat du tissu.

**Nuancier de couleurs**

Date \_\_\_\_\_  
Tissu \_\_\_\_\_  
Fournisseur du tissu \_\_\_\_\_  
Saison \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Plan de ligne de l’importateur**

Tissu \_\_\_\_\_  
Fournisseur du tissu \_\_\_\_\_  
Saison \_\_\_\_\_  
Usine \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

**Croquis**

Style # \_\_\_\_\_  
Description \_\_\_\_\_  
Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Croquis**

Style # \_\_\_\_\_  
Description \_\_\_\_\_  
Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Style # \_\_\_\_\_  
Description \_\_\_\_\_  
Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Croquis**

Style # \_\_\_\_\_  
Description \_\_\_\_\_  
Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Croquis**

Style # \_\_\_\_\_  
Description \_\_\_\_\_  
Nom de la couleur \_\_\_\_\_

**Échantillon**

Style # \_\_\_\_\_  
Description \_\_\_\_\_  
Nom de la couleur \_\_\_\_\_

L’importateur crée ensuite un **cahier des charges pour les tailles** (étape 10) qui contient la liste des mesures pour toutes les tailles. L’usine peut ainsi calculer la quantité de tissu dont elle aura besoin pour ce style. L’usine doit veiller à ne pas prendre les mesures figurant sur le cahier des charges pour argent comptant. Dans le monde d’aujourd’hui, où les hommes et les femmes des pays industrialisés sont plus corpulents, les anciennes spécifications S-M-L ne sont plus d’actualité. Le cahier des charges type pour les tailles donné ci-dessous est loin d’être inhabituel.

Il est suivi par une **fiche technique** (étape 11) qui définit les différentes exigences techniques pour le style en question. Dans l’exemple donné plus bas ne figure que la partie concernant le tissu. Une fiche technique complète peut prendre plusieurs pages.

Il existe une variété infinie de fiches techniques et de cahiers des charges, lesquels varient en fonction de l’importateur, du styliste et de leur soutien technique. Certaines fiches techniques sont extrêmement détaillées et complexes alors que d’autres le sont moins.

Quoi que vous receviez, veillez à ce que vos collaborateurs étudient très attentivement le cahier des charges et la fiche technique. Assurez-vous que vous comprenez bien ce que l’on attend de vous et que vous êtes en mesure de satisfaire à ces exigences. Si quelque chose vous semble illogique, renseignez-vous immédiatement. N’ayez pas peur de poser des questions sous prétexte de sembler incompetent, j’insiste là dessus. Dans notre branche d’activité, les incompetents sont ceux qui ne posent jamais de questions. Les acheteurs professionnels et expérimentés savent que dès lors qu’un responsable d’usine ne cesse de répéter “Pas de problème”, cela signifie en fait “Je ne comprends rien à ce que vous me racontez.”

Il arrive que les acheteurs et les professionnels de l’approvisionnement les plus qualifiés commettent des erreurs stupides. Tout professionnel est heureux que l’usine pose des questions et ne l’en respecte que davantage car cela signifie qu’elle apprend progressivement ce qu’attend l’acheteur, et une fois sur cent, l’usine mettra le doigt sur l’erreur grossière qui a été commise. Croyez-moi, votre acheteur préférera répondre à mille questions si, en fin de compte, cela peut lui éviter de recevoir 10 000 douzaines de T-shirts qui correspondent parfaitement au cahier des charges mais qui sont totalement invendables car l’acheteur a oublié de prévoir une encolure extensible. Des T-shirts que l’on ne peut enfiler ne servent pas à grand chose.

Pour finir, la terminologie en matière de tissus et les méthodes de mesure diffèrent considérablement entre les États-Unis et le reste du monde. Ces différences ne se limitent pas aux euros par rapport aux dollars ou aux mètres par rapport aux yards. Le glossaire qui figure à la fin du présent ouvrage contient les tables de conversion standard utilisées dans l’industrie textile.

À ce stade, le personnel d’appui du styliste va **couper le patron** (étape 12) et faire **assembler l’échantillon** (étape 13). L’ensemble, qui comprend le patron, l’échantillon, le cahier des charges, la fiche technique et le plan de ligne, est alors transmis à l’usine (étape 14).

<b>Cahier des charges</b>										
Numéro de style	1007						Date	20-mars-04		
Description	Pantalons façon tailleur femme									
Groupe de tissu	Sergé Super 100									
Fourchette des tailles	XS - 5XL (en pouces)									
Taille	XS	S	M	L	XL	XXL	XXXL	XXXXL	XXXXXL	
Tour de taille	24	25,5	28,5	32	34	38	43	48	53	
Hanches (8" en bas)	41,25	42,75	45,75	49,25	51,25	57,25	61,5	66,75	70	
Tour de cuisse	27	28	30	32,35	33,5	36,5	39	41,5	44	
Couture enfourchure du devant	13	13,5	14,25	15	15,375	15,75	16	16,25	16,5	
Couture enfourchure du dos	16,75	17,25	18	18,75	19,125	19,5	19,75	20	20,25	
Genou (14" en dessous de l'entrejambe)	18,75	19,75	20,75	21,75	22,75	24,25	25,25	26,25	27,25	
Ouverture bas	14	15	16	17	18	18,75	19,75	20,75	21,75	
Entrejambes	29	29	29	29	29	30	30	30	30	
Ouverture poignet	5	5	5	5	7	7	7	7	7	
Conversion taille (tailles États-Unis)		XS	4-6	L	16-18	XXXL	24			
		S	8-10	XL	20	XXXXL	26			
		M	12-14	XXL	22	XXXXXL	28			

<b>Fiche technique tissu</b>			
Numéro de style	1007		
Description	Pantalons façon tailleur femme		
Groupe de tissu	Sergé Super 100		
Description tissu	65% polyester/35% coton		
Armure	Sergé 2X1 LH		
Élaboration (grège)	85X48		
Titre du fil	15 O.E. X 9.5 O.E.		
Finition	R.S. Pré-polymérisé IL		
Poids fini	8 onces par yard carré		
Caractéristiques fini	Moyenne	Minimum	Méthode d'essai
Largeur totale		65,5"	
Largeur taillable		65,25"	ASTM D 3774-84
Contexture	91 X 48	89 X 46	ASTM D 3775-84
Poids (once/yard <sup>2</sup> )	8,0	7,5	ASTM D 3776-85
Résistance à la traction (livres)	180 X 130	150 X 100	ASTM D 5034-95
Résistance à la déchirure (livres)	8,0 X 8,5	7,5 X 7,5	ASTM D 1424-83
Boulochage	4	3,5	ASTM D 3512-82
Rétrécissement (10 IL)	2,5%	3,0%	
Glissement de la couture (1/4")	35	30	ASTM D 434-75
Abrasion à la flexion (cycles)	2 000+	2 000	ASTM D 3885-80
Aspect du tissu	4	4	AATCC 124-1984
Pli	4	3,5	AATCC 88C-1984
Décoloration au pli	3	3	Celanese
Inflammabilité	Catégorie 1	Catégorie 1	CS-191-53
Formaldéhyde libre (ppm)	100	500	AATCC 112-1984
Dégorgement par frottement	4,0 et 3,0	3,0 X 2,0	AATCC 8-1996
Solidité à la lumière (@ 40 unités)	4,0	3,0	AATCC 16-1994
Solidité de la couleur au lavage	4,0	3,0	AATCC 61-1996

## Chapitre 5

# Le processus d'approvisionnement en tissu – étape II : du côté de l'usine

---

L'usine intervient dans le processus d'approvisionnement en tissu lorsqu'elle reçoit l'échantillon de l'acheteur et de son styliste qui comprend le cahier des charges détaillé, la fiche technique détaillée, le plan de ligne de l'acheteur ainsi que l'échantillon à proprement parler. Ou du moins, c'est ce qui se passe en théorie. La réalité est quelque peu différente. Dans l'industrie du vêtement, comme dans la vie en général, il est rare que les choses arrivent comme sur un plateau.

- ❑ Parfois vous ne recevez aucun échantillon mais plutôt une note assez énigmatique du style : *Comme pour le style 4963 de la saison passée, celui avec un empiècement devant et derrière, ou c'était peut-être le 6349? Peu importe! C'est celui avec l'empiècement devant et derrière, seulement cette fois-ci remplacez l'empiècement de devant par des smocks et remplacez les poignets mousquetaire par des poignets droits. Ah, et n'oubliez pas que le 9436 était en tricot simple; cette fois-ci on veut du velours côtelé, alors je vous laisse adapter le patron en conséquence.*
- ❑ Parfois le cahier des charges contient de petites erreurs. Il serait prudent de vérifier les chiffres pour éviter de produire 10 000 douzaines de T-shirts avec une encolure trop petite pour qu'on puisse les enfiler.
- ❑ Parfois il n'y a pas de fiche technique, ou alors elle est incomplète, ou simplement incompréhensible.
- ❑ Parfois le plan de ligne renvoie à un groupe de tissus qui n'a absolument rien à voir avec les vôtres.

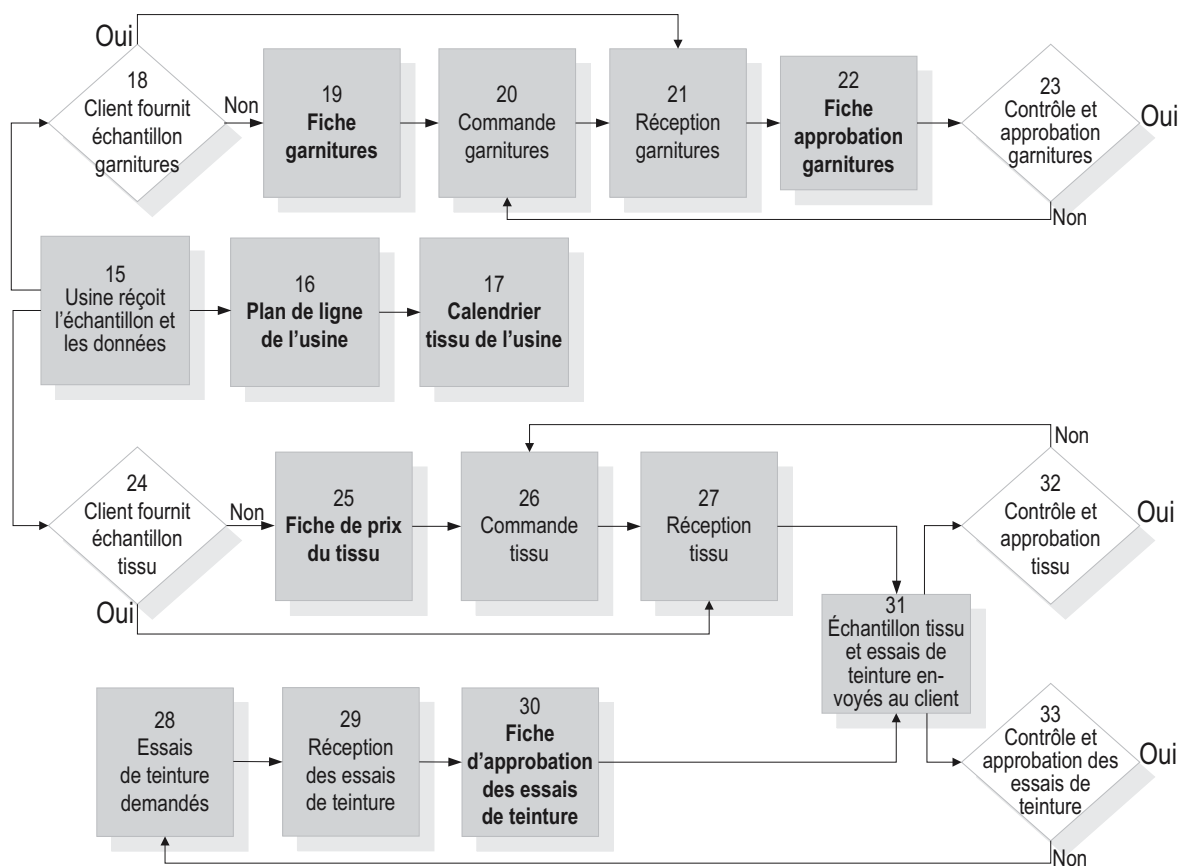
On peut imaginer – cela est extrêmement improbable mais pas totalement unimaginable – que vous receviez tous les documents nécessaires. Même dans ce cas là, ne vous fiez pas à ce qui vous a été envoyé. Vérifiez chaque document deux fois et posez des questions dès que quelque chose ne vous semble pas clair comme de l'eau de roche.

La phase II commence lorsque l'usine reçoit l'échantillon et les données (étape 15) et elle s'achève lorsque les **essais de teinture sont contrôlés et approuvés** (étape 33). Cette phase du processus d'approvisionnement concerne les préparatifs au sein de l'usine. Il s'agit pour l'usine de déterminer les besoins en tissu et de programmer leur livraison efficace et en temps voulu.

La phase II suppose cinq rapports :

Plan de ligne de l'usine	(étape 16)
Calendrier tissu de l'usine	(étape 17)
Fiche garnitures	(étape 19)
Fiche d'approbation garnitures	(étape 22)
Fiche de prix du tissu	(étape 25)

## Phase II : du côté de l'usine



Pour chaque style, l'usine doit établir :

- Les tissus dont elle a besoin;
- Les quantités nécessaires pour chaque tissu et article de garniture;
- Le prix de chaque tissu et article de garniture;
- Quand commander le tissu et les garnitures et les réceptionner ultérieurement à l'usine;
- Que le client a bien approuvé et acceptera chacun de ces tissus.

C'est également à ce stade que les erreurs les plus coûteuses sont généralement commises.

### Étude de cas III : Niveaux de catastrophe

*Vous êtes responsable d’usine. Un jour, alors que vous passez à côté d’une ligne d’assemblage, vous constatez que vos employés n’ont cousu qu’une manche sur chaque T-shirt et que vos contrôleurs n’ont pas remarqué qu’il manquait la manche gauche sur chaque T-shirt. Sur le coup vous êtes choqué puis vous enragez. Vous finissez par vous calmer et par reprendre vos esprits. Vous attirez l’attention de tous sur le problème et veillez à ce que tous les T-shirts produits à partir de maintenant aient bien deux manches. Vous vous penchez ensuite sur les T-shirts à une manche.*

*Quelle est l’ampleur de la catastrophe?*

*La réponse dépend du temps qui s’est écoulé depuis le début de la production. Plus le nombre de T-shirts à une manche produits est grand, plus la perte est grande. Un problème qui ne dure que cinq minutes entraîne une perte mineure. Un problème qui perdure cinq jours entraîne une perte importante. Produire un T-shirt à une seule manche peut sembler totalement stupide, mais ne coûte pas nécessairement très cher, car les erreurs de couture ne concernent qu’un vêtement à la fois.*

*Passons à présent à un problème légèrement différent. Cette fois-ci les T-shirts ont deux manches. Le problème concerne l’étiquette du pays d’origine qui dit :*

*Made in Mexico*

*En temps normal, cette étiquette serait parfaitement acceptable. Mais dans le cas présent les T-shirts ont été expédiés au Canada où l’on insiste pour que les étiquettes soient en anglais et en français.*

*Made in Mexico*

*Fabriqué au Mexique*

*La catastrophe des T-shirts à une seule manche est certes une erreur incroyablement stupide, mais pas nécessairement coûteuse. La catastrophe des étiquettes anglais/français n’a l’air de rien mais elle coûte toujours très cher. Dans ce cas précis, le Gouvernement canadien n’autorisera pas le dédouanement de votre marchandise. Toute la commande sera annulée.*

*Les erreurs de couture sont un problème ponctuel. Les erreurs de préparation matérielle sont génériques – chaque vêtement présentant une anomalie de ce type sera rejeté.*

Le temps consacré à la phase II est toujours du temps bien investi.

La phase des préparatifs à l’usine commence lorsque l’**usine reçoit l’échantillon et les données** (étape 15). Comme expliqué plus haut, vérifiez tout et posez à l’acheteur autant de questions qu’il est nécessaire jusqu’à ce que vous soyez certain de bien avoir compris ce que l’on attend de vous. À ce moment là, vous êtes prêt à passer à la pré-production.

Le tissu est généralement ce qui coûte le plus cher dans le vêtement (à l’exception des sous-vêtements ou l’élastique et la garniture coûtent parfois plus cher que le tissu) et c’est donc là qu’interviennent les pertes les plus importantes. Les pertes sont dues au fait que la qualité ou les quantités commandées sont incorrectes. (Les questions de contrôle qualité et d’assurance qualité du tissu sont traitées plus loin.)

Pour l’heure, ce qui nous préoccupe ce sont les quantités à acheter. Pour l’usine correctement gérée et capable de satisfaire les besoins des clients, l’achat adéquat de tissu fait la différence entre bénéfice réel et bénéfice imaginaire. Le bilan des usines montre trop souvent que des bénéfices ont certes été réalisés mais qu’il n’y a pas d’argent en caisse car ces bénéfices sont bloqués dans du tissu de la saison ou de l’année dernière, ce qui ne se serait pas produit si les quantités commandées avaient été correctes. L’approvisionnement en tissu est peut-être bien un art, mais déterminer les quantités à commander est sans aucun doute une science.



Pour commencer, plusieurs règles doivent être respectées :

- À moins qu’il ne s’agisse d’un denim 14 onces, d’un jersey de coton simple blanc ou d’un autre article de base, la valeur du reste du tissu en stock après expédition de la marchandise doit être égale à zéro;
- En fin de compte, vous devez vous retrouver avec 100% d’argent et 0% de tissu;
- Pour atteindre cet objectif, commandez 99% du tissu nécessaire.

De combien de tissu ai-je donc besoin pour exécuter la commande? La réponse à cette question n’est pas simple et dépend de deux variables qui ne cessent de changer :

- Combien de pièces sont demandées pour chaque style et chaque couleur?
- Combien de tissu est nécessaire pour produire chaque pièce, pour chaque style?

Dans un monde moins compliqué et meilleur, la réponse à la première question serait évidente. L’acheteur commanderait un style de vêtement pour chaque tissu et une fois déterminées la couleur et les quantités, la commande resterait inchangée. Dans notre monde, l’acheteur va commander six styles par tissu et changer d’avis chaque jour jusqu’à ce que le tissu soit littéralement sur la table de coupe, parfois même après.

Le **plan de ligne de l’usine** (étape 16) est là pour vous permettre de ne pas perdre le fil de tous ces changements successifs. À partir du moment où l’usine reçoit les échantillons, le marchandiseur de l’usine établit le **plan de ligne de l’usine**. Chaque tissu fait l’objet d’un plan de ligne distinct. Le rapport se divise en trois parties.

La première partie contient toutes les informations pertinentes en rapport avec chacun des styles pour chaque tissu :

- Nom du tissu.
- Fournisseur du tissu.
- Client et saison.
- Estimation de rendement pour chaque style; en d’autres termes, la quantité de tissu nécessaire pour produire une pièce.

La deuxième partie concerne le style :

- Numéro du style.
- Croquis ou photographie de chaque style. Chaque feuille de papier concernant un style est accompagnée d’un croquis ou d’une photo du style en question. Cela permet d’éviter de devoir dire à l’acheteur : “Oh, vous vouliez dire les pantalons style #4972. Je croyais que c’étaient les chemisiers style #4972.”
- Description du style.
- Données relatives aux quantités de couleur.
  - Nom de la couleur;
  - Nombre de pièces commandées;
  - Longueur totale (en mètres ou yards) de tissu nécessaire pour cette couleur.

La troisième partie donne le total par couleur et quantité :

- Nom de la couleur.
- Quantité totale de tissu nécessaire pour cette couleur.

L’acheteur peut changer souvent d’assortiment, revoyant à la hausse ou à la baisse le nombre d’unités demandées dans une couleur ou dans un style particulier, voire même annuler un style sans autre forme de procès. Le **plan de ligne de l’usine** permet à l’usine de savoir de combien de tissu elle a besoin pour chaque type de tissu et chaque couleur. Le **plan de ligne de l’usine** est un instrument essentiel qui indique deux moments critiques dans l’évolution de chaque style :

- ❑ Le moment où l’usine de tissage reçoit le bon de commande définitif. Avant de confirmer la commande de tissu à l’usine de tissage, l’usine doit s’assurer que les quantités commandées correspondent à l’assortiment de vêtements demandé par l’acheteur. Si le nombre de pièces est incorrect, la commande à l’usine de tissage doit être modifiée en conséquence.
- ❑ Le moment où le tissu commandé est prêt à être découpé en vêtements. Avant la coupe, l’usine doit veiller à ce que la quantité de tissu reçue corresponde à l’assortiment de l’acheteur. Si les quantités sont incorrectes, l’usine doit demander à l’acheteur de modifier l’assortiment en conséquence.

L’acheteur a le droit de modifier l’assortiment à tout moment jusqu’à ce que le tissu arrive sur la table de coupe. Cependant, à chaque fois qu’il modifie l’assortiment, il est tenu de s’assurer que celui-ci correspond toujours aux quantités de tissu de garnitures commandées.

Le **plan de ligne de l’usine** est un instrument indispensable. La plupart des usines l’établissent sous forme de tableur qui modifie directement les quantités de tissu en fonction des changements apportés à l’assortiment. Non seulement cette approche permet-elle de gagner du temps, mais elle évite aussi de coûteuses erreurs de calcul.

### Plan de ligne de l’usine

Nom du tissu \_\_\_\_\_  
 Fournisseur du tissu \_\_\_\_\_  
 Client et saison \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_

Style	Rendement

### CROQUIS OU PHOTO

Style # \_\_\_\_\_  
 Description \_\_\_\_\_

Nom de la couleur	Unités	Quantité

### CROQUIS OU PHOTO

Style # \_\_\_\_\_  
 Description \_\_\_\_\_

Nom de la couleur	Unités	Quantité

### CROQUIS OU PHOTO

Style # \_\_\_\_\_  
 Description \_\_\_\_\_

Nom de la couleur	Unités	Quantité

### CROQUIS OU PHOTO

Style # \_\_\_\_\_  
 Description \_\_\_\_\_

Nom de la couleur	Unités	Quantité

TOTAL

Nom de la couleur	Quantité

Non seulement le tissu doit être commandé en quantité suffisante, il doit aussi être commandé à temps. Étant donné que l’approvisionnement implique de nombreuses opérations, chacune liée à la précédente, l’ensemble du processus devrait reposer sur un **calendrier tissu de l’usine** (étape 17).

Chaque opération devrait figurer sur le **calendrier tissu de l’usine** (voir l’exemple, page 45) de même que leur durée. Certaines opérations peuvent ne pas prendre de temps en ce sens qu’elles peuvent se produire à n’importe quel moment du processus pour autant qu’elles interviennent avant l’opération qui suit. À titre d’exemple, l’usine peut recevoir la ventilation couleur/taille (opération 11) ou la L/C de l’acheteur (opération 12) à n’importe quel moment. Néanmoins, tant que ces opérations n’ont pas eu lieu, le directeur n’approuvera pas le bon de commande de tissu (opération 13) et le tissu ne sera pas commandé (opération 14).

L’acheteur doit recevoir une copie du **calendrier tissu de l’usine** afin de s’assurer de sa coopération. Cependant, en fin de compte, c’est à l’usine qu’il revient de veiller au respect du calendrier.

Parallèlement au **plan de ligne de l’usine** (étape 16) et au **calendrier tissu de l’usine** (étape 17), l’usine doit aussi commencer à se pencher sur les garnitures. Dans certains cas, l’acheteur fournit un échantillon de garnitures (étape 18), mais dans la plupart des cas l’usine est responsable de tout, à l’exception des articles les plus inhabituels.

Lorsque l’acheteur ne fournit pas d’échantillon de garniture, l’usine doit commencer par déterminer les besoins en garnitures. L’échantillon de l’acheteur est étudié de près pour déterminer les besoins, savoir qui va fournir ces articles et quel sera leur prix de revient. Ces informations sont portées sur la **fiche garnitures** (étape 19). Les professionnels de la garniture ne commencent pas par étudier l’échantillon pour ensuite porter les renseignements sur la fiche garnitures. Ils savent que commencer par l’échantillon pour passer ensuite à la fiche entraîne inmanquablement des omissions. Les professionnels commencent par établir une fiche garnitures puis procèdent à un contrôle systématique par rapport à chaque article contenu dans l’échantillon.

Sur la fiche garnitures figure la quasi-totalité des articles de garniture et d’emballage standard. Un espace est aussi prévu pour les articles plus inhabituels tels les brandebourgs (boutons chinois) ou le tulle. Les informations suivantes sont toujours données :

- Nom de l’article.
- Nom du fournisseur. Il peut s’agir d’un fournisseur local ou étranger, de l’acheteur, voire même de l’usine – si les articles restent en stock d’une précédente commande.
- Désignation qualité ou taille du fournisseur.
- Unités. En pièces, yards (ou mètres), livres (kilogrammes), lignes, etc.
- Quantité. Quantité par vêtement. Dans la plupart des cas il suffit de se reporter à l’échantillon pour répondre précisément à cette question; par exemple, six boutons. Dans certains cas, la quantité doit être calculée; par exemple, entoilage de 16 pouces. Pour finir, dans certains cas, la quantité ne peut qu’être estimée; par exemple, cône de fil 1/20. Dans tous les cas, la quantité est calculée pour un vêtement ou une douzaine de vêtements, selon l’unité de base utilisée par l’usine.
- Déchets. Chaque unité produite signifie aussi des déchets, et ces chutes doivent être prises en compte à la commande des garnitures.

- ❑ Total. Il s’agit du total par vêtement (quantité + déchets). Peu importe que le total par article atteigne 0,0425 grosse, à savoir 6 boutons plus 2% de déchets divisé par l’unité de base du bouton d’une grosse (144 pièces). Ces chiffres précis sont utilisés pour établir les prix de revient. Par la suite, lorsque vous commanderez effectivement, les quantités seront arrondies.
- ❑ Prix. Il s’agit du prix fournisseur plus coût du transport, le cas échéant.
- ❑ Somme. Il s’agit du coût par vêtement pour chaque article.

Prenons un exemple simple : un bouton de chemise standard

Article	Fournisseur	Qualité	Unité	Quantité	Déchets (%)	Total	Prix (US\$)	Somme (US\$)
Bouton	Schmidlap	4h16l OPP	Grosse	0,041667	2	0,0425	0,75	0,038175

- ❑ Il faut pour chaque vêtement 6 boutons, polyester perlé océan, 4 trous, ligne 16;
- ❑ Le fournisseur est Schmidlap Buttons;
- ❑ L’unité standard pour les boutons est la grosse (144 pièces);
- ❑ 6 pièces équivalent à 0,041667 grosse;
- ❑ Ajouter 2% de déchets – 0,0008333;
- ❑ Total requis : 0,0425 grosse par vêtement;
- ❑ Coût : 75 cents la grosse;
- ❑ Somme totale par vêtement : 8,8175 cents.

Un propriétaire d’usine qui exploite 50 machines produisant quatre styles de vêtements par mois, et qui a besoin de passer quelque 50 commandes de garnitures par mois, pourra se dire que cela fait beaucoup de travail pour pas grand chose. D’un autre côté, le propriétaire d’usine qui exploite 500 machines qui produisent 40 styles par mois et qui a besoin de passer 500 commandes de garnitures par mois jugera ce système très rentable. Sans parler du propriétaire d’usine qui exploite 5 000 machines, qui produit 400 styles et qui a besoin de passer 5 000 commandes de garnitures par mois. Quiconque exploite 5 000 machines et produit 400 styles par mois ne pourrait pas survivre sans ce type de système.

<b>Calendrier tissu de l’usine</b>			
#	Description	Jour	Jours nécessaires
1	Tissu approuvé	1	0
2	Nuancier envoyé par le client	1	0
3	Nuancier réceptionné par l’usine	6	5
4	Nuancier envoyé par l’usine à l’usine de tissage	11	5
5	Essais de teinture (essais d’impression) demandés	11	0
6	Essais de teinture (essais d’impression) réceptionnés	16	5
7	Essais de teinture (essais d’impression) envoyés au client	21	5
8	Essais de teinture (essais d’impression) approuvés	23	2
9	Échantillon tissu vendeur commandé	25	2
10	Échantillon tissu vendeur réceptionné	70	45
11	Échantillon tissu vendeur mis à l’essai	75	5
12	Ventilation couleur/taille réceptionnée	75	0
13	L/C client réceptionnée	75	0
14	Approbation de l’achat de tissu par le directeur	75	0
15	Tissu commandé	75	0
16	Tissu payé	75	0
17	Tissu réceptionné	120	45
18	Tissu mis à l’essai	127	7
19	Tissu contrôlé	130	3
20	Ventilation définitive couleur/taille demandée	131	1
21	Ventilation définitive couleur/taille réceptionnée	134	3
22	Ventilation définitive couleur/taille comparée au plan de ligne	135	1
23	Bon de travail définitif approuvé et tissu prêt à couper	135	0

Fiche garnitures								
Date _____ Style # _____ Description _____ Client _____ Groupe de tissu _____  Observations					<b>Croquis ou photo</b>			
Article	Fournisseur	Qualité	Unité	Quantité	Déchets (%)	Total	Prix (US\$)	Somme (US\$)
Doublure								
Triplure 1								
Triplure 2								
Fil								
Bouton								
Bouton-pression								
Agrafe et oeillet								
Fermeture éclair								
Élastique								
Ceinture								
Épaulette								
Ruban								
Ruban de dentelle								
Étiquette principale								
Étiquette composition								
Étiquette entretien								
Étiquette pendante 1								
Étiquette pendante 2								
Bride de suspension								
Mousse								
Papier de soie								
Polybag								
Broderie								
Total								

<b>Fiche d’approbation garnitures</b>		
Date _____ Style # _____ Description _____ Client _____ Groupe de tissu _____	<b>Croquis ou photo</b>	



Une fois complétée la **fiche garnitures** (étape 19), l'**échantillon de garnitures** est **commandé** (étape 20). Cette fiche est nécessaire non seulement pour les reproductions, mais, plus important, pour s’assurer que chaque article est de la qualité et de la couleur souhaitées. Dans la plupart des cas, l’usine doit soumettre des échantillons de tous les articles, dans toutes les couleurs, à l’acheteur ou à son agent local.

Après réception de l'**échantillon de garnitures** (étape 21), une pièce de chaque article dans chaque couleur est jointe à la **fiche d’approbation garnitures** (étape 22) puis envoyée au client. La fiche d’approbation garnitures est un formulaire très simple ne contenant que les données standard sur le style/le client, de même que le croquis ou la photo en bonne place. Elle est toutefois en carton résistant car les fiches d’approbation garnitures sont soumises à rude épreuve. L’usine produit généralement la fiche en deux exemplaires.

Le client ou son agent en garde un exemplaire et renvoie l’autre *signé* à l’usine, pour éviter toute catastrophe ultérieure. Le fait que le client renvoie la fiche d’approbation garnitures signifie que l'**échantillon garniture a été contrôlé et approuvé** (étape 23) et signale la fin des opérations en rapport avec les garnitures pour la Phase II.

Revenons à présent au tissu.

Nous avons un **plan de ligne de l’usine** (étape 16) et le **calendrier tissu de l’usine** (étape 17). Que le client fournisse ou non le tissu pour produire les échantillons vendeur (étape 24), étant donné que l’usine doit à un moment ou à un autre acheter le tissu, elle doit à présent calculer le prix de revient du tissu pour le client. Établir une **fiche de prix du tissu** (étape 25) est une opération extrêmement complexe qui exige des compétences et des connaissances non négligeables (voir fiche type dans le présent chapitre).

Seuls deux facteurs déterminent le prix du tissu : le rendement (quantité de tissu nécessaire pour produire une pièce ou une douzaine de pièces) et le prix du tissu au yard.

La première étape consiste à établir un tracé de coupe (morceaux de patron disposés de manière efficace) et à calculer le métrage précis du tracé de coupe. La deuxième étape consiste à calculer le prix de revient réel du tissu qui comprend le *coût initial* ainsi que les *coûts de transformation* et autres *frais supplémentaires*.

Le tissu peut être acheté sous plusieurs formes. Le calcul le plus simple concerne le tissu fini acheté sur une base coût, assurance et fret (CIF); toutes les dépenses incluses dans le *prix de revient du tissu* ont déjà été incluses dans le prix. Si le tissu fini a été acheté sur une base FOB, le fret depuis l’étranger et l’assurance doivent être ajoutés séparément sous la rubrique *fret*.

Mais lorsque le tissu est acheté écri (grège), il doit subir une transformation ultérieure avant de pouvoir être coupé en vêtements. Il peut notamment s’agir d’impression, de teinture et de différentes opérations de finissage. Chaque coût de transformation supplémentaire est ajouté. Bien entendu, dès lors que le tissu a été acheté fini, la section transformation n’a plus lieu d’être.

Les *frais financiers* et les *surcoûts* sont les postes les plus compliqués et les plus controversés car ils supposent un certain nombre de permutations. Le cas de figure le plus fréquent concerne le client qui passe commande du tissu, lequel est ensuite payé par l’usine. Étant donné que le devis soumis au client n’inclut pas les frais de L/C ou les intérêts bancaires dus jusqu’à expédition de la marchandise, ces dépenses doivent d’une manière ou d’une autre être remboursées à l’usine. Pour cela, l’usine ajoutera des frais allant normalement de 3% à 5% de la valeur de la commande, selon l’usine, les conditions de

paiement, et la durée pendant laquelle l’usine doit conserver le tissu avant expédition des vêtements. Un montant de 5% est équitable, plus serait exorbitant.

L’usine ajoutera également un supplément (*surcoût I*) pour couvrir les pertes connues liées au tissu. À titre d’exemple, si pendant le traitement le tissu rétrécit de 5%, cette perte doit être compensée quelque part. Dans la pratique l’on tient généralement compte du facteur rétrécissement dans le prix du tissu. Les surcoûts acceptables devraient être définis dans le détail avec l’acheteur à l’avance.

En plus des surcoûts dont la liste aura été établie, l’usine ajoutera probablement d’autres frais dans la catégorie *surcoût II*. Les frais couverts ici ne sont pas déraisonnables, mais difficiles à expliquer et à justifier au client. C’est la raison pour laquelle ils sont généralement cachés. Ils sont étroitement liés à la rubrique *marge II* expliquée plus bas dans le détail.

Jusque là, les différents éléments de l’équation sont les suivants : *tissu + transformation + frais annexes = prix du tissu au yard*.

Le *rendement par pièce* est simplement le métrage du tracé de coupe. Qui plus est, d’autres majorations de base doivent être prévues. La *marge I* inclut plusieurs rubriques d’acceptation universelle. Tout d’abord, les déchets : une fois toutes les pièces de tissu coupées, il reste peut-être environ 2 yards de tissu non coupé, voire moins. Avec certains tissus, les chutes peuvent être utilisées pour couper d’autres vêtements; avec d’autres, les défauts d’unisson d’une pièce à l’autre rendent l’opération impossible. Dans tous les cas, il vous restera toujours quelques petites chutes de tissu. La marge peut aller de 2% à 5% pour tous les déchets et dommages en fonction de l’usine, de la nature du tissu et du type de vêtement.

Le problème avec ce type de calcul est que dans la salle de découpe à l’usine la réalité est plus complexe, il ne s’agit pas simplement de compter le nombre de pièces de tissus restantes.

Toutes les méthodes d’établissement des coûts reposent sur deux axiomes essentiels :

- ❑ L’usine de vêtements ne peut facturer à son acheteur qu’un prix par yard de tissu, indépendamment du style du vêtement.
- ❑ Le même style doit toujours utiliser le même métrage, indépendamment du tissu. (Pour autant que la largeur des tissus soit identique, que les mêmes feuilles de patron puissent être utilisées quel que soit le style et qu’aucun tissu ne soit tissé teint ou ne présente des motifs imprimés qui exigeraient un raccord particulier.)

Le problème de ces axiomes est que les exceptions à la règle abondent. Ces exceptions sont la raison d’être du *surcoût II* sur le coût du tissu et de la *marge II* pour rendement du vêtement. Dès lors qu’au moins deux styles sont produits dans deux tissus ou plus, nous voyons immédiatement que ces axiomes ne tiennent plus.

Prenons l’exemple d’un chemisier et d’une robe, chacun coupé tout d’abord dans un tissu de soie, puis dans un tissu polyester.

1. Le style 1 est le chemisier. Deux yards de tissus sont nécessaires, déchets normaux inclus, dommages exclus.
  2. Le style 2 est la robe. Trois yards de tissus sont nécessaires, déchets normaux inclus, dommages exclus.
- A. Tissu 100% charmeuse soie, largeur 44 pouces : US\$ 10.00 le yard, frais financiers et rétrécissement normal inclus, dommages exclus.

- B. Tissu 100% polyester, largeur 44 pouces : US\$ 3,00 le yard, charges financières et rétrécissement inclus, dommages exclus.
  - 1A. Chemisier charmeuse – US\$ 20,00 au total pour le tissu
  - 1B. Chemisier polyester – US\$ 6,00 au total pour le tissu
  - 2A. Robe charmeuse – US\$ 30,00 au total pour le tissu
  - 2B. Robe polyester – US\$ 9,00 au total pour le tissu

Jusque là, tout va bien. Les problèmes pour l'usine apparaissent lorsqu'elle commence à calculer le taux de dommage, qui est très différent entre la charmeuse soie et le polyester. Pour la charmeuse soie un taux de 10% est plausible; pour le polyester il devrait être inférieur à 2%.

Qui plus est, ce taux de dommage n'est pas constant. Parce que les morceaux d'un patron pour une robe sont plus longs que les pièces d'un patron pour un chemisier, retirer un morceau de tissu endommagé peut signifier couper 1,75 fois plus de tissu pour la robe que pour le chemisier.

Prenons l'exemple hypothétique d'un morceau d'une pièce de tissu présentant une barre de couleur tous les yards. Dans le cas d'un chemisier, le rendement probable serait de 3 yards. Le taux de dommage pour le chemisier atteindrait donc 33%.

Cependant, dans le cas d'une robe, le taux de dommage atteindrait 100%. En effet, étant donné que le tissu présente une barre tous les yards et que les pièces du patron de la robe dépassent le yard, il serait impossible de couper ne serait-ce qu'une seule robe dans ce rouleau de tissu. Bien entendu, un morceau de tissu de 50 yards de long présentant 50 défauts ne serait de toute façon pas accepté au départ. Il n'en demeure pas moins que même si la pièce ne présentait que huit barres, le taux de dommage pour la robe resterait 1,75 fois supérieur à celui du chemisier.

Revenons à notre estimation première (soie = 10% de dommages, polyester = 2% de dommages) et ajoutons à cela le fait que le taux de dommage pour la robe est 1,75 fois plus élevé que pour le chemisier, soit 17,5%. Dans la pratique l'on essaiera d'utiliser le tissu endommagé pour y couper des robes, mais le prix du tissu sera différent, soit plus US\$ 0,75 le yard en fonction de l'endroit où nous découpons le chemisier ou la robe :

- 1A. Chemisier charmeuse – 2 yards x US\$ 11,00 = US\$ 22,00
- 1B. Chemisier polyester – 2 yards x US\$ 3,06 = US\$ 6,12
- 2A. Robe charmeuse – 3 yards x US\$ 11,75 = US\$ 35,25
- 2B. Robe polyester – 3 yards x US\$ 3,06 = US\$ 9,18

Mais l'usine ne peut en aucune manière facturer au client US\$ 0,75 de plus au yard pour le même tissu. Le client ne sera jamais d'accord. L'usine n'a donc que deux solutions – elle peut esquiver le problème du prix et espérer que le client ne posera pas trop de questions, ou elle peut garder le prix inchangé et augmenter le taux de déchet au yard. Toutefois, elle s'expose dans ce cas là à un autre problème.

- 2A. Robe charmeuse – 3,205 yards x US\$ 11,00 = US\$ 35,25
- 2B. Robe polyester – 3,0 yards x US\$ 3,06 = US\$ 9,18

À moins que le client ne comprenne les réalités auxquelles est confrontée l'usine, celle-ci va devoir lui expliquer pourquoi la même robe n'exige que 3 yards de polyester mais 7 pouces de plus de charmeuse de soie.

<b>Fiche de prix du tissu</b>	
Date _____	
Tissu _____	
Client _____	
Groupe de tissu _____	

Style # _____	Métrage tracé de coupe _____	Rendement _____
Style # _____	Métrage tracé de coupe _____	Rendement _____
Style # _____	Métrage tracé de coupe _____	Rendement _____
Style # _____	Métrage tracé de coupe _____	Rendement _____

**Prix du tissu**

Prix FOB	_____	_____
Fret	_____	_____
Autre	_____	_____
Sous-total		_____

**Frais de transformation**

Teinture/impression	_____	_____
Finissage	_____	_____
Autre	_____	_____
Sous-total		_____

**Frais supplémentaires**

Frais financiers	_____	_____
Surcoût I	_____	_____
Surcoût II	_____	_____
Sous-total		_____

**Prix de revient définitif du yard de tissu**

Rendement estimé par vêtement	_____	_____
Marge I	_____	_____
Marge II	_____	_____
Total		_____

D’autres facteurs viennent encore compliquer les calculs de l’usine. Non seulement le taux de dommage est plus élevé pour une robe que pour un chemisier, mais il en va de même du taux de déchets. Une chute de tissu de 2,5 yards peut encore être utilisée pour y couper un chemisier; pour une robe, le tissu est entièrement perdu.

En dernière analyse, ces différences doivent être prises en considération, soit dans le rendement, soit dans le prix au yard. C’est à l’usine que revient la décision de revoir le coût à la hausse, ou d’en tenir compte dans le métrage. L’usine devrait essayer d’être aussi cohérente que possible.

Les rendements, y compris toutes les marges, sont ensuite ajoutés au **plan de ligne de l’usine**.

Si le client n’a pas fourni d’échantillon de tissu, l’usine procède à présent à la **commande de l’échantillon de tissu** (étape 26). À la **réception de l’échantillon de tissu** (étape 27), celui-ci est soumis à un contrôle.

Passons à présent à la couleur du tissu et au modèle. Avant même la **réception de l’échantillon et des données** (étape 15), l’usine a reçu le **nuancier de couleurs** (étape 4). Vous vous souvenez qu’il s’agit des couleurs choisies par le styliste pour le tissu.

L’usine garde une petite partie des échantillons de couleur du styliste et envoie le reste à l’usine de tissage pour qu’elle les reproduise (étape 28). L’usine de tissage renvoie sa version des couleurs souhaitées sous forme de petits échantillons d’environ 10 cm<sup>2</sup> (4 pouces carrés) appelés – dans le cas d’un tissu uni – **essais de teinture** (étape 29). Normalement, l’usine de tissage fournit deux ou trois essais de teinture par couleur. La différence entre ces bains est généralement minime.

Lorsque le styliste utilise un tissu teint en fils ou imprimé, les reproductions de l’usine de tissage sont appelées essais d’impression. La filature envoie généralement un seul essai d’impression pour chaque couleur. Il devrait comprendre un rapport entier du dessin. Les essais de teinture (ou les essais d’impression) sont joints à la **fiche d’approbation des essais de teinture** (étape 30).

Enfin, lorsque la même couleur ou la même variante est utilisée pour des tissus différents, comme dans le cas de chemisiers en soie et de jupes en laine assortis, des précautions particulières doivent être prises. L’objectif premier est de faire en sorte que la couleur du chemisier en soie et la couleur de la jupe en laine soient pour ainsi dire identiques. Les usines qui produisent des vêtements ne devraient pas comparer les essais de teinture au nuancier du styliste. Il n’est pas rare que deux tissus semblent identiques au nuancier du styliste, mais qu’ils ne correspondent pas entre eux. Dans ce cas là, différentes opérations sont réalisées :

- L’usine qui produit le vêtement à partir du tissu ayant la sortie la plus lente soumet les essais de teinture pour approbation – dans le cas d’espèce la jupe en laine.
- Une fois l’essai de teinture approuvé, l’usine qui fabrique la jupe commande le tissu de laine.
- L’usine qui fabrique le chemisier reçoit un échantillon du tissu de laine.
- L’usine qui fabrique le chemisier fournit des essais de teinture en se basant sur le tissu de laine.
- L’usine qui fabrique le chemisier teint le tissu de soie.

Ainsi, même si aucun des tissus ne correspond au nuancier original, au moins correspondent-ils entre eux.

À présent, l’usine **envoie l’échantillon de tissu et les essais de teinture au client pour approbation** (étape 31). Avec un peu de chance, le client approuve l’échantillon de tissu (étape 32) et les essais de teinture (étape 33).

La phase II du processus d’approvisionnement en tissu exige beaucoup plus de temps, d’efforts et de dépenses. L’objectif de l’usine est de faire en sorte que le client approuve les garnitures (étape 23) ainsi que l’échantillon de tissu et les essais de teinture/essais d’impression (étapes 32 et 33). Tout problème à ce stade implique de refaire le travail et entraîne presque inmanquablement des retards dans la livraison du tissu.

Les acheteurs préfèrent payer plus cher une usine de qualité – une usine qui effectue presque toujours les opérations de la Phase II avec succès.

<b>Fiche d’approbation des essais de teinture</b>	
Client _____ Groupe de tissu _____	
Couleur	Couleur
Couleur	Couleur

## Chapitre 6

# Le processus d'approvisionnement en tissu – phase III : échantillons vendeur

---

Si votre acheteur est un détaillant ou un importateur de marque, vous pouvez sauter ce chapitre. Par contre, si votre acheteur est un importateur qui fournit de nombreux détaillants ou vend les mêmes styles sur de multiples marchés, vous n'avez pas le choix.

Votre acheteur aura besoin d'échantillons vendeur. À l'inverse des échantillons reproduits, ceux-ci doivent être produits avec le bon tissu et dans les couleurs ou variantes demandées, et c'est bien là tout le problème. Pour approvisionner cet acheteur en tissu, l'usine doit trouver une usine de tissage prête à produire une pièce (50 yards) de chaque couleur ou variante de couleur avant de recevoir une commande de tissu à proprement parler.

Les usines de tissage ne produisent pas en dessus d'une certaine quantité. Dans la plupart des cas ce minimum est fixé par le service des ventes de l'usine de tissage pour éviter les commandes trop petites et donc peu rentables. Cependant, certains minimums sont imposés pour des raisons techniques. La plupart des machines de teinture modernes fonctionnent sur le principe de la teinture en lot. Elles sont conçues pour teindre un poids donné de fil ou de tissu. Teindre 25 livres de tissu dans une machine dont la capacité est de 250 livres est pour ainsi dire impossible. Les tissus teints en fils passent par l'ourdissage et l'encollage avant d'être tissés. Dans la pratique l'on n'utilise tout simplement pas les ourdissoirs/machines à encoller standard pour produire les échantillons de tissus.

Si votre acheteur a besoin d'échantillons vendeur, vous devez trouver des usines de tissage équipées pour la teinture et le tissage d'échantillons. La bonne nouvelle est que presque toutes les usines de tissage modernes sont dotées de ces installations. La mauvaise c'est qu'elles ne voudront probablement pas s'en servir pour vos commandes. Elles ne disposent en effet pas d'installations de production d'échantillons suffisantes pour satisfaire tous leurs clients.

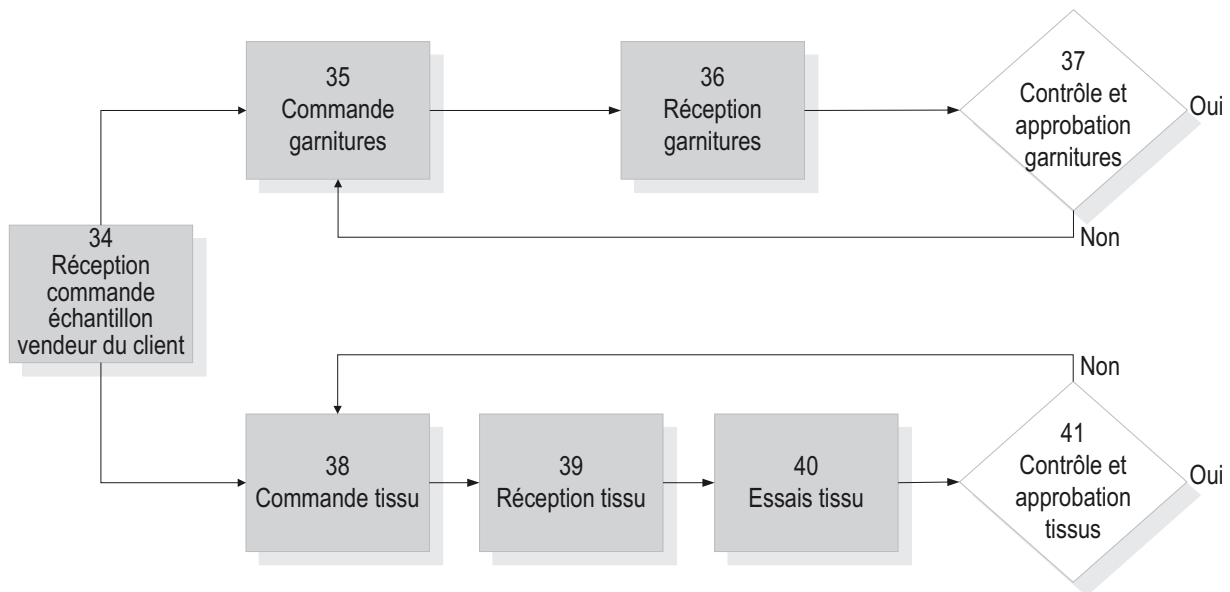
Par conséquent, la fabrication d'échantillons de tissu est réservée à leurs clients de longue date qui passent commande chaque mois, ou aux clients qui passent des commandes énormes. L'usine de taille moyenne qui a besoin de quatre fois une pièce avec chacune un dessin différent et chacune en trois coloris, et qui dans le meilleur des cas passera commande de 9 000 yards (3 000 pour chaque dessin) est accueillie avec tous les égards dus à un pestiféré. Préparez-vous à entendre les inévitables mensonges et excuses du genre :

*Désolé, nous ne sommes pas équipés pour fabriquer des échantillons*, déclare le vendeur de l'usine de tissage accoudé à un ourdissoir à échantillon.

*Nous exigeons de tous nos clients qu'ils commandent au minimum 3 000 yards par dessin, sur lesquels nous prélèverons 50 yards.* Fadaises! N'importe quelle usine de tissage qui fonctionnerait ainsi aurait entraîné la faillite de chacun de ses clients il y a des années. Sans clients, elle-même aurait mis la clef sous la porte.



## Phase III : Échantillons vendeur



*Nous pouvons vous fournir 50 yards de chaque coloris, mais cela prendra trois mois. Encore des fadaises. Aucun client n’est prêt à attendre aussi longtemps pour des échantillons vendeur.*

Soit vous parvenez à convaincre l’usine de tissage de vous fournir l’échantillon vendeur en temps voulu, soit vous trouvez une autre usine de tissage. Alors comment la convaincre de produire votre tissu? Le chapitre 13, L’art de s’approvisionner en tissu, traite de ce dilemme.

Une fois que vous avez convaincu l’usine de tissage, les différentes phases du processus d’approvisionnement en échantillons tissu et garnitures sont d’une simplicité déconcertante. Ce qui est plus difficile c’est faire en sorte que le processus se déroule sans anicroche.

Envisageons le problème sous l’angle de l’acheteur. Lorsque celui-ci reçoit vos échantillons vendeur, il n’a pas pris d’engagement par rapport à vos styles. L’acheteur n’a encore rien vendu. Il peut vous planter là vous et vos échantillons sans aucun état d’âme. En fait, si vous faites partie de ses nouveaux fournisseurs, la production des échantillons est pour vous, l’usine, comme un grand oral que vous pouvez réussir ou rater. Un retard à l’expédition ou l’expédition de marchandises de mauvaise qualité signifie que vous avez échoué et que vous pouvez dire au revoir à votre acheteur.

Envisageons le processus sous l’angle de l’acheteur. Sa saison commence un jour bien précis. Généralement, les plus gros clients de l’acheteur sont les premiers à voir sa collection. Si vos échantillons n’arrivent pas à temps, ils ne peuvent être présentés aux plus gros clients de votre acheteur. Votre acheteur laissera tomber le style en question. De la même manière, votre acheteur est confronté à une concurrence réelle. Pour satisfaire ses clients, chaque style doit être un bijou. Les échantillons tout juste jolis seront écartés d’entrée.

Votre acheteur comprend ces réalités et en a tenu compte au moment de commander les échantillons. L’acheteur sait que certains échantillons lui parviendront avec un jour de retard et seront donc écartés. Il sait que certains échantillons ne seront pas beaux à voir et seront écartés. En fait, l’acheteur sait que certains fournisseurs ne répondront pas à ses attentes et il n’hésitera pas à écartier ces fournisseurs en même temps que leurs échantillons.

Produire de bons échantillons vendeur est plus important que bien exécuter une commande. Après tout, lorsque vous serez prêt à expédier la commande, cela voudra dire que votre acheteur aura passé commande de vos styles. Il se sera engagé envers vous et vos styles. Si votre acheteur annule, il perd les ventes existantes.

Il y a trois choses à ne pas oublier :

- L'échantillon tissu vendeur doit être irréprochable tant du point de vue de la qualité que de la couleur.
- Les échantillons vêtements vendeur doivent être entre les mains de l'acheteur le jour J ou avant, même si pour cela votre cousin Phil doit les apporter lui-même de Phnom Penh au 1407 Broadway, New York.
- Vous n'avez pas droit à l'erreur.

Si vous n'êtes pas prêt à endosser des responsabilités, ne vous engagez pas à produire des échantillons vendeur, même si cela implique de perdre l'acheteur.

Quant à la marche à suivre, elle est relativement simple.

L'acheteur sait déjà de combien de temps vous avez besoin pour fabriquer les échantillons. Il a reçu votre **calendrier tissu de l'usine** (étape 17). L'acheteur vous envoie à son tour son bon de **commande échantillon vendeur** du client (étape 34). Lisez-le attentivement. Si pour une raison ou une autre vous ne pouvez satisfaire les attentes de l'acheteur ou respecter la date de livraison, informez-en l'acheteur immédiatement. Votre acheteur annulera probablement, mais il vous respectera pour votre professionnalisme et s'adressera vraisemblablement à vous à nouveau à l'avenir.

En supposant que vous puissiez vous engager, vous passez vos **commandes échantillons garnitures vendeur** (étape 35) et vos **commandes échantillons tissu vendeur** (étape 38). Veillez à ce que l'usine de tissage et les fournisseurs de garnitures comprennent précisément ce que vous souhaitez.

Si vous le pouvez, visitez l'usine de tissage – en particulier s'il s'agit d'une relation nouvelle que vous n'avez pas encore mise à l'épreuve. La visiter pourra vous éviter d'entendre l'excuse #146. *Je suis désolé, nous ne pensions pas que vous auriez réellement besoin précisément de ce bleu ciel. Nous l'avons remplacé par la couleur la plus proche dont nous disposions, un jaune gangrène. Je puis vous assurer que d'un point de vue philosophique ces deux couleurs sont pour ainsi dire identiques.*

**L'échantillon garnitures vendeur est réceptionné** (étape 36). **L'échantillon tissu vendeur est réceptionné** (étape 39).

Faites tester l'échantillon tissu vendeur. Il n'est pas indispensable de soumettre les **échantillons de tissu vendeur à essais** (étape 40). Ces essais sont également coûteux. Cependant, ils constituent aussi un excellent investissement. Il s'agit de voir si le tissu présente des défauts qui ne seraient pas immédiatement visibles, comme par exemple des problèmes de stabilité dimensionnelle, de dégorgement ou de boulochage. Le problème est particulièrement complexe et est traité dans le détail au chapitre 8. Tout ce que l'on attend des échantillons vendeur c'est que leur aspect soit bon. Il importe peu à votre acheteur que l'échantillon tombe en miettes au premier lavage. Vous avez là l'occasion rêvée d'anticiper les problèmes et de montrer à votre acheteur que vous êtes un fournisseur capable d'anticiper les problèmes.

Si le tissu présente en effet des défauts, c'est à ce moment là qu'il faut soit résoudre ces problèmes, soit admettre que certains problèmes n'ont pas de solution. Les mailles nylon telles l'organza ne réussiront jamais le test du glissement. Les tissus en fils de soie noir ne réussiront pas les contrôles de solidité de la couleur. Ces problèmes, et d'autres du même type, sont sans

solution. Dans le premier cas, l’acheteur doit modifier la composition en fibres de la maille ou le tissage; dans le deuxième cas, la popeline fine de soie noire pourrait être changée en popeline fine de soie bleu nuit.

Vous devez à ce stade procéder au **contrôle de l’échantillon garnitures vendeur** (étape 37). Si quelque chose ne va pas, vous aurez peut-être encore le temps de remplacer l’article défectueux. Vous aurez peut-être juste assez de temps pour faire teindre une fermeture éclair ou remplacer la triplure par une autre qualité. En bref, vous pourrez revenir au stade de la **commande échantillons garnitures vendeur** (étape 35).

Malheureusement, il n’en va pas de même pour le tissu.

Le **contrôle de l’échantillon de tissu vendeur** (étape 41) ressemble davantage à une autopsie – il s’agit d’essayer de déterminer la cause du décès du patient. Il existe des exceptions. Les tissus présentant des défauts excessifs ou un miroitement de part en part peuvent être coupés pour contourner ou, à tout le moins, minimiser le problème. (Dans les deux cas, vous, l’usine, devez immédiatement avertir l’acheteur.) Il s’agit cependant là d’exceptions. Dans la plupart des cas, si l’échantillon de tissu ne correspond pas à son arrivée, vous avez perdu la commande, et peut-être même aussi l’acheteur.

En dernière analyse, tout le monde n’aime pas travailler avec des clients qui demandent des échantillons vendeur. Les usines qui sont passées maîtres dans cet art sont généralement très professionnelles et très demandées par les clients. Elles facturent inmanquablement un prix plus élevé et les clients sont d’accord parce que rares sont les usines en mesure de satisfaire aux exigences imposées.

## Chapitre 7

# Le processus d'approvisionnement en tissu – phase IV : commande des tissus

---

Vous êtes à présent prêt à commander le tissu et les garnitures. Avant de passer commande, assurez-vous que tout est prêt :

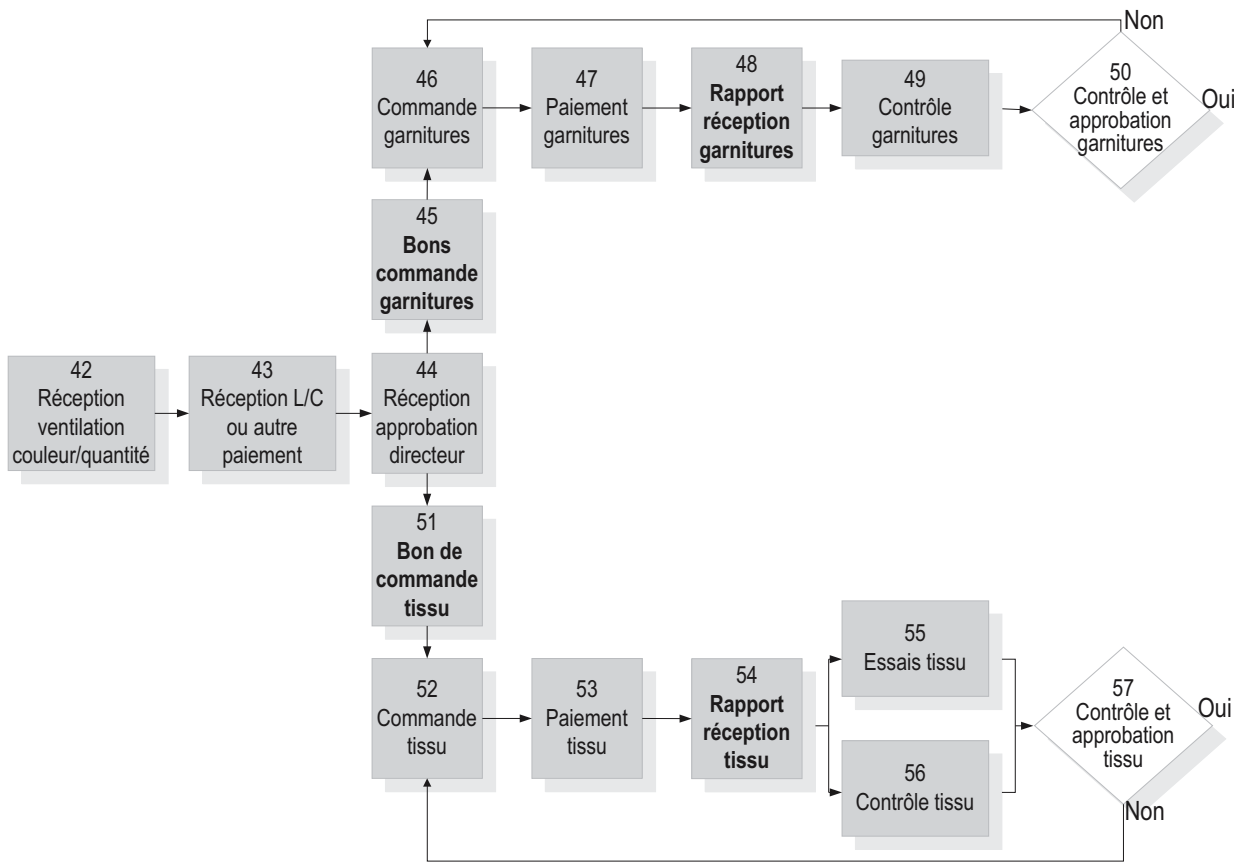
- Fiche d'approbation de l'échantillon garnitures contrôlée et approuvée (étape 23);
- Échantillon tissu contrôlé et approuvé (étape 32);
- Contrôle et approbation des essais de teinture (étape 33).

Dans le même temps, les collaborateurs d'autres départements auront vérifié que :

- Le client a reçu et approuvé l'échantillon de vêtement pré-production de l'usine;
- Le client a approuvé les dernières corrections d'ajustement;
- Le client a accepté le prix FOB du ou des vêtements;
- Le client a accepté la date de livraison proposée;
- Le client a fourni un contrat d'achat ou un autre document similaire en bonne et due forme.

Si toutes ces opérations sont nécessaires et font partie du travail de pré-production, elles ne concernent pas directement le service chargé de l'approvisionnement en tissu. S'agissant de ce service, dès que le client franchit les deux dernières étapes, le tissu peut être commandé.

## Phase IV : Commande des tissus



Avant toute chose, votre client doit communiquer les quantités par couleur pour chaque style dans le groupe de tissu. Il s’agit de la **ventilation couleur/quantité** (étape 42). Les données sont ajoutées à votre **plan de ligne de l’usine** (étape 16) ce qui vous permet ensuite de calculer le nombre de yards nécessaires au total pour chaque couleur.

Imaginons, par exemple, que votre client Schmidlap Mart ait un groupe de tissus du nom de **sergé coton fantaisie** dont vous avez l’intention de tirer quatre styles dans quatre couleurs chacun. Le client vous a transmis son **plan de ligne de l’importateur** duquel vous avez tiré la ventilation couleur/quantité.

Ventilation couleur/quantité						
Nom du tissu	Sergé coton fantaisie					
Fournisseur du tissu	Greater universal					
Client et saison	Schmidlap Mart/automne 05					
Date	01 août 2004					
Style	Description	Beige sale	Orange brûlé	Aubergine	Vert poison	Total pièces
1001	Veste décontractée	800	600	300	150	
1002	Pantalons	1 200	1 450	890	700	
1003	Jupe courte	650	490	870	2 107	
1004	Jupe longue	1 250	1 100	800	630	
<b>Total de pièces</b>		<b>3 900</b>	<b>3 640</b>	<b>2 860</b>	<b>3 587</b>	<b>13 987</b>

Vous connaissez à présent les couleurs et les quantités pour chaque style du groupe. Vous aurez aussi déterminé les rendements du tissu pour chaque style, lesquels figureront sur la **fiche de prix du tissu**. Avec ces informations, vous pouvez calculer les besoins exacts en tissu par style et par couleur. Ce sont là toutes les données dont vous avez besoin pour votre **plan de ligne de l’usine**. D’après le **plan de ligne de l’usine** type ci-dessous, vous aurez besoin de 20 508 yards de tissu ventilés comme suit :

Nom de la couleur	Quantité (yards)
Beige sale	6 045
Orange brûlé	5 614
Aubergine	4 164
Vert poison	4 686
<b>Total</b>	<b>20 508</b>

## Plan de ligne de l'usine

Nom du tissu \_\_\_\_\_ Sergé coton fantaisie  
 Fournisseur du tissu \_\_\_\_\_ Greater universal  
 Client et saison \_\_\_\_\_ Schmidlap Mart/automne 05  
 Date \_\_\_\_\_ 01 août 2004

Style	Rendement (yards)
1001	1.80
1002	1.45
1003	1.10
1004	1.72

**CROQUIS OU PHOTO**

Style # \_\_\_\_\_ 1001  
 Description \_\_\_\_\_ Veste décontractée

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	800	1 440
Orange brûlé	600	1 080
Aubergine	300	540
Vert poison	150	270

**CROQUIS OU PHOTO**

Style # \_\_\_\_\_ 1002  
 Description \_\_\_\_\_ Pantalons

Nom de la couleur	Unités	Rendement (yards)
Beige sale	1 200	1 740
Orange brûlé	1 450	2 103
Aubergine	890	1 291
Vert poison	700	1 015

**CROQUIS OU PHOTO**

Style # \_\_\_\_\_ 1003  
 Description \_\_\_\_\_ Jupe courte

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	650	715
Orange brûlé	490	539
Aubergine	870	957
Vert poison	2 107	2 318

**CROQUIS OU PHOTO**

Style # \_\_\_\_\_ 1004  
 Description \_\_\_\_\_ Jupe longue

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	1 250	2 150
Orange brûlé	1 100	1 892
Aubergine	800	1 376
Vert poison	630	1 084

Nom de la couleur	Quantité (yards)
Beige sale	6 045
Orange brûlé	5 614
Aubergine	4 164
Vert poison	4 686
<b>TOTAL</b>	<b>20 508</b>

Le responsable d’usine prudent informera à ce moment là le client, par écrit, de la ventilation totale couleur/quantité de tissu et lui expliquera : *Une fois le tissu et les garnitures commandés, il est encore possible de modifier le plan de ligne du client. Néanmoins, ces changements pourront entraîner une majoration des coûts.*

En bref, cela revient à dire au client : *Vous l’avez demandé, à vous de jouer.* Les raisons qui poussent à dire les choses aussi clairement vont apparaître de manière évidente à la dernière phase du processus de commande du tissu. (Voir chapitre 9.)

La dernière étape consiste à s’assurer que la **L/C du client a été réceptionnée** (étape 43). (Dans le cas d’un paiement par d’autres moyens que la L/C, il suffit qu’un directeur ait accepté ce paiement et que le mécanisme requis pour permettre ce paiement soit en place.) Vous vous adressez ensuite à votre patron pour recevoir l’**approbation du directeur** (étape 44). Vous êtes à présent prêt à passer commande des garnitures (voir chapitre 10) et du tissu. Bien que les étapes à franchir et les procédures à suivre pour commander le tissu et les garnitures soient semblables et puissent intervenir en parallèle, on commence presque toujours par commander le tissu car il faut plus de temps pour le fabriquer. Dans le cadre de cette publication, nous allons commencer par nous occuper des garnitures. Les différentes étapes sont :

<b>Délivrance du bon de commande garnitures</b>	(étape 45)
<b>Commande garnitures</b>	(étape 46)
<b>Paiement garnitures</b>	(étape 47)
<b>Réception garnitures</b>	(étape 48)
<b>Contrôle garnitures</b>	(étape 49)

Le contrôle des garnitures n’est pas aussi rigoureux que celui du tissu, mais plusieurs procédures doivent néanmoins être respectées :

- Lorsque la couleur est un facteur important, vous devez vous assurer que l’article en question – doublure, fil, rubans, fermetures éclair, etc. – est coordonné au tissu. Les problèmes sont possibles même avec les fournisseurs les plus fiables :
  - Le tissu commandé peut être d’une teinte légèrement différente de vos essais de teinture. Il est possible que même si la couleur du tissu reste dans les limites de l’acceptable, elle ne corresponde plus aux garnitures.
  - La couleur des doublures et parfois du fil peut varier d’un lot à l’autre. La couleur qui figure sur le nuancier du fournisseur pour la doublure est peut être identique à celle de votre tissu, mais la doublure à proprement parler peut être d’une nuance différente, bien que son code couleur soit le même.
  - Il est possible que le fournisseur ait simplement commis une erreur.
- Veillez à ce que la qualité des articles soit la même que celle approuvée sur votre fiche d’approbation garnitures. Bien que les fournisseurs internationaux de premier ordre soient très fiables, leurs agents locaux manquent trop souvent à leurs obligations.
  - Différents outils sont à votre disposition pour vous aider. Par exemple, vous devriez disposer d’un micromètre pour vérifier que les exigences figurant sur le polybag ont été respectées. Si vous avez commandé 2,5 mm, il vous faudra un micromètre pour vous assurer que l’on ne vous a pas envoyé 2,25 mm.
  - Les articles tels le fil, les fermetures éclair et les doublures doivent être aux normes internationales et produits par des entreprises de premier plan. Vous ne pourrez pas tester le fil ou la triplure dans votre usine pour voir s’ils sont conformes aux normes, votre meilleure garantie de qualité est donc le



nom qui apparaît sur l’étiquette. Un fournisseur réputé et reconnu à l’échelle internationale tel Freudenberg facturera peut-être un peu plus pour sa triplure que Schmidlap, mais la triplure Freudenberg ne cloquera pas si elle est correctement appliquée.

- Prenez garde aux garnitures teintées localement. YKK, un autre fournisseur à la réputation irréprochable, peut teindre vos fermetures éclair pour qu’elles soient coordonnées aux couleurs de votre tissu exotique et vous pourrez dormir sur vos deux oreilles en sachant que la couleur ne dégorgera pas, qu’elle ne passera pas, ou qu’elle ne vous réservera pas d’autre réjouissance du même ordre. Vous ne pouvez pas en dire autant de Schmidlap Zipper Dyers situés en bas de la rue.
- Lisez chaque étiquette, chaque étiquette pendante, tout ce qui est écrit. Les fautes d’orthographe, les lettres ou mots manquants, ou les inversions de lettres, sont fréquentes. Bien souvent ces erreurs passent inaperçues. Cependant, lorsqu’on les remarque les conséquences peuvent être catastrophiques.
- Au moindre doute, parlez-en avec votre client. Le client apprécie toujours que le fournisseur soit consciencieux.

L’étape suivante est celle du **contrôle et de l’approbation des garnitures** (étape 50). La procédure est différente du précédent **contrôle garnitures** (étape 49) et essentielle au bon déroulement de la production. Il vous faut à ce stade vous poser deux questions :

- Ai-je reçu chacun des articles de garniture dont j’ai besoin pour ce style ou ce groupe de tissu?
- Ai-je bien reçu le nombre d’articles commandé?

Si vous ne pouvez répondre par un “Oui” catégorique à ces deux questions, vous risquez ultérieurement d’entendre des commentaires tels que :

*Désolé, on ne peut pas commencer la production parce qu’on a pas l’étiquette d’entretien.*

*Il y a 600 unités qu’on ne va pas pouvoir expédier parce que l’on a plus de ruban.*

Les mêmes règles générales valent pour les achats de tissu :

<b>Délivrance bon de commande tissu</b>	(étape 51)
<b>Commande tissu</b>	(étape 52)
<b>Paiement tissu</b>	(étape 53)
<b>Réception tissu</b>	(étape 54)
<b>Contrôle tissu</b>	(étape 56) <sup>6</sup>

Le contrôle du tissu est une des étapes les plus importantes de tout le processus de fabrication des vêtements. Les usines fiables consacreront davantage de temps et d’efforts au contrôle du tissu qu’au contrôle du produit fini car les problèmes liés au tissu sont généralement génériques et conduisent au rejet de tous les vêtements.

L’on commence par examiner un pourcentage donné du tissu (généralement 10%–15%) sur une visiteuse. Il s’agit habituellement d’un appareil simple sur lequel une pièce de tissu (50 yards en général) passe par enroulement d’un rouleau situé en haut ou en arrière de la machine à un autre rouleau situé en contrebas. À l’avant se trouve une table lumineuse sur laquelle est examiné le tissu à mesure qu’il se déroule.

<sup>6</sup> Un chapitre entier – chapitre 8 – est consacré à l’étape 55, **Essais tissus**.

Le contrôleur recherche sur le tissu des défauts courants tels que des déchirures, des trous, des coupures, des variations dans la torsion du filé, et des défauts du fil tels des grosseurs et des surépaisseurs. Le contrôleur recherchera aussi des dommages plus discrets mais tout aussi graves tels le bombage (les fils de trame présentent une courbure au lieu d’être droits d’une lisière à l’autre) ainsi qu’une barre de couleur (les fils de trame irréguliers créent des barres horizontales de couleur plus claire ou plus foncée).

Les imprimés et les motifs teints en fils posent des problèmes particuliers car le motif peut être déformé ou être mal imprimé. La visiteuse va automatiquement mesurer la longueur du tissu. Les tricots, les tissus légers ou produits à partir de fil floche devraient être contrôlés sur une machine sans de tension pour que le fait de dérouler le tissu d’un rouleau à l’autre ne l’étire pas.

Lorsqu’un tissu présente un défaut de structure tel une barre de couleur, un bombage ou un défaut d’impression, toute la pièce est rejetée. Lorsque des défauts ponctuels sont détectés, tels des grosseurs ou des déchirures, le nombre de défauts et leur emplacement sont indiqués à l’aide d’un fil ou d’un autocollant placé sur la lisière du tissu. Si le nombre de ces défauts est jugé excessif, la pièce est rejetée.

En cas de rejet d’une pièce de tissu, le pourcentage de la commande de tissu contrôlé passe automatiquement à 25%, puis à 50% en cas de rejet d’une deuxième pièce. Si quatre pièces sont rejetées, la commande est contrôlée dans sa totalité.

Cette procédure permet de détecter la plupart des dommages, mais pas tous. Un second contrôle est réalisé lorsque le tissu est étalé sur la table de coupe avant la découpe. La table de coupe est idéale pour contrôler le tissu. Elle est très longue – de 10 à 30 yards – et très bien éclairée. Les coupeurs recherchent non seulement les éventuels défauts non détectés par les contrôleurs mais aussi d’autres dommages qui n’apparaissent pas au premier contrôle.

Par exemple, une barre de couleur dans la largeur du tissu signifie une variation de la couleur au plus près de la lisière gauche et de la couleur à la lisière droite. Il s’agit d’un défaut grave en ce sens que même une légère variation de couleur devient flagrante sur le vêtement fini. Une barre dans la longueur peut aussi poser problème, mais dans une moindre mesure.

La barre dans la longueur peut être minimisée pour autant que vous l’ayez remarquée. Sur un tracé de coupe normal, vous pouvez disposer jusqu’à 12 vêtements en rassemblant les manches, les plastrons, les cols et les poignets, et les dos. Il est possible que sur ce tracé les manches d’un vêtement se trouvent à 18 yards du dos du même vêtement. En cas de barre dans la longueur, le dos du vêtement sera d’une teinte différente de la manche. La solution consiste à établir un tracé de coupe pour 12 vêtements mais avec chaque vêtement tracé entièrement. La consommation sera peut-être plus grande mais la distance entre les pièces d’un même vêtement ne dépassera pas 1m30 – pas assez pour que la barre devienne apparente.

Jusque là, les dommages excessifs peuvent être facturés à l’usine de tissage ou, si nécessaire, tout le lot de tissu peut lui être renvoyé. Le tissu n’ayant pas été coupé, l’usine de confection n’est nullement engagée financièrement.

La troisième phase de contrôle du tissu, aussi connue sous le nom contrôle en panneau, intervient après la coupe. Dix pourcent environ des paquets de pièces coupées sont ouverts et les panneaux de vêtements sont placés côte à côte comme ils le seront pour l’assemblage (par exemple, un plastron est placé couture contre couture à côté du dos de la chemise). Il arrive que de très discrets défauts apparaissent dans le tissu. S’il est à présent trop tard pour pénaliser l’usine de tissage, l’usine de confection peut malgré tout éviter d’être impliquée

dans un litige long et coûteux avec son client en essayant la perte plutôt que de se lancer dans la production de vêtements qui seront inévitablement refusés. Ce qui importe avant tout c’est de ne pas perdre le client.

Les avantages du contrôle en panneau sont évidents. Les problèmes identifiés à ce stade sont presque toujours coûteux. Bien souvent il vous faudra jeter une partie du lot coupé, voire l’ensemble du lot. Toutefois, cette solution reste moins onéreuse que de devoir en fin de compte jeter tout un lot déjà assemblé (ce qui se produit si vous assemblez les pièces défectueuses) et bien moins onéreuse que de perdre l’acheteur (ce qui se produit si vous expédiez la marchandise défectueuse).

La chance sera peut-être même de votre côté. Le problème est peut-être dû à un mauvais triage ou à une mauvaise mise en paquet. Parfois les morceaux de vêtements provenant de deux couches de tissus sont par erreur mis dans un seul paquet, ce qui fait que chaque balle contient une pièce défectueuse. En théorie, le responsable de la mise en paquet détectera l’erreur à la fin, avec le dernier paquet dans lequel il manquera une manche gauche. La solution la plus rentable consiste ici à re-trier le lot et à virer le responsable du service.

Pour finir, l’usine peut organiser des essais de base en interne plutôt que de recourir à un laboratoire d’essai externe. L’essai le plus courant concerne le rétrécissement. Les usines qui produisent des jeans et d’autres pantalons en sergé de coton lourd sont confrontées à des problèmes particuliers étant donné qu’il est très difficile de maîtriser le rétrécissement du denim et du sergé. Un rétrécissement acceptable de 2% entraînera une perte de  $\frac{3}{4}$  de pouces dans la longueur du pantalon, une variation substantielle et inacceptable. La seule solution consiste à contrôler chaque pièce de tissu, à classer les pièces en groupes et à graduer les patrons en tenant compte du rétrécissement pour chaque groupe de tissu.

Une fois achevés tous les contrôles, il vous reste à en tirer les conclusions qui s’imposent pour le **contrôle et l’approbation du tissu** (étape 57). Si le tissu ne peut être accepté, renvoyez-le. Si le tissu présente des défauts excessifs mais peut malgré tout être coupé, informez-en le client et l’usine de tissage. Tous deux doivent être d’accord sur le taux de défauts et l’usine de tissage doit couvrir les pertes. Si le tissu est jugé acceptable, vous êtes prêt à passer aux étapes finales qui précèdent la production du vêtement.

## Chapitre 8

# Essais des textiles<sup>7</sup>

---

Les consommateurs sont aujourd'hui mieux informés et plus exigeant que jamais par le passé quant à la qualité des produits qu'ils achètent. Le textile, l'habillement et l'ameublement ne font pas exception à la règle. La marchandise doit impérativement être soumise à des essais appropriés pour maintenir la qualité à un niveau donné.

Les essais nous permettent de vérifier que la matière première est de la qualité escomptée, et de mesurer les caractéristiques des matériaux et produits finis pour s'assurer qu'ils pourront remplir leur office. Il est essentiel que l'acheteur puisse vérifier que les matériaux commandés sont bien ceux qui sont utilisés pour produire les vêtements, et que le tissu et les composants sélectionnés conviendront pour un type de vêtement en particulier. Les contraintes quotidiennes auxquelles sont soumis les vêtements et l'ameublement influencent le choix des matériaux à utiliser.

Les essais nous permettent aussi de voir comment le produit se positionne par rapport aux produits de la concurrence. Tester les propriétés particulières d'une marque connue à l'aune d'un nouveau produit permet d'établir une mesure de référence. Pour ce faire l'on peut recourir aux essais en laboratoire ainsi qu'aux essais par les utilisateurs.

En cas de réclamation relative aux propriétés ou caractéristiques d'un tissu ou d'un vêtement, les essais sont essentiels en ce sens qu'ils fournissent les données qui viendront étayer les réclamations présentées. Avant de vendre un vêtement "imperméable", le fabricant ou le détaillant doit s'assurer que ledit vêtement est bel et bien imperméable faute de quoi il encourt le mécontentement du client, ce qui débouche sur des invendus et des pertes financières. Acheteurs et vendeurs s'en remettent aussi aux données des essais à l'heure d'enquêter sur les causes des problèmes en cas de différend portant sur la qualité ou les performances du produit.

Les essais ont avant tout pour objectif de garantir le respect des normes réglementaires et industrielles. Il existe des règlements fédéraux et d'État en vigueur aux États-Unis et dans d'autres pays du monde qui portent précisément sur les textiles et l'habillement. Les détaillants et les fabricants qui ne respectent pas la réglementation gouvernementale s'exposent à de lourdes sanctions financières, risquent de devoir retirer les produits incriminés de la vente et à voir engager leur responsabilité. Les détaillants et les fabricants qui ne répondent pas aux attentes de leurs consommateurs s'exposent à des retours de produits, de voir leurs ventes baisser, leurs clients disparaître et leur réputation ne pourra qu'en pâtir. Pour éviter tout cela, certains grands magasins, commerçants grand public, sociétés de vente par correspondance et bureaux d'achat ont créé leurs propres normes de performances internes qu'elles utilisent pour fournir à leurs clients des marchandises acceptables.

---

7 Rédigé par Lou Ann Spirito, Société générale de surveillance (SGS).

L'essentiel des essais de textiles est réalisé en laboratoire à l'aide d'équipements spécialisés, en utilisant des méthodes d'essai et des normes élaborées par l'industrie du textile. Il existe plusieurs organismes techniques et scientifiques responsables de l'établissement et de la publication des méthodes d'essai sur les matières textiles. Aux États-Unis, la American Association of Textile Chemists and Colorists (AATCC) publie un manuel qui traite principalement des essais de tissus teints et traités à l'aide de produits chimiques. La American Society for Testing and Materials (ASTM) est spécialisée dans les propriétés physiques des fibres, fils et tissus, telles que la résistance à la traction, le boulochage et l'abrasion. L'Organisation internationale de normalisation (ISO) s'occupe des normes pour le marché international et œuvre en faveur de l'acceptation universelle des normes.

À l'heure actuelle, les normes, méthodes et règlements varient d'un pays à l'autre, ce qui expose les entreprises internationales à des difficultés lorsqu'elles exportent vers différents pays à travers le monde. Ces organismes sont composés de comités d'experts bénévoles de la branche qui proposent et conçoivent de nouvelles méthodes d'essai à mesure que le besoin s'en fait sentir et qui révisent et actualisent constamment les méthodes existantes en fonction de l'évolution de la technique dans le secteur textile.

Avec l'augmentation de la production destinée au marché mondial, la création d'une norme d'essai et réglementaire mondiale unifiée devient de plus en plus souhaitable. En fonction du pays auquel la marchandise est destinée et de l'acheteur de détail, il existe de nombreux règlements et organismes d'essai différents qui proposent actuellement des méthodes d'essai. La réglementation sur les performances techniques est généralement instaurée et mise en application par les acheteurs, alors que les questions sanitaires et de sécurité sont généralement gérées par des organismes publics.

Les méthodes de l'ISO visent à harmoniser les normes à l'échelle mondiale; cependant, les pays refusent toujours de renoncer à leurs normes nationales. La liste qui suit contient le nom des organisations nationales de normalisation utilisées aujourd'hui. Les détaillants qui vendent sur plusieurs continents adaptent fréquemment la norme et les règlements du pays dont les exigences sont les plus strictes pour chaque essai. À titre d'exemple, un détaillant qui vend le même vêtement aux États-Unis et au Japon suivra les prescriptions japonaises en matière de formaldéhyde car elles sont plus strictes que celles des États-Unis.

Allemagne (DIN); Australie (AS); Canada (CAN/CGSB); États-Unis (AATCC, ASTM); Japon (JIS); Royaume-Uni (BS); Union européenne (EN, CEN).

Pour établir la portée des essais de textiles sur un marché donné, un examen élargi et approfondi des méthodes d'essai communément demandées par les détaillants et fabricants des États-Unis qui vendent sur le marché américain est présenté dans les pages qui suivent. (Inflammabilité, teneur en fibre et étiquettes d'entretien sont des exigences obligatoires imposées par le Gouvernement américain.)

Étant donné que la qualité n'est pas un ingrédient que l'on peut simplement ajouter à la fin du processus, il est essentiel que les matériaux soient mis à l'essai à différentes étapes du cycle de production. Le fabricant qui achète de la fibre pour filer du fil puis le tisse ou le tricote pour produire du tissu, lequel est ensuite coupé et assemblé en vêtements, doit procéder à des essais dans l'ordre suivant :

- Fibre – dimensions, teneur, humidité, etc.
- Fil – titre ou denier, torsion par pousse, régularité, solidité, etc.
- Contexture du tissu – poids, nombre de fils, armure, etc.

- ❑ Propriétés du tissu – stabilité dimensionnelle, solidité des couleurs, résistance, boulochage, abrasion, etc.
- ❑ Contrôle du tissu – examen visuel pour trouver les défauts, dommages, variations de couleur, etc.
- ❑ Vêtement – essais au stade de la pré-production (mesures, stabilité dimensionnelle, aspect après lavage, résistance des coutures, etc.).
- ❑ Vêtement – essais au début de la production pour garantir que tous les composants et toutes les opérations se prêtent à la production en série, avant la fin du processus de production, etc.
- ❑ Vêtement – les essais de post-production peuvent être réalisés pour confirmer que les corrections demandées ont réellement été apportées pendant la production, etc.

Si les essais sont prolongés jusqu'en phase de post-production, que le taux de rétrécissement est élevé ou que les couleurs ne sont pas suffisamment solides, vous n'avez plus la possibilité d'apporter des modifications. Il est par conséquent essentiel de détecter les insuffisances dès le début du cycle de production pour pouvoir prendre les mesures correctives qui s'imposent.

La plupart des pays imposent des peines civiles ou pénales, des peines d'amende et le retrait de la marchandise en cas de violation de la législation nationale. Vous trouverez plus bas un exemple de réglementation et de prescriptions obligatoires qui illustre les similitudes et les légères différences qui existent entre pays dans les prescriptions qui s'appliquent aux composants qui entrent dans la fabrication des vêtements.

Prescriptions générales en matière d'essai pour les principaux marchés des vêtements						
Essais obligatoires	Prescriptions					
	États-Unis	Canada	Royaume-Uni	Europe	Australie	Japon
<b>Étiquetage fibre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fibre simple</li> <li>Fibres multiples</li> </ul>	Tolérance zéro ±3%	Tolérance zéro ±3%	Tolérance zéro ±3%	Tolérance zéro ±3%	–	Tolérance zéro Respect des règles japonaises relatives à l'étiquetage des fibres
<b>Inflammabilité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vêtements de nuit enfants (États-Unis et Canada)</li> <li>Vêtements</li> <li>Vêtements de nuit</li> </ul>	CFR 1615/1616  16 CFR 1610  –	Réglementation relative aux vêtements de nuit Temps de propagation de la flamme, étoffe en fibres plates >3,5 secondes. Étoffe en fibres grattées >4,0 secondes  –	–  –  Réglementation relative aux vêtements de nuit (sécurité) 1985	–  –  Suède : temps de propagation de la flamme supérieur à 5 secondes	Prescription basée sur la norme AS/NZS 1249  –  –	–  –  –
<b>Étiquette d'entretien</b>						
Stabilité dimensionnelle (rétrécissement)						
a) Lavage 1)	Après 3 ou 5 lavages	Après 3 ou 5 lavages				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tissé Chaîne et trame 2)</li> <li>Maille Longueur et largeur 2)</li> </ul>	-3,5%/+3,0%	-3,5%/+3,0%	-4,0%/+3,0%	-4,0%/+3,0%	-3,5%/+3,0%	
b) Nettoyage à sec						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tissé Chaîne et trame 2)</li> <li>Maille Longueur et largeur 2)</li> </ul>	±2,5%	±2,5%	±2,5%	±2,5%	±2,5%	±2,0%
Solidité des couleurs						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lavage Changement de couleur Coloration</li> <li>Nettoyage à sec Changement de couleur Coloration</li> <li>Changement dû au chlore Blanchiment couleur</li> <li>Blanchiment non dû au chlore Changement de couleur 3)</li> </ul>	4 3	4 3	4 3-4	4 3-4	4 3-4	4 3-4
Apparence du vêtement						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Rétention après lavage ou nettoyage à sec</li> </ul>	Pas de déformation ou de changement de couleur notables	Pas de déformation ou de changement de couleur notables	Pas de déformation ou de changement de couleur notables	Pas de déformation ou de changement de couleur notables	Pas de déformation ou de changement de couleur notables	Pas de déformation ou de changement de couleur notables
Note pressage permanent 4)	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5

1) La prescription peut varier en fonction de la structure du tissu et de la teneur en fibres.

2) Le signe (+) signifie extension, le signe (-) signifie rétrécissement.

3) Le test de blanchiment non dû au chlore est réalisé uniquement pour la recommandation américaine relative à l'étiquette d'entretien.

4) La note relative au pressage permanent n'est valable que lorsque les tissus sont traités à l'aide de produits chimiques ou que des réclamations sur l'irfroissabilité sont présentées.

Comparaison entre les conditions d'essais des composants pour les États-Unis/l'Europe/le Canada				
Pays		États-Unis	Europe	Canada
Essais	Âge (mois)	CPSC 16 CFR Partie 1500/ASTM F963-96a	EN71 : Partie 1 : 1998	Réglementation canadienne sur les produits dangereux (jouets), CRC ch.931
Petits composants	0 à 36	Les parties ne doivent pas tenir complètement dans le cylindre pour petites pièces sous leur propre poids avant et après les essais	Les parties ne doivent pas tenir complètement dans le cylindre pour petites pièces sous leur propre poids avant et après les essais	Les parties ne doivent pas tenir complètement dans le cylindre pour petites pièces sous leur propre poids avant et après les essais
Extrémités pointues et bords tranchants	0 à 36	Ne doit présenter aucun bord acéré ou pointe aiguë	Ne doit présenter aucun bord acéré ou pointe aiguë	Ne doit présenter aucun bord acéré ou pointe aiguë
	>36 à ≤168	Peut contenir un bord ou une pointe fonctionnel si étiqueté (4 ans et plus)	Peut contenir un bord ou une pointe fonctionnel si étiqueté (3 ans et plus)	Peut contenir un bord ou une pointe fonctionnel si étiqueté
Essai de tension	0 à 18	Tension de 10 livres (44,5 N) pendant 10 secondes	Dimension =6 mm, 50 N (11,2 livres); Dimension >6 mm, 90 N (20,2 livres); 70 N (15,7 livres) pour la couture des jouets mous	10 livres (44,5 N) pour toutes les parties à l'exclusion des yeux/nez; 20 livres (90 N), 5 minutes pour les yeux/nez; 11,2 livres (50 N) pour les hochets
	>18 à ≤36	Tension de 15 livres (66,8 N) pendant 10 secondes	Dimension =6 mm, 50 N (11,2 livres); Dimension >6 mm, 90 N (20,2 livres); 70 N (15,7 livres) pour la couture des jouets mous et les éléments de protection	10 livres (44,5 N) pour toutes les parties à l'exclusion des yeux/nez; 20 livres (90 N), 5 minutes de traction yeux/nez
	>36 à ≤96	Tension de 15 livres (66,8 N) pendant 10 secondes	70 N (15,7 livres) pour la couture des jouets mous et les éléments de protection	10 livres (44,5 N) pour toutes les parties à l'exclusion des yeux/nez; 20 livres (90 N), 5 minutes de traction yeux/nez
Essai de compression	0 à 18	20 livres (89 N)	110 N (24,7 livres)	10 livres (44,5 N)
	>18 à ≤36	25 livres (111,3 N)	110 N (24,7 livres)	10 livres (44,5 N)
	>36 à ≤96	30 livres (133,5 N)	–	10 livres (44,5 N)
Essai de flexion	0 à 96	Flexion 30 cycles à 120° un cycle de 2 secondes, le reste 60 secondes tous les 10 cycles, 15 livres de force de flexion	Flexion 30 cycles à 120° un cycle de 2 secondes, le reste 60 secondes tous les 10 cycles, 70 N (15,7 livres) de force de flexion	–

## Restrictions mondiales relatives aux produits chimiques

Dans un monde où l'on se préoccupe chaque jour davantage de l'écologie, la demande de textiles respectueux de l'environnement ne cesse d'augmenter sur les marchés européens ainsi que sur d'autres gros marchés du monde. Les restrictions en matière de produits chimiques sont aussi importantes pour garantir le respect de la réglementation nationale et assurer la sécurité et le bien-être des consommateurs. Les prescriptions imposées varient grandement d'un pays à l'autre comme le montrent les exemples ci-dessous.

L'UE a plusieurs labels écologiques volontaires utilisés par les fabricants et reconnus par les consommateurs comme signalant des produits sans danger pour l'environnement. Le Label écologique de l'UE, Blue Angel en Allemagne, le label environnemental des pays nordiques, Oeko-Tex Standard 100, et Green Seal aux États-Unis ne sont que quelques-uns des exemples de labels écologiques nationaux. Il s'agit de dispositifs volontaires destinés à garantir le respect de la réglementation interdisant ou limitant l'utilisation de produits chimiques.

Il a été proposé d'utiliser les informations sur le label écologique contenues dans la norme Oeko-Tex 100 comme norme de performance minimale pour les



nouvelles propositions de la Commission européenne ou les directives de l'UE sur la PIP (Politique intégrée de produits) et les EUP (Produits utilisant de l'énergie). En d'autres termes, le label écologique Oko-Tex pourrait devenir une prescription minimale de la nouvelle législation et des nouvelles directives concernant les questions environnementales en Europe.

La Commission européenne a proposé un système appelé REACH (Enregistrement, évaluation et autorisation des substances chimiques). Si elle était adoptée par les pays de l'UE, la législation REACH pourrait contraindre les entreprises de textiles et de vêtements à se soumettre à une procédure d'enregistrement, d'évaluation, d'autorisation et de restriction pour un grand nombre de substances chimiques. Dans l'ensemble, les États-Unis imposent bien moins de restrictions à l'utilisation de substances chimiques que l'Europe. Les restrictions en vigueur sont néanmoins strictement appliquées.

Produits chimiques dangereux						
Produits chimiques dangereux	Prescriptions					
	États-Unis	Canada	Royaume-Uni	Europe	Australie	Japon
Colorants azoïques	–	–	–	Interdit en Allemagne et aux Pays-Bas	–	–
Formaldéhyde	–	–	–	Finlande Enfants <2 ans 30 mg/kg Sous-vêtements : 100 mg/kg Vêtements d'extérieur : 300 mg /kg	–	Nouveaux-nés – pas détectable Autres : 75 ppm
Plomb (Pb)	0,06% T/600 mg/kg T/90 S	0,5 S	–	90 S	90 S	–
Cadmium (Cd)	75 S	0,1 S	–	75 S	75 S	–
PCP	–	–	–	5 ppm max.	–	–
Émission de nickel	–	–	–	UE – 0,5 µg/cm <sup>2</sup> par semaine	–	–

## Normes d'essai du marché du textile des États-Unis

Outre les méthodes d'essai qu'elle publie, l'ASTM propose aussi des spécifications relatives aux performances du produit en fonction de son emploi final. À titre d'exemple, les tissus destinés à la fabrication de chemises habillées tissées homme devraient afficher une résistance à la traction d'au moins 25 livres, lorsqu'elles sont mises à l'essai conformément à la méthode ASTM D5034. Les spécifications relatives aux performances contiennent des prescriptions pour une série d'essais en rapport avec l'emploi final du tissu, ce qui est souvent utile pour les entreprises qui ne disposent pas de leurs propres prescriptions internes en matière de performances.

Les organismes publics tels la Commission fédérale du commerce (FTC) et la Commission pour la sécurité des biens de consommation (CPSC) appliquent des réglementations qui imposent de soumettre les marchandises vendues aux États-Unis à des essais. La FTC protège tant les producteurs que les consommateurs pour les questions de sécurité et de commerce équitable telles l'étiquetage, la publicité, les garanties et la détermination du prix. L'étiquetage

relatif à l'entretien et l'étiquetage relatif à la teneur en fibre relèvent de la compétence de la FTC. Les questions d'inflammabilité et de sécurité du produit sont réglementées par la CPSC. Santé Canada réglemente la sécurité des produits au Canada, comme par exemple l'inflammabilité des vêtements et des jouets, alors que Industrie Canada réglemente l'étiquetage relatif à l'entretien et l'étiquetage des produits textiles.

## **Inflammabilité des vêtements – Méthode d'essai ASTM D1230 ou article 16 CFR, partie 1610**

L'inflammabilité est le principal danger associé aux vêtements; tous les vêtements vendus aux États-Unis doivent par conséquent satisfaire aux réglementations du Gouvernement. Les exceptions à la règle concernent les chapeaux, gants, chaussures (à l'exclusion de la bonneterie) et triplures. Tous les tissus sont inflammables; néanmoins, c'est la facilité, la vitesse et l'intensité de la combustion qui font qu'un tissu représente ou non un danger. Le type de combustion dépend directement de facteurs tels que la teneur en fibres, le poids et la texture du tissu. Les tissus légers (qui pèsent 2,6 onces/yard<sup>2</sup> ou moins) composés de fibres naturelles, coton, rayonne, soie, et les tissus à fibres grattées tels le molleton ou la flanelle, présentent des risques de combustion particuliers et doivent être mis à l'essai pour garantir leur conformité. Cette réglementation ne constitue qu'une prescription minimale et est relativement simple à satisfaire. L'essai est conçu pour éliminer du marché les tissus hautement inflammables.

Les échantillons sont conditionnés dans une étuve de séchage pour en retirer toute humidité avant la mise à l'essai. L'essai est réalisé dans une chambre fermée, l'échantillon placé à un angle de 45 degrés, une flamme normalisée est appliquée à la surface du spécimen pendant une seconde. L'inflammabilité est déterminée à partir des échantillons mis à l'essai dans leur état d'origine et après un cycle de lavage et de nettoyage à sec. Les tissus sont classés en fonction des résultats obtenus.

- Catégorie 1 – Inflammabilité normale* – Considérée comme acceptable sur le plan commercial;
- Catégorie 2 – Inflammabilité intermédiaire* – S'entend uniquement des tissus à fibres grattées;
- Catégorie 3 – Combustion rapide et intense* – Considérés comme dangereusement inflammables. Textiles et vêtements interdits à la vente.

<b>Temps moyen de propagation de la flamme permettant de déterminer la catégorie d'inflammabilité</b>			
	<b>Textiles autres que veloutés, molletonnés, touffetés, floqués, brossés ou ayant un autre type de surface en fibres grattées</b>		<b>Textiles veloutés, molletonnés, touffetés, floqués, brossés ou ayant un autre type de surface en fibres grattées</b>
Catégorie 3	Moins de 3,5 secondes	Catégorie 3	Moins de 4 secondes et intensité de la flamme telle qu'enflamme ou fusionne les fibres de fond
Catégorie 2	Sans objet	Catégorie 2	4–7 secondes avec inflammation et fusion des fibres de fond
Catégorie 1	3,5 secondes ou plus	Catégorie 1	7 secondes ou plus, ou lorsque les fibres de surface de l'échantillon brûlent avec effet éclair rapide (0–7 secondes) mais que les fibres de fond ne s'enflamment pas et ne fusionnent pas

Caractéristiques générales des articles inflammables :

- Les fils à faible torsion s'enflamment plus facilement que les fils à forte torsion;
- Les tissus lâches et légers brûlent plus facilement;
- Les tissus à fibres grattées présentent une inflammabilité de surface plus grande;
- Certains tissus enduits et films plastique brûlent rapidement;
- La teneur en fibres est le principal facteur déterminant l'inflammabilité du tissu.

Dans la plupart des cas, seules les parties visibles du vêtement fini sont couvertes par cette norme, à l'exception des vêtements réversibles. Les doublures qui peuvent être exposées lorsque le vêtement est porté, comme par exemple l'intérieur d'une veste, sont aussi couvertes par la présente norme.

### **Inflammabilité des vêtements de nuit pour enfants – Titre CFR 16 de la méthode d'essai, parties 1615 et 1616**

Bien qu'une baisse significative du nombre de blessures et de décès par brûlure ait été enregistrée suite à la mise en œuvre de la réglementation relative à l'inflammabilité des vêtements, le Gouvernement des États-Unis a estimé que ce chiffre pouvait encore être abaissé par l'adoption d'un règlement concernant les vêtements de nuit pour enfants. Il s'agit d'un règlement distinct portant sur les vêtements de taille 9 mois à 14 ans. L'essai prévu est beaucoup plus strict et plus difficile à passer que l'essai d'inflammabilité des vêtements en général. L'essai est réalisé en position verticale avec une flamme plus grande et un temps de contact plus long. Les résultats sont fonction de la longueur de fibre brûlée plutôt que du temps de combustion. Cet essai implique de brûler des échantillons de tissu dans leur état d'origine et après 50 cycles de lavage et de séchage à domicile. En plus de brûler le tissu (unité de production du tissu – FPU), des essais doivent être réalisés sur des prototypes de coutures, de garnitures, et des unités de production du vêtement (GPU).

La CPSC définit les vêtements de nuit pour enfants comme suit :

*... tout article de confection tel que les chemises de nuit, pyjamas ou articles semblables tels que les robes de chambre, destiné à être porté principalement pour dormir ou pour des activités connexes. Les couches et les sous-vêtements ne sont pas couverts par cette définition. Les vêtements étiquetés "vêtements de jeu" doivent aussi satisfaire aux critères d'essai.*

Quelques facteurs ayant une incidence sur l'inflammabilité des vêtements de nuit pour enfants :

- Contexture et teneur en fibres des tissus;
- Finissage – le traitement à l'aide d'un agent ignifuge ou d'agents destinés à améliorer la main du tissu peut considérablement modifier les caractéristiques de combustion;
- Coutures – contexture, types de points, tension;
- Garnitures – l'impression à la lyonnaise, les broderies, la dentelle, etc. peuvent avoir une incidence sur la combustion.

## Teneur en fibres – Méthode d'essai 20 et 20A de l'AATCC

Tous les vêtements vendus aux États-Unis doivent être correctement étiquetés pour indiquer leur teneur en fibres en employant le nom générique des fibres et en précisant le pourcentage de fibres en poids, en ordre décroissant, de la fibre la plus présente à la moins présente. L'information doit être présentée selon des règles très précises, lesquelles sont disponibles sur le site web de la FTC à l'adresse [www.ftc.gov](http://www.ftc.gov).

L'identification précise des fibres passe par une analyse précise et souvent bien plus qu'une seule méthode d'évaluation. Quatre méthodes sont couramment employées :

- Inflammation;
- Examen au microscope – transversal et longitudinal;
- Coloration des fibres à l'aide de colorants;
- Séparation chimique.

Si les différentes caractéristiques de combustion des fibres sont connues, l'inflammation peut être une technique utile n'impliquant pas le recours à un laboratoire. L'identification des fibres, ou une analyse qualitative, permet simplement de nommer la fibre par son nom, et non d'en déterminer le pourcentage, alors que la composition des fibres, ou l'analyse quantitative, permet d'établir le pourcentage de fibres en poids. Pour connaître le pourcentage exact de fibres dans le vêtement, celles-ci doivent être séparées chimiquement ou dénombrées visuellement.

- Les fibres examinées au microscope présentent des caractéristiques particulières qui les distinguent des autres fibres. Les fibres ayant une composition moléculaire identique ne peuvent être séparées chimiquement, un microscope doit donc être utilisé pour dénombrer les fibres et en déterminer la quantité. C'est notamment le cas pour le cachemire/la laine et la ramie/le coton.
- Les fibres de composition moléculaire distincte peuvent être séparées à l'aide de réactifs chimiques. C'est notamment le cas pour le coton et le polyester.

## Étiquette d'entretien

Le Gouvernement des États-Unis exige que soit cousue dans chaque vêtement vendu aux États-Unis une étiquette contenant les instructions d'entretien relatives au vêtement en question. Les mots et les symboles sont acceptés mais doivent couvrir les éléments suivants :

- Mode de lavage et température;
- Cycle de lavage (normal, doux, etc.);
- Instructions relatives au blanchiment;
- Mode de séchage et température;
- Instructions de repassage;
- Mise en garde, le cas échéant.

Le fabricant doit établir les instructions d'entretien en connaissance de cause. Pour que le Gouvernement soit convaincu que l'étiquette d'entretien apposée sur votre vêtement est correcte, vous devez présenter des données d'essai à l'appui de ce que vous affirmez.

Toute une série de méthodes différentes doit être utilisée pour établir l'étiquette d'entretien adéquate. Il n'existe en effet pas une seule méthode d'essai qui couvrirait tous les essais nécessaires. Les essais devant être réalisés pour établir l'étiquette d'entretien sont :

- Stabilité dimensionnelle (rétrécissement);
- Apparence après blanchissage ou nettoyage à sec;
- Vrillage (tordage);
- Solidité des couleurs au blanchissage ou au nettoyage à sec;
- Solidité des couleurs au blanchiment au chlore et au blanchiment autre qu'au chlore;
- Effets du repassage.

Les essais visant à établir des instructions précises et pratiques devraient être organisés dans un ordre logique. Des essais expérimentaux devraient être réalisés pour déterminer le rétrécissement minimum et la solidité maximum des couleurs ainsi que l'apparence après blanchissage à domicile ou nettoyage à sec. Si un vêtement peut être lavé, il n'est pas nécessaire de proposer d'autres procédés de nettoyage tel le nettoyage à sec. D'un autre côté, si un vêtement peut être lavé, vous ne devriez pas l'étiqueter "Nettoyage à sec uniquement". Le fait de dire "uniquement" implique que laver le vêtement l'endommagerait. Cette pratique, connue sous le nom de "étiquetage trop prudent", devrait être évitée. La FTC impose des peines d'amende très lourdes aux détaillants qui apposent sur leurs pulls en cachemire la mention "Nettoyage à sec uniquement" alors que les résultats d'essai indiquent que le lavage à la main donne des résultats satisfaisants.

<b>Instructions d'entretien communément employées</b>			
<b>Lavage</b>	<b>Séchage</b>	<b>Repassage</b>	<b>Nettoyage à sec</b>
Lavage en machine	Sèche-linge	Fer chaud	Nettoyage à sec professionnel uniquement
Lavage en machine eau tiède	Sèche-linge cycle pli permanent	Fer moyen	Nettoyage à sec
Lavage en machine eau froide	Sèche-linge cycle doux	Fer froid	Nettoyage à sec uniquement
Lavage en machine cycle doux	Étendre mouillé	Fer vapeur moyen	Nettoyage à sec interdit
Lavage à la main eau tiède	Séchage à plat	Repassage humide	Nettoyage cuir professionnel
Laver séparément	Retirer rapidement	Ne pas repasser	
Produit de blanchiment non chloré uniquement si nécessaire		Repasser à l'envers	

### ***Méthodes les plus couramment utilisées pour établir l'étiquette d'entretien***

#### ***Stabilité dimensionnelle (rétrécissement) – Méthode d'essai 135 de l'AATCC***

Le rétrécissement excessif d'un vêtement cause le mécontentement du client. Un vêtement trop serré, trop court ou inconfortable aura toutes les chances d'être retourné par le client qui demandera à être remboursé et risque de faire perdre des ventes futures.

Essai de rétrécissement du tissu :

- Découper un carré de 22 pouces carrés du tissu soumis à essai.
- Indiquer le sens des fils de chaîne (longueur).
- À l'aide d'un stylo indélébile, marquer le tissu à 18 pouces dans la longueur et dans la largeur (trame).
- Laver le tissu selon les instructions d'entretien.
- Mesurer à nouveau le tissu.
- Calculer le pourcentage de rétrécissement.
- Le rétrécissement de la chaîne et de la trame sont calculés séparément et font l'objet de rapports distincts.

$$\% \text{ de rétrécissement} = \frac{\text{mesure d'origine} - \text{mesure finale}}{\text{mesure d'origine}} \times 100$$

Pour mesurer le rétrécissement du vêtement, la procédure est la même. Les points de mesure essentiels du vêtement tels, pour une chemise ou un haut, la longueur du plastron et du dos, l'emmanchure, l'encolure, la poitrine, la longueur des manches et l'ouverture des poignets. Pour les pantalons, les points de mesure critiques seraient la couture d'entrejambe, la couture en surface, la couture de l'enfourchure du devant et la couture de l'enfourchure du dos, la taille, les hanches, le fond, la fenêtre cuisse et jambe. Tous ces points sont mesurés, calculés et font l'objet de rapports séparés.

#### ***Pressage permanent ou infroissabilité – Méthode d'essai 124 de l'AATCC***

Cet essai concerne les tissus ou vêtements ayant subi un traitement pour repassage permanent ou reçu un apprêt antifroissement et vise à établir l'efficacité de l'apprêt après de multiples blanchissages. Les échantillons sont blanchis conformément à la méthode d'essai en suivant les instructions d'entretien du vêtement. Après cinq blanchissages, ou après le nombre de cycles prévu, les tissus ou les vêtements sont examinés à l'œil nu sous une source de lumière précise pour comparer des reproductions de tissus froissés aux échantillons soumis à essai et mesurer ainsi le degré de froissement ou de fronçage. Parce que cette méthode d'évaluation est subjective, trois noteurs sont mis à contribution.

#### ***Apparence après blanchissage***

Le tissu ou les vêtements sont examinés à l'œil nu pour les comparer avant et après le lavage et voir si des modifications sont intervenues. Bien que cela ne fasse pas officiellement partie de la méthode d'essai 124, le technicien recherche d'éventuels changements de la texture de surface, comme par exemple un boulochage ou un peluchage, un changement au toucher, le dégorgeage d'une couleur ou le mélange d'une couleur avec une autre. La détérioration des coutures, des garnitures ou tout changement pouvant être noté par le

consommateur est noté dans le rapport d'essai. Toute modification significative de l'apparence ou de la fonction du vêtement due au blanchissage signifie l'échec de la méthode d'entretien suggérée.

#### ***Biais – Méthode d'essai 179 de l'AATCC***

Cette méthode est utilisée pour déterminer l'importance de la torsion ou du vrillage des tissus ou des vêtements après le lavage. Peut-être avez-vous déjà vu un T-shirt dont la couture à la taille était vrillée au lieu d'être droite; c'est ce que l'on appelle un biais. Ce phénomène touche plutôt les tricots et est causé par de multiples facteurs : fils, tricotage et finissage. Le biais doit être corrigé pendant la production du tissu. Le biais survenu après le lavage ne peut plus être corrigé. Les coutures ne reprendront pas leur forme et le vêtement ne sera pas plat. Il s'agit d'un problème majeur et toute entreprise qui importe ou fabrique des tricots devrait soumettre le tissu à essai avant de passer à la production.

#### ***Solidité de la couleur au lavage – Méthode d'essai 61 de l'AATCC***

La décoloration ou le dégorgeage au lavage sont inacceptables. Cet essai vise à mesurer la perte de couleur du tissu ou du vêtement due au lavage. Elle mesure aussi le dégorgeage ou la migration du colorant sur d'autres fibres lavées en même temps.

Grâce à cette méthode accélérée, il est possible de tester 20 couleurs simultanément en seulement 45 minutes. L'essai équivaut à cinq cycles de lavage domestique et donne les mêmes résultats. La méthode n'exige que peu de tissu et un petit échantillon multifibres. Les échantillons multifibres sont des tissus d'essai spéciaux contenant six fibres différentes, représentatives des tissus que l'on trouve dans la machine à laver. La coloration de l'une ou l'autre des fibres indique que l'échantillon soumis à essai ne présente pas une bonne solidité des couleurs.

#### ***Solidité de la couleur aux agents de blanchiment non chlorés – Méthode d'essai 172 de l'AATCC***

Cette méthode d'essai est utilisée pour déterminer si l'ajout d'un agent de blanchiment chloré au linge pendant le lavage affectera la couleur ou l'apparence du tissu ou du vêtement. Les échantillons d'essai sont lavés dans une machine à laver de type domestique et sont examinés visuellement après cinq cycles de lavage. À partir de ces résultats, l'étiquette d'entretien apposée sur le vêtement sera rédigée dans les termes appropriés.

#### ***Solidité de la couleur à l'hypochlorite de sodium (chlore) – Méthode d'essai 188 de l'AATCC***

Cette méthode d'essai est utilisée pour déterminer si l'ajout d'un agent chloré dans l'eau de lavage affectera la couleur ou l'apparence du tissu ou du vêtement. Les échantillons d'essai sont lavés dans une machine à laver de type domestique et sont examinés visuellement après cinq cycles de lavage. À partir de ces résultats, l'étiquette d'entretien apposée sur le vêtement sera rédigée dans les termes appropriés.

Il n'existe pour l'heure aucune méthode d'essai à la touche officielle pour tester la solidité des couleurs aux agents de blanchiment. De nombreux détaillants et laboratoires ont de ce fait mis au point leurs propres méthodes. Pour obtenir des résultats rapides, nombreux sont ceux qui ont opté pour une méthode à la touche simple décrite ci-dessous pour obtenir une indication rapide de l'effet des agents chlorés ou non chlorés sur la solidité des couleurs des tissus ou des vêtements.

- L'agent chloré de blanchiment est dilué dans de l'eau et déposé sur l'échantillon d'essai;

- ❑ Un agent non chloré de blanchiment en poudre est dissout dans de l'eau chaude. Un échantillon d'essai est trempé dans la solution ainsi obtenue;
- ❑ Un agent non chloré de blanchiment liquide est déposé pur sur l'échantillon d'essai;
- ❑ Les techniciens de laboratoire évaluent ensuite visuellement tout changement de couleur en utilisant comme référence une norme connue sous le nom d'échelle des gris.

Les échantillons qui ne présentent pas de changement de couleur significatif avec l'agent de blanchiment non chloré mais dont les résultats avec l'agent chloré ne sont pas satisfaisants, doivent porter la mention "Blanchiment non chloré uniquement". La mention "Blanchiment interdit" ne peut être utilisée que sur l'étiquette d'entretien si vous disposez de résultats d'essai indiquant que tous les types de blanchiment présentent des risques.

Outre les essais prescrits par la loi, de nombreux autres essais peuvent être volontairement réalisés par les détaillants et les fabricants pour garantir la qualité de la marchandise. Parmi les plus courants peuvent être cités les essais de solidité des couleurs. Les colorants sont généralement considérés comme "solides" lorsqu'ils présentent une bonne résistance au frottement, à la lumière, à la transpiration, à l'eau, à l'eau de piscine ou aux contaminants atmosphériques.

#### ***Dégorgement par frottement – Méthode d'essai 8 de l'AATCC***

On entend par dégorgement par frottement le fait pour une couleur de couler d'un tissu ou d'un vêtement sur une autre surface comme un sous-vêtement, la peau, ou un canapé en cuir blanc! Le dégorgement par frottement est dû à une mauvaise pénétration ou fixation du colorant qui signifie un excès de colorant à la surface du tissu. En cas de friction, ce colorant coule et se re-dépose sur une autre surface. Cet essai est important tant pour les vêtements que pour les articles d'ameublement tels les tissus d'ameublement et le linge de lit. Le dégorgement par frottement fait l'objet d'essais en laboratoire à l'aide d'un vérificateur de résistance au frottement et le tissu est soumis à essai mouillé et sec.

#### ***Solidité de la couleur à la lumière – Méthode d'essai 16 de l'AATCC***

Certains colorants ne sont pas stables à la lumière. La couleur d'origine du tissu passe ou change lorsqu'elle est exposée à la lumière pendant un temps variable. Ce phénomène peut se produire avec l'éclairage du magasin ou à la lumière du soleil. Un fadéomètre est utilisé pour réaliser un essai accéléré dans le cadre duquel les échantillons de tissus sont exposés à un arc au xénon ou à un arc au carbone pendant un certain temps en fonction de l'usage final du tissu. Pour les sous-vêtements ou les pyjamas qui ne sont guère exposés à la lumière, un essai de 10 heures est généralement réalisé. Pour les articles de confection générale, une exposition de 20 heures suffit généralement. Pour les vêtements d'extérieur et les vêtements de bain, des essais de 40 heures et plus sont nécessaires, alors que les tissus pour rideaux et les draperies exigent des temps d'exposition de 60 à 80 heures.

#### ***Solidité de la couleur à la transpiration – Méthode d'essai 15 de l'AATCC***

La transpiration peut entraîner une décoloration du tissu ou laisser des tâches. Cet essai est particulièrement important pour les tissus pour vêtements et les tissus pour doublures. Le tissu est trempé dans une solution de transpiration synthétique et soumis à la chaleur et une pression pendant un certain temps.



### ***Solidité de la couleur à l'eau – Méthode d'essai 107 de l'AATCC***

Parfois appelée mouillage statique, cette méthode d'essai est particulièrement utile pour mesurer les risques de dégorgeage ou de migration du colorant pouvant se produire lorsque le tissu ou le vêtement est laissé mouillé dans la machine à laver pendant un laps de temps relativement long.

### ***Solidité de la couleur à l'eau de mer – Méthode d'essai 106 de l'AATCC***

### ***Solidité de la couleur à l'eau chlorée de piscine – Méthode d'essai 162 de l'AATCC***

L'exposition à l'eau de mer naturelle et à l'eau chlorée de piscine peut avec certains colorants entraîner un changement de couleur. Ces essais doivent être inclus dans les protocoles relatifs aux vêtements de bain, drapeaux, vêtements d'extérieur et articles de sport.

Tous les essais de solidité de la couleur font l'objet d'une évaluation visuelle destinée à comparer la différence de couleur ou le contraste entre les échantillons traités et non traités, les différences étant représentées par les échelles des gris. Étant donné que ce sont les différents types de lumière qui influencent la couleur, toutes les évaluations sont réalisées sous éclairage contrôlé en laboratoire. Les échelles des gris utilisent un système en 5 degrés permettant d'évaluer le degré de solidité. Un degré 5 indique une grande solidité, alors qu'un degré 1 indique une mauvaise solidité. Un changement de couleur noté de degré 4 (léger) est généralement acceptable.

Les essais susmentionnés ne sont qu'un échantillon des essais de solidité des couleurs les plus couramment réalisés par l'industrie textile. Pour une liste complète et l'ensemble des méthodes d'essai, consulter le manuel d'essais de l'AATCC (*AATCC Test Manual*) publié chaque année. Par ailleurs, il existe de nombreux autres essais tout aussi importants pour vérifier et établir la qualité des tissus et des vêtements, dont certains sont décrits ci-dessous.

### ***Titre du fil – ASTM D3775, ASTM D3887***

Le titre du fil, aussi connu sous le nom de numéro du fil, s'entend du nombre de fils par unité de longueur pour les tissus et du nombre de points par unité de longueur pour les mailles. En général, plus le titre est élevé, plus la qualité est élevée. Le titre est essentiel en ce sens qu'il permet de vérifier la qualité du tissu et est établi séparément pour la chaîne et la trame. Le titre est souvent utilisé pour la commercialisation du linge de lit, les emballages des draps indiquant le nombre total de fils en ajoutant le nombre de fils de chaîne et de fils de trame. Cette pratique est propre à l'industrie du linge de lit. Le titre est calculé par examen visuel avec grossissement.

### ***Poids du tissu – ASTM D3776, ASTM D3887***

Le poids du tissu est généralement désigné par les termes "once au yard carré, ou once au yard linéaire, g au yard carré ou g au m<sup>2</sup>" et est un élément essentiel de la texture du tissu. Le poids du tissu est essentiel car il permet de vérifier que le tissu expédié est bien celui qui a été commandé.

### ***Résistance à la rupture – ASTM D5034***

La solidité à la rupture permet de mesurer la force appliquée pour rompre un tissu. L'allongement s'entend de l'ampleur de l'extension du tissu avant rupture. Un extensomètre est nécessaire pour réaliser ces essais. Chaque échantillon est tenu par des mâchoires qui sont écartées jusqu'à la rupture. La machine la plus moderne est actuellement l'appareil d'essai à taux constant d'extension (CRE) où l'échantillon est fixé d'un côté par une mâchoire stationnaire et de l'autre par une mâchoire mobile qui va le tirer. Cinq échantillons de tissus sont découpés dans le sens des fils de chaîne et cinq autres

dans la longueur parallèle au sens de la trame. La résistance et l'allongement à la rupture sont calculés et la valeur moyenne des résultats obtenus dans le sens de la chaîne et dans le sens de la trame est consignée.

#### ***Résistance à l'éclatement – ASTM D3786***

La force appliquée pour rompre un tricot est connue sous le nom de résistance à l'éclatement et est généralement indiquée en livre par pouce carré. Un système à commande hydraulique est utilisé pour exercer une pression sur la surface intérieure du diaphragme jusqu'à ce que l'échantillon éclate.

#### ***Résistance au déchirement – ASTM D1424***

La résistance au déchirement s'entend de la force appliquée pour déchirer un tissu ayant déjà un accroc. Elle n'est pas directement fonction de la force appliquée pour faire l'accroc, en d'autres termes un tissu ayant une forte résistance à la rupture peut avoir une résistance au déchirement inférieure à celle d'un tissu ayant une moindre résistance à la rupture. Les essais destinés à établir la solidité peuvent aussi être utilisés pour mesurer la dégradation du tissu due à une exposition à la lumière, à des produits chimiques, à des contaminants atmosphériques, etc.

#### ***Glissement du fil – ASTM D434***

On parle parfois aussi de glissement des coutures car le phénomène se produit souvent aux coutures des points de tension. Les fils sortent de la couture, alors que la couture à proprement parler est intacte, laissant un trou qui ne peut être comblé. Cet essai est réalisé en laboratoire à l'aide d'un extensomètre et sur une couture réalisée en laboratoire ou une couture de vêtement. La force appliquée pour que les fils glissent est indiquée en livres. Les tissus transparents et légers, les tissus construits à partir de longs fils flottants, tels les satins et la charmeuse, ainsi que les fils lisses et glissants tels la soie, ont tendance à glisser.

#### ***Boulochage – ASTM D3512***

Les petites boules de fibres qui apparaissent sur les tissus sont appelées bouloches et sont causées par le frottement ou une usure à la surface du tissu. Dans le cadre d'une utilisation normale et lors du séchage en machine, ces fibres ont tendance à s'emmêler et à former de petites boules à la surface du tissu. La norme ASTM D3512 parle de *Random Tumble Pilling*; il existe néanmoins plusieurs autres méthodes d'essai et types d'équipements permettant de simuler l'usure et de déterminer le risque de boulochage. Un examen visuel est réalisé en comparant les échantillons soumis à essai à des photographies de tissus présentant divers degrés de boulochage. Les fibres longues discontinues et les fils à forte torsion ont généralement tendance à moins boulocher.

#### ***Résistance à l'abrasion – ASTM D3884***

La résistance à l'abrasion s'entend de la résistance à l'usure en cas de friction ou de frottement. Cet essai est particulièrement difficile à réaliser en tenant compte de l'emploi final car il existe de nombreux appareils d'essai différents et de nombreuses utilisations finales possibles du tissu. Il existe de nombreux types d'équipements différents, différentes machines d'abrasion et différentes formes d'abrasion (en flexion, plate et coudée). Cet essai présente l'avantage de permettre une évaluation comparative de plusieurs tissus.

#### ***Déperlance – AATCC 22 (bon)***

#### ***Résistance à l'eau – AATCC 35 (mieux)***

#### ***Imperméabilité – AATCC 127 (meilleur)***

Les vêtements de pluie, de neige et de ski devraient être déperlants étant donné qu'ils sont conçus pour être portés par mauvais temps. La déperlance est

obtenue par traitement chimique des fibres et/ou l'utilisation de tissus qui résistent à l'eau. La déperlance est testée à l'aide d'un appareil qui simule la pluie sur des tissus traités par hydrofugation. La mesure dans laquelle l'eau est repoussée est calculée en comparant visuellement l'échantillon soumis à essai à une photographie.

La *déperlance* et la *résistance à l'eau* s'entendent de la capacité d'une fibre, d'un fil ou d'un tissu, de résister au trempage dans l'eau pendant une durée de temps limitée, dans certaines conditions de mouillage. Les tissus appelés à supporter des conditions climatiques plus extrêmes devraient être soumis à l'essai de résistance à l'eau. Cet essai implique un trempage plus important et plus long. Seuls les tissus enduits satisfont aux prescriptions de la norme.

Les termes *déperlance* ou *résistance à l'eau* ne doivent pas être confondus avec le terme *imperméable*. Les vêtements imperméables ne présentent aucune aération ou couture par lesquels de l'eau pourrait pénétrer, et ils doivent pouvoir passer de manière satisfaisante un essai de pression hydrostatique.

---

## Autres essais

En fonction des propriétés uniques et de l'emploi final du tissu ou du vêtement, un certain nombre d'autres essais peuvent être utilisés pour écarter les articles indésirables. D'autres essais, méthodes d'essai et spécifications par produit figurent dans le *Book of Standards* de l'ASTM.

Un programme d'essai n'est utile que dans la mesure où il est mis en œuvre et contrôlé. Les spécifications doivent être établies pour différents types de tissus et de vêtements. Celles-ci doivent être raisonnables et atteignables pour le niveau de qualité souhaité. À titre d'exemple, on ne peut s'attendre à ce qu'un organza de soie présente les mêmes propriétés de solidité qu'un denim en coton, ou que les pigments soient aussi solides que des colorants réactifs.

Quelques exemples de spécifications techniques pour différents types de tissus et de vêtements sont donnés ci-après. Il convient de noter que les prescriptions varient selon la teneur en fibres, la texture du tissu, les colorants utilisés, le finissage et l'emploi final.

<b>Tricots – 100% coton</b> <b>Lignes directrices concernant les instructions d'entretien : lavage en machine à froid, sèche-linge basse température</b>		
Essai réalisé	Prescription	Règlement ou méthode d'essai
<b>Qualités du tissu</b>		
Numéro du fil, colonnes et rangées de mailles	Selon spécification (+/- 5%)	ASTM D3887
Poids du tissu	Selon spécification (+/- 5%)	ASTM D3887
Titre du fil	Selon spécification (+/- 10%)	ASTM D1059, 1244
Teneur en fibres		
Fibre unique	Tolérance zéro	AATCC 20A
<b>Inflammabilité</b>	Catégorie 1	Titre 16CFR 1610 ou ASTM D1230
<b>Stabilité dimensionnelle</b>		
Rétrécissement		AATCC – 135
	% longueur % largeur	
Jersey, interlock, piqué	7 X 5	
Côtes, spandex	7 X 7	
Isotherme	8 X 7	
<b>Biais</b>	5%	AATCC 179
<b>Solidité de la couleur</b>		
Blanchissage		AATCC 61
Changement de couleur	Grade 4	
Dégorgement	Grade 3	
Auto-coloration	Grade 5	
Dégorgement par frottement		AATCC 8
Sec	Grade 4	Grade 3*
Mouillé	Grade 3	Grade 2* *Exception : pigment, indigo, noir soufre, surteinte, brosse ou gratté
Transpiration		AATCC 15
Changement de teinte	Grade 4	
Décoloration	Grade 3	
Lumière		AATCC 16E
Vêtements de plein air	Étape 4	40 heures
Vêtements de jour/vêtements sport	Étape 4	20 heures
<b>Solidité</b>		
Résistance à l'éclatement	45 livres	ASTM D3786
Résistance des coutures	35 livres	ASTM D3940
Essai de résistance à la traction – bouton-pression	15 livres	ASTM PS79
Essai de résistance à la traction – fermeture éclair	15 livres	ASTM D2061
<b>Formaldéhyde</b>		
Enfants	75 ppm	
Adultes	150 ppm	

<b>Vêtements en tricot – Coton et mélanges synthétiques</b> <b>Lignes directrices concernant les instructions d'entretien : lavage en machine à froid, sèche-linge basse température</b>		
Essai réalisé	Prescription	Règlement ou méthode d'essai
<b>Qualités du tissu</b>		
Numéro du fil, colonnes et rangées de mailles	Selon spécification (+/- 5%)	ASTM D3887
Poids du tissu	Selon spécification (+/- 5%)	ASTM D3887
Titre du fil	Selon spécification (+/- 10%)	ASTM D1059, 1244
Teneur en fibres Mélanges	Tolérance 3%	FTC fibre textile ID Act
<b>Inflammabilité</b>	Catégorie 1 normale	AATCC 20A
<b>Stabilité dimensionnelle</b>		Visuelle
Rétrécissement		AATCC – 135
	% longueur % largeur	
Jersey, interlock, piqué	5 X 5	
Côtes, spandex	5 X 7	
Isotherme	7 X 7	
Fleece, French Terry, velours	6 X 5	
<b>Biais</b>	5%	AATCC 179
<b>Solidité de la couleur</b>		
Blanchissage		AATCC 61
Changement de couleur	Grade 4	
Dégorgement	Grade 3	
Auto-coloration	Grade 5	
Dégorgement par frottement		AATCC 8
Sec	Grade 4	Grade 3*
Mouillé	Grade 3	Grade 2* *Exception : pigment, indigo, noir soufre, surteinte, brosse ou gratté
Transpiration		AATCC 15
Changement de teinte	Grade 4	
Décoloration	Grade 3	
Lumière		AATCC 16E
Vêtements de plein air	Étape 4	40 heures
Vêtements de jour/vêtements sport	Étape 4	20 heures
<b>Solidité</b>		
Résistance à l'éclatement	45 livres	ASTM D3786
Résistance des coutures	35 livres	ASTM D3940
Essai de résistance à la traction – bouton-pression	15 livres	ASTM PS79
Essai de résistance à la traction – fermeture éclair	15 livres	ASTM D2061
<b>Formaldéhyde</b>		
Enfants	75 ppm	
Adultes	150 ppm	

<b>Vêtements tissés – Denim, madras, chambray et teintés indigo</b> <b>Lignes directrices concernant les instructions d'entretien : lavage en machine à froid, sèche-linge basse température</b>		
Essai réalisé	Prescriptions	Règlement ou méthode d'essai
<b>Qualités du tissu</b>		
Numéro du fil, chaîne et trame	Selon prescription (+/- 5%)	ASTM D3775
Poids du tissu	Selon prescription (+/- 5%)	ASTM D3776
Titre du fil	Selon prescription (+/- 10%)	ASTM D1059, 1244
Teneur en fibres Mélanges Monofibre	Tolérance 3% Tolérance zéro	FTC fibre textile ID Act FTC fibre textile ID Act
<b>Inflammabilité</b>	Catégorie 1 normale	Titre 16 CFR 1610 ou ASTM D1230
<b>Stabilité dimensionnelle</b>		Visuelle
Rétrécissement		AATCC – 135, 150
	% longueur    % largeur	
100% coton, non lavé	5    X    5	
100% coton, lavé	3    X    3	
<b>Solidité de la couleur</b>		
Blanchissage		AATCC 135, 150, 61
Changement de couleur	Grade 3	
Dégorgement	Grade 3	
Auto-coloration	Grade 5	
Dégorgement par frottement		AATCC 8
Sec	Grade 3	
Mouillé	Grade 2	
Transpiration		AATCC 15
Changement de teinte	Grade 4	
Décoloration	Grade 3	
Lumière		AATCC 16E
Vêtements de plein air	Étape 4	40 heures
Vêtements de jour/vêtements sport	Étape 4	20 heures
Ozone – indigo blanchi uniquement	Grade 3 – 1 cycle	AATCC 129
<b>Solidité</b>		
Solidité du tissu Tissus <8.0 onces/yard carré Tissus >8.0 onces/yard carré	60 livres 85 livres	ASTM D5034
Solidité des coutures Tissus <8.0 onces/yard carré Tissus >8.0 onces/yard carré	40 livres 40 livres	ASTM D1683
Glissement du fil	20 livres	ASTM D434
Essai de résistance à la traction – bouton-pression	15 livres	ASTM PS79
Essai de résistance à la traction – fermeture éclair	15 livres	ASTM D2061
<b>Formaldéhyde</b>		
Enfants	75 ppm	
Adultes	150 ppm	

<b>Vêtements de bain – maille</b> <b>Lignes directrices concernant les instructions d'entretien : lavage en machine à froid, sèche-linge basse température</b>		
Essai réalisé	Prescriptions	Règlement ou méthode d'essai
<b>Qualités du tissu</b>		
Numéro du fil, chaîne et trame	Selon prescription (+/- 5%)	ASTM D3775
Poids du tissu	Selon prescription (+/- 5%)	ASTM D3776
Titre du fil	Selon prescription (+/- 10%)	ASTM D1059, 1244
Teneur en fibres Mélanges Monofibre	Tolérance 3% Tolérance zéro	FTC fibre textile ID Act FTC fibre textile ID Act
<b>Inflammabilité</b>	Catégorie 1 normale	Titre 16 CFR 1610 ou ASTM D1230
<b>Stabilité dimensionnelle</b>		Visuelle
Rétrécissement		AATCC – 135, 150
	% longueur % largeur	
Côtes	6 X 8	
Jersey, interlock	6 X 6	
<b>Solidité de la couleur</b>		
Blanchissage		AATCC 135, 150, 61
Changement de couleur	Grade 4	Grade 3*
Dégorgement	Grade 3	
Auto-coloration	Grade 5	
Dégorgement par frottement		AATCC 8
Sec	Grade 4	Grade 3*
Mouillé	Grade 3	Grade 2* *Exception : pigment, indigo, noir soufre, surteint, broissé ou gratté
Eau de piscine Changement de nuance Décoloration Auto-coloration	Grade 4 Grade 3 Grade 5	AATCC 162
Eau de mer Changement de nuance Décoloration Auto-coloration	Grade 4 Grade 3 Grade 5	AATCC 106
Transpiration Changement de nuance Décoloration	Grade 4 Grade 3	AATCC 15
Lumière		AATCC 16E
	Étape 4	40 heures
<b>Solidité</b>		
Résistance à l'éclatement Résistance des coutures Essai de résistance à la traction – bouton-pression Essai de résistance à la traction – fermeture éclair	45 livres 35 livres 15 livres 15 livres	ASTM D3786 ASTM D3940 16 CFR 1500.53 16 CFR 1500.53
<b>Formaldéhyde</b>		
Enfants Adultes	75 ppm 150 ppm	

## Vêtements pour enfants – Questions de sécurité

La sécurité est une source de préoccupations toujours plus grandes, en particulier lorsqu'il s'agit d'articles destinés aux enfants. La sécurité doit donc être prise en compte à l'heure d'élaborer les normes de performances et les programmes d'essai. S'agissant des vêtements pour enfants, les principales préoccupations concernent :

- Le risque d'étouffement par ingestion des boutons-pression et des boutons qui peuvent se détacher du vêtement.
- Les extrémités pointues, les épingles et pièces en métal telles les anneaux en D et les pontets.
- Les traces de plomb détectées sur les surfaces peintes telles les fermetures éclair et les boutons-pression.
- Les risques de strangulation avec, par exemple, les cordons de serrage.

Voici un exemple de prescriptions en matière de performances applicables aux vêtements pour enfants aux États-Unis :

Essai réalisé	Prescriptions	Règlement ou méthode d'essai
<b>Inflammabilité</b>		
Article de confection Vêtements de nuit pour enfants – de 9 mois à la taille 14 ans	Catégorie 1 normale Doit satisfaire à toutes les prescriptions	Titre 16 CFR 1610 ou ASTM D1230 Titre 16 CFR 1615 et CFR 1616
<b>Formaldéhyde</b>		
Enfants	75 ppm	
<b>Essai de tension sur les petites pièces</b> – Jeunes enfants/ nourrissons	Pas de détache- ment à 15 livres pendant 10 secondes	Visuelle
<b>Extrémités pointues et bords acérés</b>	Pas d'extrémités pointues ou de bords acérés après utilisation normale	Visuelle
<b>Cordons de serrage</b>		
Vêtements pour enfants	Pas de barillets ou de nœuds aux extrémités Les protections ou extrémités en plastique doivent résister à l'essai de tension Les cordons à l'encolure et à la capuche ne sont pas autorisés Les cordons à la taille et en bas ne doivent pas dépasser les 3 pouces en extension maximale	ASTM F1816, CPSC, État de NY, Wisconsin
<b>Chapeaux</b> – enfants	ATTENTION : L'utilisation d'une bride sous le menton ou de cordelettes de plus de 5 pouces ½ présente un risque de strangulation	
<b>Moufles/gants</b> – enfants	ATTENTION : L'utilisation d'un long cordon reliant les gants ou les moufles présente des risques de strangulation. Les lacets ou les rubans doivent être bloqués au point de sortie ou à mi-longueur	
<b>Teneur en plomb des enduits</b>	La teneur en plomb des sur- faces peintes ne doit pas excéder 0,06% en poids	Titre 16 CFR 1303



Un programme d'essai digne de ce nom garantit que les produits fonctionnent tel que prévu et satisfont à toutes les prescriptions de sécurité et de conformité. Il existe des laboratoires d'essai indépendants de tierce partie spécialisés dans les textiles partout dans le monde. Nombre d'usines de tissage et d'usines ont leurs propres laboratoires, et bien que l'on puisse se féliciter de la réalisation d'essais préliminaires dès le début du processus par le laboratoire interne, il est également recommandé d'en réaliser dans un laboratoire réputé et largement reconnu dont les conditions d'essai sont normalisées et dont la neutralité est avérée. Les laboratoires de tierce partie devraient être accrédités sur la base de normes de laboratoire telles ISO 17025, par des organismes d'accréditation locaux tels A2LA, HOKLAS et d'autres. Ceci donne l'assurance que le laboratoire présente toutes les garanties de qualité possibles, que l'équipement utilisé est adapté, étalonné et entretenu, et que les essais sont réalisés par des techniciens correctement formés.

La qualité des produits a un coût et une partie de ce coût est liée aux essais. Les essais doivent être pris en compte dans le calcul du coût du vêtement. Les coûts d'essai varient en fonction du type de tissu, du vêtement, du nombre de coloris proposés et du pays de fabrication. Pour maîtriser le coût des essais, le laboratoire peut mettre sur pied un programme d'essai adapté à des besoins et des budgets précis. Lorsque le coût des essais est réparti sur des centaines de milliers de yards de tissu, et des centaines de vêtements, le coût par vêtement est minime. Les fabricants et les détaillants qui essaient d'abaisser les coûts en se passant des essais se retrouvent souvent à payer davantage par la suite du fait de retards de production, de renvois de marchandise, de ventes perdues et leur réputation s'en trouve ternie.

## Chapitre 9

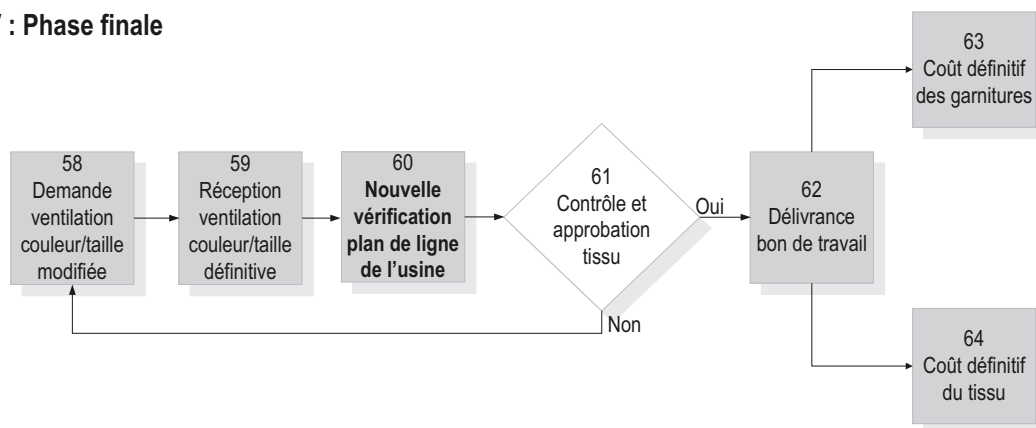
# Le processus d'approvisionnement en tissu – phase V : phase finale

Vous avez commandé votre stock de garniture et de tissu (étape 46 et 52). La marchandise est arrivée sans problème (étapes 48 et 54), a été inspectée (étapes 49 et 56). Le tissu a été soumis à essai (étape 55). Garnitures et tissus ont été contrôlés et approuvés (étapes 50 et 57).

En bref, vous êtes prêt à découper. À l'exception d'une petite chose : votre acheteur peut encore changer d'avis, ne serait-ce qu'un tout petit peu. À présent vous envoyez la **Demande de ventilation couleur/taille modifiée** (étape 58) et vous accusez **Réception de la ventilation définitive couleur/taille** (étape 59).

C'est là que les problèmes commencent.

### Phase V : Phase finale



Étant donné que vous n'avez pas encore découpé le tissu, l'acheteur a le droit de changer d'avis, pour autant que cela ne vous pénalise pas financièrement, vous l'usine. Après tout, pourquoi devriez-vous insister pour produire un assortiment que vous aurez du mal à vendre alors que vous pourriez en produire un plus facile à vendre sans courir de risque ou subir de perte. En théorie, c'est comme ça que cela se passe.

Voyons à présent à quoi ressemble la réalité.

### *Étude de cas IV : modification de l'assortiment de couleurs*

*Le 1<sup>er</sup> août 2004, avant de commander votre stock de tissu et de garnitures, vous avez demandé à votre client, Schmidlap Mart, de vous envoyer une ventilation couleur/quantité actualisée. Voici ce que l'acheteur vous a envoyé – quatre styles pour un total de 13 987 pièces.*

Ventilation couleur/quantité						
Nom du tissu	Sergé coton fantaisie					
Fournisseur du tissu	Greater universal					
Client et saison	Schmidlap Mart/automne 05					
Date	01 août 04					
Style	Description	Beige sale	Orange brûlé	Aubergine	Vert poison	Total pièces
1001	Veste décontractée	800	600	300	150	1 850
1002	Pantalons	1 200	1 450	890	700	4 240
1003	Jupe courte	650	490	870	2107	4 117
1004	Jupe longue	1 250	1 100	800	630	3 780
<b>Total pièces</b>		<b>3 900</b>	<b>3 640</b>	<b>2 860</b>	<b>3 587</b>	<b>13 987</b>

À partir de cette ventilation et en utilisant votre plan de ligne de l'usine (voir chapitre 17), vous avez commandé les quantités suivantes de sergé de coton fantaisie – quatre couleurs pour un total de 20 508 yards.

Nom de la couleur	Quantité (yards)
Beige sale	6 045
Orange brûlé	5 614
Aubergine	4 164
Vert poison	4 686
<b>Total</b>	<b>20 508</b>

Le tissu est arrivé et vous êtes prêt à le découper. Mais avant cela, vous donnez encore une fois à Schmidlap Mart la possibilité de modifier l'assortiment de couleurs, et c'est cela que l'acheteur vous envoie – deux styles pour un total de 13 987 pièces.

Ventilation couleur/quantité						
Nom du tissu	Sergé coton fantaisie					
Fournisseur du tissu	Greater universal					
Client et saison	Schmidlap Mart/automne 05					
Date	28 septembre 2004					
Style	Description	Beige sale	Orange brûlé	Aubergine	Vert poison	Total pièces
1001	Veste décontractée					
1002	Pantalons	1 600	1 750	1 040	775	5 156
1003	Jupe courte	2 300	1 890	1 820	2 812	8 822
1004	Jupe longue					
<b>Total pièces</b>		<b>3 900</b>	<b>3 640</b>	<b>2 860</b>	<b>3 587</b>	<b>13 987</b>

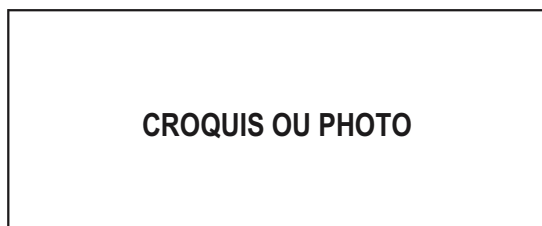
Bon, vous savez comment ça se passe, la veste décontractée ne s'est pas vendue, et les jupes longues ne sont plus à la mode cette saison, mais peu importe. Le premier engagement pris portait sur 13 987 pièces, et ils vont donc acheter 13 987 pièces.

Cependant, Schmidlap Mart achète peut-être toujours la même quantité, mais ils ont écarté les deux styles les plus coûteux. Vous, l'usine, venez de perdre US\$ 18 000 et vous vous dites que l'acheteur ne peut pas vous faire ça.

## Plan de ligne de l’usine révisé

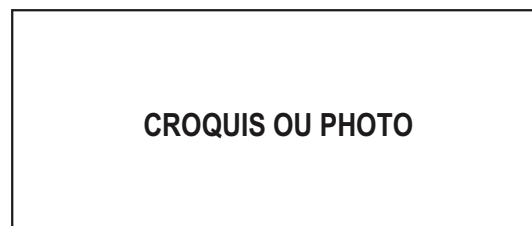
Nom du tissu \_\_\_\_\_ Sergé coton fantaisie  
 Fournisseur du tissu \_\_\_\_\_ Greater universal  
 Client et saison \_\_\_\_\_ Schmidlap Mart/automne 05  
 Date \_\_\_\_\_ 28 septembre 2004

Style	Rendement (yards)
1001	1.80
1002	1.45
1003	1.10
1004	1.72



Style # \_\_\_\_\_ 1001  
 Description \_\_\_\_\_ Veste décontractée

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale		0
Orange brûlé		0
Aubergine		0
Vert poison	0	



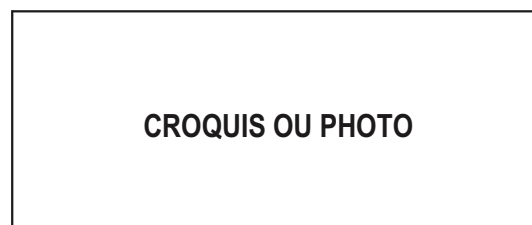
Style # \_\_\_\_\_ 1002  
 Description \_\_\_\_\_ Pantalons

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	1 600	2 320
Orange brûlé	1 750	2 538
Aubergine	1 040	1 508
Vert poison	775	1 124



Style # \_\_\_\_\_ 1003  
 Description \_\_\_\_\_ Jupe courte

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	2 300	2 530
Orange brûlé	1 890	2 079
Aubergine	1 820	2 002
Vert poison	2 812	3 093



Style # \_\_\_\_\_ 1004  
 Description \_\_\_\_\_ Jupe longue

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale		0
Orange brûlé		0
Aubergine		0
Vert poison	0	

Nom de la couleur	Quantité (yards)
Beige sale	4 850
Orange brûlé	4 617
Aubergine	3 510
Vert poison	4 217
<b>TOTAL</b>	<b>17 193</b>

Style #	Description	FOB (US\$)	Ventilation originale		Ventilation révisée	
			Quantité	Valeur (US\$)	Quantité	Valeur (US\$)
1001	Veste décontractée	14.40	1 850	26 640	0	0
1002	Pantalons	7.20	4 240	30 528	5 165	37 188
1003	Jupe courte	5.90	4 117	24 290	8 822	52 050
1004	Jupe longue	685	3 780	25 893	0	0
<b>Total</b>				<b>107 351</b>		<b>89 238</b>
Perte						-18 114

En fait, cela peut se passer ainsi. Je connais des usines qui n’acceptent pas que l’assortiment soit modifié si cela signifie une baisse de la valeur de la commande, mais ces usines sont sûres de ne pas garder leurs clients et certaines de ne pas survivre après 2005. Sur le marché actuel qui est de plus en plus compétitif, vous ne pouvez contraindre les clients à commander des styles qui se vendent mal simplement parce que vous voulez conserver les commandes les plus rentables. Votre seul pouvoir dans la négociation tient au fait que vous pouvez prouver que vous allez perdre de l’argent.

La première chose à faire consiste à vous demander dans quelle mesure ce nouvel assortiment correspond à votre assortiment de tissu et à étudier la situation.

À première vue, les résultats ne sont pas bons. Bien entendu, vous voulez aider votre acheteur Schmidlap Mart et ses clients. Billets de théâtre, dîners somptueux – tout est permis – **mais sans aller jusqu’à vous retrouver coincé avec 3 315 yards de son tissu sur les bras.**

Nom de la couleur	Originale	Révisé	Différence (yards)
Beige sale	6 045	4 850	-1 195
Orange brûlé	5 614	4 617	-997
Aubergine	4 164	3 510	-654
Vert poison	4 686	4 217	-469
<b>Total</b>	<b>20 508</b>	<b>17 193</b>	<b>-3 315</b>

Si Schmidlap Mart souhaite modifier son assortiment, il doit quand même utiliser son tissu. Cela semble logique. Malheureusement, il est surprenant de voir à quel point les acheteurs confrontés à des situations déplaisantes, telle que celle que nous venons de décrire, perdent immédiatement la capacité de résoudre des problèmes de calculs simples ou de logique, voire même de communiquer de manière rationnelle.

Argument 1 de l’acheteur : *Que voulez-vous dire par “augmenter la commande”? J’ai commandé 13 987 pièces, je souhaite toujours 13 987 pièces, comment pouvez-vous vous retrouver avec du tissu sur les bras?*

Argument 2 de l’acheteur : *Quel est le rapport entre le tissu et les vêtements?*

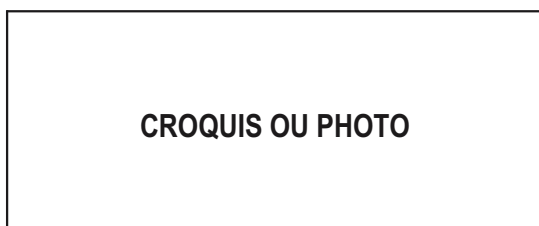
Argument final de l’acheteur : *Je commande ce que je commande, vous produisez ce que je vous demande de produire et je ne veux plus entendre parler de commande, de production, d’ordres de fabrication, d’ordres de commande ou de production de produits pour quelque commande que ce soit à l’exception de celle que je vous demande de produire. Contentez-vous de produire ma commande. Vous m’avez compris?*

Le bon sens finit par prendre le dessus – pour autant que vous ne suiviez pas la logique de l’acheteur qui signifierait votre faillite – et l’acheteur modifie son assortiment pour utiliser la totalité du tissu. Dans les nouveaux calculs donnés ci-dessous, vous constaterez immédiatement que le nombre d’unités est passé de 13 987 à 16 525.

## Plan de ligne de l’usine définitif

Nom du tissu \_\_\_\_\_ Sergé coton fantaisie  
 Fournisseur du tissu \_\_\_\_\_ Greater universal  
 Client et saison \_\_\_\_\_ Schmidlap Mart/automne 05  
 Date \_\_\_\_\_ 28 septembre 2004

Style	Rendement (yards)
1001	1.80
1002	1.45
1003	1.10
1004	1.72



Style # \_\_\_\_\_ 1001  
 Description \_\_\_\_\_ Veste décontractée

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale		0
Orange brûlé		0
Aubergine		0
Vert poison		0
<b>Total</b>	<b>0</b>	



Style # \_\_\_\_\_ 1002  
 Description \_\_\_\_\_ Pantalons

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	2 250	3 263
Orange brûlé	2 200	3 190
Aubergine	1 400	2 030
Vert poison	800	1 160
<b>Total</b>	<b>6 650</b>	<b>9 643</b>



Style # \_\_\_\_\_ 1003  
 Description \_\_\_\_\_ Jupe courte

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale	2 530	2 783
Orange brûlé	2 205	2 426
Aubergine	1 940	2 134
Vert poison	3 200	3 520
<b>Total</b>	<b>9 875</b>	<b>10 863</b>



Style # \_\_\_\_\_ 1004  
 Description \_\_\_\_\_ Jupe longue

Nom de la couleur	Unités	Quantité (yards)
Beige sale		0
Orange brûlé		0
Aubergine		0
Vert poison		0
<b>Total</b>	<b>0</b>	

Nom de la couleur	Quantité (yards)
Beige sale	6 046
Orange brûlé	5 616
Aubergine	4 164
Vert poison	4 680
<b>TOTAL</b>	<b>20 505</b>

Ventilation couleur/quantité définitive						
Nom du tissu	Sergé coton fantaisie					
Fournisseur du tissu	Greater universal					
Client et saison	Schmidlap Mart/automne 05					
Date	12 octobre 04					
Style	Description	Beige sale	Orange brûlé	Aubergine	Vert poison	Total pièces
1001	Veste décontractée					0
1002	Pantalons	2 250	2 200	1 400	800	6 650
1003	Jupe courte	2 530	2 205	1 940	3 200	9 875
1004	Jupe longue					0
<b>Total pièces</b>		<b>4 780</b>	<b>4 405</b>	<b>3 340</b>	<b>4 000</b>	<b>16 525</b>

Dans le même temps, la valeur de la commande a, à peu de choses près, été maintenue à son niveau d’origine.

Style #	Description	FOB (US\$)	Ventilation d’origine		Ventilation révisée	
			Quantité	Valeur (US\$)	Quantité	Valeur (US\$)
1001	Veste décontractée	14.40	1 850	26 640	0	0
1002	Pantalons	7.20	4 240	30 528	6 650	47 880
1003	Jupe courte	5.90	4 117	24 290	9 875	58 263
1004	Jupe longue	6.85	3 780	25 893	0	0
<b>Total</b>				<b>107 351</b>	<b>16 525</b>	<b>106 143</b>
Perte						-1 209

Jusque là, tout va bien. Vous prenez maintenant l’assortiment définitif couleur/quantité de l’acheteur et l’insérez à nouveau dans votre plan de ligne de l’usine.

Les résultats sont spectaculaires. Les nouvelles quantités de tissu nécessaires sont presque identiques aux quantités que vous avez commandées. Votre plus gros problème sera un excédent de 6 yards de vert poison. Votre commande de vert poison était de 4 686 yards, ce qui vous laisse avec 0,13% d’excédent – une quantité négligeable.

Nom de la couleur	Originale	Révisée	2 <sup>ème</sup> révision	Différence (yards)
Beige sale	6 045	4 850	6 046	-1
Orange brûlé	5 614	4 617	5 616	-2
Aubergine	4 164	3 510	4 164	0
Vert poison	4 686	4 217	4 680	6
<b>Total</b>	<b>20 508</b>	<b>17 193</b>	<b>20 505</b>	<b>3</b>

Cela semble trop beau pour être vrai. Et ça l’est. Vous avez jusque là complètement oublié de prendre en considération les garnitures. Le deuxième round de votre combat avec Schmidlap Mart est sur le point de commencer.

Vous avez déjà commandé et reçu votre stock de garnitures sur la base de la ventilation d’origine qui comptait quatre styles. L’annulation de la jupe longue n’est pas un problème. Pour la jupe courte, les mêmes garnitures sont nécessaires, à l’exception peut-être du polybag. Cependant, le style 1001 était une veste. Ce style a été annulé et vous vous retrouvez avec la garniture de la veste.

Il vous faut à présent calculer le coût de la garniture des vestes et déterminer votre perte. Reprenez votre fiche garniture veste.

<b>Fiche garnitures</b>								
Date _____ 01 juin 2004 Style # _____ 1001 Description _____ Veste décontractée Client _____ Schmidlap Mart/automne 05 Groupe de tissu _____ Sergé coton fantaisie					<b>CROQUIS OU PHOTO</b>			
Article	Fournisseur	Qualité	Unité	Quantité	Déchets (%)	Total	Prix (US\$)	Valeur (US\$)
Doublure								
Triplure 1	Freudenberg	6215	Yard	1.4	5	1.47	0.90	1.32
Triplure 2								
Fil	Coats	Âme polyester	Cône	0.1	0	0.1	0.75	0.08
Bouton ligne 32	ABC	116	Grosse	0.027778	2	0.02833	12.50	0.35
Bouton ligne 24	ABC	116	Grosse	0.048611	2	0.04958	8.50	0.42
Bouton-pression								
Agrafe et oeillet								
Fermeture éclair								
Élastique								
Ceinture								
Épaulette	Zzyzy	Spécial	Paire	1	2	1.02	0.75	0.77
Ruban	Crompton	¼ DTM	Yard brut	0.013889	5	0.01458	1.25	0.02
Étiquette principale	Japon	Veste	1 000	0.001	5	0.00105	200.00	0.21
Étiquette composition	Excellent		1 000	0.001	5	0.00105	25.00	0.03
Étiquette entretien	Excellent		1 000	0.001	5	0.00105	25.00	0.03
Étiquette pendante 1	Able		1 000	0.001	5	0.00105	80.00	0.08
Étiquette pendante 2								
Bride de suspension	A&E	VIC Veste	1	1	2	1.02	0.25	0.26
Mousse								
Papier de soie								
Polybag	Trumble	17X32X.03 PP	1 000	0.001	4	0.00104	200.00	0.21
Broderie								
Total								3.77



Le coût de la garniture pour le style 1001 est de US\$ 3,77 par unité. Vous avez commandé les garnitures pour 1 850 unités – la quantité donnée par Schmidlap Mart dans sa ventilation couleur/quantité d’origine. Vous avez payé US\$ 6 974,50 pour la garniture du style 1001. C’est une très grosse somme. Pour replacer les choses dans leur contexte, le total de la commande atteint à présent US\$ 106 143. Si tout va bien, votre bénéfice net après paiement de tous les frais généraux pourrait atteindre 5% – US\$ 5 307. À moins de réussir à récupérer les frais engagés pour la garniture du style 1001, tout ce que vous aurez en guise de paiement de votre travail ce sera quelques étiquettes, étiquettes pendantes, triplures et polybags. L’expérience m’a appris que rares sont les banques qui acceptent d’être remboursées en polybags.

Vous allez devoir récupérer votre argent, d’une manière ou d’une autre.

La première chose à faire est de vous reporter à la fiche garnitures et, article par article, voir où vous pourrez entrer dans vos frais sans impliquer votre client.

1. Triplure US\$ 1,32 US\$ 2 447,55

Les fournisseurs de triplure réputés acceptent de reprendre les rouleaux non ouverts et de vous faire un avoir. Si votre fournisseur fait partie des principaux producteurs, tels Freudenberg, il vous enlèvera cette épine du pied.

2. Fil US\$ 0,08 US\$ 138,75

Là, pas de problème. Vous avez besoin de ce fil pour exécuter la commande.

3. Étiquette principale US\$ 0,21 US\$ 388,50

Votre acheteur aura une étiquette de veste standard que vous avez achetée auprès du fournisseur désigné par lui. Si vous fournissez régulièrement cet acheteur en vestes, vous pouvez utiliser ces étiquettes pour la prochaine commande. L’autre solution consisterait à les retourner au fournisseur. Il existe donc une solution.

4. Bride de suspension US\$ 0,26 US\$ 476,75

Il s’agit d’une bride de suspension VIC (voir chapitre 10), un modèle standard pour la plupart des importateurs des États-Unis utilisable pour toutes les vestes. Là encore, vous vous êtes approvisionné auprès du fournisseur désigné par le client. Comme avec les étiquettes principales, vous pouvez soit les garder jusqu’à la prochaine commande, soit les retourner au fournisseur.

Vous avez à présent économisé US\$ 3 446,75 – 50% du coût total de la garniture.

Dans la plupart des cas, le solde, soit les articles et quantités donnés ci-dessous, doit être récupéré auprès de Schmidlap Mart :

1. Boutons US\$ 0,77 US\$ 1 434,91

Ils peuvent avoir été teints sur commande ou achetés exprès. Dans la plupart des cas ils ne peuvent être retournés.

2. Épaulettes US\$ 0,77 US\$ 1 415,25<sup>8</sup>

Elles sont presque toujours fabriquées sur-mesure. Elles ne peuvent être retournées.

8 Chiffres arrondis en fonction des articles.

3.	Ruban	US\$ 0,02	US\$ 33,72
----	-------	-----------	------------

Il est teint sur commande et ne peut être retourné.

4.	Étiquette composition, étiquette entretien, étiquette pendante	US\$ 0,14	US\$ 252,53
----	---	-----------	-------------

Ces articles sont tous fabriqués exprès pour le style en question et en fonction du tissu et ne peuvent donc être retournés.

5.	Polybag	US\$ 0,21	US\$ 384,80
----	---------	-----------	-------------

Ils ont été fabriqués sur-mesure pour le style en question et ne peuvent donc être retournés.

	Perte totale	US\$ 3 521,21	
--	--------------	---------------	--

Schmidlap Mart doit couvrir cette perte. Après tout, l’acheteur a le choix. Il peut travailler avec une usine inflexible qui n’acceptera pas de modifier son assortiment une fois le tissu commandé, auquel cas l’acheteur n’est pas responsable en cas d’excédent de garnitures ou de tissu.

Inversement, il peut travailler avec une usine conciliante qui acceptera de modifier l’assortiment jusqu’au moment où le tissu sera prêt à être coupé, auquel cas l’acheteur sera tenu pour responsable en cas d’excédent de garnitures lié à ces changements.

En tant que fabricant consciencieux, vous ferez tout votre possible pour minimiser les pertes découlant des modifications apportées à l’assortiment par l’acheteur. Mais, en fin de compte, c’est l’acheteur qui devra supporter les conséquences de ces modifications.

L’acheteur de Schmidlap Mart n’est pas novice dans le métier. Il connaît les règles du jeu. Ce qui ne veut pas dire qu’il sautera de joie à l’idée de payer les garnitures inutilisées. Vous pouvez vous attendre à ce qu’il vous fasse tout un cinéma, à grand renfort de gémissements, de cris et de bras levés au ciel. Mais il finira malgré tout par payer.

## Chapitre 10

# Tout sur les garnitures

---

Les garnitures sont souvent les laissées pour compte du processus d'approvisionnement. Le tissu représente 60%–70% du prix FOB du vêtement alors que les garnitures ne représentent que 10% de ce prix. Stylistes et acheteurs s'extasient sur le tissu – sa main, son toucher, sa texture. De toute l'histoire de l'industrie du vêtement, jamais on a vu un styliste caresser avec amour une fermeture éclair ni aucun acheteur faire l'éloge d'un œillet.

Mais pour l'usine, la fermeture éclair, l'œillet et l'étiquette d'entretien sont tout aussi importants que le tissu, car sans ces articles en apparence sans grande importance, la commande ne peut être exécutée. Qui plus est, organiser les garnitures est beaucoup plus complexe qu'acheter le tissu. Un vêtement est généralement fait en un seul tissu. Mais ce même vêtement exigera au minimum 10, voire jusqu'à 25, articles de différents.

### *Étude de cas V : Commander les garnitures – de la phase 1 à la phase 0*

#### **Phase 1**

*Au début, l'approvisionnement en garniture est une opération relativement simple pour l'usine. Le fabricant de chemises Schmata est une petite usine qui compte quelque 30 machines. Elle ne produit en même temps que deux ou trois styles différents. La direction se compose d'un groupe fermé de quatre ou cinq personnes, généralement des amis ou des membres de la famille. Tout le monde rigole bien. Chacun s'occupe un peu de tout de sorte que chaque étape du processus de production est naturellement suivie et contrôlée, bien que de manière très informelle. Tout le monde a son mot à dire et tout le monde est responsable de tout.*

*“Hé, Steve, t'as commandé les fermetures éclair pour le style 11973?”*

*“Ouais, Fred, je crois. Mais vaut mieux que j vérifie.”*

*“T'embêtes pas, Steve, je dois passer devant chez le fournisseur des fermetures éclair en rentrant chez moi. Je m'en occupe.”*

#### **Phase 2**

*L'Usine de chemises Schmata a grandi, passant de 30 machines à 100 machines et de 2 ou 3 styles à entre 4 et 8 styles aujourd'hui. À présent les cinq associés ne rigolent plus autant. Les erreurs et les retards commencent à poser problème.*

*“Steve, on en est où avec les fermetures éclair pour le style 11973? Le client réclame sa marchandise à corps et à cris. Qu'est-ce que je vais lui dire? “On ne peut pas expédier votre commande parce que mon collègue a oublié de commander les fermetures éclair?”*

*“Fred, de quoi tu te plains. Je t'ai dit la semaine dernière que je ne pouvais pas m'occuper des fermetures éclair parce que Fred Junior était malade. Et pendant qu'on y est, où sont les boutons pour le 9491, et les étiquettes pour le 6277?”*





### Phase 3

Les Chemises Schmata S.A. se sont encore développées et comptent à présent 500 machines qui produisent entre 40 et 60 styles par mois. Les cinq associés se réunissent tous les lundis pour poursuivre leur éternel combat.

“C’est dingue, Steve. On a des commandes pour 52 styles et est-ce que tu as une idée du nombre de styles que l’on peut réellement couper? Je vais te le dire – 11 styles. Eh ouais, 11 styles. Du tissu nous arrive tous les jours. L’entrepôt est plein à craquer et les coupeurs sont là à se tourner les pouces. Mercredi on va devoir renvoyer les couseurs chez eux. On ne peut pas continuer comme ça.”

“Fred, t’es en train de me dire que c’est de ma faute? Qui a suggéré d’engager ce crétin pour commander les garnitures? Et à propos de crétins, c’est le beau-frère de qui ce crétin? J’étais ici hier soir jusqu’à minuit passé, à essayer de rattraper les erreurs de notre nouveau crétin de première responsable des garnitures. Comment peut-on commander des fermetures éclair séparables pour des pantalons?”

### Phase 0

Avec environ 1 200 machines produisant 100 styles par mois, les Établissements Schmata S.A. s’effondrent. L’entreprise a des commandes pour 230 styles, du tissu en stock pour 172 styles, et elle est prête à couper 0 styles.

Exit Steve, Fred et leurs trois associés. Fin de l’histoire. Et voici la loi implacable des achats de garnitures :

**À mesure que les ventes augmentent de manière arithmétique,  
les erreurs dans les achats de garnitures augmentent, elles aussi,  
mais de manière géométrique.**

La logique est simple et implacable :

- ❑ Le nombre d’erreurs augmente de manière arithmétique lorsque la quantité de travail augmente. Si une erreur se produit pour 100 opérations, il s’en produira 2 pour 200 opérations, 3 pour 300, etc.
- ❑ Le nombre d’erreurs augmente de manière arithmétique à mesure que la charge de travail horaire augmente. Si une personne commet une erreur pour 20 opérations dans une heure de travail, cette même personne commettra deux erreurs par heure si elle doit réaliser 40 opérations et trois erreurs par heure pour 60 opérations.

Faites le calcul et vous obtiendrez invariablement une progression géométrique qui vous mène à terme à la Phase 0, à savoir le moment où toutes les opérations sont incorrectes.

Et pourtant il existe des usines qui produisent sans problème 100, 200 voire 500 styles par mois. Ces usines ont un point en commun – elles ont toutes un système de commande des garnitures.

Une usine qui fabrique des vêtements mode (par opposition aux articles tels des jeans cinq poches) peut sortir 100 styles ou plus chaque mois, qui nécessitent quelque 1 500 articles de garniture. Cette même usine va commencer à acheter les garnitures trois mois avant expédition. Le département garnitures sera donc appelé à gérer 4 500 bons de commande en même temps. Sans parler des échantillons.

Tous les systèmes d’achat de garnitures commencent par la **fiche garnitures**. Nous allons reprendre l’exemple du chapitre 9. La préparation de la fiche garnitures commence lorsque l’usine accuse **réception des échantillons et des données** (étape 15). Que le client fournisse ou donne toute la garniture et/ou les instructions relatives à la garniture, ou que le choix de la garniture relève de l’usine, chaque article est inscrit sur la Fiche garnitures qui contient des informations précises pour chaque article. Pour les triplures, par exemple, la fiche précise :

- L'article en question est de la *triplure*. Lorsque plusieurs qualités de triplure sont nécessaires pour le même style, chacune fait l'objet d'une entrée séparée, par exemple triplure 1, triplure 2, etc.;
- Le fournisseur, dans ce cas là, est *Freudenberg*;
- La référence qualité du fournisseur (ou, si elle n'est pas disponible, une description);
- Unité : unité de mesure de l'article, ici il s'agit de *yards*;
- Quantité requise par pièce;
- Estimation des déchets pour cet article;
- Total (quantité + déchets);
- Prix par unité, ici *prix au yard*;
- Valeur (total x prix).

Article	Fournisseur	Qualité	Unité	Quantité	Déchets (%)	Total	Prix (US\$)	Valeur (US\$)
Triplure 1	Freudenberg	6 215	Yard	1,4	5	1,47	0,90	1,32

L'achat des garnitures est une opération complexe à multiples facettes. Pour parvenir au résultat escompté, trois objectifs précis doivent être atteints pour chaque article.

1. La quantité doit être correcte.
2. La qualité doit être correcte.
3. La livraison doit être correcte.

Il existe un quatrième objectif qui, s'il n'est pas indispensable, présente une grande importance pour l'usine.

4. Le coût doit être compétitif.

Malheureusement, chacun de ces objectifs apporte son lot de problèmes, comme nous allons le voir plus bas.

#### **La quantité doit être correcte.**

De l'extérieur, commander la quantité exacte d'articles peut sembler simple, mais pour les professionnels, l'opération est en fait très complexe.

#### ***Étude de cas VI : Quelle quantité de triplure? – l'impossible question***

*Vous êtes acheteur pour les Établissements Schmata S.A. (juste avant qu'ils ne mettent la clefsous la porte). Vous devez acheter de la triplure pour une commande (pas la même commande que celle évoquée dans les chapitres précédents) de la même collection du groupe sergé coton fantaisie de Schmidlap Mart. Un style supplémentaire a été ajouté, le style 1005, il s'agit d'un manteau.*

*Vous savez que pour le style 1001 vous avez besoin de 1,47 yards de triplure par pièce. Néanmoins, on achète pas la triplure en fonction du style. Les garnitures telles la triplure, la doublure et le fil sont achetées pour tout le groupe de tissu. Il s'agit là de la méthode d'achat la plus efficace.*





Prenons un exemple simple : pour le groupe sergé fantaisie de Schmidlap Mart une seule qualité de triplure est nécessaire et en une seule couleur. En additionnant les cinq styles, vous arrivez à la conclusion que pour les 6 000 unités, il vous faut 4 942 yards – environ 30 pouces par unité.

#### Besoins en triplure sergé fantaisie

Style	Description	Yards/unité	Unités	Total (yards)
1001	Veste décontractée	1,47	1 200	1 764
1002	Pantalons	0,0833	1 200	100
1003	Jupe courte	0,0556	1 800	100
1004	Jupe longue	0,0833	600	50
1005	Manteau	2,44	1 200	2 928
Total			6 000	4 942

Cependant, parce que vous êtes un acheteur de garnitures intelligent, vous constatez que vous pouvez économiser beaucoup d'argent en rassemblant les cinq styles sur un seul tracé de coupe. L'opération est relativement simple. En établissant un tracé de coupe avec deux pièces de chacun des styles 1001, 1002 et 1005, plus trois pièces du style 1003, plus une pièce du style 1004, vous pouvez combiner tous les styles sur un seul tracé de coupe, couper 600 couches de tissu et n'utiliser que 4 600 yards. À raison de 90 cents le yard, vous venez de faire économiser US\$ 308 à votre patron.

#### Besoins en triplure sergé fantaisie – Tracé de coupe combiné

Style	Unités par tracé de coupe	Couches de tissu coupées	Total unités coupées
1001	2	600	1 200
1002	2	600	1 200
1003	3	600	1 800
1004	1	600	600
1005	2	600	1 200

7 667 yards (longueur du tracé de coupe combiné) x 600 couches = 4 600 yards (au total)

Vous établissez le tracé de coupe et coupez les cinq styles. En bout de course vous constatez néanmoins qu'il vous manque 30 yards. Le tissu a peut-être été endommagé. Peut-être n'avez-vous pas reçu les bonnes quantités de tissu et n'avez pas remarqué qu'il en manquait. Le pourquoi importe peu. Le fait est que les vêtements ont été découpés et il vous manque 30 yards de tissu.

Selon la règle qui dit qu' **Une fois découpé, le tissu vous appartient**, vous ne pouvez plus vous tourner vers le fournisseur de la triplure. Vous devez répercuter le coût sur le produit.

La question qui se pose alors est : Quel est le style pour lequel le métrage est incorrect?

Réponse : Il n'y a pas de réponse.

Il y a cinquante ans, des économistes mathématiciens réputés dans l'industrie pétrolière ont découvert la problématique du coût commun. Ils ont rédigé des textes fort savants – voire incompréhensibles – sur la question et après bien des discussions il a été convenu que les problèmes de coûts communs étaient insolubles. C'est à la même conclusion qu'étaient parvenus les tailleurs de Minsk à Vladivostok 200 ans plus tôt, mais à l'époque la raison avait semblé trop évidente pour qu'on la couche par écrit.

Quoi qu'il en soit, la solution au problème du coût commun et des 30 yards manquants consiste à esquiver le problème. Certains experts répartiront proportionnellement la perte. Étant paresseux, je préfère pour ma part imputer les 30 yards au style le plus rentable.

En fait, le problème du coût commun n'est qu'un des nombreux problèmes que vous rencontrerez dans le monde merveilleux des garnitures. Pour comprendre pourquoi ces problèmes se posent, il vous faut d'abord savoir que la garniture s'achète de trois manières :

- ❑ Achat de la garniture en fonction du style, notamment les boutons, épaulettes et polybags. Acheter les garnitures au cas par cas selon le style est le moyen le plus simple de procéder.
- ❑ Achat de la garniture pour le groupe de tissu, notamment le fil, les doublures et souvent la triplure. Cette catégorie a déjà été couverte.
- ❑ Achat groupé de la garniture, notamment les étiquettes principales, le papier de soie pour l'emballage, les attaches. Cette dernière catégorie pose divers problèmes.

Le matériel d'emballage tel les attaches, le papier de soie, etc. n'est pas pris en compte dans le prix de revient du vêtement. Heureusement, ces articles ne sont pas chers. Ce sont généralement les usines qui calculent le coût des polybags, cartons et cintres. D'autres articles sont regroupés et une somme fixe est ajoutée à chaque unité expédiée. Ce n'est peut-être pas la méthode la plus précise, mais elle a fait ses preuves.

Les étiquettes principales (sur lesquelles figure le nom de l'acheteur) sont une catégorie à part. La plupart des acheteurs considèrent l'étiquette comme un bien exclusif. À l'heure actuelle, presque tous exigent des usines qu'elles s'approvisionnent uniquement auprès de fournisseurs désignés. Certains clients européens apposent un numéro de série sur chaque étiquette. L'usine est tenue de justifier de l'utilisation de chaque étiquette. Ces restrictions devraient faciliter la commande d'étiquettes. Le fournisseur désigné conserve le stock. L'usine commande uniquement ce dont elle a besoin. Dès lors que le client cesse d'acheter, l'usine retourne toutes les étiquettes inutilisées au fournisseur contre remboursement.

La difficulté tient au fait qu'un seul acheteur peut avoir 6, 10 voire même 20 étiquettes différentes et en introduire constamment de nouvelles. Vous comprendrez pourquoi chaque pièce composant un costume, par exemple, doit porter une étiquette principale différente. Ce qui est plus difficile à comprendre, c'est pourquoi tant de stylistes vont aussi loin, comme si les étiquettes étaient aussi importantes que le vêtement à proprement parler. Le problème est que les étiquettes coûtent cher – notamment parce que l'acheteur insiste pour que l'usine traite uniquement avec le fournisseur désigné qui, comme la plupart des monopoleurs, applique des prix exorbitants.

L'usine est coincée. Elle doit stocker les étiquettes. D'un autre côté, si l'acheteur change constamment d'étiquette, l'usine se retrouver inévitablement avec des stocks inutilisables. Une solution consiste à inclure le coût de ces étiquettes inutiles dans vos frais généraux. Vous ne pourrez peut-être pas récupérer leur prix dans le prix négocié, mais vous pourrez au moins connaître le prix réel des étiquettes.

### **La qualité doit être correcte**

Comment soumettre à essai et contrôler 1 500 articles de garniture chaque mois? N'oubliez pas que les dommages matériels sont presque toujours génériques. Si le colorant de la fermeture éclair déteint ou – pire encore – si l'entoilage thermocollant fait des bulles, ou si la doublure rétrécit, chaque vêtement fabriqué à partir de ce matériau est endommagé.

Pour faire court – et c'est là la seule réponse possible – à quelques rares exceptions près, la qualité des garnitures ne peut être contrôlée ou faire l'objet

d'essais. L'entreprise est tout bonnement trop vaste, trop coûteuse et trop longue. Vous ne pouvez compter que sur la réputation et la fiabilité du fournisseur.

Voici un nouveau mantra :

**Je ne m'approvisionnerai en garnitures qu'auprès  
de fournisseurs de la meilleure qualité.**

Malheureusement, les fournisseurs de garnitures de la meilleure qualité facturent des prix plus élevés. Les plus grandes catastrophes de l'industrie du textile, et aussi les plus fréquentes, commencent de la même manière. "Pourquoi acheter chez Freudenberg alors que je peux acheter une doublure de la même qualité chez Schmidlap 25% moins cher? L'acheteur ne verra pas la différence." Une fois que vous avez été confronté à une catastrophe liée aux garnitures, vous n'oublierez jamais le mantra des garnitures.

Les fournisseurs les plus fiables sont généralement des fournisseurs internationaux. Les fermetures éclair YKK sont grand teint. La doublure Kiyohara passera brillamment tous les essais de stabilité de la couleur et dimensionnelle requis. Le fil Coats Paton satisfait à toutes les exigences<sup>9</sup>. Cependant, les agents locaux de ces fournisseurs internationaux ne présentent pas nécessairement les mêmes garanties de qualité.

Que faire alors si le nuancier YKK ou Kiyohara ne contient pas de vert gangrène? Les doublures, fermetures éclair et fils doivent inévitablement être **teints sur mesure**.

Si le ruban de la fermeture éclair est teint par l'usine YKK, vous êtes tranquille. Si, par contre, le fournisseur local de fermetures éclair s'en charge, vous risquez de ne pas obtenir une fermeture éclair YKK. Celles-ci ne peuvent en effet être teintées dans un atelier de teinture local et le curseur de la fermeture ne peut être émaillé par une toute petite entreprise.

Si vous devez acheter des articles teints sur mesure localement, soumettez le produit à essai. Ne prenez aucun risque.

### **La livraison doit être correcte**

Vous ne voulez pas vous retrouver avec le tissu en stock, prêt à être découpé, mais sans fermetures éclair. Assurez-vous toujours que vous avez les garnitures à l'avance. N'oubliez pas non plus que les délais de fourniture varient d'un article à l'autre et même, lorsque la couleur est un facteur important, d'une couleur à l'autre.

Certaines différences dans les délais de production sont évidentes. Les épaulettes doivent être produites séparément pour chaque style. Vous devez connaître votre fournisseur et savoir quel délai vous pouvez accepter lorsque vous travaillez avec lui. Le fil est dans la plupart des cas disponible pour livraison immédiate.

Dans l'idéal, les garnitures devraient être commandées en même temps que le tissu. Vous pourrez ainsi presque toujours les avoir en stock lorsque le tissu vous parviendra. Malheureusement, cette pratique n'est pas toujours à conseiller, en particulier dans le cas d'articles teints sur mesure. Très souvent la couleur du tissu commandé est très légèrement différente de l'essai de teinture ou de l'essai d'impression. La couleur du tissu restera acceptable mais ne correspondra plus à

---

<sup>9</sup> En guise d'illustration, l'auteur a choisi d'utiliser les noms de plusieurs fournisseurs mondiaux de garnitures dont la fiabilité ne saurait être remise en question. Ceci ne signifie pas qu'il n'existe pas d'autres fournisseurs tout aussi fiables dans chaque catégorie d'articles.



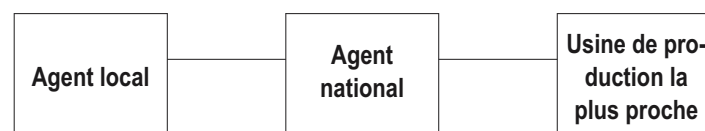
la couleur originale choisie pour la doublure, le fil et/ou les fermetures éclair. S'agissant des articles teints sur mesure, vous devez attendre que le tissu commandé vous parvienne pour les commander.

Les acheteurs de garnitures futés ont des petites astuces bien à eux. À titre d'exemple, ils se donnent une longueur d'avance en demandant au fournisseur du tissu de leur envoyer un yard de chaque couleur ou coloris à l'avance par messenger. Selon les circonstances, vous pouvez ainsi obtenir jusqu'à deux semaines d'avance. Une autre astuce consiste à demander à l'usine de tissage de s'occuper de la doublure. Cette solution fonctionne particulièrement bien lorsque le tissu a été commandé dans un des principaux pays exportateurs de tissu tels que la République de Corée, la Province de Taïwan (Chine) ou la Chine.

Les acheteurs de garnitures futés ne font confiance à personne. Dans ce cas là, mieux vaut être paranoïaque. Pour les acheteurs de garnitures futés, "oui" n'est pas une réponse. Lorsque l'agent local fournisseur de fermetures éclair leur dit "Les fermetures éclair ont été expédiées hier", l'acheteur de garnitures futé sait que l'agent local lui ment. En fait, à ses yeux tout le monde ment tant que les fermetures éclair ne se trouvent pas réellement sur son bureau, et même à ce moment là il les comptera ou les pèsera bien souvent pour s'assurer qu'il n'en manque pas.

### ***Étude de cas VII : Remonter la chaîne de la fermeture éclair***

*L'acheteur de garnitures futé connaît non seulement son fournisseur, mais aussi le fournisseur de son fournisseur jusqu'à l'usine de production à proprement parler. Pour suivre ces fermetures éclair dont il a un besoin urgent, l'acheteur futé suit la procédure suivante :*



**Étape 1 :** Appeler bon ami Jorge chez le fournisseur local à Dzitbalche qui confirme que les fermetures éclair ont été expédiées hier matin.

*Si cela est vrai, c'est une bonne nouvelle. Toutefois, tout le monde sait que les fournisseurs de fermetures éclair ne sont pas tous fiables. Ce bon vieux Jorge ne vous a-t-il pas menti il y a à peine six mois lorsqu'il a affirmé que les fermetures éclair étaient en route alors qu'en fait elles ne devaient quitter l'entrepôt de Puebla que deux jours plus tard?*

**Étape 2 :** Appeler Señor Gonzalez au siège de Puebla, qui vérifie que les fermetures éclair teintes sur mesure sont arrivées il y a deux jours de l'usine et qu'elles ont été envoyées hier au fournisseur local.

*Excellente nouvelle! Mais mieux vaut vérifier pour avoir l'esprit tranquille. Bien entendu, il pourrait encore s'agir ici d'une conspiration entre Jorge et Señor Gonzalez destinée à rassurer l'acheteur. Pour en avoir le cœur net, mieux vaut passer à l'Étape 3.*

**Étape 3 :** Appeler Tanaka-San à l'usine de fermetures éclair d'Amérique du Nord qui s'assure, après vérification auprès de son service expédition, que les fermetures éclair ont réellement été expédiées il y a trois jours à Puebla.

*L'acheteur de garnitures futé peut enfin se détendre. Les acheteurs de garnitures futés n'ont pas d'amis, mais tous les directeurs d'usine les adorent.*

### Les coûts doivent être compétitifs

Les amateurs pensent que le meilleur moyen de faire en sorte que les coûts des garnitures soient compétitifs est de se battre pour chaque centime à l'heure d'en négocier le prix. Les professionnels ne sont pas dupes. Si le prix des garnitures est élevé, cela est principalement dû à deux choses.

#### ***Étude de cas VIII : Le problème de la maîtrise du coût des garnitures – la fermeture éclair en deux temps***

*Pour abaisser le coût des garnitures, la meilleure solution consiste à s'assurer que les articles commandés sont bien ceux dont vous avez besoin.*

##### ***Étape 1 : La fermeture éclair dans le tiroir***

*Votre acheteur de garnitures était censé acheter 1 200 fermetures éclair de 7 pouces pour le style 1002 sergé fantaisie de Schmidlap Mart. Que se passerait-il si votre acheteur commettait une erreur et commandait 1 200 fermetures éclair de 6 pouces? Quelles seraient les probabilités pour que votre acheteur reconnaisse directement son erreur? Quelles seraient les probabilités que votre acheteur planque la marchandise inutilisable au fond d'un tiroir et passe simplement une nouvelle commande de fermetures de 7 pouces? Après tout, qui s'en rendrait compte? Même si vous signez personnellement chaque bon de commande, pensez-vous réellement que vous remarqueriez une commande double?*

*Malheureusement, il n'existe pas d'étude des fermetures éclair dans les tiroirs. On peut néanmoins estimer que, depuis 1938, le nombre d'acheteurs de garnitures ayant reconnu devant leur supérieur avoir acheté la mauvaise fermeture éclair est proche de zéro. D'un autre côté, si l'on mettait bout à bout toutes ces fermetures éclair planquées au fond des tiroirs, je pense qu'on pourrait en faire une chaîne qui irait jusqu'à la planète Neptune.*

*Vous pouvez économiser de l'argent en vous débarrassant de ces fermetures dans les tiroirs.*

##### ***Étape 2 : La hausse du prix des fermetures éclair***

*Peu importe le prix payé pour la fermeture éclair. L'important est de savoir combien de temps vous allez pouvoir maintenir ce prix à ce niveau. Un prix aujourd'hui élevé sera compétitif dans six mois et un prix très bas le sera l'année prochaine. Si vous voulez maintenir les prix à un niveau bas, veillez à ce que jusqu'au bout les prix n'augmentent pas.*

### Systèmes d'achat de matière première

Jusqu'à présent, nous n'avons parlé que des problèmes. Passons maintenant aux solutions. Comment Schmata Universal Galactic Ltd arrive-t-elle à suivre ses 12 000 commandes de garnitures? Comment s'assure-t-elle que le bon article a été commandé auprès du bon fournisseur, dans les bonnes quantités et au bon prix? Comment s'assure-t-elle que chaque article lui parviendra en temps voulu?

Vous avez avant tout et surtout besoin d'une base de données garnitures. N'arrêtez pas de lire! L'expression "base de données" n'est pas un gros mot, et les bases de données ne relèvent pas de la science fiction, et les gros constructeurs automobiles ne sont pas les seuls à pouvoir les utiliser. Une base de données est simplement un gros classeur rangé dans votre ordinateur. Peu importe où vous êtes implanté, vous trouverez toujours quelqu'un pour vous en créer une. La seule chose que vous ayez à faire est de dire à cette personne ce que vous souhaitez, à savoir :

### **Étude de cas IX : La base de données garnitures satisfaction garantie Birnbaum**

Commencez par votre fiche garnitures et indiquez :

- Le nom de chaque fournisseur de garnitures.
- L'adresse de chaque fournisseur de garnitures.
- Le numéro de téléphone de chaque fournisseur de garnitures.
- L'adresse électronique de chaque fournisseur de garnitures.
- Chaque article.
- La qualité requise pour chaque article.
- Le nombre d'unités pour chaque article.
- Les déchets pour chaque article.
- Le prix de chaque article.

Vous aurez besoin de quatre rapports informatisés :

#### **1. La fiche garnitures (étape 19)**

La fiche garnitures a été décrite (voir page 46).

#### **2. Les bons de commande (étapes 45 et 51)**

Un bon de commande est un formulaire de base utilisé pour acheter de la marchandise quelle qu'elle soit, qu'il s'agisse d'une fermeture éclair, d'une machine à faire des boutonnieres, ou encore d'une Rolls Royce pour le PDG de l'entreprise. Dans bien des cas, la signature d'un directeur devra y être apposée. Un cadre supérieur seul ne pourrait bien évidemment pas gérer la myriade de bons de commande liés à l'achat de tissus et de garnitures.

L'usine a besoin d'un système entièrement informatisé pour s'assurer que chaque article n'est commandé qu'une fois, à un prix déterminé à l'avance et dans les bonnes quantités, et que tous les articles nécessaires pour la commande sont commandés en temps voulu. Tous les rapports pour chaque style sont informatisés. Le système contient la fiche garnitures qui précise quels sont les articles requis pour chaque commande, y compris la qualité, la quantité et le fournisseur. Le système contient le plan de ligne de l'usine sur lequel est indiquée la quantité de vêtements par couleur et par style. Figure également dans le système le **bon de travail** (étape 62) sur lequel est indiquée la ventilation par taille (cela est important car pour certains articles les quantités changent en fonction de la taille), ainsi que la date négociée pour l'expédition des vêtements.

Le système génère automatiquement les bons de commande et vérifie que les garnitures ne sont pas commandées deux fois.

#### **3. Rapports de réception de la marchandise (étapes 48 et 54)**

Ce rapport est rédigé par l'entrepôt et dresse la liste des quantités de tissu et de garnitures reçues.

#### **4. Établissement du coût des marchandises (étapes 63 et 64)**

Ce rapport informatisé vous indique précisément ce que vous avez payé pour le tissu et les garnitures pour chaque unité et établit une comparaison avec la **fiche garnitures** (étape 19) et la **fiche de prix du tissu** (étape 25).

La base de données garnitures satisfaction garantie de Birnbaum fonctionne réellement. Elle est simple et pour ainsi dire infaillible.







## Chapitre 11

# Païement de la matière

---

Tous les guides contiennent un chapitre de mise en garde. Voici le nôtre.

*C'est très bien de m'expliquer comment m'approvisionner en tissu et en garnitures – passer d'une usine de confection à une usine offrant toute la gamme des services requis – mais je n'ai pas l'argent pour acheter la matière première et ma banque ne me prêtera pas d'argent. Que faire?*

Le problème est réel et survient dans presque tous les pays en développement exportateurs de vêtements. Il est fréquent que les banques refusent d'accorder des crédits suffisants à l'industrie du vêtement, et ce principalement pour deux raisons :

- ❑ Les quotas de prêt. Des quotas de prêt nationaux par branche d'activité sont imposés aux banques à travers le monde, y compris pour les vêtements. En d'autres termes, les banques disposent d'une certaine somme pouvant être prêtée à l'industrie du vêtement et ne peuvent dépasser ce plafond. Naturellement, toutes les banques sont disposées à prêter à Schmata Greater Universal Intergalactic qui compte des succursales dans 88 pays, emploie 88 000 personnes et affiche des ventes annuelles de plus de 88 gazillions de dollars. Mais personne ne veut prêter à la maison Chemises Schmata qui n'emploie que 100 personnes et qui espère cette année enregistrer un chiffre d'affaires brut de US\$ 1 million.
- ❑ Les catastrophes passées. Dans de nombreux pays, toute l'industrie du vêtement est mise à l'index – les banques ne leur prêtent rien. La tentation est grande de blâmer les banquiers voraces qui refusent de soutenir l'industrie locale. Cependant, en toute honnêteté, force est de constater qu'étant donné que c'est en prêtant de l'argent qu'ils font des bénéfices, les banquiers veulent réellement croire que les prêts accordés finiront par être remboursés. Ce qui nous amène à cet incident regrettable où la banque a découvert que l'argent prêté aux Établissements Schmata pour acheter du sergé fantaisie était en fait passé dans une Porsche destinée à un ami du PDG de Schmata. Quelques problèmes du même ordre et c'est toute l'industrie qui est mise à l'index.

Alors que faire? Il faut faire en sorte que l'industrie du vêtement devienne une valeur sûre.

Il existe pour cela deux méthodes, toutes deux évoquées plus bas. Quelle que soit la méthode choisie, la première chose à faire est de créer une association des fabricants de vêtements. Une usine ne peut rien faire toute seule. C'est toute la branche qui doit s'exprimer d'une même voix.

L'association doit avoir deux dirigeants :

- ❑ Un président élu, toujours un membre, habituellement le propriétaire de l'usine qui marche le mieux dans le pays.
- ❑ Un directeur, employé à temps plein. Un directeur qualifié est la clef de la réussite de l'association. Celui-ci ne doit pas être votre cousin ou le

beau-frère incapable de quelqu'un. Le directeur doit être un professionnel bien payé. Il ou elle ne doit pas nécessairement tout connaître de l'industrie du vêtement. Mais il/elle doit savoir comment diriger une association et comment exercer des pressions sur les ministres au gouvernement et sur les fonctionnaires des organisations internationales telles la Banque mondiale.

En bref, le président de l'association s'exprime au nom de toute la branche mais sur instruction du directeur. À présent que votre industrie peut se faire entendre, vous êtes prêt à vous adresser aux personnes susceptibles de vous aider.

### ***Méthode I : la voie politique – garanties du gouvernement***

Il s'agit de la méthode préférée de nombreux pays en développement. L'association fait pression sur le gouvernement dans le pays exportateur de vêtements avec les institutions de prêt internationales pour créer un fond de garantie des prêts bancaires, les crédits à l'exportation et les services bancaires pour les achats de matière.

Tout le monde est content.

- Les usines sont contentes. Elles disposent de fonds pour les achats de matière.
- Les banques sont contentes. Leurs prêts sont garantis.

Les institutions de prêt internationales sont contentes. Elles soutiennent non seulement la branche d'activité, mais aussi les exportateurs et des exportateurs dont l'activité est à forte intensité de main-d'œuvre qui plus est. En outre, les ne prêtent pas d'argent. Leurs garanties portent uniquement sur des éléments de passif éventuel – elles ne doivent payer que si l'usine ne rembourse pas ses prêts.

L'inconvénient de la méthode I tient au fait que les garanties du gouvernement ne font que masquer les problèmes qui étaient à l'origine de la mise à l'index de la branche. Elles ne font que rendre ces problèmes acceptables. L'argent prêté reste utilisé à d'autres fins. La branche reste irresponsable et non compétitive.

### ***Méthode II : la voie commerciale – créer une industrie responsable***

Dans ce cas de figure, l'association commence par s'adresser aux banques. L'idée consiste à s'assurer que toute demande de fonds soit accompagnée par une commande en bonne et due forme passée par un acheteur reconnu qui payera, et que toute somme d'argent empruntée sera utilisée uniquement pour financer l'achat de produits et de matière.

Que souhaite la banque?

- Assurance-crédit à l'exportation.* La banque veut la garantie que l'acheteur de l'usine est en mesure de payer et qu'il va le faire. La commande doit être assurée. Il existe deux moyens connus d'obtenir une assurance :
  - Les établissements commerciaux. Les institutions de prêt situées dans le pays importateur garantissent le paiement par le biais de ce que l'on appelle l'"affacturage traditionnel". Parce que l'usine n'emprunte pas d'argent à proprement parler, les frais sont relativement raisonnables.
  - Les pouvoirs publics. Dans le cadre de ce que l'on appelle l'"assurance-crédit à l'exportation", le gouvernement du pays exportateur crée une entreprise d'État appelée à assurer les exportations contre les risques de défaut de paiement. Convenablement gérée, elle peut non seulement rendre de grands services à l'industrie mais aussi être une source de revenus pour le gouvernement. Les centres d'exportation de vêtements tels Hong Kong connaissent ainsi le succès depuis de nombreuses années et peuvent être une excellente source de conseils.



- *Vérifier les commandes.* Une fois qu'elles savent que l'acheteur existe bel et bien et qu'il est solvable, les banques veulent aussi avoir la preuve de l'authenticité de la commande. Chaque commande doit être confirmée par l'acheteur. Plus important, l'établissement qui confirme la commande et auquel l'acheteur fait rapport doit être reconnu. Les filiales locales de grands cabinets comptables internationaux sont les mieux à même de s'acquitter de cette tâche.
- *S'assurer que les fonds sont utilisés tel que prévu.* Si la banque prête de l'argent pour acheter du tissu, elle ne se contente pas de donner l'argent à l'usine de confection. La banque envoie l'argent directement au fournisseur de tissu par le biais d'un "reçu fiduciaire" qui fonctionne de la manière suivante :
  - La banque ouvre une lettre de crédit au nom du fournisseur du tissu sur la base de commandes précises de vêtements destinés à l'exportation.
  - Le tissu est envoyé au nom de la banque qui en est le propriétaire.
  - À l'arrivée du tissu à l'usine de confection, la banque signe le document formant titre (connaissance, lettre de transport aérien, récépissé du conducteur de camion, par exemple) et le remet à l'usine qui prend possession de la marchandise une fois signé le reçu fiduciaire émis par la banque.
  - À l'expédition de la commande, l'usine reçoit le paiement par le truchement de la banque. La banque lève alors la dette.

Au regard de l'expérience passée des banques avec l'industrie locale du vêtement dans la plupart des pays en développement, nous ne pouvons attendre d'elles qu'elles financent immédiatement et généreusement notre industrie, quelles que soient les garanties apportées. Qui plus est, les banques continueront d'étudier le problème au cas par cas, usine par usine. L'emprunteur prudent devrait bénéficier de meilleurs services que son voisin spendieux.

Pour venir à bout des réticences du secteur bancaire, la mise en œuvre d'un plan national destiné à faire des exportateurs de vêtements une valeur sûre doit se faire progressivement. Dans un premier temps, les banquiers offrent des mécanismes d'exportation – l'usine expédie la commande et est immédiatement payée par la banque. Lorsque les banques auront compris que tout fonctionne correctement et que les usines ne s'expédient pas des vêtements fantômes à elles-mêmes et ne perçoivent pas d'argent de manière frauduleuse, elles financeront l'achat de matière.

La méthode I décrite plus haut est de toute évidence la solution la plus facile à mettre en place. Nombreuses sont les institutions internationales de prêt qui accordent des garanties d'emprunt aux entreprises exportatrices. Les gouvernements des pays industrialisés importateurs de vêtements disposent aussi de fonds à donner en garantie. Le directeur intelligent d'une association locale d'exportateurs de vêtements trouvera le moyen de faire accepter la méthode I.

Le problème est que la méthode I est connue pour être vouée à l'échec à long terme. Les contrôles sont insuffisants. La différence entre les décisions commerciales et la charité devient floue. Il n'est fait aucune distinction entre Mme Sage-Usine qui recourt à ces mécanismes avec sagesse et M. Pourriture qui voit en ces mécanismes un moyen supplémentaire de s'enrichir rapidement. C'est pour cette raison que les prêteurs constatent en fin de compte que leurs éléments de passif éventuel se sont transformés en pertes réelles. Leur seul recours est d'envoyer leurs comptables et de faire le ménage. Quant à l'industrie en question, elle ne devient jamais compétitive.

La mise en place de la méthode II exige davantage de temps mais elle est plus efficace à long terme. Tous les pays exportateurs potentiellement viables se voient offrir la possibilité de soutenir la concurrence. Dans la méthode II, toutes les parties sont sur un pied d'égalité et personne ne fait la charité à personne. Toutes les usines ne réussiront pas nécessairement mais, en fin de compte, une industrie nationale compétitive verra le jour.

## Chapitre 12

# Les choses tournent mal

---

Vous venez de lire 11 chapitres dans lesquels on l'on vous a expliqué comment les choses fonctionnent, les mesures à prendre et comment créer des systèmes qui fonctionnent pour éviter les ennuis. Voilà pour la théorie. Dans la pratique, les choses sont malheureusement différentes. Dans le monde réel, les choses tournent mal et la plupart des problèmes ne trouvent aucune solution. Bien souvent la seule chose à faire consiste, entre deux maux, à choisir le moindre.

Le tissu arrive avec du retard ou n'est pas de la qualité souhaitée, pas de la bonne couleur, ou bien il échoue aux essais, ou encore il n'arrive jamais. Que faire en cas de catastrophe?

Il existe des règles. Habituellement, les professionnels des usines n'ont pas assez d'une seule vie pour assimiler ces règles. En effet, les 20 premières années les règles semblent totalement irrationnelles, les 20 années suivantes la plupart des professionnels n'ont pas le courage de les suivre et avant qu'ils ne comprennent que ces règles fonctionnent réellement et qu'elles sont la seule solution possible, ils ont généralement atteint l'âge de 95 ans et ne peuvent plus rien à rien.

Voici, quoi qu'il en soit, 10 règles d'or à respecter :

- ❑ Règle 1. **Lorsque survient une catastrophe, ne réfléchissez pas.** Réfléchir n'est pas une bonne chose. Réfléchir vous mène à des conclusions telles "*C'est pas trop grave*", ou pire encore, "*L'acheteur pourrait ne pas se rendre compte du problème*". C'est ce que l'on appelle se voiler la face.

Les usines de qualité respectent des normes. Soit la matière satisfait à ces normes, auquel cas la vie continue, soit la matière ne satisfait pas à ces normes et c'est la catastrophe. La seule décision qu'il vous faille prendre est de savoir si la matière satisfait aux normes de l'usine. C'est un peu comme être enceinte. Il n'y a pas de demi-mesure. Vous êtes enceinte ou vous ne l'êtes pas.

- ❑ Règle 2. **Avertissez immédiatement l'acheteur.** Le mot clef ici est *immédiatement*. N'attendez pas le lendemain dans l'espoir que les choses semblent moins terribles, ce qui n'est pas bon parce que vous aurez perdu un jour, ou alors les choses sembleront en effet moins terribles ce qui est pire car alors vous vous voilerez réellement la face.

Utiliser le téléphone est une bonne idée. Appeler l'acheteur chez lui à 21h en est une meilleure encore. Le téléphone permet une communication immédiate et vous maintient en contact avec la réalité. Cela montre aussi à l'acheteur que vous prenez le problème au sérieux.

N'oubliez pas, tous les problèmes sont la preuve d'une incompétence. Il vous faut vous assurer qu'aux yeux de l'acheteur cette catastrophe n'est que la résultante d'une défaillance ponctuelle. Le pire survient lorsque l'acheteur entend parler du problème par un tiers, comme par exemple un agent, puis vous informe du problème. C'est là pour lui la preuve irréfutable de votre incompétence et cela montre que l'on ne peut vous confier des commandes.

- Règle 3. **Faites de l'acheteur votre partenaire pour résoudre le problème.** N'oubliez pas, vous êtes peut-être à l'origine de la catastrophe, mais c'est l'acheteur qui a un problème. Il a besoin de sa marchandise. Bien entendu l'acheteur souhaite vous imputer la faute, mais il a aussi besoin de trouver une solution à son problème. Et vous ne voulez pas être uniquement perçu comme un élément du problème; vous voulez être perçu comme un élément de la solution au problème.

Au téléphone, commencez par dire “**Nous** avons un problème”.

- Règle 4. **Ne minimisez jamais le problème. Mieux vaut même l'exagérer un peu.** Quelques explications s'imposent. Deux raisons expliquent cette règle. Imaginons que votre tissu arrive avec du retard et que ce retard entraîne un retard de 14 jours dans l'expédition des vêtements commandés.

Pour l'acheteur, la livraison tardive des vêtements signifie que l'usine est gérée par des incompetents. La dernière chose que vous deviez faire à ce moment là c'est bien minimiser le problème en disant à l'acheteur que le retard ne sera que de 10 jours (dans l'espoir de rattraper le temps perdu en faisant des heures supplémentaires). Ce ne sont pas quatre jours qui changeront quelque chose au fait que l'acheteur verra ou non en vous un incompetent. Si l'on suit la même logique, dire à l'acheteur que vous aurez 14 jours de retard ne vous laisse aucune marge de manoeuvre. La manière la plus simple de gérer le problème est de demander plus de temps. Aux yeux de l'acheteur, que vous ayez 1, 5 ou 20 jours de retard importe peu – le fait est que vous êtes incompetent. En ajoutant six jours à votre retard de 14 jours vous êtes au moins certain de ne pas être en retard une seconde fois.

Votre retard entraîne de réels problèmes pour l'acheteur. Tout ce que vous pourrez faire pour aider à résoudre le problème vous permettra de vous racheter, à tout le moins en partie, d'avoir causé le problème. Si vous voulez conserver votre acheteur, vous devez réellement faire quelque chose. Dire à l'acheteur que sa marchandise lui sera livrée avec 20 jours de retard mais la livrer avec 6 jours d'avance fera de vous, peut-être pas un faiseur de miracle mais au moins un magicien. Bien entendu, comme avec tous les tours de magie, l'acheteur ni aura vu que du feu.

Au fait, exagérer un peu est une bonne chose. Trop exagérer est risqué. Vous ne voulez pas que l'acheteur annule la commande.

- Règle 5. **Le client a toujours raison.** Chaque branche d'activité a ses règles, mais aucune ne va aussi loin que l'industrie du vêtement. Nous estimons que le client a raison même lorsqu'il a tort. En fait, peu nous importe qu'il ait tort ou raison, tout ce qui importe c'est le client et de le conserver. D'autres peuvent s'offrir le luxe de s'asseoir sur les principes. Dans l'industrie du vêtement, nous avons perdu ce droit le jour où nous avons pris conscience que personne n'est indispensable. De nombreuses usines n'attendent que de pouvoir prendre notre place.
- Règle 6. **L'usine de confection a toujours tort.** Si l'usine de tissage a du retard dans ses expéditions, si la couleur n'est pas la même que celle de l'essai de teinture approuvé, si la qualité ne correspond pas, si le tissu échoue aux essais, c'est à vous qu'incombe la faute. C'est évident. Voilà toute l'histoire de l'approvisionnement. Une fois que vous avez accepté de fournir la matière, vous êtes responsable.

Qui plus est, votre responsabilité ne se limite pas aux problèmes causés par l'usine de tissage. Vous êtes également responsable des problèmes causés par l'acheteur. Si le tissu arrive en retard parce que l'acheteur a mis sous clef vos essais de teinture et est parti pour une retraite de deux mois avant d'envoyer les essais approuvés et s'il est inaccessible, là aussi c'est de votre faute. Les

compagnies d'assurance prévoient parfois dans leurs polices des clauses qui dégagent de toute responsabilité en cas de guerre ou de ce que l'on appelle généralement les "cas de force majeure". Malheureusement, l'industrie du vêtement ne bénéficie pas de ce type de protection.

Imaginons que l'usine de tissage ait embarqué votre tissu à bord du *Titanic*. Le navire heurte un iceberg et coule, engloutissant avec lui 1 196 personnes et 17 193 yards de sergé de coton fantaisie. Schmidlap Mart vous envoie ses condoléances pour les passagers disparus accompagnée d'une demande d'indemnisation pour retard de livraison de ses 16 525 pièces de vêtements.

Si c'est injuste? Bien entendu! Devriez-vous payer? Oui! Pourquoi? Parce qu'à votre place votre concurrent le ferait et que si vous souhaitez rester dans la course vous devez offrir un service au moins aussi bon, voire meilleur, que votre concurrent.

- ❑ Règle 7. **L'usine doit entièrement résoudre le problème.** Dire à l'acheteur que vous acceptez l'annulation de la commande n'est pas une solution. Cela ne va pas l'aider. Vous devez résoudre le problème. Par exemple, un retard de livraison du tissu peut généralement se résoudre en expédiant par avion les vêtements commandés. Un problème de tissu de mauvaise qualité peut souvent se résoudre en envoyant par avion le tissu de remplacement à l'usine puis en expédiant les vêtements confectionnés par avion. Ces solutions semblent si évidentes que les acheteurs oublient souvent de les proposer. Pour eux il est logique que les vêtements expédiés tardivement leur parviendront par avion.
- ❑ Règle 8. **Si vous ne pouvez pas résoudre entièrement le problème, vous devez payer la demande d'indemnité.** N'oubliez pas, peu importe qui est à l'origine du problème. La seule question à vous poser est : Voulez-vous garder l'acheteur? Deux solutions s'offrent à vous :
  - Je veux garder l'acheteur; je vais donc payer la demande d'indemnité.
  - Je ne veux pas garder l'acheteur; je ne payerai donc pas la demande d'indemnité.

Il est bon de répéter une fois encore que peu importe qui a tort et qui a raison. Revenons à notre acheteur Schmidlap qui est parti pour une retraite. Si vous voulez garder l'acheteur, vous réglez la demande d'indemnité pour retard d'expédition et envoyez une note à l'acheteur pour lui dire que vous comprenez bien que l'illumination religieuse est plus importante que l'approbation des essais de teinture.

Si vous ne voulez pas garder l'acheteur, la situation est inversée. Par exemple, si j'avais un acheteur que je ne souhaitais pas garder, et si par un enchaînement incompréhensible de mésaventures je me retrouvais à produire des T-shirts explosifs explosant au contact de la peau, je ne réglerais pas la demande d'indemnité. Je présenterais plus vraisemblablement un bordereau de débit supplémentaire à l'acheteur pour lui facturer une finition spéciale.

- ❑ Règle 9. **Vous ne payez pas pour les pertes indirectes.** Enfin une règle qui profite à l'usine de confection. Ces pertes surviennent dès lors que l'acheteur est dans l'incapacité de vendre les vêtements au prix fort du fait d'erreurs imputables à l'usine. Un retard de livraison, une mauvaise qualité et une mauvaise coupe peuvent entraîner de réelles pertes.

On entend par *perte réelle* la différence entre la somme payée par l'acheteur pour se procurer les vêtements et le prix perçu à la vente. Le pire se produit lorsque l'acheteur ne parvient pas à vendre les vêtements – à n'importe quel prix – et que la perte se monte donc à 100% du prix de revient du vêtement.

Dans cette situation, le retard de livraison peut entraîner des pertes réelles mais, ironie du sort, le fait de ne pas livrer du tout signifie une perte réelle nulle puisque l'acheteur n'a ni reçu ni payé les vêtements.

Nous sommes là en présence de ce que l'on appelle des *pertes indirectes*, indirectes dues au fait que l'acheteur ne disposait pas de la marchandise adéquate au moment voulu. Cette notion recouvre aussi les profits perdus.

Parce que dans l'industrie du vêtement la marge bénéficiaire brute est si importante, devoir couvrir les pertes indirectes peut signer l'arrêt de mort de l'usine. Prenons l'exemple des pantalons décontractés cités ci-dessous. Les vêtements ont été commandés par un importateur de marque privée, lequel les a, à son tour, envoyés à un détaillant.

L'usine a été payée US\$ 6,75 FOB la pièce. L'agent a prélevé une commission de 10% sur le prix FOB; l'importateur de marque privée a payé le fret maritime, le droit d'importation, l'honoraire du commissionnaire en douane et le transport local. À ce moment, le prix de revient du vêtement s'établit à US\$ 9,05 l'unité.

L'importateur de marque privée ajoute à présent une marge de 30% (le pourcentage peut être inférieur ou supérieur). Cette pratique n'équivaut pas à ajouter 30% au prix de revient, soit US\$ 2,72 l'unité. En fait, la marge bénéficiaire brute ou la marge commerciale est de 30% du prix de vente du vêtement (30% de US\$ 12,93 = US\$ 3,88). Le détaillant ajoute maintenant sa marge bénéficiaire de 65% (65% de US\$ 36,95 = US\$ 24,01). Les pantalons, dont le prix FOB était US\$ 6,75, sont à présent vendus au prix de détail de US\$ 36,95.

La perte de bénéfices potentielle, tant pour l'importateur que pour le détaillant, atteint donc US\$ 27,89 (US\$ 36,95 moins US\$ 9,05 arrondis), soit un peu plus de quatre fois le prix FOB.

Pantalons de coton décontractés			
FOB			US\$ 6.75
Commission de l'agent			US\$ 0.68
Droit de douane			US\$ 1.13
Fret			US\$ 0.35
Dédouanement et affrètement intérieur			US\$ 0.14
Sous-total rendu droits acquittés			US\$ 9.05
Marge bénéficiaire de l'importateur de marque privée	30%	US\$ 3.88	
Sous-total prix de gros			US\$ 12.93
Marge de détail	65%		
Prix de détail		US\$ 24.01	US\$ 36.94
Perte de profit indirecte		US\$ 27.89	

Heureusement, dans notre branche d'activité les pertes indirectes ne sont dans la plupart des cas pas facturées. La règle veut que l'usine aille jusqu'à céder gratuitement les vêtements à l'acheteur. C'est là la limite normale.

Les pertes indirectes ne sont admises que dans deux situations exceptionnelles.

*Vêtements mortels.* Notre branche d'activité est sérieuse et ses employés sont des personnes sérieuses. Pour nous un retard de livraison et une mauvaise qualité sont vécus comme des catastrophes et les annulations de commande comme des tragédies. Nous avons aussi tendance à exagérer. Dans un secteur

dans lequel une entreprise peut avoir à gérer des milliers de styles chaque année, les mésaventures telles un vêtement mal coupé ou une couleur incorrecte sont monnaie courante et considérées comme normales.

Cependant, il arrive que les vêtements qui présentent des défauts qui dépassent les limites normales représentent un danger pour ceux qui les portent. Il peut s'agir notamment de vêtements trop inflammables ou contenant des produits chimiques caustiques, des problèmes particulièrement importants pour les vêtements d'enfants et la layette ainsi que dans le cas de vêtements spécialisés destinés aux pompiers et à d'autres professionnels du même type. Dans le cas de vêtements dangereux, les pertes indirectes sont le dernier des soucis de l'usine. Dans bien des cas ils peuvent donner lieu à des poursuites au pénal parfaitement justifiées.

Les usines qui produisent ce type de vêtements ne peuvent tout simplement pas se permettre de prendre des risques ou de prendre des raccourcis. Le professionnel à l'usine doit utiliser dans toute la mesure du possible les laboratoires d'essai reconnus à l'échelle internationale, tel la Société générale de surveillance (SGS, voir chapitre 8), qui emploient des spécialistes pour assurer la conformité de toutes les matières aux normes internationales ainsi qu'aux normes locales du pays importateur et aux prescriptions de l'acheteur. Bien souvent le laboratoire d'essai est mieux informé que l'acheteur ou l'usine sur la législation qui s'applique au produit et sur les règlements sanitaires et de sécurité.

*Vêtements parus dans des publicités.* Un magasin de détail fait de la publicité pour un style donné dans le journal local – ce qui est assez fréquent. Les usines qui produisent ces vêtements sont fières qu'un de leurs produits apparaisse dans une publication internationale et distribuent souvent des copies de la publicité dans l'usine pour impressionner les clients et motiver les employés.

Toutes les usines reconnaissent que ces styles parus dans des publicités doivent être expédiés à temps. Elles savent aussi que si les vêtements ne sont pas en magasin le jour de parution de la publicité, l'acheteur ne fera plus jamais appel à l'usine. Cependant, rares sont les usines qui sont conscientes du fait que si un consommateur final arrive au magasin dans l'idée d'y acheter le vêtement en question et que la marchandise n'est pas en rayon, il a le droit de poursuivre le magasin. Aux États-Unis, intenter des procès est pour ainsi dire un passe-temps national; rares sont les usines capables aujourd'hui de survivre à un recours collectif.

- Règle 10 : **Garder le client.** Les usines qui réussissent admettent que des bénéfices constants et un succès à long terme ne dépendent pas du prix de la commande ou du prix FOB. Ce qui importe dans notre branche d'activité, c'est la relation instaurée avec l'acheteur. Elle est fondamentale. Une fois que vous en êtes conscient, les neuf règles précédentes prennent tout leur sens, semblent raisonnables et évidentes.

### *Étude de cas X : Allégations mensongères par des inconnus*

*Vous avez coupé le mauvais style! 1 200 vestes de tweed écossais de bonne qualité et vous avez coupé le style 1946 au lieu du 1943.*

*Pire encore, vous ne vous êtes même pas rendu compte du problème jusqu'à ce que l'acheteur vous appelle chez vous pour vous en informer. Que pouvez-vous dire? Il est 1 heure du matin. "Je m'en occupe demain matin à la première heure. Quel que soit le problème nous le réglerons."*

*Il s'agit d'un gros client. Vous produisez tous ses vêtements façon tailleur, pour une valeur de US\$ 7,5 millions FOB l'année dernière. Il règle toujours ses factures à temps et vous permet de dégager un bénéfice raisonnable.*

*À 7 heures du matin le lendemain, vous êtes à l'usine pour vérifier le dossier des styles qui contient toutes les informations, toutes les corrections, toutes les télécopies, tous les courriers électroniques, absolument tous les documents relatifs au style en question. Vous avez entre les mains une copie de la télécopie sur laquelle est indiqué "style 1946". Vous envoyez immédiatement un courrier électronique au client lui indiquant le numéro de référence de la télécopie avec la commande du style 1946.*

*"Nous avons annulé cette commande et l'avons remplacée par le 1943. Vous ne lisez jamais vos télécopies? Vous ne gardez pas d'archives?" vous répond-t-il du tac au tac.*

*Vous demandez à voir une copie de la télécopie en question. Lorsque vous la recevez, vous comprenez immédiatement le problème. Le numéro de référence de la télécopie SMI6244 annule sans doute possible le style 1946 et le remplace par le style 1943. Cependant, la copie SMI6244 dans votre dossier porte sur des boutons. Votre télécopie SMI6244 ne fait nullement référence au style 1946 ou au style 1943. On est en train de vous mentir. Aucune télécopie n'a été envoyée, aucune annulation, et encore moins de nouvelle commande. Mais pourquoi l'acheteur vous mentirait-il?*

*De toute évidence, voici ce qui s'est réellement produit :*

- L'acheteur a procédé au changement;*
- L'acheteur a demandé à quelqu'un de vous informer par télécopie du changement apporté à la commande (style 1946 remplacé par style 1943);*
- Pour une raison que vous ignorez, cette personne n'a pas envoyé cette télécopie;*
- Lorsque le problème est apparu, la personne en question du bureau de l'acheteur a vérifié les dossiers et constatant qu'aucune télécopie n'avait été envoyée, en a simplement inventé une sur-le-champ.*

*Après vous être assuré que vous avez raison et que la faute incombe à 100% à l'acheteur, qu'allez-vous faire? Les amateurs, les défenseurs de la vérité, ceux qui bientôt seront en faillite, saisiront cette occasion qui leur est donnée de prouver qu'ils ont raison et que le client a tort.*

*Les professionnels, ceux qui ont lu et compris les 10 règles d'or, saisissent cette occasion pour renforcer leur relation avec le client. Le professionnel appelle le client :*

*"Cela m'ennuie vraiment beaucoup. Nous travaillons ensemble depuis six ans. Pendant toutes ces années, nous n'avons jamais fait la moindre erreur. Je vous prie d'accepter mes excuses les plus sincères. J'ai personnellement appelé l'usine de tissage. Il leur reste encore du tissu en stock. Nous sommes vendredi, ils m'ont promis d'expédier le tissu dès lundi. Dès que je reçois le tissu je vous fabrique les nouvelles vestes et je vous les envoie par avion. J'aurais besoin en tout et pour tout d'une semaine à partir de la réception du tissu. Faites-moi une faveur. Essayez de vendre le style 1946. Quelle que soit la perte nette, je payerai."*

*Voilà comment se comportent les professionnels lorsque les choses tournent mal.*

## Chapitre 13

# L'art de s'approvisionner en tissu

---

### *Étude de cas XI : Le rêve devient réalité ou le cauchemar commence*

#### **Scénario A**

*Vous êtes à la tête des Vêtements Schmata, une usine de taille moyenne produisant des chemises/chemisiers et située au Viet Nam. Vous vous rendez au siège de Gap à San Francisco pour y rencontrer la responsable des achats de vêtements pour adultes. C'est la première fois que vous rencontrez cette femme et elle ne vous connaît pas. Naturellement, vous êtes un peu nerveux. Elle achète pour plus de US\$ 2 milliards de vêtements par an dans 21 pays. Vous exploitez 500 machines.*

*Vous vous présentez et sortez de votre sac 50 échantillons de tissu. L'acheteur commence à les étudier. Elle les passe d'abord en revue rapidement, mais ralentit ensuite, s'arrête puis revient au haut de la pile et réexamine les tissus. Cette fois-ci très lentement. Après une dizaine de minutes environ, elle s'arrête, lève les yeux vers vous et vous dit "Où avez-vous trouvé ces tissus?"*

*"Ils sont tous produits au Viet Nam. J'ai travaillé avec plusieurs usines de tissage pour créer ces produits susceptibles de vous intéresser."*

*"Susceptibles de m'intéresser? Vous vous êtes dit qu'ils pourraient nous intéresser et vous avez décidé de les produire avec les usines de tissage locales? Incroyable! Un moment je vous prie. Je veux que tout le service achats examine ces échantillons. Pouvez-vous rester quelques jours à San Francisco? Il va falloir que je fasse venir quelqu'un de nos stylistes de New York. Je puis d'ores et déjà vous dire que les Vêtements Schmata ont un grand avenir chez Gap."*

*Ou alors*

#### **Scénario B**

*Vous vous présentez, sortez de votre sac 50 échantillons de tissu. L'acheteur commence à étudier les échantillons, les passe rapidement en revue. "Pas intéressant, c'est de l'année dernière, pas intéressant, déjà vu en Chine, pas intéressant, problèmes de glissement, vieux de deux ans, pas pour nous, pas intéressant, pas intéressant, pas intéressant," remarque-t-elle sur un ton laconique. "Gap veut toujours rencontrer ses fournisseurs. Je vous remercie vraiment pour vos efforts. Peut-être que la prochaine fois vous pourrez exposer vos idées à notre représentant local au Viet Nam. Il me transmettra tout ce qui pourrait nous intéresser. J'ai été ravie de vous rencontrer. Au revoir."*

*Alors comment être certain que c'est le scénario A qui se produira et pas le scénario B? Une des plus vieilles blagues au monde raconte l'histoire d'un touriste qui visite New York pour la première fois. Il se rend à un concert de musique classique. Il se perd en chemin et aborde la première personne qu'il croise pour lui demander "Comment arrive-t-on au Carnegie Hall?" À quoi le New Yorkais lui répond, "Avec de l'entraînement, beaucoup d'entraînement."*

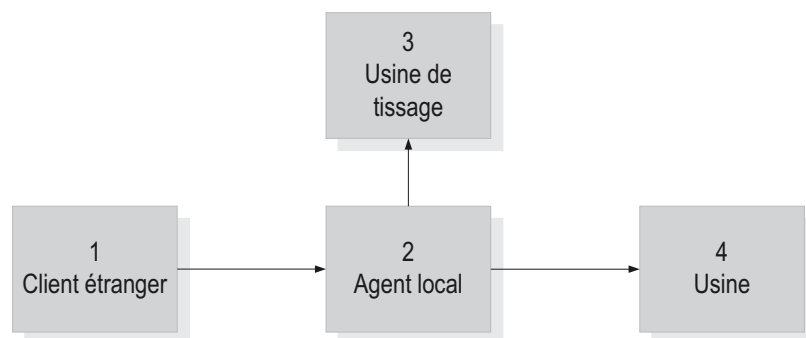
*Comment aller jusqu'au siège de Gap à San Francisco? Pas de raccourci possible. Il faut du travail. Beaucoup de travail et beaucoup de temps.*



## Changer le paradigme

Ces 50 dernières années, les vêtements ont toujours été achetés de la même manière – sur la base du SGSM (modèle type pour l'approvisionnement en vêtements). L'acheteur donnait des instructions à son agent local (ou au bureau d'achat en propriété exclusive ou au bureau d'achat local indépendant), qui choisissait l'usine avec laquelle travailler et lui transmettait les instructions de l'acheteur.

L'acheteur ou l'agent se chargeait de l'approvisionnement en tissu. À l'exception des tissus particuliers tels la soie, l'usine était toujours exclue du processus d'approvisionnement.



Les clients avaient de bonnes raisons d'utiliser le SGSM :

- Le client connaissait le coût réel du tissu;
- Le client situé à New York ou à Londres comprenait mieux ses besoins du moment qu'une usine située à Phnom Penh ou à Jogjakarta.

Bien que le modèle soit devenu très répandu, plusieurs problèmes d'approvisionnement en tissu inhérents au SGSM sont apparus au fil des ans, notamment pour les usines qui souhaitaient offrir toute la gamme des services requis :

- La plupart des bureaux d'achat locaux ne disposent pas des compétences nécessaires pour l'achat de tissu. Connaître le coût du tissu n'a d'intérêt que si un fournisseur approprié a été identifié. Connaître les tendances à New York ou Londres n'a que peu d'intérêt si l'on ne peut pas se procurer un tissu similaire en Asie ou dans le pays dans lequel se trouve l'usine.
- La souplesse qui caractérise les agents ou les bureaux d'achat locaux indépendants dans le choix des usines ne joue pas nécessairement en faveur du client. Les agents extérieurs compétents en matière d'achat de tissu font normalement du bénéfice sur chaque yard de tissu acheté. L'agent souhaite, dans l'idéal, travailler avec un nombre aussi réduit d'usines que possible pour limiter ses frais généraux. Ajouter une nouvelle usine parce qu'elle est capable de s'approvisionner en tissu – même si cela est sans aucun doute un atout pour le client – signifie tout simplement des frais généraux supplémentaires pour l'agent étant donné que l'usine s'attendra à être payée davantage pour le produit fini.

Quels que soient les précédents, comme nous l'avons dit dans les chapitres qui précèdent, une fois les contingents éliminés, les acheteurs seront aux commandes et exigeront de plus en plus de leurs usines, y compris qu'elles leur offrent des services d'aide à la conception, une plus grande rapidité et des

mécanismes de crédit. Nombre de ces exigences impliqueront d'assumer des responsabilités qui étaient jadis celles du bureau d'achat ou de l'agent local et une des premières priorités sera l'approvisionnement en tissu.

Souvenez-vous, comme nous l'avons dit au chapitre 3, l'approvisionnement en tissu signifie plus que simplement payer le tissu déjà commandé par le client, c'est un processus plus complexe en deux étapes :

- ❑ Trouver le produit sur la base des exigences du client. Le client a choisi un tissu et vous transmet un échantillon. Vous devez trouver une usine de tissage et faire reproduire le tissu du client.
- ❑ Trouver le produit de manière indépendante. Vous rassemblez des tissus intéressants dans les usines de tissage avec lesquelles vous entretenez des relations privilégiées et montrez les échantillons au styliste du client qui fait son choix.

Chacune de ces étapes exige des compétences particulières. Trouver le produit sur la base des exigences du client exige des compétences techniques plus grandes. Trouver le produit de manière indépendante exige une meilleure compréhension du client, ainsi que des tendances de la mode sur le marché du client. Pour l'usine qui n'en est qu'au début du processus d'approvisionnement, il semble plus logique de se baser sur les exigences du client pour la simple raison qu'il s'agit là d'un bon moyen d'établir une relation directe avec le client et le styliste. Une fois cette relation établie, on peut passer tout naturellement à un approvisionnement indépendant.

Le nouveau modèle FVSM (modèle d'approvisionnement basé sur la valeur totale) est à la fois plus simple et plus ouvert que le SGSM. Le principe de base du FVSM est que toute personne impliquée dans le processus fournit et reçoit des informations. Les idées de tissu circulent librement entre l'acheteur, l'usine et l'usine de tissage.



Comme le montre l'étude de cas plus haut, l'objectif des usines de vêtements sera de rencontrer le responsable des achats de tissus de Gap qui est disposé à rencontrer le représentant de toute usine ayant de nouvelles idées de tissu à lui soumettre. Le défi consiste à vous assurer que, lorsque vous le rencontrerez, vous ayez quelque chose d'intéressant à lui montrer.

Certes, venir à bout du SGSM et redistribuer les rôles traditionnellement remplis par toutes les parties concernées ne va pas être facile. Qui plus est, il ne s'agit pas de court-circuiter immédiatement le représentant local de l'acheteur. Cependant, il est important que vous, l'usine, compreniez la relation entre l'acheteur et son représentant local et entre le représentant local et vous-même, et agissiez en conséquence.

La direction du bureau d'achat local souhaite décrocher de nouveaux contrats pour son pays. Si le représentant local de l'acheteur est son bureau d'achat en propriété exclusive, il peut en fait être très utile et vous aider à renforcer la relation directe avec votre client pour autant que la direction estime que vos objectifs se rejoignent. Plus vous travaillez avec l'acheteur, mieux c'est pour le bureau d'achat local.

À titre d'exemple, le bureau d'achat Liz Clairborne au Sri Lanka est un modèle de bureau bien géré. Ce bureau va organiser des rendez-vous pour que les usines locales puissent rencontrer les stylistes de Liz Clairborne et les responsables de New York. Que demander de plus?

Toutefois, les responsables des bureaux d'achat ne sont pas toujours aussi compétents. Nombreux sont ceux qui continuent de penser qu'ils doivent conserver un contrôle total de la relation entre l'acheteur et l'usine. Comme avec les agents extérieurs, trouver une solution qui profite à tous sera pour ainsi dire mission impossible. Les agents indépendants voient en l'usine compétente un concurrent potentiel. En fait, la plupart des agents préfèrent traiter avec des usines de deuxième, troisième, voire même de dixième catégorie incapables d'offrir des services ou des installations de pointe. L'acheteur est ainsi contraint de faire appel à l'agent pour faire en sorte que la production soit acceptable.

Pour l'usine qui désire instaurer une relation directe avec son acheteur à l'étranger, la première chose à faire consiste à essayer de travailler par le biais du bureau d'achat local (si le client dispose d'un bureau d'achat en propriété exclusive). Si cela n'est pas possible, ou si le client n'a pas de bureau d'achat local en propriété exclusive, l'étape suivante consiste à contacter l'acheteur directement par courrier électronique ou par télécopie pour commencer à organiser votre voyage.

## Acquérir de nouvelles compétences et connaissances

Si vous êtes une usine et que vous souhaitez vendre du tissu à Gap, Next ou Schmidlap Mart, vous devez commencer par relever trois défis :

- Trouver quelqu'un qui comprenne les aspects techniques du tissu ainsi que les questions de mode et de style;
- Trouver ce que recherchent Gap, Next et Schmidlap Mart;
- Trouver les usines de tissage capables de répondre aux besoins de l'acheteur.

Trouver un spécialiste des achats de tissus qualifié n'est, malheureusement, pas toujours facile. Dans les pays/régions dotés d'établissements universitaires spécialisés dans l'habillement et les textiles tels Hong Kong, la Chine, l'Inde, la République de Corée et bientôt la Thaïlande, cela ne devrait pas poser de problème. L'industrie locale dispose d'un réservoir de spécialistes formés et expérimentés. L'usine n'a qu'à passer une annonce dans le journal local ou appeler le bureau de placement des diplômés de l'université.

Lorsqu'il n'existe pas d'enseignement de troisième cycle, le problème se corse. Si vous avez de la chance, vous trouverez peut-être quelqu'un dans votre région avec un diplôme universitaire. Dans la négative, il vous faudra chercher quelqu'un qui, faute d'avoir un diplôme, aura de l'expérience. Cette solution est cependant risquée, principalement parce que la personne qualifiée que vous recherchez devrait en savoir beaucoup plus que vous sur l'achat de tissu.

Les entretiens avec les candidats prennent alors toute leur importance. Le candidat idéal devrait posséder à la fois des connaissances techniques et une connaissance de la mode. Une bonne solution consiste à demander l'aide de spécialistes, comme par exemple un employé d'une usine de tissage, lors des entretiens ou au moins pour qu'il vous transmette une liste de questions et de réponses.

À titre d'exemple, du point de vue technique, si vous êtes un fabricant de chemises pour homme, vous pourriez poser les questions suivantes :

- Pouvez-vous m’expliquer la différence entre l’oxford, la popeline et le chambray?
- Pouvez-vous m’expliquer la différence entre cardé, semi-peigné et peigné?
- Que signifie mercerisé?
- Vous pouvez aussi présenter au candidat plusieurs échantillons et lui demander d’estimer le titre du fil et son élaboration (ou numéro tex).*

Les questions destinées à déterminer les connaissances du candidat en matière de mode sont plus difficiles à élaborer. Il vous faut savoir si le candidat a un intérêt professionnel et une connaissance professionnelle de la mode, et ne pas vous contenter de “savoir ce qu’il aime”. Les questions doivent porter sur les besoins des clients. Là encore, vous attacher les services d’un tiers compétent serait une excellente idée. Dans le cas d’espèce, votre client sera en mesure de vous faire quelques suggestions. N’oubliez pas que votre objectif est d’améliorer le service offert au client, ce qui fait que votre client a tout intérêt à faire en sorte que votre équipe soit compétente.

À titre d’exemple, pour un fabricant de T-shirt, les questions suivantes peuvent être posées sur la mode :

- Quelle est la différence entre un client Gap et un client Banana Republic (ou un client Per Una et le client type de Marks & Spencer)?
- Pensez-vous que les fils fantaisie seront très demandés la saison prochaine et, dans l’affirmative, quels fils exactement?
- Quelles couleurs et quelles coupes étaient populaires la saison dernière?

Former votre propre spécialiste en achats de tissu peut, en théorie, sembler une bonne idée, mais dans la pratique elle fonctionne rarement, tout simplement parce qu’il s’agit d’un travail très spécialisé. De nombreuses usines commettent l’erreur de chercher une personne jeune, bien habillée, ayant beaucoup voyagé, parlant couramment l’anglais, et qui s’intéresse à la mode. Le candidat est engagé dans l’idée qu’il ou elle pourra travailler avec le client. Bien souvent il s’agit du neveu ou de la nièce de quelqu’un. Je n’ai rien contre le népotisme. Dans de nombreux pays le neveu ou la nièce de quelqu’un est la seule personne bien habillée, ayant beaucoup voyagé et parlant couramment l’anglais. Mais, tout bien considéré, vous rendriez service à tout le monde si, au lieu d’engager votre neveu ou votre nièce, vous et votre frère envoyiez cette jeune personne à Hong Kong pour y suivre une formation spécialisée de trois ans.

Quelle que soit la personne que vous déciderez en fin de compte d’engager, il est une compétence qui prime sur toutes les autres – l’œil. Il s’agit concrètement de pouvoir :

- Examiner un échantillon de tissu;
- Visualiser ce tissu transformé en vêtement fini;
- Calculer le prix de revient approximatif de ce vêtement;
- Faire le lien entre cette information, les besoins en termes de mode et la fourchette de prix du client;
- Déterminer si le client pourrait être intéressé par ce tissu.

Tout bien considéré, vous cherchez quelqu’un possédant une palette de compétences et de talents rares.

Pour finir, le niveau de compétence requis varie en fonction du produit. Acheter du tissu pour confectionner des complets ou costumes homme ou des robes façon tailleur exige davantage de compétences que du tissu pour T-shirts ou pour jeans.

Le tableau à la page 125 est très basique et contient les niveaux de compétences relatifs requis pour différents produits<sup>10</sup>.

La capacité de déterminer ce que Gap, Next ou Schmidlap Mart vont rechercher est un travail de longue haleine qui implique de beaucoup voyager et, en substance :

- ❑ Le spécialiste des achats de tissu va commencer par se rendre dans le pays d'origine de Schmidlap Mart. Il ou elle va étudier les magasins – tous les magasins. Quels sont les produits proposés par Schmidlap Mart? En quoi sont-ils différents de ce que proposent d'autres marques/acheteurs? Tout le monde va proposer ce qui est actuellement "dans le coup", et pourtant chacun va interpréter ces tendances à sa manière.
- ❑ Le spécialiste des achats de tissu doit participer aux salons du tissu et/ou du fil pour s'informer sur ce qui se fait. Là encore, l'objectif est de déterminer en quoi ce qui est proposé diffère de ce que propose Schmidlap Mart.
- ❑ Le processus doit se répéter pendant plusieurs saisons. L'objectif est à présent d'essayer de prédire ce que Schmidlap va proposer dans sa prochaine collection.
- ❑ Pour finir, le spécialiste des achats de tissu contacte directement le styliste de Schmidlap Mart. Il n'y a aucune raison de se sentir intimidé. L'usine et l'acheteur visent après tout le même objectif et le styliste est là pour les aider à l'atteindre. La personne chargée des achats explique que l'usine essaie de trouver des tissus au niveau local (ou régional) et montre au styliste les échantillons de tissus produits localement. Le styliste lui explique pourquoi ils ne conviennent pas, comment faire en sorte qu'ils conviennent, ou quels tissus de ce type pourraient convenir.

Fort de ces renseignements, le spécialiste des achats de tissu visite des usines de tissage dans son pays d'origine et constitue un portefeuille d'échantillons. Les usines de tissage sont habituellement celles du pays d'origine parce que le client préfère généralement fabriquer les vêtements dans le pays dans lequel le tissu est produit. Acheter du tissu chinois est une bonne chose uniquement si l'usine se situe en Chine. Si votre usine doit importer du tissu basique, elle aura bien du mal à soutenir la concurrence sur le marché de l'après 2005. Toutefois, si votre usine est relativement spécialisée et ajoute une valeur significative au produit, le client s'attendra souvent à ce que le tissu soit importé.

Il existe d'autres exceptions à cette règle notamment la Jordanie, les pays bénéficiant de l'AGOA (Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique), et bientôt l'Égypte, autant de pays qui jouissent, dans une plus ou moins grande mesure, d'un accès en franchise de droits au marché des États-Unis même dans le cas de tissu importé. D'autres pays bénéficient aussi de privilèges semblables sur d'autres marchés. (C'est la raison pour laquelle des études et les règles d'origine sont importantes, voir chapitre 14 et 15 ainsi que les appendices sur les règles d'origine.)

<sup>10</sup> Il s'agit d'une analyse très générale et simplifiée à l'extrême. Le niveau de compétences requis pour l'achat de tissu, quel que soit le vêtement produit, varie grandement en fonction du niveau de prix, du côté mode du vêtement et des exigences du client.

Ensemble comparatif de compétences requises par produit							
Description	Fil et fibre	Point ou armure	Jauge ou contexture	Tissu	Garnitures	Établissement du prix de revient	Exigences du client
Tricot/maille							
T-shirts basiques	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Basiques
T-shirts mode	Larges	Limitées	Limitées	Larges	Limitées	Simple	Basiques
Molleton	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Basiques
Chandails (pulls)	Très larges	Larges	Très larges	Non disponible	Limitées	Complexes	Basiques
Sous-vêtements	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Basiques
Bonneterie chausssante	Limitées	Limitées	Limitées	Non disponible	Limitées	Simple	Basiques
Tissu							
Jeans et autres pantalons décontractés	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Basiques
Chemises de soirée	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Basiques
Chemises sport	Larges	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Basiques
Chemisiers	Très larges	Larges	Limitées	Larges	Larges	Simple	Complexes
Vestes façon tailleur	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très complexes	Très complexes
Pantalons façon tailleur	Larges	Limitées	Limitées	Très larges	Limitées	Simple	Complexes
Pyjamas	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Simple	Simple
Lingerie	Larges	Limitées	Limitées	Larges	Très larges	Complexes	Complexes
Soutiens-gorge	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Très larges	Complexes	Complexes
Anoraks	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Très larges	Très complexes	Très complexes
Robes décontractées	Larges	Larges	Larges	Larges	Limitées	Simple	Simple
Robes façon tailleur	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très complexes	Très complexes
Robes du soir et de mariée	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très complexes	Très complexes
Jupes décontractées	Limitées	Limitées	Limitées	Limitées	Larges	Simple	Basiques
Jupes façon tailleur	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très larges	Très complexes	Très complexes

Vous devez, vous ou votre spécialiste des achats de tissu, instaurer une relation avec les usines de tissage de votre pays d'origine. N'oubliez pas, peut-être n'êtes-vous qu'une petite usine, mais Schmidlap Mart est un énorme acheteur. Toute usine en relation directe avec Schmidlap Mart mérite que l'on s'y intéresse. En plus de prendre les tissus de l'usine de tissage (qui seront invariablement proposés aux autres clients de l'usine de tissage), communiquez-lui vos propres idées pour les saisons à venir.

Pour acquérir les compétences nécessaires pour acheter de la matière à titre indépendant, des investissements substantiels doivent être consentis en termes de temps, d'efforts et d'argent, et ce sont inmanquablement les gros fournisseurs qui en prennent l'initiative. Cela ne signifie toutefois pas que les usines de plus petite taille ne peuvent pas leur emboîter le pas. Gap, Next et Schmidlap Mart vont tous vous contacter et, si vous avez quelque chose qu'ils recherchent à leur proposer, ils vous prendront au sérieux. Ce processus prend parfois plus d'une année. Mais si vous réussissez, le jour viendra où vous vous retrouverez au siège de Gap à San Francisco pour y rencontrer le responsable des achats de vêtements.

## Chapitre 14

# Les rouages de l'achat de tissu

---

Le chapitre précédent portait sur les compétences, les connaissances et le talent nécessaires pour acheter de la matière première. Le présent chapitre entre dans les détails et vous explique par où commencer : vous et/ou votre spécialiste de l'achat de tissu devez vous renseigner sur ce qui se passe dans le monde du tissu.

En règle générale, le client veut que l'usine de confection s'approvisionne à l'échelle locale plutôt qu'à l'échelle régionale, et à l'échelle régionale plutôt qu'à l'échelle mondiale, dans la mesure du possible. Dans l'idéal, le client souhaite qu'il y ait pour ainsi dire intégration verticale des activités de l'usine, que de l'achat de tissu dans le pays à la production du vêtement, tout soit réalisé d'un seul tenant. Pour satisfaire ses acheteurs, l'usine doit à la fois connaître les usines de tissage locales importantes et être en relation avec elles. Il ne fait aucun doute que le client attend de son fournisseur de vêtements au Viet Nam qu'il soit expert en achat de tissu au Viet Nam.

Il ne s'agit toutefois pas là d'une règle immuable. La proximité avec l'usine de tissage est sans aucun doute un facteur important, mais d'autres doivent aussi entrer en ligne de compte.

- ❑ Complexité du produit. Si vous expédiez des T-shirts basiques du Pérou, vous devez acheter votre tricot jersey de coton simple au Pérou. Le T-shirt est un produit très simple et donc très compétitif. En l'absence d'exceptions particulières, telles un accord de libre-échange, l'acheteur achètera toujours ce produit dans le pays de production du tissu. D'un autre côté, si vous confectionnez des complets homme façon tailleur de grande qualité, le client s'attendra à ce que vous achetiez le tissu ailleurs dans le monde. Les complets homme façon tailleur sont un produit extrêmement complexe que seules quelques usines au monde sont capables de fabriquer. Les meilleurs tissus proviennent d'usines de tissage éparpillées à travers le monde. Votre client s'attendra à ce que vous achetiez des mélanges fins en Italie, des tissus de laine peignée tropicale de qualité à un prix raisonnable au Mexique, et d'autres flanelles plus basiques en Chine. Quant au client, il attend de vous que vous soyez en relation étroite avec des usines de tissage dans ces trois régions.
- ❑ Taille du client et niveau de prix. La dernière fois que l'on a compté, Gap avait 22 gazillions de fournisseurs à travers le monde. D'accord, j'exagère. Mais je commence réellement à penser que si je devais être lâché dans n'importe quelle ville au monde, il me suffirait de faire quelques pas pour trouver une usine de vêtements fournissant Gap. Gap est présent dans tous les pays producteurs de vêtements, à telle enseigne que si une usine textile était située au Bout du monde, Île du Prince Patrick, à 200 km du Pôle Nord, Gap aurait implanté trois usines de confection de vêtements à deux pâtés de maison de là. Avec une telle couverture, les fournisseurs de vêtements de Gap doivent acheter le tissu sur place. D'un autre côté, si votre usine fournit des chandails fins à Harvey Nichols à Londres, à Bernys à New York, ou à Issey Miyake à Paris (83 pièces d'un style courant) et que vous trouvez un excellent fournisseur de fil sur la planète Neptune, foncez! Votre client vous soutiendra à 100%.



En fait, les industries du vêtement réellement développées opèrent sur les deux fronts. Elles achètent des tissus locaux pour les produits basiques ou pour les produits dans lesquels elles se sont spécialisées, et elles importent du tissu pour le reste. Le meilleur exemple de base d'approvisionnement mixte est la Chine. La Chine est non seulement le plus gros producteur de tissu au monde, mais elle est aussi le premier ou le deuxième plus gros importateur de tissu (voir chapitre 2).

Ce pays produit non seulement des tissus basiques de toutes sortes, mais aussi des produits spécialisés tels de la soie, un secteur dans lequel les usines chinoises détiennent une position dominante à travers le monde. D'un autre côté, la Chine est dotée d'un des systèmes d'importation de tissu parmi les plus simples au monde. C'est ainsi que l'usine chinoise achètera du tissu chinois uniquement s'il correspond le mieux aux besoins du client. Si aucun tissu local n'est disponible, si la qualité ne correspond pas aux normes de l'acheteur ou si le prix n'est pas compétitif, l'usine importera simplement du tissu.

Tous les pays qui envisagent de devenir des exportateurs de vêtements de classe mondiale devraient s'inspirer du modèle chinois. Néanmoins, jusqu'à ce que votre pays atteigne cet objectif, si vous êtes un fabricant de vêtements dans un petit pays n'ayant pas d'industrie textile, vous devez survivre. Que peut faire un fournisseur de T-shirts basiques de la République populaire démocratique lao pour satisfaire son géant de client d'un marché de masse?

Il n'existe malheureusement pas de réponse toute faite à cette question. Le pays doté d'une industrie textile locale est avantagé. Jusqu'à fin 2004, cet avantage était compensé par les restrictions contingentaires en vigueur. Après 2005, les pays ayant accès à des matières premières et à des industries textiles bien développées, telles celle du Pakistan et de l'Inde, décideront rapidement d'accroître leur production de vêtements.

De toute évidence, les fournisseurs de pays n'ayant pas d'industrie textile locale n'ont d'autre choix que d'apprendre à s'approvisionner à l'étranger, et je dirais même qu'ils vont devoir apprendre très vite. Dans le même temps, ces fournisseurs vont devoir ne plus se limiter à la production de base et devenir l'exception à la règle, à savoir une entreprise dont le client attend qu'elle s'approvisionne en tissu à l'échelle mondiale. Je ne veux pas dire par là que les clients des marchés de masse existants devront être abandonnés au profit de clients de petit volume et très tendance. Néanmoins, passer des T-shirts basiques en coton pour homme aux T-shirts synthétiques mode pour femme est à la fois possible et très rentable. L'usine continue de produire des T-shirts. Elle conserve sa clientèle actuelle. La seule différence est qu'elle est à présent en mesure de soutenir la concurrence sans disposer d'une base d'approvisionnement locale. J'encourage aussi vivement ces fournisseurs à rapidement se faire une solide réputation de qualité et de rapidité à moindre coût.

---

## Les salons professionnels

Si votre client souhaite que vous vous fournissiez en tissu aussi près de chez vous que possible, pourquoi vous rendre dans un salon professionnel du tissu à Paris pour y trouver le tissu recherché?

Vous n'allez pas au salon Première Vision ou Pitti Immagine Filati pour y trouver des tissus ou des fils. Vous y allez pour y effectuer des recherches. Que vous soyez un **acheteur indépendant** ou que **vous achetiez sur instruction de l'acheteur**, vous devez pour commencer comprendre ce que souhaite le client. Les souhaits du client sont trop souvent imprécis, même lorsqu'il vous

donne un échantillon. Pour comprendre les exigences du client, vous devez envisager l'échantillon par rapport à la saison et à la mode. Vous allez au salon pour vous informer sur les nouveautés, de sorte que lorsque votre client vous donnera un échantillon vous pourrez le situer par rapport aux tendances du moment.

La première chose à faire est de visiter les salons du tissu. L'on ne compte plus ces salons. Un peu comme une épidémie que l'on ne pourrait endiguer, les salons du tissu se multiplient partout. Bien entendu, vous ne pouvez ni ne voulez pas tous les visiter.

D'un autre côté, il y a trois événements auxquels les spécialistes de l'achat de tissu doivent participer régulièrement :

- ❑ Première Vision, Paris : [www.premierevision.fr](http://www.premierevision.fr)

Ce salon reste le plus important au monde. Il a lieu deux fois par an (automne/hiver et printemps/été). Toutes les grandes usines textiles européennes y sont présentes, chacune avec une ligne complète. Y sont présentées les nouvelles tendances en matière de tissu.

- ❑ Pitti Immagine Filati, Florence : [www.pittiimmagine.com](http://www.pittiimmagine.com)

C'est le salon de ceux qui s'intéressent au fil pour maille rectiligne. L'Italie est le centre de l'industrie mondiale du chandail mode et ce salon est le centre de la maille italienne. Non seulement les fournisseurs y présentent leurs fils, mais ils exposent aussi des échantillons de ce qui peut être fait avec ces fils avec des jauges, des points et des machines différents. Le salon se tient là aussi deux fois par an.

- ❑ Canton Fair, Guangzhou (sud de la Chine) : [www.cantonfair.org.cn](http://www.cantonfair.org.cn)

Ce salon ne porte pas sur les dernières tendances en matière de mode. Ce salon porte sur la Chine – de loin le plus gros exportateur de textile au monde. Pour comprendre ce qui se passe dans le monde du vêtement et pour rester compétitif, tout acheteur de matière compétent doit savoir ce que produit la Chine et connaître ses prix. En fait, le salon de Canton, aussi connu sous le nom de *Chinese Export Commodities Fair*, ne se limite pas au tissu ou même au fil. Il porte sur tout ce que produit la Chine pour l'exportation. Il se tient au printemps et en automne.

Quelques mises en garde :

- ❑ Réservez une chambre d'hôtel suffisamment à l'avance. Les professionnels ont tendance à réserver leur chambre d'hôtel pour le prochain salon à la minute où ils quittent leur hôtel à la fin du salon.
- ❑ Attendez-vous à être éreinté. Ces trois salons sont énormes. Je doute que quiconque ait jamais réellement vu tout le salon Première Vision. C'est simplement impossible. D'un autre côté, personne ne souhaite voir le salon de Canton dans sa totalité. Soyons réalistes. Si vous êtes dans le tissu, le fumier artificiel vous intéressera au moins autant que votre première chemise.
- ❑ Demandez à un agent local de visiter le salon avec vous et d'assurer le suivi après votre départ. Communiquez avec votre agent avant de vous rendre au salon pour savoir quels types de tissus vous intéressent. Vous pouvez être aussi général que vous le voulez, par exemple, "Je fabrique des chemises". Vous pouvez être aussi précis que vous le voulez, par exemple, "Je veux voir les nouveautés dans le domaine des tissés teints mercerisés de titre fin."

Autres manifestations qui méritent d'être visitées :

- ❑ Interstoff Asia, Hong Kong : <http://interstoff.messefrankfurt.com>

Il s'agit d'un salon du tissu et des garnitures important qui réunit les fournisseurs asiatiques ainsi qu'une bonne sélection de fournisseurs européens bénéficiant de réseaux mondiaux. Il se tient au printemps et en automne.

- ❑ Expofil, Paris : [www.expofil.com](http://www.expofil.com)

L'Italie n'a pas le monopole du chandail mode. Il s'agit du salon français du fil.

- ❑ Texworld, Paris : <http://interstoff.messefrankfurt.com>

La France a, elle aussi, son salon du tissu, organisé aux mêmes dates que Première Vision. Il n'est pas aussi grand que Première Vision mais néanmoins intéressant.

- ❑ Intertext, Milan : [www.intertextmilano.it](http://www.intertextmilano.it)

L'Italie compte aussi plusieurs salons du textile. Celui-ci est le plus important.

- ❑ TMC Fashion Square, Zurich : [www.tmc.ch](http://www.tmc.ch)

TMC Fashion Square est le premier point de contact pour l'ensemble des activités du Zurich Textile and Fashion Center de gros, qui organise des salons spécialisés à des dates choisies en fonction des autres manifestations internationales. Mérite le détour.

- ❑ Taiwan International Textile and Apparel Show, Taipei : [www.titas.com.tw](http://www.titas.com.tw)

En tant que gros exportateur de textile, la Province de Taïwan (Chine) a son propre salon. Il est particulièrement intéressant pour les nouveautés en matière de fibres synthétiques et d'autres matières de pointe.

- ❑ Intertextile Shanghai : <http://interstoff.messefrankfurt.com>

Le salon de Shanghai est un nouveau salon mais c'est un bon endroit pour voir les tissus et garnitures chinois.

- ❑ Istanbul International Textile and Accessories Sourcing Exhibition : [www.fibre2fashion.com/itse](http://www.fibre2fashion.com/itse)

La Turquie est le deuxième plus gros exportateur de tissu vers l'Union européenne. Son industrie est remarquable – une sorte de croisement entre la Chine et l'Italie, elle propose à la fois des tissus basiques avec des minimums énormes, et des tissus plus mode avec des minimums d'à peine 500 m par coloris.

Les États-Unis comptent plusieurs gros salons du tissu, ce qui reflète leur importance en tant que marché plutôt qu'en tant que fournisseur de tissu. Trois salons importants s'y tiennent :

- ❑ MAGIC, Las Vegas : [www.magiconline.com](http://www.magiconline.com)

MAGIC est le plus important des salons du textile/de l'habillement aux États-Unis. Le salon vous donnera une idée non seulement des tissus importants, mais aussi des vêtements pouvant être confectionnés avec ces tissus.

- ❑ International Fashion Fabric Exhibition (IFFE), New York : <http://ny.fabricshow.com/>

- ❑ Los Angeles International Textile Show : [www.californiamart.com](http://www.californiamart.com)

Les salons de New York et de Los Angeles sont assez complets.

Souvenez-vous, les salons sont importants non pas pour connaître l'offre actuelle mais pour connaître les tendances. Il n'est pas possible de déterminer les tendances sur la base d'un seul salon. Pour que ceux-ci soient utiles, le spécialiste de l'approvisionnement en tissu doit s'y rendre saison après saison et noter les changements. Ce n'est que de cette manière qu'il apprendra à prédire les styles et les nouvelles idées à venir.

---

## Services en rapport avec la couleur, le tissu et la mode

Notre industrie a engendré toute une industrie secondaire peuplée de gens dont le seul but dans la vie est de vous dire quel style, quel tissu et quelle couleur vont faire un malheur la saison suivante. Ces dernières années, ces services sont devenus très sophistiqués, combinant documents papier, documents électroniques et pas de documents. Vous vous abonnez, cliquez sur une touche de votre clavier d'ordinateur, et zoomez sur la fenêtre d'une boutique à Londres, d'un salon à Milan, ou lisez un commentaire sur l'importance vitale des couleurs terre. Ces services vous coûtent de US\$ 1 500 à US\$ 15 000 par an.

Les meilleurs d'entre eux sont réellement excellents. Les moins bons sont réellement nuls. Il s'agit d'instruments utiles, mais pour le spécialiste de l'approvisionnement en tissu, ce ne sont que des instruments. Ils ne remplacent pas les visites de salons, les visites de magasins, ou les visites au client et au styliste du client.

Plus important, le client veut vous entendre vous, et pas qu'on lui serve un discours confus résumant le dernier rapport du service tissu de chez Schmidlap Mart. En fait, votre client et son styliste savent tout du service tissu de Schmidlap Mart. Il est probablement abonné au Service Tissu Schmidlap et pense, très vraisemblablement que Schmidlap et son service tissu ne sont que des foutaises.

Si vous ou votre spécialiste des achats estimez avoir besoin d'informations de deuxième main alors je vous suggère, la prochaine fois que vous serez à Première Vision, Pitti Immagine Filati ou MAGIC, de vous rendre sur tous les stands qui vendent ces services et de décider par vous-même si ce qu'ils proposent correspond ou non à vos besoins. Étant donné que de nombreuses entreprises de ce type sont présentes sur les salons, vous pouvez aussi comparer leurs prestations et leurs coûts.

---

## Faire les boutiques

Tous les professionnels de l'habillement font les boutiques. Nous n'achetons rien. Nous ne faisons que regarder. Qu'est ce qui se vend? Qu'est ce qui ne se vend pas? Comment les vêtements de nos clients se comportent-ils par rapport à ceux de la concurrence? Dans quelle mesure les produits proposés reflètent-ils ce que nous avons vu au dernier salon du tissu?

Les plus civilisés d'entre nous se contentent de regarder. D'autres, sans scrupules, emportent des vêtements dans les cabines d'essayage pour les photographier. Les plus malhonnêtes d'entre eux vont plus loin encore mais leurs pratiques ne peuvent être décrites ou admises ici.

Outre les contacts pris pendant les salons et les foires professionnelles, le meilleur moyen de trouver des usines de tissage est de passer par les associations mondiales, régionales ou nationales de producteurs de textile et de fil. Dans un tableau à la fin du présent chapitre se trouve une liste qui contient les coordonnées de quelques-unes des plus importantes associations textiles. Il existe aussi des annuaires de fournisseurs créés par des entreprises et d'autres

organisations; malheureusement, ils sont souvent par trop imprécis, généraux et rarement actualisés. De nombreux fournisseurs d'envergure disposent aussi de leurs propres sites web.

En fin de compte, le seul moyen de trouver de bonnes usines de tissage est d'en visiter. Vous pouvez d'emblée prendre une longueur d'avance en passant par une des entreprises commerciales japonaises ou un des chaebols coréens parmi les plus fiables qui ont des bureaux dans presque tous les pays dans lesquels il existe des usines de tissage. Il n'en demeure pas moins que vous devez tout de même visiter les usines.

---

## Rencontre avec les responsables des usines de tissage

Pour nombre d'usines qui essaient d'offrir des services d'approvisionnement en tissu à leurs acheteurs, il s'agit là de l'opération la plus difficile. Le nombre d'usines de tissage avec lesquelles l'usine choisit de travailler et l'importance des usines de tissage dans le processus d'approvisionnement est fonction de différentes variables, surtout de ce que produit l'usine et de l'endroit où elle est implantée.

À titre d'exemple, si vous produisez des T-shirts basiques ou des vêtements en molleton, l'ensemble du processus d'approvisionnement présente moins d'importance que si vous produisez des chandails synthétiques. Il n'existe qu'un nombre limité de tissus pour T-shirts et pour ce produit, les machines utilisées importent bien plus que le style de tissu. En d'autres termes, l'usine de tissage choisie n'a pas besoin d'offrir un grand choix de tissus, mais plutôt une large gamme de métiers circulaires. Par conséquent, les fabricants de T-shirts peuvent se contenter d'être en relation avec seulement deux ou trois usines de tissage.

Cependant, si vous produisez des chandails synthétiques pour femme, vous devrez être en relation avec un grand nombre d'usines de tissage tant dans votre pays qu'à l'étranger. À l'exception de l'Italie, aucun pays ne produit toute la gamme des fils. Le fabricant de chandails synthétiques qui veut réussir doit être en relation avec au moins 10 usines de tissage à travers le monde, et avoir noué une relation très étroite avec 4 ou 5 d'entre elles.

Si vous êtes dans un pays dont l'industrie textile est développée, comme l'Inde, le Pakistan ou l'Indonésie, votre client attendra de vous que vous soyez en relation avec un nombre relativement important d'usines de tissage locales. Si, d'un autre côté, vous êtes au Cambodge ou au Népal, une relation solide avec une ou deux usines de tissage locales suffira à vous propulser parmi les usines de toute première catégorie de votre pays.

---

## Évaluation du fournisseur : savoir quelle est l'usine de tissage qui convient

Vous visitez l'usine de tissage et l'on vous montre différents échantillons et quelques machines. Si vous êtes un expert, vous pouvez demander pourquoi ils ont opté pour le modèle Frümgreidinger 8725W, alors que tout le monde sait que ce modèle a été remplacé par le modèle 1126M. Toutefois, pour ceux d'entre nous qui n'ont pas encore reçu le dernier catalogue Frümgreidinger, d'autres méthodes d'évaluation sont nécessaires.

Pour procéder à une analyse approfondie de l'usine de tissage, un questionnaire détaillé (voir exemple donné plus bas) vous permettra de comparer les usines de tissage entre elles. Si les questions semblent trop techniques, faites-nous confiance, elles sont nécessaires. Une fois achevée la visite de vos 100 premières usines de tissage, vous vous rendrez compte que chaque question est essentielle si vous voulez réellement comprendre le fonctionnement de l'usine, tant du point de vue technique que du point de vue commercial.

## Questionnaire 1 – Tissus

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Année de création : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

Adresse site web : \_\_\_\_\_

Contact : \_\_\_\_\_

Service/titre : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Service/titre : \_\_\_\_\_

### Intégration verticale – Entreprises affiliées et succursales

	Nom de l'entreprise	Situation	Année de création
Équipement de filature			
Équipement de tissage			
Équipement d'impression/de teinture/de finissage			
Approvisionnement/bureaux de vente (notamment à l'étranger)			
Maison mère/groupe			

### Type d'opérations (en cocher une)

Sous-traitant tissage \_\_\_\_\_ Marchandises grège \_\_\_\_\_ Produits de base finis \_\_\_\_\_

Usine de tissage mode basique \_\_\_\_\_ Usine de tissage mode collection personnelle \_\_\_\_\_

Usine de tissage couture \_\_\_\_\_

Spécialisation fibre : Coton \_\_\_\_\_ Acrylique \_\_\_\_\_ Nylon \_\_\_\_\_ Polyester \_\_\_\_\_ Rayonne \_\_\_\_\_

Laine \_\_\_\_\_ Soie \_\_\_\_\_ Lin/Ramie \_\_\_\_\_ Lyocel \_\_\_\_\_ Autre (préciser) \_\_\_\_\_

### Taille et chiffre d'affaires moyen

Production mensuelle moyenne (unité) \_\_\_\_\_ Taille \_\_\_\_\_ (Petite/moyenne/grande)

Ventes annuelles tissages \_\_\_\_\_ (US\$) (indiquer l'année) \_\_\_\_\_ Ventes groupe \_\_\_\_\_ (US\$) (indiquer l'année) \_\_\_\_\_

### Principales matières premières fournies

Groupe de fibre (coton, laine, soie, etc.)	Type de fibre	Pays

### Principal type de produit

Fibre	Type de tissage	Sous-type	Procédés spéciaux

**Questionnaire 1 – Tissu**

Nom de l'entreprise \_\_\_\_\_

**Prix choisis**

Type de tissage	Grège/finissage	Composition	Titrage	Contexture	Largeur (cm/in.)	Prix/unité	Minimum commande

**Machines**

Produit	Type	Marque	Pays de fabrication	Largeur (cm/in.)	Compte de fils
Ourdissage					
Encollage					
Tissage	Navette				
	À projectiles				
	À lances				
	À jet d'air				
	À jet d'eau				
	Navette à pince				
Autre					

**Procédés/installations spéciaux**

Installation	Machine/autre information technique	Installation maison	Service extérieur
Teinture en fils			
Teinture en pièces			
Impression en continu			
Finissage			

**Principaux clients**

Pays/situation	Nom du client	Observations

**Renseignements relatifs à la pré-production**

Capable de produire des tissus suivant le cahier des charges du client \_\_\_\_\_

Délais : Essais de teinture \_\_\_ à \_\_\_ jours      Essais d'impression \_\_\_ à \_\_\_ jours

Échantillon tissu vendeur :

Disponible dans les couleurs/coloris/dessins du client	Délai de ___ à ___ jours
Disponible uniquement en cas de commande en gros	Délai de ___ à ___ jours
Disponible en teinture solide uniquement	Délai de ___ à ___ jours
Disponible dans les couleurs/dessins en stock uniquement	Délai de ___ à ___ jours

**Renseignements relatifs à la production en gros : Délais (dès réception de la L/C ou paiement)**

Articles grège de \_\_\_ à \_\_\_ jours      Tissés teints ou imprimés de \_\_\_ à \_\_\_ jours

Articles teints en pièces de \_\_\_ à \_\_\_ jours      Autre (préciser) \_\_\_\_\_ de \_\_\_ à \_\_\_ jours

Minimums inférieurs à la normale disponibles moyennant majoration de prix \_\_\_\_\_

Quantité minimum par rouleau \_\_\_\_\_ (préciser yards/mètres/autre unité)

**Installations de contrôle :** Laboratoire interne \_\_\_\_\_ Services extérieurs (préciser) \_\_\_\_\_

Accréditation ISO ou autre (préciser) \_\_\_\_\_

Organisme d'audit \_\_\_\_\_

Modalités de paiement : L/C \_\_\_\_\_ Compte ouvert \_\_\_\_\_ Crédit \_\_\_\_\_ (Nombre de jours) \_\_\_\_\_

## Questionnaire 2 – Maille

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Année de création : \_\_\_\_\_  
 Tél. : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_  
 E-mail : \_\_\_\_\_ Adresse site web : \_\_\_\_\_  
 Contact : \_\_\_\_\_ Service/titre : \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Service/titre : \_\_\_\_\_

### Intégration verticale – Entreprises affiliées et succursales

	Nom de l'entreprise	Situation	Année de création
Équipement de filature			
Équipement de tissage			
Impression/teinture/finissage			
Vêtements			
Approvisionnement/bureaux de vente (notamment à l'étranger)			
Maison mère/groupe			

### Type d'opérations (en cocher une)

Sous-traitant tissage \_\_\_\_\_ Marchandises grège \_\_\_\_\_ Produits de base finis \_\_\_\_\_

Usine de tissage mode basique \_\_\_\_\_ Usine de tissage mode collection personnelle \_\_\_\_\_

Usine de tissage couture \_\_\_\_\_

**Spécialisation fibre** : Coton \_\_\_\_\_ Acrylique \_\_\_\_\_ Nylon \_\_\_\_\_ Polyester \_\_\_\_\_ Rayonne \_\_\_\_\_

Laine \_\_\_\_\_ Soie \_\_\_\_\_ Lin/Ramie \_\_\_\_\_ Lyocel \_\_\_\_\_ Autre (préciser) \_\_\_\_\_

### Taille et chiffre d'affaires moyen

Production mensuelle moyenne (unité) \_\_\_\_\_ Taille \_\_\_\_\_ (Petite/moyenne/grande)

Ventes annuelles tissages \_\_\_\_\_ (US\$) (indiquer l'année) \_\_\_\_\_ Ventes groupe \_\_\_\_\_ (US\$) (indiquer l'année) \_\_\_\_\_

### Principales matières premières fournies

Groupe de fibre (coton, laine, soie, etc.)	Type de fibre	Pays

### Principal type de produit – Maille

Classification maille	Fourchette jauge	Point	Type de fibre	Sous-type

### Principal type de produit – Dentelle

Classification dentelle	Nom dentelle	Type de fibre	Sous-type

Installations spécialisées : Spandex \_\_\_\_\_ Popcorn \_\_\_\_\_ Broderie \_\_\_\_\_ Perlage \_\_\_\_\_



**Questionnaire 2 – Maille**

Nom de l'entreprise \_\_\_\_\_ Pin No. \_\_\_\_\_

**Prix choisis**

Nom du tissu/composition/jauge/largeur ou diamètre/teinture	Prix (US\$) préciser unité de volume	Minimums/couleur ou coloris	Minimum commande

**Machines**

Type	Marque	Pays	Jauge	Diamètre ou largeur (cm/in.)	Compte de fils

**Procédés/installations spéciaux**

Installations	Machine/autre information technique	Installation interne	Service extérieur
Teinture en fils			
Teinture en pièces			
Impression en continu			
Finissage			

**Renseignements relatifs à la pré-production**

Capable de produire des tissus suivant le cahier des charges du client

Délais :                      Analyse et devis                      de \_\_\_ à \_\_\_ jours  
                                     Essais de teinture                      de \_\_\_ à \_\_\_ jours  
                                     Essais d'impression                      de \_\_\_ à \_\_\_ jours

Échantillon tissu vendeur (petits lots) :

    Disponible dans les couleurs/coloris/dessins du client                      Délai de \_\_\_ à \_\_\_ jours  
     Disponible uniquement en cas de commande en gros                      Délai de \_\_\_ à \_\_\_ jours  
     Disponible en teinture solide uniquement                      Délai de \_\_\_ à \_\_\_ jours  
     Disponible dans les couleurs/dessins en stock uniquement                      Délai de \_\_\_ à \_\_\_ jours

**Renseignements relatifs à la production en gros : Délais (dès réception de la L/C ou confirmation bon de commande)**

Articles grège                      de \_\_\_ à \_\_\_ jours                      Tissés teints ou imprimés                      de \_\_\_ à \_\_\_ jours  
 Articles teints en pièces de \_\_\_ à \_\_\_ jours                      Autre (préciser) \_\_\_\_\_                      de \_\_\_ à \_\_\_ jours

Minimums inférieurs à la normale disponibles moyennant majoration de prix \_\_\_\_\_

Quantité minimum par rouleau \_\_\_\_\_ (kg/autre unité)      Foulage au large disponible \_\_\_\_\_

**Principaux clients**

Pays/situation	Nom du client	Observations

**Installations de contrôle :** Laboratoire interne \_\_\_\_\_ Services extérieurs (préciser) \_\_\_\_\_

Méthode d'essai/de contrôle \_\_\_\_\_

Accréditation ISO ou autre (préciser) \_\_\_\_\_

Organisme d'audit \_\_\_\_\_

Modalités de paiement : L/C \_\_\_\_\_ Compte ouvert \_\_\_\_\_ Crédit \_\_\_\_\_ (Nombre de jours) \_\_\_\_\_

**Questionnaire 3 – Fil**

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Année de création : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

Adresse site web : \_\_\_\_\_

Contact : \_\_\_\_\_

Service/titre : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Service/titre : \_\_\_\_\_

**Intégration verticale – Entreprises affiliées et succursales**

	Nom de l'entreprise	Situation	Année de création
Filature			
Tissage			
Tricotage			
Impression/teinture/finissage			
Approvisionnement/bureaux de vente (notamment à l'étranger)			
Maison mère/groupe			

**Type d'opérations** (en cocher une) :

Fil pour tissage : Fil grège \_\_\_\_\_ Fil fin \_\_\_\_\_ Fil fantaisie

Fil pour tricot : Fil grège \_\_\_\_\_ Fil fin \_\_\_\_\_ Fil fantaisie

**Principales matières premières fournies**

Groupe de fibre (coton, laine, soie, etc.)	Type de fibre	Pays

**Taille et chiffre d'affaires**

Production mensuelle moyenne (préciser unité) \_\_\_\_\_ Taille (Petite/moyenne/grande) \_\_\_\_\_

Ventes annuelles filature \_\_\_\_\_ (US\$) (indiquer l'année) \_\_\_\_\_ Ventes groupe ) \_\_\_\_\_ (US\$) (indiquer l'année) \_\_\_\_\_

**Principaux marchés fil**

	% du total des ventes
Marché national	
Exportations indirectes (fabricants en aval tournés vers l'exportation, sociétés de commerce locales, etc.)	
Ventes directes à l'exportation	
Principaux marchés d'exportation directe	

**Questionnaire 3 – Fil**

Nom de l'entreprise \_\_\_\_\_

**Principaux clients**

Pays/situation	Nom du client	Observations

**Principal type de fil produit**

Fibre	Sous-type	Titrage	Méthode filature	Procédé spécial

**Prix choisis**

Description fil (composition/type fil/titrage/brin)	Prix (US\$) préciser unité de volume	Minimum commande

**Machines (ajouter des lignes si besoin)**

Système de filature (filature <i>open-end</i> , filature à anneau, filature pneumatique)	Marque/type	Pays de fabrication	Compte de fils	Nombre de broches

**Renseignements relatifs à la production en gros :** Délais (dès réception L/C ou confirmation bon de commande)

Articles grèges de \_\_\_ à \_\_\_ jours      Articles teints de \_\_\_ à \_\_\_ jours

Autre (préciser) \_\_\_\_\_

**Installations de contrôle** (compléter ou cocher le cas échéant)

	Type	Méthode de contrôle	Installation interne	Service extérieur
Fibre				
Fil				

Accréditation ISO ou autre (préciser) \_\_\_\_\_

Organisme d'audit \_\_\_\_\_

Modalités de paiement : L/C \_\_\_\_\_ Compte ouvert \_\_\_\_\_ Crédit \_\_\_\_\_ (Nombre de jours) \_\_\_\_\_

---

## Instaurer une relation avec l'usine de tissage

La clef d'une relation de qualité, c'est l'égalité. Les deux parties participent à la relation et les deux parties en bénéficient. Pour une usine de petite taille ou de taille moyenne, instaurer et développer une relation d'égal à égal est très difficile. Au bout du compte, vos commandes ne seront jamais aussi importantes que celles des géants de l'industrie du vêtement de votre pays. Vous possédez néanmoins trois atouts précieux pour l'usine de tissage :

- ❑ Vous êtes un professionnel de l'approvisionnement en tissu, ou vous en employez un, connaissez les tendances et avez l'œil, vous savez ce qui va se vendre sur le marché de votre acheteur. Même si en fin de compte vous ne passez pas commande pour tous les échantillons de tissu montrés à l'usine de tissage, elle bénéficiera de vos connaissances.
- ❑ Vous vous rendez sur les salons. Vous pouvez proposer de rendre des services aux usines de tissage ou, si l'une d'entre elles y envoie son propre spécialiste, vous pouvez vous y rendre ensemble et échanger des informations.
- ❑ Vous être en train d'instaurer une relation directe avec votre acheteur. Peut-être n'êtes vous pas une grande entreprise, mais votre acheteur, lui, est un géant.

Au bout du compte, si vous voulez instaurer une relation solide avec une usine de filature, mieux vaut partager avec elle toutes les informations dont vous disposez.

Pour finir, une règle importante : Ne mentez jamais, n'exagérez jamais. Dites d'emblée à l'usine de tissage, "Je ne peux commander que 3 000 yards de tissu."

Si vous exagérez la première fois ou vous travaillez avec l'usine de tissage, elle divisera ensuite systématiquement vos quantités par 10, 100 ou même 1 000. Si votre première commande s'avère plus importante que vous ne le pensiez, vous et l'usine de tissage serez au moins en position de force pour agir. Vous ne lui aurez pas fait faux bond et aurez préservé votre crédibilité.

---

## Instaurer une relation avec l'acheteur

Donner à l'usine de tissage le nom de votre client est généralement sans risque. La relation entre l'usine de confection et l'usine de tissage peut reposer sur une grande confiance. Les usines de tissage ont tendance à accorder une grande valeur à leurs relations avec les clients notamment parce que vous (l'usine cliente) êtes en mesure de les aider. L'usine de tissage n'essayera pas de vous évincer de la relation.

L'usine de confection doit davantage se protéger lorsqu'elle a affaire à l'acheteur. Quoi qu'elle fasse, l'acheteur peut réussir à savoir où le tissu est fabriqué et traiter directement avec l'usine de tissage et d'autres usines. Elle n'est nullement protégée lorsqu'elle traite avec l'agent de l'acheteur, lequel l'évincera sans aucun état d'âme.

À l'exception de l'épineuse question de savoir si vous devez donner le nom de l'usine de tissage, pour le reste vous devez être totalement ouvert avec votre acheteur. Après tout, au bout du compte, l'objectif premier de l'usine qui propose des services d'achat de tissu est de renforcer sa relation avec l'acheteur.

---

## Quelques remarques supplémentaires

L'industrie mondiale du vêtement est en train de subir les plus grands changements de son histoire. La chaîne d'approvisionnement, qui compte aujourd'hui quatre maillons – l'acheteur de détail, l'importateur de marque privée, l'agent acheteur local et l'usine – va se réduire à deux maillons. L'importateur et l'agent acheteur local vont disparaître du processus de fabrication, leurs rôles étant assumés par l'usine.

Dès lors que les choses changent, la réussite passée n'est pas une garantie de réussite future, ni même de survie future. Des usines et des industries entières qui jusqu'au 31 décembre 2004 étaient citées en exemple vont perdre leur compétitivité et être remplacées par de nouvelles usines davantage capables de satisfaire les acheteurs exigeant des services nouveaux et plus complets. Avec la disparition des contingents en 2005, les acheteurs classeront leurs usines en fonction du service offert. Celles qui offrent les services importants permettront à l'acheteur d'abaisser ses coûts et deviendront des fournisseurs importants. Pour les autres, elles se retrouveront purement et simplement en marge de l'industrie.

À mutations importantes, possibilités importantes. Comme les acheteurs cherchent des usines capables de satisfaire leurs nouvelles exigences, les anciennes relations disparaissent, faisant place à de nouveaux fournisseurs désireux et capables de mettre au point et d'offrir ces nouveaux services. Sur tous les services dont l'acheteur aura besoin, le plus important sera de pouvoir l'approvisionner en tissu. En effet, l'usine capable de fournir le tissu peut travailler directement avec l'acheteur sans passer par un intermédiaire tel qu'un importateur ou un agent.

Bientôt, fournir un produit de qualité, en temps voulu et à un prix compétitif ne sera pas un plus mais le minimum requis. Le plus, ce sera le service offert par l'usine. Acquérir la capacité d'approvisionner en tissu exige beaucoup de temps, d'efforts et d'argent. Rares sont les usines qui soient disposées à le faire. Heureusement, ceci en soi accroît la valeur de l'investissement réalisé.

L'approvisionnement en tissu n'est pas chose facile et les entreprises compétentes dans ce domaine à travers le monde sont au jour d'aujourd'hui peu nombreuses. Mais c'est précisément parce que les compétences manquent actuellement que de nouvelles usines peuvent entrer en lice. La nouvelle usine disposée à investir du temps et à consentir des efforts donnera très rapidement l'image d'une usine capable.

D'ici la fin de la décennie en cours, de nombreuses usines auront mis sur pied des systèmes sophistiqués d'approvisionnement en tissu. Elles seront les chefs file de l'industrie de l'après 2005. Celles qui s'y mettent aujourd'hui auront l'avantage demain.

<b>Associations internationales et nationales de l'industrie textile et leurs sites web</b>		
Monde	Cashmere and Camel Hair Manufacturers Institute	<a href="http://www.cashmere.org">www.cashmere.org</a>
Monde	Comité international de la rayonne et des fibres synthétiques	<a href="http://www.cirfs.org">www.cirfs.org</a>
Monde	The Textile Institute	<a href="http://www.texti.org">www.texti.org</a>
Europe	European Flax and Linen Confederation	<a href="http://www.masters-of-linen.com">www.masters-of-linen.com</a>
Afrique du Sud	South African Textile Federation	<a href="http://www.textfed.co.za">www.textfed.co.za</a>
Allemagne	Central Federation of Textile and Clothing Industries	<a href="http://www.gesamtextil.de">www.gesamtextil.de</a>
Australie	Council of Textile and Fashion Industries of Australia	<a href="http://www.tfia.com.au">www.tfia.com.au</a>
Autriche	Association of the Austrian Textile Industry	<a href="http://www.textilindustrie.at">www.textilindustrie.at</a>
Bangladesh	Bangladesh Textile Mills Association	btma@dhaka.agni.co
Belgique	Fédération belge du textile	<a href="http://www.febeltext.be">www.febeltext.be</a>
Brésil	Brazilian Textile and Apparel Industry Association	<a href="http://www.abit.org.br">www.abit.org.br</a>
Bulgarie	Association of Apparel and Textiles Exporters in Bulgaria	<a href="http://www.bgtexiles.org">www.bgtexiles.org</a>
Chine	China National Textile Industry Council	<a href="http://www.cnfti.org.cn/ecnfti.htm">www.cnfti.org.cn/ecnfti.htm</a>
	China Wool Textile Association	Fax : (86) 10.85229423
	China Dyeing and Printing Association	Fax : (86) 10.85229422
	Beijing Fangshi Gongcheng Xiehui	Fax : (86) 10.85004271
Corée, République de	Korea Textile Trade Association	<a href="http://www.textra.or.kr/ENG">www.textra.or.kr/ENG</a>
Danemark	Federation of Danish Textile & Clothing	<a href="http://www.textile.dk">www.textile.dk</a>
Espagne	Consejo Intertextil Español	<a href="http://www.consejointertextil.com">www.consejointertextil.com</a>
Estonie	Estonian Clothing and Textile Association	<a href="http://www.textile.ee">www.textile.ee</a>
Finlande	The Federation of Finish Textile and Clothing Industries	<a href="http://www.finatex.fi">www.finatex.fi</a>
France	Union des industries textiles	<a href="http://www.textile.fr">www.textile.fr</a>
Grèce	Greek Fashion and Textiles Sourcing Network	<a href="http://www.greekfashion.gr">www.greekfashion.gr</a>
Guatemala	Guatemala Apparel and Textile Industry	<a href="http://www.vestex.com.gt">www.vestex.com.gt</a>
Hong Kong	The Hong Kong Chinese Textile Mills Association	<a href="http://www.textilecouncil.com/member_hkctm.html">www.textilecouncil.com/member_hkctm.html</a>
	The Hong Kong Weaving Mill Association	<a href="http://www.textilecouncil.com/member_hkwm.html">www.textilecouncil.com/member_hkwm.html</a>
Inde	Ministère du textile	<a href="http://Cabsec.nic.in/abr/abr34.htm">Cabsec.nic.in/abr/abr34.htm</a> (liste de tous les organismes en rapport avec le textile)
	Indian Silk Export Promotion Council	E-mail : isepc@bom2.vsnl.net; fax: (91) 22.2874606
	Cotton Textile Export Promotion Council	<a href="http://www.texprocil.com">www.texprocil.com</a>
	Synthetic and Rayon Textiles Export Promotion Council	Fax : (91) 22.2048358
	Wool and Woollen Export Promotion Council	Fax : (91) 11.3314626
Indonésie	Indonesian Textile Association (API)	Fax : (62) 21.5272165
Irlande	Irish Clothing & Textile Alliance	<a href="http://www.ibec.ie/icata">www.ibec.ie/icata</a>
Israël	Textile and Fashion Industries Association	<a href="http://www.industry.org.il">www.industry.org.il</a>
Italie	Italian Textile Association	<a href="http://www.asstex.it">www.asstex.it</a>
Lithuanie	Lithuanian Apparel and Textile Industry Association	<a href="http://www.lpia.lt">www.lpia.lt</a>
Macao (Chine)	Associação Comercial de Macau	<a href="http://www.acm.org.mo">www.acm.org.mo</a>
Malaisie	Malaysian Textile Manufacturers Association	<a href="http://www.fashion-asia.com">www.fashion-asia.com</a>
Maroc	Association marocaine des industries du textile et de l'habillement	<a href="http://www.amith.org.ma">www.amith.org.ma</a>
Nigéria	Nigerian Textile Manufacturers Association	Tél : (234) 1.4970499
Nicaragua	Nicaraguan Association of Textile and Apparel Industries	Fax : (505) 2632033
Pakistan	All Pakistan Textile Mills Association	<a href="http://www.aptma.org.pk">www.aptma.org.pk</a>
Pays-Bas	Association of the Netherlands Textile Industry	<a href="http://www.textielnet.nl">www.textielnet.nl</a>
Philippines	Textile Mills Association of the Philippines	Fax : (63) 2.8183107
Pologne	Polish Federation of Apparel & Textiles	<a href="http://www.textiles.pl">www.textiles.pl</a>
Portugal	Federação Intertextil Portuguesa	Fax : (351) 22.2050343

Province de Taiwan (Chine)	Taiwan Textile Federation	<a href="http://tff.textiles.org.tw">tff.textiles.org.tw</a>
Royaume-Uni	British Apparel and Textile Confederation	Fax : (44) 171.6367515
	Confederation of British Wool Textiles	<a href="http://www.cbwt.co.uk">www.cbwt.co.uk</a>
République tchèque	Association of Textile, Clothing and Leather Industry	<a href="http://www.atok.cz">www.atok.cz</a>
Roumanie	Romanian Textile Association	Fax : (40) 21.2550107
	Romanian Textiles Marketplace	<a href="http://www.romtextiles.com">www.romtextiles.com</a>
Singapour	Textile & Fashion Federation Singapore	<a href="http://www.taff.org.sg">www.taff.org.sg</a>
Slovaquie	Association of Textile and Clothing Industry in the Slovak Republic	<a href="http://www.merina.sk/atop">www.merina.sk/atop</a>
Slovenie	Chamber of Commerce and Industry of Slovenia	<a href="http://www.sloveniapartner.com">www.sloveniapartner.com</a>
Sri Lanka	Ceylon Textile Manufacturers Association	Fax : (94) 1.500395; e-mail: <a href="mailto:srs@sltnet.lk">srs@sltnet.lk</a>
Suède	Swedish Textile & Clothing Industries Association	<a href="http://www.teko.se">www.teko.se</a>
Suisse	Fédération Textile Suisse	<a href="http://www.swisstextiles.ch/en">www.swisstextiles.ch/en</a>
Thaïlande	The Thai Textile Manufacturing Association	<a href="http://www.thaitextile.org/ttma">www.thaitextile.org/ttma</a>
Turquie	Istanbul Textile & Apparel Exporters' Association	<a href="http://www.itkib.org.tr">www.itkib.org.tr</a>
Viet Nam	Vietnam Textile and Apparel Association	<a href="http://www.vntextile.com">www.vntextile.com</a>

## Chapitre 15

# Les aspects politiques du négoce

---

La présente publication vise à vous donner à vous, l'usine, les moyens d'agir et à vous montrer comment, sur un marché sans contingents, vous pouvez réussir par vous-même. Acquérir la capacité d'approvisionner le client en tissus locaux et du monde entier est certainement un des services les plus importants que vous puissiez offrir à votre client. Vous pouvez acquérir ces compétences et d'autres que le client exigera par vous-même.

Malheureusement, il existe malgré tout des limites que vous et votre usine ne pouvez franchir. Ces limites sont liées aux décisions politiques prises par les pouvoirs publics. Si votre gouvernement interdit les importations de tissu ou impose un droit de douane prohibitif sur le tissu importé, vous ne pouvez vous fournir à l'étranger. De la même manière, être capable de fournir du tissu ne vous sert pas à grand chose si les vêtements produits à partir du tissu acheté dans des pays tiers ne peuvent bénéficier d'avantages tarifaires dans le pays de votre client.

Le protectionnisme et le favoritisme sont les deux principaux obstacles au commerce extérieur. Ainsi, avant de vous lancer dans des investissements substantiels en temps et en ressources pour acquérir la capacité d'approvisionner vos clients en tissu, vous devez, pour commencer, voir dans quelle mesure votre gouvernement, ou le gouvernement du pays de vos clients, limite l'intérêt que peut présenter l'acquisition de ces compétences.

Hommes politiques et bureaucrates s'accordent à dire que le commerce extérieur est une bonne chose – pour autant que leur pays exporte. S'agissant des importations, ces mêmes défenseurs du commerce extérieur risquent fort de déclarer d'une même voix que les importations sont une bonne chose pour tous les pays sauf le leur. Malheureusement, le jour où tous les pays du monde seront exportateurs nets n'arrivera que lorsque nous commencerons à exporter des T-shirts vers la planète Neptune. Jusque là, nous devons garder les pieds sur terre et faire face à la réalité. Comme vous le constaterez dans le présent chapitre, dès lors que les politiques et les bureaucrates prennent le relais, les réalités du commerce extérieur leur semblent au mieux inhabituelles et au pire irrationnelles. Cela vaut tant pour les pays importateurs que pour les pays exportateurs.

---

## Les gouvernements des pays exportateurs de vêtements : le syndrome du client captif

Les obstacles sont doubles. Vous comprendrez aisément pourquoi les politiques et les bureaucrates de nombre de pays importateurs de vêtements font tout ce qui est en leur pouvoir pour limiter les importations de vêtements. Ce qui est peut-être plus difficile à comprendre c'est pourquoi les politiques et les



bureaucrates de nombreux pays exportateurs de vêtements font eux aussi tout leur possible, parfois même inconsciemment, pour limiter les exportations de vêtements.

Voilà comment cela se passe. Votre pays souhaite développer ses exportations de vêtements. Quelqu'un au gouvernement décide que pour assurer le succès de l'industrie du vêtement, il faut une industrie textile locale. Les professionnels du textile – locaux et étrangers qui souhaitent investir sur place – veulent s'assurer de trouver un marché pour leurs tissus. Ils vont donc exercer des pressions sur votre gouvernement pour qu'il limite les importations de textiles, affirmant qu'**ils ne peuvent pas concurrencer les tissus asiatiques bon marché**. C'est le début de ce que nous appellerons le "Syndrome du client captif".

Les politiques et les bureaucrates perçoivent la logique des professionnels de l'industrie du textile. Ce qu'ils ne saisissent pas, c'est que pour être d'un quelconque intérêt pour les exportateurs de vêtements, l'industrie du textile locale doit être en mesure de soutenir la concurrence des tissus importés. Si les usines exportatrices de vêtements locales sont contraintes d'acheter du tissu local, lequel est immanquablement plus cher, parfois de qualité inférieure ou moins varié que le tissu asiatique, les exportateurs locaux ne peuvent simplement pas soutenir la concurrence. Si ils ne peuvent soutenir la concurrence, ils font faillite. Si les usines de vêtements font faillite, l'industrie textile locale naissante connaît le même sort.

Le Syndrome du client captif touche tous les pays exportateurs de vêtements à travers le monde, des plus riches aux plus pauvres, et il semble toujours frapper davantage l'industrie textile. À titre d'exemple, dans bien des pays le droit d'importation prélevé sur le tissu fini est plus élevé que le droit prélevé sur les vêtements finis. Cette situation pénalise dans la pratique le fabricant de vêtements local dont les produits s'avèrent plus coûteux que ceux produits par ses concurrents étrangers.

Aux États-Unis, par exemple, le droit d'importation sur les tissus de laine finis est de 25% alors que le droit d'importation sur les vestes en laine n'est que de 22%. En d'autres termes, le Gouvernement des États-Unis subventionne les exportateurs de vêtements qui expédient des vestes en laine vers les États-Unis, une situation des plus étranges! Qui plus est, le droit d'importation sur le tissu est parfois ridiculement élevé, comme dans le cas du Mexique, qui prélève un droit de 540% sur le tissu fabriqué en Chine.

Comme si cela ne suffisait pas, dès lors que l'industrie textile locale est protégée, les prix locaux augmentent. Le sort s'acharne sur l'usine de confection locale : elle est contrainte d'acheter du tissu local souvent non concurrentiel, alors que, dans le même temps, l'usine textile locale, qui n'est plus confrontée à la concurrence, relève encore ses prix de manière arbitraire. Si l'usine de confection locale se plaint, son fournisseur de tissu local très amical se contente de lui dire "c'est à prendre ou à laisser". Dans bien des cas l'usine "laisse tomber" car elle a été acculée à la faillite. Ce casse-tête, dans lequel personne n'est gagnant, est la conséquence inévitable du Syndrome du client captif.

Parfois les obstacles aux importations de textiles sont moins formels. D'un point de vue technique, les taux de droits sont minimes et il n'y a pas de contingent. Et pourtant, pour quelque obscure raison, les expéditions de textiles importés ne peuvent pas franchir la douane. Elles restent coincées dans une espèce de *no man's land* douanier. Tout est en règle, et votre tissu sera dédouané dès que vous aurez complété le formulaire 7575. Toutefois, 12 signatures différentes sont peut-être nécessaires, ou peut-être avez-vous besoin aussi du formulaire 7574, lequel vous sera délivré lorsque vous aurez complété le formulaire 7573.... Au bout du compte, seuls les plus masochistes n'abandonnent pas en cours de route.

En fin de compte, à moins que l'industrie textile locale ne soit contrainte de soutenir la concurrence aux conditions du marché mondial, le fait d'avoir une industrie textile locale ne garantit en aucun cas la survie des exportateurs de vêtements locaux. Les usines exportatrices de vêtements, en particulier celles des pays en développement, doivent impérativement pouvoir importer du tissu en franchise de droits pour en pas disparaître.

Certains pays établissent une distinction entre le tissu importé pour fabriquer des vêtements destinés à l'exportation et le tissu importé pour le marché local. Pour autant que les autorités douanières soient relativement épargnées par la corruption, ce système fonctionne assez bien et présente des avantages tant pour l'industrie textile que pour l'industrie du vêtement. Les usines textiles locales ont accès à un marché local protégé qui leur permet de se développer. Dans le même temps, les exportateurs de vêtements locaux ne sont pas pris à la gorge par des prix peu compétitifs. Si l'industrie textile locale souhaite vendre aux usines locales qui exportent des vêtements, elle doit abaisser ses coûts de manière à être compétitive sur la scène internationale.

Par ailleurs, une industrie du vêtement libre et dynamique signifie une industrie textile locale rentable et compétitive. Avec l'augmentation du nombre d'usine de vêtements, et donc de la demande de tissu, les usines de tissage locales peuvent, tôt ou tard, grâce aux économies d'échelle, proposer du tissu à un prix rentable et compétitif.

Une fois encore, les gouvernements des pays exportateurs de vêtements doivent prendre exemple sur la Chine, où les industries du textile et des vêtements prospèrent de manière indépendante, et où les exportateurs de vêtements sont libres de choisir entre du tissu local ou importé. Cette liberté de choix est en fait la pierre angulaire du succès simultané des industries chinoises du textile et des vêtements.

---

## Les gouvernements des pays importateurs de vêtements

Tous les gouvernements sans exception pensent que leurs citoyens devraient acheter des produits locaux. Les gouvernements les plus libéraux pensent qu'il est acceptable que leurs citoyens achètent certains produits importés pour autant qu'ils n'abusent pas de ce privilège. Les industries textiles locales sont les plus conservatrices et, même si elles l'admettent rarement, elles estiment qu'acheter des vêtements importés s'apparente à un crime contre la nation.

Pendant plus de quatre décennies, les gouvernements et les défenseurs des industries textiles locales ont toujours eu le dernier mot et les importations de vêtements ont été sévèrement limitées. Le 1<sup>er</sup> janvier 2005, la situation a finalement été renversée et ces restrictions ont, pour l'essentiel, disparu. Cependant, il est un domaine important dans lequel les gouvernements des pays importateurs de vêtements continuent de limiter les exportations de vêtements. Je veux parler de ce que l'on appelle les règles d'origine.

En règle générale, l'origine du tissu n'est un facteur permettant de déterminer le pays d'origine du vêtement. Le vêtement est réputé produit dans le pays dans lequel il a été fabriqué. C'est là la règle de base de l'OMC. Il existe néanmoins une exception de taille à cette règle. Lorsqu'un gouvernement accorde à un pays exportateur de vêtements un accès préférentiel à son marché, le pays importateur peut pour ainsi dire imposer n'importe quelle forme de restriction. Dans le cas des États-Unis ou de l'Union européenne, ces restrictions concernent souvent le pays d'origine du tissu.

Ces règles restrictives sont extrêmement difficiles à comprendre et l'essentiel des informations ci-dessous a été fourni par des experts spécialistes de la question. Il s'agit au mieux d'un guide général indiquant le lien entre les règles d'origine relatives au tissu et aux vêtements pour les marchés des États-Unis et de l'UE. (Pour de plus amples informations, consulter les appendices I et II.) Si vous êtes une usine exportatrice de vêtements, notamment si vous exportez vers des marchés autres que les États-Unis et l'UE, nous vous conseillons vivement de contacter un juriste local spécialisé dans les questions douanières pour connaître les règles applicables à votre pays et au pays de votre client.

---

## Résumé des règles d'origine de l'Union européenne

(Cette section a été rédigée par Emma Ormond, Consultant en commerce international, PricewaterhouseCoopers, Londres.)

Les règles d'origine de l'Union européenne ne sont pas aussi complexes que celles des États-Unis, mais elles restent néanmoins suffisamment compliquées pour susciter la confusion tant dans l'esprit des producteurs/exportateurs de vêtements que dans celui des importateurs de l'UE. Bien que nombre des concepts qui sous-tendent les règles d'origine américaines et européennes soient semblables, la terminologie est très différente. Nous emploierons dans la présente section la terminologie utilisée par les autorités de l'UE et ses entreprises commerciales.

Les règles d'origines sont imposées par la législation de l'UE, laquelle s'applique automatiquement dans ses 25 États membres (Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie et Suède).

Il existe deux types de règles d'origine, les règles préférentielles et les règles non préférentielles. Les règles non préférentielles sont utilisées pour les échanges commerciaux normaux, notamment pour déterminer l'origine dans le cas de mesures de défense commerciale au titre des dispositions antidumping, contre les subventions et en matière de sauvegarde. Elles sont également utilisées pour déterminer l'origine aux fins de l'étiquetage et pour l'établissement des statistiques commerciales. Les règles préférentielles sont utilisées pour déterminer l'origine préférentielle pour l'octroi des préférences tarifaires.

L'UE accorde des taux de droits préférentiels sur les textiles et les vêtements à une très large palette de pays (voir appendice I) et il est très important que les producteurs et les exportateurs du pays exportateur comprennent ces règles pour pouvoir s'assurer que les importateurs les respectent pleinement. Au titre de la législation européenne, c'est à l'importateur qu'il incombe de s'assurer que ses marchandises sont conformes aux règles en vertu desquelles elles sont déclarées. L'importateur est donc tenu comme responsable de toute erreur commise par l'exportateur.

La plupart des régimes autorisent l'entrée en franchise de droits dans l'UE des vêtements qui remplissent les conditions requises, et les autorités douanières risquent davantage de vérifier ces importations pour s'assurer que les demandes de préférences sont justifiées. En vertu du Système généralisé de préférences (SGP) de l'UE, les PMA bénéficient d'un accès en franchise de droit sur le marché de l'UE, mais le taux SGP pour les vêtements provenant de la plupart des autres pays atteint 80% du taux plein, bien que le taux applicable aux vêtements de la République de Moldova et du Sri Lanka atteigne 60% du taux plein pour refléter le fait que ces pays respectent les normes internationales du travail.

Il convient néanmoins de noter que pendant l'année 2004, l'UE a entamé un processus de consultation portant sur les règles d'origine préférentielles et il est possible que les règles soient simplifiées. Cependant, si elles devaient être simplifiées, il est peu probable que les changements soient significatifs pour les vêtements et ces nouvelles règles ne seraient pas mises en œuvre avant 2006 au plus tôt.

## **Règles d'origine non préférentielles**

Les règles d'origine non préférentielles de l'UE applicables aux vêtements sont relativement simples.

S'agissant des vêtements en bonneterie relevant du chapitre 61, fabriqués par assemblage d'au moins deux pièces de tissu tricoté ou croché ayant été découpées ou obtenues en forme, la règle est celle de la "confection complète". Cette expression s'entend de toutes les opérations postérieures à la coupe du tissu ou au crochetage ou au tricotage du tissu directement en forme qui doivent être réalisées dans le pays d'origine pour être considérés comme originaires de ce pays. En d'autres termes, l'origine du tissu n'entre pas en ligne de compte à l'heure de déterminer l'origine non préférentielle des vêtements en bonneterie.

S'agissant des vêtements et accessoires en bonneterie relevant du chapitre 61 qui n'impliquent pas l'assemblage d'au moins deux pièces, comme par exemple les chaussettes, écharpes, etc., la règle est celle de la "fabrication à partir de fil". En d'autres termes, le tricot ou le crochet doit être réalisé dans le pays d'origine, de même que les opérations de finissage. L'origine du fil n'entre pas en ligne de compte.

S'agissant des vêtements autres qu'en bonneterie relevant du chapitre 62, la règle est également celle de la "confection complète", qui s'entend de toutes les opérations postérieures à la coupe du tissu. Là encore, l'origine du tissu n'entre pas en ligne de compte. Toutefois, si le vêtement n'est pas fini ou est incomplet, la règle qui s'applique est celle de la "fabrication à partir de fil" et c'est, dans la pratique, le pays dans lequel le tissu a été tissé qui détermine l'origine du vêtement non fini ou incomplet. Ceci signifie qu'il n'est pas possible de réaliser l'essentiel de l'assemblage dans le pays A, d'expédier le produit pour finition dans le pays B puis d'affirmer que le pays d'origine est le pays B.

S'agissant des accessoires tissés des positions 6213 et 6214, tels les écharpes et les mouchoirs, la règle est là aussi celle de la "fabrication à partir de fil". Cependant, une concession est accordée pour les accessoires brodés, au titre de laquelle le tissu importé non brodé peut être utilisé, pour autant que la valeur du tissu non brodé ne dépasse pas 40% du prix départ usine du produit fini.

## **Règles d'origine préférentielles**

Pour autant que du tissu local soit utilisé, les règles d'origine préférentielles de base sont relativement simples. Cependant, si le tissu utilisé provient d'un pays tiers, les règles sont immédiatement plus complexes et c'est là que surviennent la plupart des erreurs. Certains régimes prévoient pour certains pays des dérogations aux règles d'origine, lesquelles permettent l'application de règles différentes pour l'exportation de vêtements donnés jusqu'à concurrence de plafonds déterminés.

### ***Règle d'origine préférentielle de base pour les vêtements et les accessoires***

S'agissant des vêtements en bonneterie relevant du chapitre 61 fabriqués par assemblage d'au moins deux pièces de tissu tricoté ou croché ayant été découpées ou obtenues en forme, la règle qui s'applique est celle de la

“fabrication à partir de fil”. En d’autres termes, le tricot ou le crochet du tissu ou des pièces doit être réalisé dans le même pays que l’ensemble des opérations de découpe, d’assemblage et de finition. L’origine du fil n’entre pas en ligne de compte.

S’agissant des vêtements et accessoires en bonneterie relevant du chapitre 61 qui n’impliquent pas l’assemblage d’au moins deux pièces, tels les chaussettes et les bas, la règle est celle de la fabrication à partir de fibres naturelles, de fibres synthétiques ou artificielles discontinues non cardées ou peignées ou autrement transformées pour la filature, de matières chimiques ou de pâte textile. En d’autres termes, les fibres importées peuvent être utilisées mais elles doivent être préparées pour la filature, être filées et le fil ainsi produit être tricoté et fini dans le même pays pour que ce pays obtienne l’origine préférentielle.

S’agissant des vêtements tissés relevant du chapitre 62, la règle est celle de la “fabrication à partir de fil”, en d’autres termes le fil doit être tissé et le tissu qui en résulte être découpé, assemblé et fini dans le même pays pour que ce pays obtienne l’origine préférentielle. L’origine du fil n’entre pas en ligne de compte.

S’agissant des accessoires tissés relevant des positions 6213 et 6214, la règle est celle de la “fabrication à partir de fil simple écru”.

Il existe des concessions pour certains vêtements brodés pour femme, fillette et bébé relevant du chapitre 62 et pour les accessoires relevant des positions 6213 et 6214, en vertu desquelles il est possible d’utiliser du tissu importé, pour autant que la valeur du tissu non brodé ne dépasse pas 40% du prix départ usine du produit fini.

Il convient de noter que l’on tolère l’utilisation de matière textile non originaire. En fonction du régime en vertu duquel le vêtement est exporté, cette tolérance est soit de 8% de la valeur, soit de 10% du poids du textile, du vêtement fini. Cette tolérance ne s’applique toutefois *pas* aux doublures et triplures et l’utilisation de matière non originaire rend le vêtement inéligible, en dépit du fait que la valeur de ces matières est généralement faible.

Il n’existe malheureusement pas de définition des termes “doublure” ou “triplure” ce qui rend difficile l’interprétation de cette règle. D’une manière générale, la “doublure” s’entend néanmoins du tissu d’acétate ou de polyester utilisé pour doubler davantage les vêtements façon tailleur. La “triplure” s’entend de l’une quelconque des nombreuses variétés d’étoffes utilisées entre les couches intérieure et extérieure du vêtement pour améliorer la stabilité dimensionnelle ou la solidité – elles peuvent être tissées, tricotées ou non tissées et peuvent être produites avec ou sans revêtement adhésif fusible. Le tissu pour poche ou pour sac n’est pas considéré comme de la doublure et nombre des tricots utilisés pour doubler des vêtements de fleecé ou de tricots similaires ne sont pas non plus considérés comme de la doublure. Tout fabricant qui utilise de la doublure ou de la triplure importée devrait informer son client et lui demander de vérifier que les matières en question ne rendent pas le vêtement inéligible pour la préférence.

Les non textiles non originaires, tels les attaches de fermetures éclair, les boutons, etc. peuvent être librement utilisés sans que cela ait une incidence sur le statut d’origine du produit fini.

### ***Cumul d’origine***

En vertu de l’ensemble des mécanismes préférentiels de l’UE, l’utilisation de matières de l’UE est autorisée dans certaines conditions. On parle soit de cumul bilatéral, soit de cumul diagonal ou encore de teneur en éléments du pays donneur. La principale condition est que les matières textiles doivent respecter la règle d’origine, en d’autres termes, si le tissu de l’UE est utilisé dans un pays

du SGP, le tissu doit respecter la règle SGP applicable au tissu en question (voir plus bas les règles d'origine applicables au tissu). Le tissu devrait circuler accompagné d'un certificat EUR1 (document justificatif de l'origine préférentielle) ou déclaration sur facture.

Le cumul d'origine est également autorisé dans certains groupements régionaux et il existe de subtiles différences entre les règles en fonction du régime applicable. Le cumul permet l'utilisation de matières provenant d'un pays membre d'un groupement régional pour la transformation ultérieure dans le pays d'un autre membre du même groupement régional. Les principaux groupements sont :

- La zone de cumul paneuropéenne;
- Les pays du Maghreb;
- Les États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et les Pays et territoires d'outre-mer (PTO)<sup>11</sup>;
- SGP – Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE);
- SGP – Association de l'Asie du Sud pour la coopération régionale (SAARC);
- SGP – Marché commun centraméricain (MCCA);
- SGP – Communauté andine.

#### ***Zone de cumul paneuropéenne***

Cette zone rassemble les pays de l'UE, l'Association européenne de libre-échange, la Bulgarie, la Roumanie et la Turquie. Elle autorise l'utilisation de tissu ou d'autres matières textiles provenant d'un membre du groupe pour transformation ultérieure dans l'un quelconque des autres membres du groupe. Néanmoins, les matières utilisées doivent satisfaire aux règles d'origine et circuler accompagnées d'un formulaire EUR1 ou d'une déclaration sur facture. À titre d'exemple, le tissu en provenance de Turquie qui remplit les conditions en vigueur et la dentelle en provenance de Suisse qui remplit également les conditions en vigueur peuvent être utilisés pour confectionner des vêtements en Roumanie et bénéficier malgré tout d'un statut préférentiel à l'importation dans l'UE.

Il convient de noter qu'il est prévu que cette zone soit élargie à des pays des côtes sud de la Méditerranée, en particulier aux pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie), aux pays du Machrek (Égypte, Jordanie, Liban et République arabe syrienne), à Israël et à la Palestine. L'UE doit modifier sa législation avant de pouvoir mettre en œuvre ces dispositions puis chaque pays devra conclure un accord bilatéral avec chacun des autres pays avant de pouvoir se prévaloir des règles relatives au cumul. Il est possible que celles-ci entrent en vigueur en janvier 2005, mais leur entrée en vigueur a déjà été retardée et pourrait l'être encore. En vertu du principe dit de la "géométrie variable", une fois la législation de l'UE modifiée, dès que deux pays auront conclu un accord bilatéral, le cumul sera possible entre ces deux pays et l'UE (l'UE a déjà conclu des accords avec toutes les parties). Il existe, par exemple, un accord bilatéral en

<sup>11</sup> Il existe aussi des dispositions permettant le cumul entre les pays ACP/PTO et les pays "voisins" tels l'Afrique du Sud et les pays d'Afrique septentrionale. Cette disposition repose toutefois sur le principe du cumul diagonal et toute matière provenant d'Afrique du Sud ou d'Afrique septentrionale doit satisfaire aux règles, en d'autres termes le cumul de transformation n'est pas autorisé. Il existe des règles supplémentaires relatives à ce type de cumul et, dans certains cas, une autorisation préalable est nécessaire pour que les matières provenant de certains pays puissent être utilisées. Il convient également de noter que l'UE envisage de conclure une série d'accords bilatéraux et/ou régionaux avec différents pays ou groupes de pays ACP, lesquels remplaceront à terme l'Accord de Cotonou régissant les pays ACP, mais il est peu probable qu'ils soient mis en œuvre dans un avenir proche.

vigueur entre le Maroc et la Turquie et, dès que la nouvelle législation européenne entrera en vigueur, les vêtements fabriqués au Maroc à partir de tissu importé de Turquie pourront bénéficier de préférences.

### ***Pays du Maghreb***

Les pays du Maghreb bénéficient d'une forme de cumul connu aussi sous le nom de cumul de transformation. L'Algérie, le Maroc, la Tunisie et l'UE sont à ce titre considérés comme un seul territoire aux fins de la détermination de l'origine préférentielle. Si du tissu de l'UE est utilisé pour la fabrication de vêtements au Maroc, par exemple, il doit uniquement avoir été tricoté, croché ou tissé dans l'UE puis avoir été coupé et assemblé au Maroc pour que le vêtement fini puisse bénéficier de la préférence. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire que le tissu satisfasse à l'ensemble de la règle de préférence à titre individuel.

Cette disposition peut créer une certaine confusion car un tissu tissé dans l'UE à partir, par exemple, de fil japonais peut être utilisé pour fabriquer des vêtements au Maroc et les vêtements finis peuvent prétendre à la préférence. Les vêtements confectionnés à partir du même tissu européen en Roumanie, par exemple, ne pourraient pas prétendre à la préférence.

### ***Pays ACP/PTO***

Le cumul de transformation est également autorisé entre les pays ACP, PTO et de l'UE.

### ***Système généralisé de préférences (SGP)***

Dans le cadre du SGP, il existe un système de cumul régional en vertu duquel le cumul est possible au sein de certains groupements régionaux, mais pas entre eux. La règle diagonale normale s'applique, à savoir que le tissu provenant d'un membre d'un groupe régional utilisé pour confectionner des vêtements dans un autre pays membre du même groupement régional doit satisfaire à la règle d'origine applicable au tissu en question. Celui-ci doit aussi être expédié sur la base d'un formulaire A du SGP (attestation de l'origine préférentielle SGP) ou de la déclaration de facture.

Il existe actuellement une règle supplémentaire relative au cumul régional SGP qui stipule que la valeur ajoutée dans le pays de fabrication doit dépasser la valeur en douane la plus élevée des matières utilisées en provenance de l'un quelconque des membres du même groupement régional. Cette disposition fait qu'il est très difficile pour les vêtements de satisfaire la règle d'origine étant donné que le tissu représente souvent plus de 50% de la valeur départ usine du vêtement fini. Cependant, un nouveau dispositif SGP est en cours de pourparlers pour 2006 et il est probable que la règle de la valeur ajoutée soit abolie. Des discussions sont également en cours concernant l'extension du cumul régional, mais aucun accord n'a pour l'heure été trouvé quant à ce que cela pourrait impliquer dans la pratique.

### ***Règle préférentielle pour le tissu***

Il est important que les fabricants de vêtements comprennent les règles de l'UE applicables aux tissus, en particulier s'ils utilisent du tissu importé.

La règle préférentielle de base applicable aux tissus est celle de la fabrication à partir de fil de coco, de fibres naturelles, de fibres synthétiques ou artificielles discontinues non cardées ou peignées ou autrement transformés pour la filature, de matières chimiques, de pâte textile ou de papier. En d'autres termes, les fibres doivent être préparées et filées en fils et ce fil être tissé en tissu dans le

même pays. Pour les tissus composés d'au moins deux fibres, jusqu'à 10% du poids total des matières textiles utilisées peut être constitué de fils ou de fibres importés.

Il existe une concession pour les tissus imprimés qui permet l'utilisation de tissu importé, pour autant que l'impression s'accompagne d'au moins deux opérations de préparation ou de finissage (dégraissage, blanchissage, mercerisage, par exemple) et que la valeur du tissu non-imprimé ne dépasse pas 47,5% de la valeur du tissu fini. Il convient de noter que cette concession ne s'applique *pas* au tissu teint. Si la teinture ou l'impression confèrent l'origine non préférentielle, seule l'impression confère l'origine préférentielle et nombre d'importateurs se sont laissés surprendre par cette règle et se sont retrouvés à devoir acquitter un droit qu'ils ne s'attendaient pas à payer et n'avaient donc pas pris en compte dans le coût. Les autorités douanières de l'UE réalisent également des audits après importation et toute irrégularité dans l'origine contraint l'importateur à acquitter rétrospectivement un droit sur les marchandises pour lesquelles une préférence a été demandée voire même également une amende.

La règle d'origine préférentielle applicable aux tricots est celle de la fabrication à partir de fibres naturelles, de fibres synthétiques ou artificielles discontinues non cardées ou peignées ou autrement transformées pour la filature, de matières chimiques ou de pâte textile. En d'autres termes, les fibres doivent avoir été préparées et filées en fil et ce fil avoir été tricoté pour donner un tissu dans le même pays. Pour les tissus constitués d'au moins deux fibres, jusqu'à 10% du poids total des matières textiles utilisées peuvent être composés de fils ou de fibres importés. Ces concessions ne s'appliquent pas aux tricots imprimés.

La règle d'origine préférentielle applicable aux broderies relevant du chapitre 58 est celle de la fabrication pendant laquelle l'ensemble des matières utilisées relèvent d'une position autre que celle des produits [finis]; et la valeur de toutes les matières utilisées ne doit pas dépasser 50% du prix départ usine du produit en question. Il est possible d'utiliser du tissu importé, tricoté, crocheté ou tissé, pour autant que la broderie soit suffisante pour que le tissu fini relève du chapitre 58.

Comme cela a déjà été indiqué, c'est à l'importateur qu'il incombe de s'assurer que les règles d'origine sont respectées. Les fabricants ne devraient toutefois pas partir du principe que leurs clients comprennent les règles et ils ne devraient émettre des certificats de préférence uniquement pour les vêtements dont ils sont certains qu'ils satisfont à la règle d'origine appropriée. En cas de doute, le fabricant devrait demander à son client de vérifier la règle auprès des autorités concernées dans le pays d'importation.

---

## Résumé des règles d'origine des États-Unis

Les règles d'origine des États-Unis sont extrêmement complexes et varient souvent non seulement d'un produit à l'autre, mais aussi d'un pays à l'autre. À titre d'exemple, le pays d'origine des chandails est défini comme l'endroit où les parties composant le chandail ont été obtenues en forme, sauf pour les autres fibres végétales produites à Hong Kong (Chine) pour lesquelles le pays d'origine peut être défini comme le lieu où les pièces sont assemblées.

La situation est encore compliquée par le fait que les règles relatives au pays d'origine sont ouvertes à interprétation par le Service douanier des États-Unis et que ces interprétations peuvent souvent sembler arbitraires. À titre d'exemple, en vertu de la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA), tous les pays d'Afrique sub-saharienne qui peuvent y



prétendre (à l'exception de l'Afrique du Sud et de Maurice) bénéficient d'un accès en franchise de droits sur le marché des États-Unis pour les exportations de vêtements, indépendamment de l'origine du tissu. En vertu de l'AGOA, les polos sont devenus un produit d'exportation important. L'offre locale de tissu n'étant pas suffisante, le tricot circulaire pour le corps et le tricot rectiligne pour le col et les poignets étaient importés et les vêtements produits localement. Les douanes américaines avaient dans un premier temps déclaré que ces vêtements ne pouvaient prétendre à un accès en franchise de droits. Leur décision reposait sur le fait que la partie tricot rectiligne était obtenue en forme (cols et poignets) et ne constituait donc pas du tissu mais plutôt des parties de vêtements. Ceci signifiait des pertes directes substantielles pour les importateurs ainsi que des pertes commerciales pour les pays de l'AGOA. Fort heureusement, cette règle a depuis lors été modifiée.

Une chose ressort clairement de ces exemples. Ce qui semble évident ne l'est bien souvent pas. Lorsque vous avez affaire au marché américain, ne prenez aucun risque. Cela étant dit, nous essaierons ci-après de simplifier les règles générales. Comme dans le cas de l'UE, les règles d'origine américaines peuvent être divisées en règles préférentielles et non préférentielles.

### **Règles d'origine non préférentielles**

Les règles d'origine non préférentielles des États-Unis applicables aux vêtements sont relativement simples et ne tiennent pas compte de l'origine du tissu. Lorsque le vêtement est entièrement produit dans un seul pays, la réglementation est simple et évidente : le pays dans lequel le vêtement est produit est le pays d'origine.

Le problème se pose lorsqu'une partie du vêtement est produite dans un pays et une partie dans un autre. Par exemple, un vêtement peut être envoyé dans un deuxième pays pour y être brodé, ou une usine peut décider de réduire ses coûts en réalisant les opérations longues telles le tricotage à la main dans les pays où la main-d'œuvre est bon marché, tout en effectuant les opérations plus sophistiquées mais qui prennent moins de temps ainsi que le remaillage dans un deuxième pays. Dans ce cas là, la réglementation permettant de déterminer les règles d'origine repose sur la notion de "transformation substantielle". Il y a transformation substantielle, par exemple, lorsque le tissu est taillé et devient des parties de vêtements. Le concept en lui-même semble simple, mais dans la pratique de nombreuses zones d'ombre persistent.

Prenons, par exemple, le cas problématique d'un groupe connu sous le nom d'"articles confectionnés" dont relèvent les bagages. Imaginons que vous souhaitiez produire une valise en tissu dont la forme est donnée une armature interne en fer. L'armature en fer est produite dans un pays puis envoyée dans un deuxième pays dans lequel la coque en tissu est découpée, cousue et assemblée. En vertu de la réglementation américaine, il y a "transformation substantielle" là où l'armature en métal a été fabriquée. Le tissu n'entre donc pas ici en ligne de compte. En fait, le taux de droit applicable aux bagages est déterminé par le métal, pas par le tissu. L'importateur a bien de la chance!

Ce n'est pas le cas de l'importateur de foulards en soie unis de France à qui l'on indique que le foulard fabriqué en France est en fait fabriqué en Chine parce que la soierie a été tissée en Chine. Dans ce cas là, on considère qu'il y a eu transformation substantielle là où le tissu a été fabriqué et non là où les foulards ont été assemblés.

### **Règles d'origine préférentielles**

Ces règles sont très compliquées. Dès lors que les États-Unis ont conclu des traités commerciaux spéciaux ou qu'ils ont accordé, en vertu de leur législation,

certains privilèges commerciaux, les règles d'origines antérieures ou autres sont simplement suspendues. Si les États-Unis accordent des avantages commerciaux et que le pays exportateur souhaite pouvoir s'en prévaloir, le Gouvernement américain peut redéfinir le pays d'origine comme bon lui semble. Chaque accord est différent. Chaque accord contient ses propres exceptions. S'agissant des importations de vêtements, dans certains accords de libre-échange, comme celui conclu avec Israël, tout est permis : il n'existe aucune limitation. Dans d'autres, comme celui conclu avec l'Australie, rien n'est permis parce que les vêtements ont purement et simplement été exclus.

Pour faire simple, il existe deux catégories d'accords de libre-échange américains, l'une qui concerne les accords assortis de restrictions sur le fil et le tissu, l'autre qui concerne le tissu provenant de tierces parties.

### ***Restrictions sur le tissu et le fil***

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), l'Accord de libre-échange d'Amérique centrale (CAFTA) et la Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins (ATPA) sont tous simples en ce qui concerne le fil. Pour que les vêtements bénéficient d'un accès en franchise de droits, les conditions suivantes doivent être remplies :

- Le vêtement doit être produit dans un pays couvert;
- Le tissu utilisé pour produire le vêtement doit être tissé (ou tricoté) dans le pays couvert (parfois un groupe de pays);
- Le fil utilisé pour produire le tissu doit, de la même manière, être filé dans le pays couvert (parfois un groupe de pays);
- Lorsque le vêtement est directement produit à partir de fil (chandails, bonneterie chaussante, etc.), le fil doit être filé à partir de fibre produite dans le pays couvert (parfois un groupe de pays).

Il existe de nombreuses exceptions aux règles susmentionnées, tant par produit que par pays.

### ***Tissu provenant de tierces parties***

Ce groupe couvre les pays de l'AGOA, la Jordanie, Israël, l'Égypte et le Maroc. Ces pays et groupes de pays peuvent utiliser du tissu importé – peu importe d'où – et bénéficier d'un accès en franchise de droits pour les vêtements ainsi produits. Là encore il existe des exceptions. Deux pays bénéficiaires de l'AGOA – l'Afrique du Sud et Maurice – n'ont pas ce privilège. Le privilège du Maroc est limité à 30 millions de m<sup>2</sup> par an et sera progressivement éliminé.

Il existe qui plus est d'autres exceptions générales à ces règles.

### ***Niveaux de préférences commerciales***

Nombre d'accords de libre-échange contenant des règles applicables au niveau du fil autorisent l'exportation d'un nombre limité de vêtements en franchise de droits vers les États-Unis pour autant que ceux-ci aient été produits dans un pays qualifié à partir de tissu provenant de tierces parties. Le choix des pays auxquels sont accordés des préférences commerciales et l'ampleur de ces préférences sont déterminés uniquement dans le cadre de négociations bilatérales. Dans le cadre de l'ALÉNA, le Canada a très bien négocié, contrairement au Mexique. Dans le cadre du CAFTA, c'est le Nicaragua qui sort grand vainqueur. Par ailleurs, dans certains accords, il est prévu que les niveaux de préférences commerciales soient progressivement éliminés.

### *Tissus dont l'offre est insuffisante*

Lorsqu'un tissu donné n'est pas disponible aux États-Unis, une dérogation générale est parfois accordée pour permettre l'utilisation de tissu provenant de tierces parties. Par exemple, la popeline fine (destinée uniquement à la fabrication de chemises) peut être importée de n'importe quel pays. Autre exemple, le tweed de laine écossais tissé main en petite largeur avec le mot "Harris" tissé sur la lisière.

### *Exceptions particulières*

Parce que les accords des États-Unis sont négociés séparément, il s'accompagnent de nombreuses exceptions particulières, par exemple, en vertu du CAFTA, pour les soutiens-gorge, une seule transformation locale est nécessaire pour qu'ils bénéficient d'un accès en franchise. La liste est effectivement sans limite.

### *Possessions américaines*

Les États-Unis considèrent que toutes les possessions américaines et tous les territoires sous tutelle américaine sont des territoires américains quand il s'agit de commerce. Les territoires tels que Guam, Saipan et Puerto Rico bénéficient tous d'un accès en franchise de droits.

En conclusion, la chose la plus importante à retenir à propos des règles d'origine des États-Unis, est qu'elles sont incohérentes. Les exportateurs de vêtements doivent tout vérifier plusieurs fois. Si votre pays appartient à une zone de libre-échange, n'oubliez pas que ce n'est qu'un instant que les règles valables pour votre voisin sont également valables pour vous. Ne vous dites pas que parce que l'offre de popeline fine destinée à la fabrication de chemises est insuffisante, que l'offre de popeline fine destinée à la fabrication de chemisiers l'est également. Ne vous dites pas que si une règle était en vigueur l'année précédente elle le sera encore l'année prochaine ou même qu'elle l'est encore actuellement. Ne supposez rien, ne croyez rien.

Pour les questions relativement simples, adressez-vous à votre courtier en douane. Pour les questions plus complexes, consultez un avocat américain spécialiste des questions douanières.

## Chapitre 16

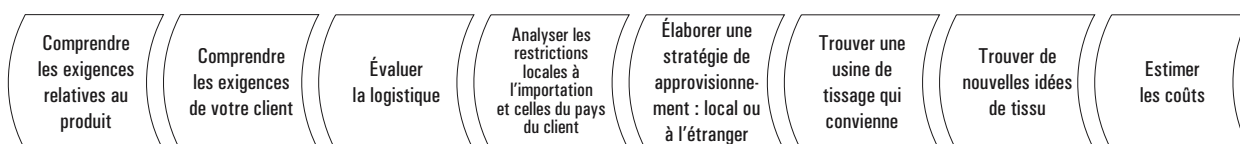
# De la théorie à la pratique

---

Vous êtes propriétaire de l'Usine de chemises Schmata au Kenya. Vous voulez passer à un produit à plus forte valeur ajoutée en assurant l'approvisionnement en tissu pour votre client. Quelles sont les mesures à prendre?

---

### Planification



### Comprendre les exigences relatives au produit

Vous devez trouver une ou plusieurs usines de tissage capables de répondre à tous vos besoins. Étant donné que vous fabriquez des chemises, les éléments déterminants pour vos tissus sont les suivants :

- ❑ **Fibre.** Les chemises peuvent être faites avec toutes sortes de fibres y compris du coton, des mélanges de coton, des fibres artificielles (rayonne), synthétiques et de la laine. Pour simplifier l'exercice, disons que l'entreprise Schmata se spécialise dans les chemises de coton.
- ❑ Plus le tissu est de grande qualité, plus longue est la fibre. Si vous voulez produire des chemises de soirée fines, vous aurez besoin d'une usine de tissage ayant accès à du coton de type Pima ou autre de fibre longue.
- ❑ **Qualité du fil.** Cette notion recouvre différentes choses, y compris le titrage du fil (tex), le procédé (fil cardé ou peigné) et le finissage (mercerisé, par exemple).
- ❑ **Armure.** Ce facteur n'entre généralement pas en ligne de compte pour choisir l'usine de tissage. Les chemises de coton peuvent être confectionnées avec tous les types d'armures standard, y compris l'armure toile (popeline), le sergé (popeline fine) et l'armure satin (coton glacé). Fort heureusement, toutes ces armures sont produites par la même machine. Il arrive que le jacquard et le tissu façonné (dobby) soient à la mode et à ce moment là des métiers spéciaux sont nécessaires. Là encore, nous imaginerons que vous n'avez pas besoin de jacquard ou de tissu façonné.

- **Teinture, impression et finissage.** Ces facteurs sont importants lorsqu'il s'agit de tissu pour chemises. Les teint en fils, les teint en pièces et les imprimés sont des tissus importants pour la confection de chemises, tout comme les finissages spéciaux tels le mercerisage ou les lavages spéciaux.

### **Comprendre les exigences de votre client**

La gamme de tissus dont vous avez besoin dépend des besoins de votre client et votre succès dépend de votre capacité à satisfaire ces besoins. Plus votre client est compliqué, plus il est difficile à contenter, mais si vous êtes capable de satisfaire ses besoins, vous n'en devenez que plus important à ses yeux.

Cependant, avant de vous mettre en quête de la meilleure usine de tissage ou des tissus les plus intéressants, vous devez tout d'abord connaître les exigences générales de votre client. Prenez l'exemple du tissu pour chemises en coton Sea Island, le tissu chemise le plus fin disponible sur le marché et dont le nombre de fils par pouce peut aller jusqu'à 200. Il s'agit d'une popeline si fine qu'une piqûre d'épingle y ferait un trou. Les usines de tissage capables de produire cette qualité, ou même désireuses de le faire, sont très peu nombreuses. Par ailleurs, les clients disposés à payer US\$ 200 pour une chemise ne courent pas non plus les rues. Il est par conséquent peu probable qu'une usine de chemises au Kenya cherche à assurer l'approvisionnement en tissu pour chemise en coton Sea Island.

### **Évaluer la logistique**

Deux solutions s'offrent à vous – travailler avec des usines de tissage locales ou importer le tissu de l'étranger. Dans l'idéal, vous souhaitez vous ménager les deux possibilités. Néanmoins, le choix de l'usine de tissage et en particulier son emplacement géographique dépendent de plusieurs facteurs. Parmi les facteurs les plus importants figure la logistique – faire sortir le tissu du pays étranger et le faire entrer dans votre pays. Heureusement pour vous, les installations portuaires locales sont relativement bonnes à Mombasa et l'importation est donc physiquement possible. Si, par exemple, vous étiez implanté au Cambodge ou au Népal, importer du tissu de l'étranger serait beaucoup plus difficile, que ce soit par manque d'installations portuaires ou parce que vous n'avez pas de littoral. Dans ce cas là, vous seriez beaucoup plus limité aux fournisseurs locaux ou aux usines de tissage situées dans les pays voisins. Avec de bonnes installations portuaires, la moitié au moins de vos problèmes logistiques est résolue.

Faire entrer le tissu dans votre pays est une bonne chose, mais avant cela vous devez aussi pouvoir faire sortir le tissu du pays exportateur. À titre d'exemple, le Bangladesh est un gros producteur de cotonnades pour chemise dont les prix sont très raisonnables. Malheureusement, parce que les installations du port de Chittagong sont sur-taxées, l'exportation (ou l'importation) de tissu est très difficile. En fait, les usines d'habillement bangladaise optent souvent pour le transport aérien du tissu. Avant de choisir votre usine de tissage, vous devez vous assurer qu'il est possible d'exporter le tissu dans un délai raisonnable.

### **Analyser les restrictions locales à l'importation et celles du pays du client**

Une bonne logistique rend l'importation possible. Mais, si à l'arrivée vous découvrez que votre tarif d'importation est de 540% (comme c'est le cas pour le tissu chinois importé au Mexique), l'opération devient impossible. Dans certains cas, les taux de droits sont raisonnables, mais des restrictions

informelles rendent l'importation impossible. Pour en avoir le cœur net, vous pouvez comparer les statistiques relatives aux exportations de vêtements et les statistiques relatives aux importations de tissu.

Dans un pays en développement, l'essentiel du tissu importé est utilisé pour produire des vêtements destinés à l'exportation. En règle générale, le tissu représente environ 60% du prix FOB du vêtement. Par conséquent, si un pays en développement exporte pour US\$ 1 000 de vêtements et que ses importations de textiles pour la même année se montent à US\$ 300, vous pouvez calculer que, *grosso modo*, 50% de toutes les exportations de vêtements ont été produits à partir de tissu importé.

À titre d'exemple, en 2002, les exportations de vêtements chinois ont atteint au total US\$ 41,3 milliards, alors que les importations de textiles atteignaient au total US\$ 13 milliards. À partir de la "règle des 60%", nous pouvons calculer que 52% de toutes les exportations de vêtements ont été produits à partir de tissu importé et que la Chine ne limite aucunement les importations de textile. L'Inde, en revanche, a exporté pour US\$ 5,4 milliards de vêtements et importé pour US\$ 691 millions de textiles. Selon la "règle des 60%", nous pouvons calculer que seuls 21% des exportations de vêtements de l'Inde ont été produits à partir de tissu importé. Nous pouvons donc en conclure que l'Inde limite les importations de textile<sup>12</sup>. Bien qu'il n'existe pas de données fiables disponibles, à partir des rapports qui indiquent que de grosses quantités de textiles chinois sont importées dans le pays, il semblerait que le Kenya autorise les importations de textiles, au moins pour le moment.

Il vous faut aussi analyser les systèmes de remise des droits de douane. Nombre de pays importateurs prélèvent un droit de douane sur le tissu importé mais ristournent la somme prélevée lorsque le tissu est réexporté sous forme de vêtements. Voyez si le Kenya pratique ce système et dans l'affirmative comment il fonctionne. Quels sont les papiers à remplir? Dans quels délais le remboursement est-il effectué? Le système est-il efficace?

Le pays de votre client impose peut-être ses propres restrictions. Parce que le Kenya est au bénéfice de l'AGOA, les vêtements kenyans peuvent être importés aux États-Unis en franchise de droits. Qui plus est, en tant que PMA, le Kenya bénéficie d'un accès en franchise de droits, quelle que soit l'origine du tissu. Par conséquent, si votre client est situé aux États-Unis, vous êtes gagnant!

Cependant, si votre client se situe dans l'Union européenne, les règles sont différentes. Vous bénéficiez d'un accès en franchise de droits en vertu du Système généralisé de préférences (SGP) ainsi qu'en tant que pays ACP, mais uniquement si vous respectez la réglementation et les conditions du SGP et pour les pays ACP. (Voir chapitre 15.)

## Élaborer une stratégie d'approvisionnement

Deux possibilités s'offrent à vous :

- **Importer du tissu d'usines de tissage étrangères.** Si votre client se situe aux États-Unis, votre première liste de pays fournisseurs de qualité comprendra la Chine, l'Inde, la Malaisie, la Thaïlande et la Turquie. Tous ces pays sont dotés d'industries textiles bien développées qui produisent des tissus chemise en coton de qualité. La logistique y est bonne dans tous les cas. Cependant, s'agissant du marché de l'Union européenne, si vous souhaitez un accès en franchise de droits, vous êtes plus ou moins limité aux usines de tissage de l'UE.

<sup>12</sup> Les données relatives à la Chine sont extraites des Statistiques du commerce international 2003 de l'OMC. Les données relatives à l'Inde sont de 2001, dernière année pour laquelle de telles statistiques étaient disponibles.

- ❑ **Développer les usines de tissage locales.** Si votre pays possède une industrie textile locale forte, faire appel aux usines de tissage locales présente un énorme avantage. Cependant, même en l'absence d'une industrie textile de poids, faire appel aux usines de tissage locales peut malgré tout présenter un avantage, même si les matières utilisées en aval doivent être importées. Il est bien plus facile d'importer du fil que du tissu, tout comme il est plus facile d'importer du tissu écri (prêt pour impression/teinture/finissage) que des produits finis.

Imaginons à présent que l'industrie textile kenyane ne soit pas particulièrement florissante et qu'elle soit même sur le déclin. Les usines de tissage locales souffrent d'une capitalisation insuffisante et rares sont celles qui sont équipées de machines modernes. Pour finir, même si l'AGOA le permet, utiliser du fil importé dans votre tissu chemise signifie que vous ne pouvez plus bénéficier d'un accès en franchise de droits en vertu de la règle applicable au niveau du filé dans le cadre du SGP et pour les pays ACP.

Au regard des restrictions imposées par l'UE, Schmata devrait être prioritaire sur le marché américain. Les Chemises Schmata auraient peut-être tout de même intérêt à trouver une usine de tissage locale avec laquelle travailler. Toutefois, au bout du compte, il se pourrait que vous soyez contraint de vous tourner entièrement vers l'importation.

### Trouver des usines de tissage qui conviennent

Mesures à prendre :

- ❑ Dresser la liste des principaux pays exportateurs de tissu en coton pour chemises. Le Bureau du textile et des vêtements du Gouvernement des États-Unis (OTEXA, [www.otexa.ita.doc.gov](http://www.otexa.ita.doc.gov)) publie des statistiques mensuelles détaillées des importations américaines disponibles gratuitement. Les statistiques de l'UE sont disponibles auprès des Global Trade Information Services ([www.gtis.com](http://www.gtis.com)) sur abonnement uniquement<sup>13</sup>.
- ❑ Contacter l'organisation textile locale de chaque pays pour obtenir une liste des usines de tissage produisant des tissus pour chemises en coton (voir chapitre 14). Prendre contact par courrier électronique. Organiser une visite dans chaque pays important.
- ❑ Visiter les usines de tissage. Expliquer vos besoins. Remplir le questionnaire de l'usine de tissage (voir chapitre 14). Accorder une attention particulière aux réponses relatives aux échantillons et aux minimums.

### Trouver de nouvelles idées de tissus

C'est là qu'il vous faut vous rendre sur les salons (voir chapitre 14). Étudier les tendances. Rassembler des échantillons. Commander de petites quantités d'échantillons de tissu. Rassembler les meilleures idées.

<sup>13</sup> Les statistiques sont classées selon leur position dans le Système harmonisé (SH). À titre d'exemple, les tissus de coton pour chemise à armure toile légers (moins de 200 g/m<sup>2</sup>) teints en pièces, teints en fils et imprimés sont classés sous les positions 5208.31 – 5208.59. Les poids plus lourds sont classés sous les positions 5209.31 – 5209.59.

### Calculer les coûts

Ici vous devez travailler avec les usines de tissage sélectionnées pour établir :

- a Le coût de chaque tissu
- b Les redevances de fret
- c Les droits d'importation à acquitter dans votre pays
- d Le coût du financement
- e Le coût du transport intérieur

Le prix définitif rendu à votre usine (a + b + c + d + e)

Vous êtes enfin prêt pour faire affaire.

## Travailler avec le client



### Présentation au client

Rendez-vous chez le client et présentez vos échantillons au styliste. Soyez prêt à lui donner les prix et les délais.

### Échantillons

Si le client est un détaillant, il a besoin d'un échantillon pour déterminer la qualité mais il n'est pas indispensable qu'il soit présenté dans la bonne couleur ou avec le bon dessin. Il doit néanmoins s'agir du bon tissu avec la finition adéquate et le toucher recherché. Ultérieurement, avant confirmation de la commande, le client insistera pour approuver les essais de teinture et/ou d'impression dans les couleurs et dessins correspondants à la commande.

Si le client est un importateur, il aura peut-être besoin d'échantillons vendeur. Il est impératif de discuter de ce service à l'avance avec l'usine de tissage. Les commandes d'échantillons vendeur sont aussi importantes que les commandes de stock, leur date de livraison devant être plus scrupuleusement respectée encore.

### Négociations de la commande

Plusieurs éléments importants doivent être pris en considération :

- Prévoyez toutes sortes de retards lorsque vous négociez les délais de production de tissu importé. Outre les retards de production courants (10 jours est un retard raisonnable), il faut tenir compte des retards liés à la logistique. Peut-être les services d'expédition du pays exportateur vers le Kenya sont-ils peu fréquents. Peut-être le tissu a-t-il été retardé par les douanes kenyanes. Voilà autant de retards dont vous devez tenir compte.



- ❑ Avant de confirmer toute commande de vêtements et plus encore avant de commander le tissu, confirmez toujours une deuxième fois les dates de livraisons avec l'usine de tissage.
- ❑ Les devis établis pour les vêtements devant être fabriqués à partir de tissu importé doivent être précis. Davantage de postes et de variables entrent en ligne de compte. Attention! Soyez prudent. Soyez précis. Commander du tissu à une usine de tissage située à 5 000 miles est très différent de commander du tissu à l'usine de tissage au coin de la rue. Avec du tissu importé, vous avez rarement une deuxième chance.

### **Commande du tissu**

La machine est en marche.

## Chapitre 17

# Vers l'avenir

---

“À l'avenir, si les clients exigent de moi que je m'approvisionne en tissu local, dans mon pays, je suis mort. À part quelques tricoteurs sur métier circulaire de deuxième catégorie et de tisserands produisant de la toile à draps de piètre qualité, nous n'avons rien. Que voulez-vous que je fasse? Que je déplace mon usine en Chine?”

Depuis le début de ce projet, le Centre du commerce international et moi-même tournons cette réalité incontournable dans tous les sens.

À moins de s'appeler Brioni, de produire les costumes homme les plus fins fabriqués en Italie, ou John Smedley et de produire des T-shirts en coton Sea Island vendus chez Selfridge's au prix de £85, votre client attend de vous que vous achetiez l'essentiel de votre tissu dans le pays. Après 2005, si vous importez du tissu de coton pour chemise de basse qualité du Bangladesh ou du tissu pour chemise de grande qualité de Malaisie, vous perdrez votre client. Pourquoi devrait-il se rendre dans votre pays pour acheter des T-shirts fabriqués à partir de tissus importés alors qu'il peut aller directement là où le tissu est produit et acheter la même chose dans une usine située à trois pâtés de maisons de l'usine de tissage?

---

### Le problème

Si votre usine compte plus de 2 000 machines à coudre et que vous avez à votre disposition US\$ 20 millions – US\$ 40 millions en capital ou disponibles en banque, la solution est simple. Construisez. Pour commencer, vous avez besoin d'une usine de tissage – coût : US\$ 10 millions – US\$ 20 millions – ainsi qu'un atelier de teinture et de finissage – coût : US\$ 10 millions – US\$ 20 millions supplémentaires. Et, si vous vous sentez particulièrement riche, pourquoi ne pas y aller de votre atelier de filature pour la modeste somme de US\$ 25 millions – US\$ 100 millions, en fonction de la nature du produit, de vos moyens et de votre mégalomanie.

Pour les autres, ceux qui n'ont pas un sou en poche ou un riche mécène pour les aider, il vous faut une autre solution. Si vous pouvez vous approvisionner ailleurs et si vous ne pouvez vous permettre de construire vos propres usines de filature, la seule solution consiste à amener les usines de filature jusqu'à votre pays.

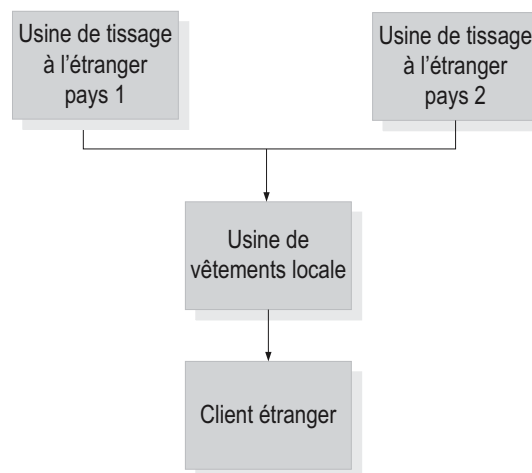
---

### La solution de l'importation de tissu

Nous sommes tous d'accord sur le fait que le modèle actuel d'approvisionnement impliquant l'importation de tissu présente de sérieuses lacunes :

- ❑ L'usine de tissage et l'usine de confection sont situées dans des pays différents, ce qui entraîne des dépenses supplémentaires et signifie des délais plus longs.
- ❑ Le client de l'usine de tissage est l'usine de confection de vêtements. Les informations doivent circuler entre l'importateur et l'usine de confection et être ensuite transmises à l'usine de tissage. Les questions posées par l'usine de tissage sont tout d'abord transmises à l'usine de confection puis à l'importateur, ce qui entraîne des délais supplémentaires et accroît les risques d'erreurs de communication.
- ❑ L'usine de vêtements n'est pas un client de choix car, en général, sa taille ne lui permet pas d'être considérée comme une usine de 1<sup>ère</sup> Catégorie. D'où des prix plus élevés et un service de 2<sup>ème</sup> Catégorie tant pour l'usine que pour son client importateur de vêtements.
- ❑ L'usine de vêtements craint de mettre son client en contact direct avec l'usine de tissage. Une fois que le client connaît l'usine de tissage et peut donc instaurer avec elle une relation directe, il peut tout simplement décider de se passer de l'usine.

#### Modèle actuel : importation de tissu



### La solution du tissu local

Pour le pays qui exporte pour une valeur de US\$ 5 milliards de vêtements par an, créer une industrie textile locale ou attirer les investisseurs étrangers est relativement simple. Toutefois, pour les pays dont les exportations de vêtements sont inférieures à US\$ 2 milliards, il est vraiment très difficile d'attirer l'investissement étranger direct. Créer une industrie textile locale ou convaincre les usines textiles étrangères d'investir dans votre pays est une entreprise difficile et coûteuse.

Si votre usine de vêtements se situe au Kenya, convaincre une usine de tissage de Corée ou de Hong Kong de venir dans votre pays n'est pas chose facile. Pourquoi cette usine de tissage devrait-elle venir au Kenya alors que :

- ❑ L'AGOA autorise l'utilisation de tissu de tierce partie. Une usine de vêtements kenyane n'a pas besoin d'une industrie textile pour bénéficier d'un accès en franchise de droits aux États-Unis.

- ❑ Votre industrie textile locale ne marche pas fort. Pourquoi des étrangers réussiraient-ils mieux?
- ❑ Étant donné la taille relativement modeste de votre usine, vous ne serez toujours pas un client de choix, même si l'usine de tissage est locale.
- ❑ Vous n'avez là encore aucune garantie que le client vous sera fidèle.

#### Modèle actuel : usine textile locale



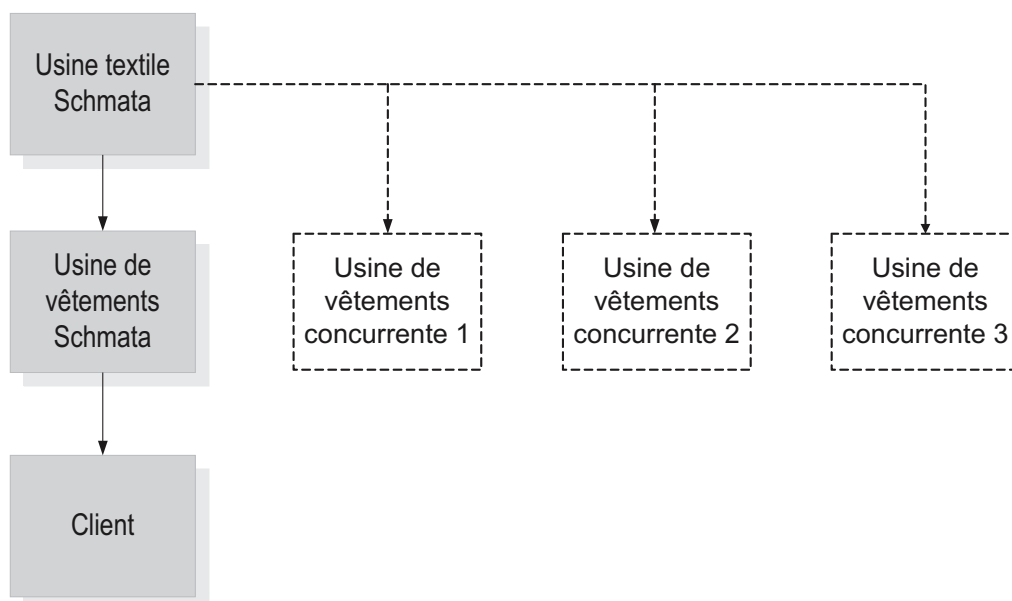
## L'usine verticale

Imaginons que vous ayez US\$ 40 millions et que vous décidiez de résoudre le problème en construisant votre propre usine de tissage. Ceci résoudrait tous vos problèmes. Vous disposeriez d'un accès illimité à des tissus bon marché. Vous seriez certain de pouvoir satisfaire votre client. Ce serait le succès garanti – si seulement vous disposiez de US\$ 40 millions.

#### Pas si vite!

N'avez-vous pas remarqué que lorsque l'industrie textile s'oriente vers une intégration verticale, en d'autres termes, qu'elle rassemble le tissage (ou le tricotage circulaire), la teinture et le finissage dans une seule usine, rares sont les entreprises qui incluent la phase confection de vêtements? Les économies

#### Modèle actuel : importation de tissu



d'échelle sont à l'origine de cette situation. Les textiles appellent des économies d'échelle beaucoup plus grandes que les vêtements. Une seule usine textile devrait travailler pour de nombreuses usines de vêtements.

Pour être rentable, votre nouvelle usine, les Textiles Schmata S.A., devraient vendre du tissu non seulement à votre propre société Vêtements Schmata S.A., mais aussi aux concurrents des Vêtements Schmata. Ce peut être une bonne chose pour l'industrie. Ce peut aussi être bon pour votre usine de tissage. Mais ce n'est certainement pas bon pour les Vêtements Schmata.

---

## Troisième solution

En 2004, le Gouvernement d'El Salvador a reconnu qu'il était nécessaire de réorganiser l'industrie du vêtement salvadorienne.

Les exportations annuelles de vêtements du pays n'ont jamais dépassé la barre des US\$ 2 milliards et sont aujourd'hui en baisse. La gamme de produits offerts était pitoyable – principalement des T-shirts homme en coton, des sous-vêtements maille en coton et des pantalons en denim. L'offre de tissu local couvrait moins de 12% des besoins de l'industrie du vêtement. Le pays n'offrait aux acheteurs que deux avantages :

- ❑ La proximité des États-Unis – le plus gros marché du vêtement d'El Salvador;
- ❑ L'appartenance à la CBI et le CAFTA.

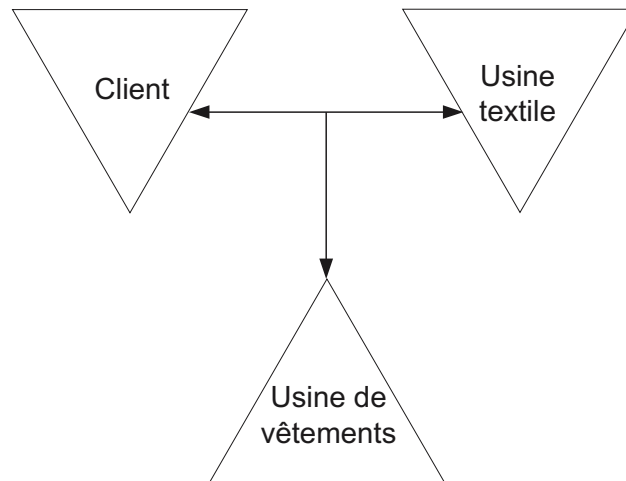
D'un point de vue historique, ces deux avantages ont toujours été pour le moins flous. La République dominicaine, le Costa Rica et le Mexique ne sont que trois pays parmi un nombre croissant de pays bénéficiant d'"avantages" identiques ou similaires et qui ont tous pourtant échoué à l'exportation.

Pour éviter de venir grossir les rangs de ces pays, l'industrie salvadorienne du vêtement doit être entièrement réorganisée, tant dans sa structure que dans la gamme de produits offerts. À titre d'exemple, la proximité par rapport aux États-Unis est un atout de poids pour autant que les usines expédient les produits rapidement lorsque la vitesse de mise sur le marché est un facteur important. Les T-shirts homme en coton blanc sont un produit qui n'a pas besoin d'être mis rapidement sur le marché. Les T-shirts pour femme, par contre, sont des produits mode pour lesquels la rapidité de mise sur le marché est un atout de taille. De la même manière, un accès en franchise de droits au titre de la CBI et du CAFTA est également un gros avantage, pour autant que les produits exportés soient ceux dont les taux de droits sont les plus élevés. Les T-shirts en coton, avec un taux de droit de 16,7%, sont de bons produits, mais les T-shirts synthétiques assortis d'un taux de droit de 32% sont plus intéressants encore.

Le problème auquel est confronté El Salvador est le même que celui que connaissent tous les pays en développement dotés d'une industrie d'exportation de vêtements modeste – comment créer une industrie textile locale? Voici la solution que nous avons proposée :

## L'entreprise verticale virtuelle (EVV)

### Entreprise verticale virtuelle



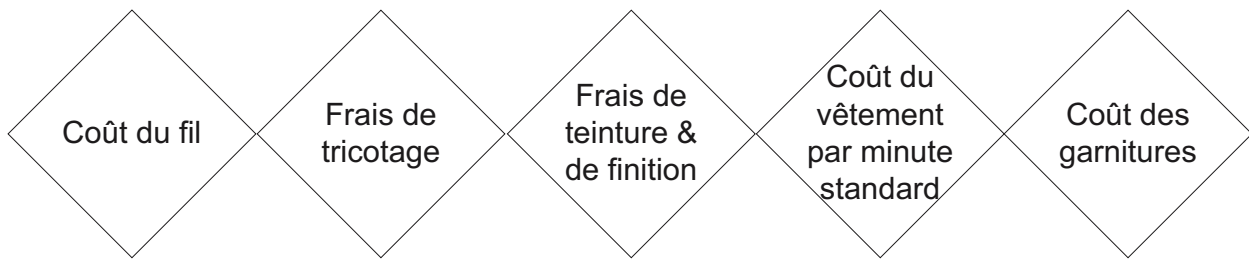
Elle se décompose en cinq étapes (les étapes 1 à 4 ne doivent pas nécessairement être franchies dans l'ordre suggéré ci-dessous) :

1. Choisir le ou les produits, ceux qui permettent de tirer le plus grand parti des avantages offerts par le pays exportateur de vêtements;
2. Choisir le ou les clients, lesquels doivent être réputés pour leur fiabilité et souhaiter établir une relation stratégique à long terme;
3. Choisir l'usine textile, laquelle doit avoir une excellente réputation, être bien capitalisée et posséder une base de clients solide;
4. Choisir l'usine ou les usines de vêtements locales, lesquelles doivent être à 100% fiables en termes de qualité et de livraison, être bien capitalisées et être dirigées par des personnes compétentes;
5. Réunir tous les acteurs dans un partenariat virtuel et sur un pied d'égalité.

Dans un certain sens, l'Entreprise verticale virtuelle représente un bond de 50 ans dans le passé, à l'époque où s'approvisionner en tissu signifiait réellement quelque chose. Le client divise le vêtement en une série de matières et de procédés. La valeur de chacun est connue. Personne ne cherche à cacher ses comptes. Les coûts sont connus de tous. En fait, pour que l'EVV soit viable, le client doit non seulement avoir accès aux coûts de son propre fournisseur, mais aussi posséder une connaissance indépendante de ces coûts.

Les prix ne sont pas négociés en fonction de la commande. Une formule d'établissement des prix est établie au moment où les différentes entreprises rejoignent la relation stratégique. Dans le cas des vêtements en maille polyester, les différentes séries de coûts se présentent comme suit :

### Structure des coûts des vêtements EVV



Dans la relation EVV, tant l'acheteur que le fournisseur devraient pouvoir calculer le coût de chaque vêtement de manière indépendante et parvenir au même total. En fait, l'EVV commence à prendre des allures de coentreprise entre l'acheteur et le fournisseur. Certains importateurs, désireux de démontrer l'importance accordée à ce type de relation stratégique avec les fournisseurs essentiels, envisagent à présent d'investir dans des usines. Si ces importateurs plus progressistes ne souhaitent pas vraiment posséder des usines, ils sont conscients qu'une prise de participation de 10%–20% dans une usine les rend plus crédibles aux yeux du fournisseur. (Le fournisseur accepte habituellement d'acheter les parts de l'acheteur dans le temps par le biais d'un système de rachat.)

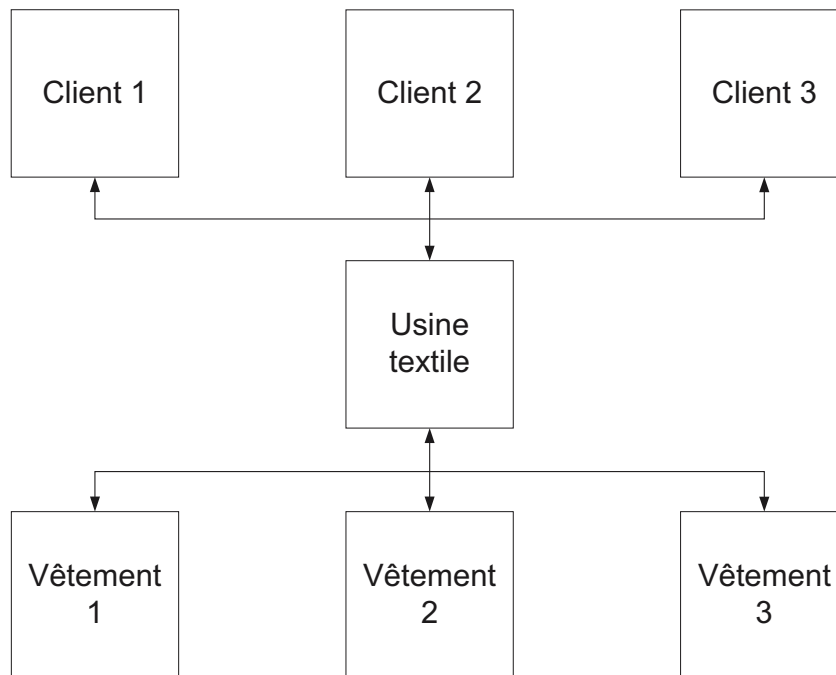
Pour finir, comme vous le verrez dans l'étude de cas ci-après, ni le nombre de clients ni le nombre total de vêtements produits ne sont fixés. Pour que le succès soit garanti, les parties doivent collaborer entre elles et l'EVV atteindre un niveau suffisant pour rendre les économies d'échelle possibles.

### Étude de cas d'El Salvador

Voici un exemple tiré d'un projet salvadorien. Une entreprise américaine produisant du tricot circulaire en polyester synthétique jauge fin destiné à l'exportation vers l'Amérique centrale où il doit être transformé en vêtements qui seront réexportés vers les États-Unis en vertu de la CBI s'inquiète de ce que la nouvelle réglementation du CAFTA risque de signifier sa perte. (Dans la plupart des cas par le passé, pour produire en vertu de la CBI, du tissu américain devait être utilisé alors que le CAFTA autorise l'utilisation de tissu produit dans les pays du CAFTA.)

L'entreprise jouit d'une excellente réputation auprès de ses clients au nombre desquels figurent Vanity Fair, Jockey International et Nike – autant d'importateurs fiables souhaitant établir des relations stratégiques à long terme. Le polyester jauge fin est utilisé dans un certain nombre d'articles mode qui vont de la lingerie aux vêtements sportswear. Ceci permet à l'EVV de fournir plusieurs usines de vêtements non concurrentes pour garantir à l'usine de tissage un volume suffisant pour permettre des économies d'échelle optimales.

## Structure de l'EVV



Le résultat permet à la fois de tirer le plus grand parti de la proximité des États-Unis et de l'accès en franchise de droits. La rapidité de mise sur le marché entraîne un abaissement significatif des coûts en ce sens que les taux de démarquage sont beaucoup plus bas que ce que pourrait obtenir n'importe quel client en exerçant des pressions sur usines pour qu'elles abaissent leurs prix de confection. L'économie de droits de 32% est plus que substantielle.

D'autres économies peuvent aussi être réalisées. En vertu du CAFTA, El Salvador bénéficie d'un accès en franchise de droits sur le marché si le fil utilisé est d'origine locale, ce qui permet la filature locale. Le CAFTA permet l'importation de fibres quelle qu'en soit la provenance. Aux États-Unis, le prix des copeaux de polyester est le plus élevé au monde. Ce groupement EVV avec trois gros clients et trois vêtements permet une expansion qui rend les opérations d'extrusion de filaments et de filature viables. Dans un premier temps du fil américain est nécessaire. Par la suite il convient d'importer des copeaux de polyester, de produire des filaments et de filer.

Le scénario EVV ne s'adresse pas à tout le monde. Rares sont les usines de vêtements à travers le monde qui disposent des ressources nécessaires à la création d'une structure EVV. Elles manquent tout simplement des capitaux, des relations et de la crédibilité nécessaires pour réunir en une structure viable de gros importateurs, des usines de tissage étrangères et des usines locales. Il est absolument essentiel que le gouvernement local participe à l'initiative et joue le rôle de chef de file.

Malheureusement, dans de nombreux de pays en développement, c'est le gouvernement qui pose problème. Corruption, népotisme, bureaucratie inefficace et ignorance se conjuguent pour saper tous les efforts déployés. Cependant, si un gouvernement reconnaît que son industrie doit être reconstruite et qu'il est disposé à participer à cet effort, l'Entreprise verticale virtuelle est une stratégie d'avenir viable.



---

## L'EVV et les groupements régionaux

La structure de l'EVV présente un autre avantage de taille : non seulement le concept fonctionne dans les pays, mais il fonctionne aussi au sein des groupements régionaux de libre-échange. L'étude de cas d'El Salvador portant sur un producteur de tricot circulaire et une palette d'usines de vêtements fonctionne même si les usines se situent dans d'autres pays du CAFTA. Pour autant que les accords de libre-échange permettent l'importation de matières en provenance d'autres membres du groupe en franchise de droits, l'EVV est tout aussi efficace à l'échelle régionale qu'à l'échelle locale.

Avec la multiplication des zones de libre-échange régionales, le modèle EVV devient chaque jour plus pertinent. Nombre de pays qui exportent vers les États-Unis pourraient en tirer parti, notamment :

- Les pays d'Afrique sud-saharienne au bénéfice de l'AGOA;
- Les pays des Caraïbes au bénéfice du CAFTA;
- Les pays andins au bénéfice de l'ATPA;
- Le Canada et le Mexique dans le cadre de l'ALÉNA.

Parmi les pays qui exportent vers l'UE qui pourraient en tirer parti figurent :

- La Bulgarie, la Roumanie, la Turquie et les pays de l'AELE dans le cadre du Groupe pan-européen;
- Les pays nord-africains membres du Maghreb<sup>14</sup>;
- Les pays ayant conclu des accords bilatéraux avec l'UE<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Des restrictions particulières s'appliquent à ce groupe.

<sup>15</sup> Des restrictions particulières s'appliquent à ce groupe.

## Appendice I

# Accès préférentiel à l'UE<sup>1</sup>

---

L'UE a conclu un certain nombre d'arrangements commerciaux préférentiels avec des pays considérés individuellement ou avec des groupes de pays n'appartenant pas à l'UE. Ces arrangements permettent l'importation, la libre circulation et l'entrée en franchise de droits ou à des taux de droits réduits de produits en provenance de ces pays, sous réserve du respect de règles d'origine strictes. Les tableaux ci-dessous contiennent la liste des groupes de pays au bénéfice d'un accord bilatéral ainsi que le nom des pays avec lesquels un accord individuel a été conclu. Tous les accords préférentiels énumérés ici accordent un accès en franchise de droits au marché de l'UE, à l'exception du SGP et des arrangements transitoires pour le Mexique et l'Afrique du Sud.

Pour pouvoir bénéficier des préférences, les marchandises importées doivent, en substance :

- Satisfaire aux règles d'origine du régime préférentiel en vertu desquelles la préférence est demandée (à l'exception de la Turquie – voir plus bas);
- Avoir été transportées directement du pays de préférence jusqu'à l'UE; et
- Être accompagnées de documents attestant de l'origine préférentielle tel que le prévoit l'accord préférentiel (comme par exemple, Formulaire A du SGP pour les marchandises en provenance des pays du SGP, ou le Formulaire EUR1 pour les marchandises en provenance d'autres pays.

La Turquie bénéficie d'un accès en franchise de droits à l'UE en vertu de son accord d'Union douanière avec l'UE. La préférence accordée aux marchandises turques repose sur le principe de la libre circulation (formalités à l'importation complétées et droits acquittés), plutôt que sur l'origine et les marchandises doivent être accompagnées d'un ATR.

## Pays ayant conclu des accords bilatéraux ou d'association avec l'UE

	Union européenne		Pays de l'AELE	Accords Europe
Allemagne	Grèce	Pologne	Islande	Bulgarie
Autriche	Hongrie	Portugal	Liechtenstein	Roumanie
Belgique	Irlande	République tchèque	Norvège	
Chypre	Italie	Royaume-Uni	Suisse	
Danemark	Lettonie	Slovaquie		
Espagne	Lituanie	Slovénie		
Estonie	Luxembourg	Suède		
Finlande	Malte			
France	Pays-Bas			

---

<sup>1</sup> Contribution d'Emma Ormond, PWC, Londres.

Pays pouvant prétendre bénéficier de préférences au titre du Système de cumul pan-européen = Union européenne + pays de l'AELE + Bulgarie et Roumanie + Turquie (la possibilité d'étendre le système à d'autres pays est actuellement encore en discussion).

Pays pouvant prétendre bénéficier de préférences en tant que membres de l'Espace économique européen = Union européenne + Islande, Liechtenstein et Norvège.

Mashraq	Maghreb	Accords bilatéraux individuels	
Égypte	Algérie	Afrique du Sud	ex-Rép. yougoslave de Macédoine
Jordanie	Maroc	Albanie	Îles Féroé
Liban	Tunisie	Andorre	Israël
République arabe syrienne		Bosnie-Herzégovine	Kosovo
		Ceuta et Melilla	Mexique
		Chili	Serbie et Monténégro
		Cisjordanie et Bande de Gaza	Turquie (Union douanière)
		Croatie	

En vertu des accords individuels conclus entre l'UE et les pays du Maghreb, le cumul de transformation est autorisé mais subordonné à quelques conditions strictes.

Au titre des accords bilatéraux conclus avec d'autres pays, le cumul diagonal est autorisé mais subordonné à quelques conditions strictes.

## Pays pouvant prétendre à des taux de droits préférentiels à l'importation dans l'UE en vertu du Système généralisé de préférences<sup>2</sup>

Afghanistan <sup>af</sup>	Bolivie <sup>bl</sup>	Émirats arabes unis	Honduras <sup>bl</sup>
Afrique du Sud	Botswana <sup>dl</sup>	Équateur <sup>bl</sup>	Île Bouvet
Algérie	Brésil	Érythrée <sup>af/dl</sup>	Île Norfolk
Angola <sup>af/dl</sup>	Brunéi Darussalam	Éthiopie <sup>af/dl</sup>	Île Pitcairn
Anguilla <sup>ef</sup>	Burkina Faso <sup>af/dl</sup>	Fédération de Russie	Îles Christmas
Antarctique <sup>ef</sup>	Burundi <sup>af/dl</sup>	Fidji <sup>dl</sup>	Îles Cocos (ou Îles Keeling)
Antigua-et-Barbuda <sup>dl</sup>	Cambodge <sup>af</sup>	Gabon <sup>dl</sup>	Îles Cook <sup>ef</sup>
Antilles néerlandaises <sup>ef</sup>	Cameroun <sup>dl</sup>	Gambie <sup>af/dl</sup>	Îles Caïman <sup>ef</sup>
Arabie saoudite	Cap Vert <sup>af/dl</sup>	Géorgie	Îles Falkland (Malvinas) <sup>ef</sup>
Argentine	Chili	Géorgie du Sud et Îles Sandwich du Sud <sup>ef</sup>	Îles Heard et McDonald
Arménie	Chine	Ghana <sup>dl</sup>	Îles Mariannes du Nord
Aruba <sup>af</sup>	Chypre	Gibraltar	Îles Marshall <sup>ef</sup>
Azerbaïdjan	Colombie <sup>bl</sup>	Grenade <sup>dl</sup>	Îles mineures éloignées des États-Unis
Bahamas <sup>dl</sup>	Comores <sup>af/dl</sup>	Groenland <sup>ef</sup>	Îles Salomon <sup>af/dl</sup>
Bahreïn	Congo	Guam	Îles Tokelau
Bangladesh <sup>af</sup>	Costa Rica <sup>bl</sup>	Guatemala <sup>bl</sup>	Îles Turcs et Caïcos <sup>ef</sup>
Barbade <sup>dl</sup>	Côte d'Ivoire <sup>dl</sup>	Guinée <sup>af/dl</sup>	Îles Vierges (britanniques) <sup>ef</sup>
Belarus	Cuba	Guinée-Bissau <sup>af/dl</sup>	Îles Vierges (États-Unis)
Belize <sup>dl</sup>	Djibouti <sup>af/dl</sup>	Guinée équatoriale <sup>af/dl</sup>	Îles Wallis et Futuna <sup>ef</sup>
Bénin <sup>af/dl</sup>	Dominique <sup>dl</sup>	Guyana <sup>dl</sup>	Inde
Bermudes	Égypte	Haïti <sup>af/dl</sup>	Indonésie
Bhoutan <sup>af</sup>	El Salvador <sup>bl</sup>		

<sup>2</sup> Certains pays du SGP ont aussi signé un accord bilatéral avec l'UE. Dans le cadre d'un accord bilatéral, les taux de droits sont habituellement plus favorables que les taux de droits applicables dans le cadre du SGP.

Iran, République islamique d'	Mongolie	République arabe syrienne	Swaziland <sup>d/</sup>
Iraq	Montserrat <sup>e/</sup>	République centrafricaine <sup>a/d/</sup>	Tadjikistan
Jamahiriya arabe libyenne	Mozambique <sup>a/d/</sup>	République démocratique du Congo <sup>a/d/</sup>	Tanzanie, République-Unie de <sup>a/d/</sup>
Jamaïque <sup>d/</sup>	Myanma <sup>a/f/</sup>	République démocratique populaire lao <sup>a/</sup>	Tchad <sup>a/d/</sup>
Jordanie	Namibie <sup>d/</sup>	République de Moldova <sup>c/</sup>	Terres australes et antarctiques françaises
Kazakhstan	Nauru <sup>e/</sup>	République dominicaine <sup>d/</sup>	Territoire britannique de l'Océan indien
Kenya <sup>d/</sup>	Népal <sup>a/</sup>	Rwanda <sup>a/d/</sup>	Thaïlande
Kirghizistan	Nicaragua <sup>b/</sup>	Saint-Kitts-et-Nevis	Timor oriental
Kiribati <sup>d/</sup>	Niger <sup>a/d/</sup>	Sainte-Lucie <sup>d/</sup>	Togo <sup>a/d/</sup>
Koweït	Nigéria <sup>d/</sup>	Saint Pierre et Miquelon <sup>e/</sup>	Tonga <sup>d/</sup>
Lesotho <sup>a/d/</sup>	Nioué <sup>e/</sup>	Saint-Vincent-et-les- Grenadines <sup>d/</sup>	Trinité-et-Tobago <sup>d/</sup>
Liban	Nouvelle-Calédonie et dépendances <sup>d/</sup>	Samoa <sup>a/d/</sup>	Tunisie
Libéria <sup>a/d/</sup>	Oman	Samoa américain	Turkménistan
Macao (Chine)	Ouganda <sup>a/d/</sup>	Sao Tomé-et-Principe <sup>a/d/</sup>	Tuvalu <sup>a/</sup>
Madagascar <sup>a/d/</sup>	Ouzbékistan	Sainte Hélène et dépendances	Ukraine
Malaisie	Pakistan <sup>b/</sup>	Sénégal <sup>a/d/</sup>	Uruguay
Malawi <sup>a/d/</sup>	Palau <sup>e/</sup>	Seychelles <sup>d/</sup>	Vanuatu <sup>a/d/</sup>
Maldives <sup>a/</sup>	Panama <sup>b/</sup>	Sierra Leone <sup>a/d/</sup>	Venezuela <sup>b/</sup>
Mali <sup>a/d/</sup>	Papouasie-Nouvelle-Guinée <sup>d/</sup>	Somalie <sup>a/d/</sup>	Viet Nam
Maroc	Paraguay	Soudan <sup>a/d/</sup>	Yémen <sup>a/</sup>
Maurice <sup>d/</sup>	Pérou <sup>b/</sup>	Sri Lanka <sup>c/</sup>	Zambie <sup>a/d/</sup>
Mauritanie <sup>a/d/</sup>	Philippines	Suriname <sup>d/</sup>	Zimbabwe <sup>d/</sup>
Mayotte <sup>e/</sup>	Polynésie française <sup>e/</sup>		
Mexique	Qatar		
Micronésie, États fédérés de <sup>e/</sup>			

a/ PMA (pays moins avancé) – en franchise de droits pour les marchandises remplissant les conditions requises.

b/ Préférence spéciale en vigueur pour inciter à accroître les efforts destinés à mettre un terme au trafic de drogue – franchise de droits pour les marchandises remplissant les conditions requises.

c/ Préférence supplémentaire au titre de la clause relative aux mesures d'incitation spéciales.

d/ Également un État ACP.

e/ Également un État PTO.

f/ Le Myanmar ne peut plus prétendre aux préférences du SGP de l'UE.

g/ Singapour ne peut plus prétendre bénéficier du SGP; cependant, ses marchandises peuvent être utilisées en vertu des règles relatives au cumul régional de l'ANASE.

#### Système généralisé de préférences – Cumul régional

ANASE	SAARC	ANDIN	MCAC*
Brunéi Darussalam	Bangladesh <sup>a/</sup>	Bolivie <sup>b/</sup>	Costa Rica <sup>b/</sup>
Cambodge <sup>a/</sup>	Bhoutan <sup>a/</sup>	Colombie <sup>b/</sup>	El Salvador <sup>b/</sup>
Indonésie	Inde	Équateur <sup>b/</sup>	Guatemala <sup>b/</sup>
Malaisie	Maldives <sup>a/</sup>	Pérou <sup>b/</sup>	Honduras <sup>b/</sup>
Myanmar <sup>c/</sup>	Népal <sup>a/</sup>	Venezuela <sup>b/</sup>	Nicaragua <sup>b/</sup>
Philippines	Pakistan <sup>b/</sup>		Panama <sup>b/</sup>
République démocratique populaire lao <sup>a/</sup>	Sri Lanka		
Singapour <sup>d/</sup>			
Thaïlande			
Viet Nam			

a/ PMA (pays moins avancé) – en franchise de droits pour les marchandises remplissant les conditions requises.

b/ Préférence spéciale en vigueur pour inciter à accroître les efforts destinés à mettre un terme au trafic de drogue – franchise de droits pour les marchandises remplissant les conditions requises.

c/ Le Myanmar ne peut plus prétendre aux préférences du SGP de l'UE.

d/ Singapour ne peut plus prétendre bénéficier du SGP mais ses marchandises peuvent être utilisées en vertu des règles relatives au cumul régional de l'ANASE.

\* Marché commun de l'Amérique centrale

N.B. Le cumul régional est autorisé sous réserve du respect de règles strictes en matière d'origine et de valeur ajoutée.

### Pays pouvant prétendre bénéficier d'un accès en franchise de droits à l'importation dans l'UE au titre de l'Accord de partenariat entre l'UE et les pays ACP (Accord de Cotonou)<sup>3 4</sup>

#### États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP)

Angola	Gabon	Mauritanie	Saint-Vincent-et-les-Grenadines
Antigua-et-Barbuda	Gambie	Maurice	Sao-Tomé-et-Principe
Bahamas	Ghana	Micronésie, États fédérés de	Samoa
Barbade	Grenade	Mozambique	Sénégal
Belize	Guinée	Namibie	Seychelles
Bénin	Guinée-Bissau	Nauru	Sierra Leone
Botswana	Guinée équatoriale	Niger	Somalie
Burkina Faso	Guyane	Nigéria	Soudan
Burundi	Haïti	Nioué	Suriname
Cameroun	Îles Cook	Ouganda	Swaziland
Cap Vert	Îles Marshall	Palau	Tanzanie, République-Unie de
Comores	Îles Salomon	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Tchad
Congo	Jamaïque	Rwanda	Togo
Côte d'Ivoire	Kenya	République centrafricaine	Tonga
Cuba	Kiribati	République démocratique du Congo	Trinité-et-Tobago
Djibouti	Lesotho	République dominicaine	Tuvalu
Dominique	Libéria	Saint-Kitts-et-Nevis	Vanuatu
Érythrée	Madagascar	Sainte-Lucie	Zambie
Éthiopie	Malawi		Zimbabwe
Fidji	Mali		

### Pays pouvant prétendre bénéficier d'un accès en franchise de droits à l'importation dans l'UE au titre de l'Accord entre les Pays et Territoires d'outre-mer et l'UE

#### Pays et territoires d'outre-mer (PTOM)

Anguilla	Aruba	Îles Vierges (britanniques)	Saint-Pierre-et-Miquelon
Antilles néerlandaises :	Géorgie du Sud et Îles Sandwich du Sud	Îles Wallis et Futuna	Terres australes et antarctiques françaises
• Bonaire	Groenland	Mayotte	Territoire de l'Antarctique britannique
• Curaçao	Île Pitcairn	Montserrat	Territoires britanniques de l'océan indien
• Saba	Îles Caïman	Nouvelle-Calédonie et dépendances	
• St Eustatius	Îles Falkland (Malvinas)	Polynésie française	
• St Martin (Sud)	Îles Turques et Caïques	Sainte-Hélène et dépendances	

<sup>3</sup> Au titre des Accords ACP et Territoires et pays d'outre-mer, le cumul de transformation est autorisé entre les pays ACP, Territoires et pays d'outre-mer et de l'UE sous réserve du respect de règles d'origine strictes.

<sup>4</sup> Tous les bénéficiaires ACP et Territoires et pays d'outre-mer sont également bénéficiaires du SGP mais les préférences doivent être demandées au titre des accords ACP/Territoires et pays d'outre-mer.

## Appendice II

# Résumé des règles d'origine des États-Unis<sup>1</sup>

---

---

## Introduction

Le pays d'origine de la marchandise importée sur le territoire douanier des États-Unis (les cinquante États, le District de Columbia et Puerto Rico) est important pour plusieurs raisons. Le pays d'origine de la marchandise peut avoir une incidence, entre autres, sur le taux de droit, l'accès à des programmes spéciaux, l'admissibilité, les contingents, les achats des organismes publics et les prescriptions relatives au marquage. Les règles "préférentielles" sont celles qui s'appliquent aux marchandises pour déterminer si elles peuvent bénéficier d'un traitement spécial au titre de divers accords commerciaux ou législations particulières. Certaines de ces règles utilisent la méthode du changement de classification tarifaire qui repose sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Le Système harmonisé constitue l'épine dorsale du système tarifaire des États-Unis ainsi que de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis. Les règles d'origine évoquées ci-dessous sont administrées par le Bureau américain des douanes et de la protection des frontières (CBP) du Département de la sécurité intérieure des États-Unis.

---

## Règles d'origine non préférentielles

Les règles d'origine non préférentielles des États-Unis sont utilisées dans plusieurs cas :

- Traitement de la nation la plus favorisée ou relations commerciales normales;
- Marquage du pays d'origine;
- Marchés publics;
- Textile et produits textiles.

Toutes les règles d'origine non préférentielles des États-Unis appliquent le critère de l'"entièrement obtenu" pour les produits du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays donné.

Cependant, toutes les règles d'origine non préférentielles des États-Unis appliquent également le critère de la "transformation substantielle" pour les marchandises composées en tout ou partie de matières provenant de plusieurs pays. Dans la plupart des dispositifs non-préférentiels, le critère de la transformation substantielle s'applique au cas par cas, et repose sur la méthode

---

<sup>1</sup> Contribution de Frank Kelly, responsable des relations internationales, Liz Claiborne.

du changement de nom/de nature/d'usage (en d'autres termes, un article composé en tout ou partie de matières provenant de plusieurs pays est un produit du pays dans lequel il a subi une transformation substantielle pour donner naissance à un produit commercial nouveau et différent dont le nom, la nature et l'usage sont différents de ceux du ou des articles à partir desquels il a été transformé).

Il existe un système de règles d'origine pour le textile et les produits textiles dans lequel est appliqué le critère de la transformation substantielle. Il repose sur la méthode du changement de classification tarifaire. Un autre système de règles d'origine (qui repose également sur la méthode du changement de classification tarifaire) existe pour les produits importés du Canada ou du Mexique dans lequel est aussi appliqué le critère de la transformation substantielle. Les règles d'origine non préférentielles des États-Unis sont brièvement évoquées ci-après.

### **Traitement de la nation la plus favorisée ou relations commerciales normales**

Un système de règles d'origine est utilisé pour déterminer le pays d'origine d'un produit aux fins du traitement de la nation la plus favorisée ou des droits appliqués dans le cadre de relations commerciales normales. Le critère "entièrement obtenu" est appliqué aux produits du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays donné. D'autre part, le critère de la "transformation substantielle" est appliqué aux marchandises composées en tout ou partie de matières provenant de plusieurs pays.

### **Marquage du pays d'origine**

Il existe deux systèmes de règles d'origine en ce qui concerne le marquage du pays d'origine. Le premier est utilisé pour déterminer le pays d'origine d'un produit pour tous les pays à l'exception du Canada et du Mexique. Une approche semblable à celle évoquée plus haut pour le traitement tarifaire dans le cadre de relations commerciales normales est appliquée. Le deuxième repose sur l'annexe 311 à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Il est utilisé pour les produits importés aux États-Unis du Canada ou du Mexique et est énoncé dans la Partie 102 du Règlement douanier (Partie 102 CFR 19). Pour les marchandises composées en tout ou partie de matières provenant de plusieurs pays, le critère de la transformation substantielle est appliqué, lequel est exprimé ou repose exclusivement sur la méthode du changement de classification tarifaire. Ce système inclut les règles générales suivantes :

- ❑ Une règle *de minimis* de 7% de la valeur de la marchandise à l'exception des marchandises relevant du chapitre 22 pour lesquelles la règle est de 10% de la valeur de la marchandise et, sauf pour le textile et les vêtements où la règle est de 7% du poids total de la marchandise (les marchandises des chapitres 1-4, 7, 8, 11, 12, 15, 17 et 20 sont exclues de la règle *de minimis*)
- ❑ Une règle d'origine sur la réaction chimique pour les marchandises des chapitres 28, 29, 31, 32 ou 38; et
- ❑ Des dispositions relatives au traitement de certains matériaux d'emballage, accessoires, pièces détachées, outils, matières indirectes déterminant l'origine, et certaines opérations ne conférant pas l'origine (comme par exemple la simple dilution dans de l'eau).

## Marchés publics

Un système de règles d'origine est utilisé pour déterminer le pays d'origine dans le cadre des marchés publics, et ce afin d'accorder des dérogations à certaines restrictions imposant "d'acheter américain" contenues dans la législation ou la pratique américaine pour les pays éligibles. Aux fins de ce système, un article est considéré comme un produit d'un pays uniquement si :

- Il est un produit du sol, de l'industrie ou des manufactures du pays en question; ou
- Dans le cas d'un article composé en tout ou partie de matières provenant de plusieurs pays, il a subi une transformation substantielle pour donner naissance à un article commercial nouveau ou différent dont le nom, la nature ou l'usage sont différents d'avant sa transformation.

## Textile et produits textiles

Un système de règle d'origine est utilisé pour déterminer le pays d'origine du textile et des produits textiles aux fins, entre autres, de l'application de contingents. Le critère de la transformation substantielle est appliqué, lequel est exprimé ou repose exclusivement sur la méthode du changement de classification tarifaire et couvre les positions et chapitres du Système harmonisé qui concernent le textile et les produits textiles. Une discussion détaillée de ces règles figure dans la publication du CBP sur le respect éclairé des règles intitulée *What Every Member of the Trade Community Should Know About: Textile and Apparel Rules of Origin*, disponible sur le site web du CBP à l'adresse [www.cbp.gov](http://www.cbp.gov).

---

## Règles d'origine préférentielles

Les règles d'origine préférentielles des États-Unis sont utilisées dans plusieurs programmes tarifaires particuliers :

- Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique
- Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins
- Loi sur la promotion du commerce et l'éradication du trafic de drogue de la région andine
- Loi sur la reprise économique du Bassin des Caraïbes
- Loi relative aux États libres associés aux États-Unis
- Système généralisé de préférences
- Possessions insulaires des États-Unis
- Loi d'application de l'Accord de libre-échange nord-américain
- Produits de Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une zone industrielle qualifiée
- Loi de partenariat commercial entre les États-Unis et le Bassin des Caraïbes
- Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Chili
- Loi d'application de la Zone de libre-échange entre les États-Unis et Israël



- ❑ Loi d'application de la Zone de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie
- ❑ Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et Singapour

La plupart des systèmes de règles d'origine susmentionnés sont définis dans les Notes générales de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis. Le critère de l'«entièrement obtenu» est appliqué dans les systèmes de règles d'origine des États-Unis pour les produits du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays donné. D'un autre côté, pour les marchandises composées en tout ou partie de matières provenant de plusieurs pays, la plupart des systèmes de règles d'origine des États-Unis reposent sur :

- ❑ Un changement de nom, de nature et d'usage (transformation substantielle); et
- ❑ Une prescription relative à la teneur minimale en produits nationaux; sauf disposition contraire, le coût des matières étrangères ne peut être inclus dans la teneur en produits nationaux à moins qu'elles ne subissent une double transformation substantielle.

D'autres règles d'origine préférentielles (comme par exemple les règles d'origine préférentielles de l'ALÉNA) reposent sur la règle du changement de classification tarifaire et/ou la règle de la teneur ou de la valeur en produits nationaux pour les marchandises qui ne sont pas entièrement obtenues dans la région ou le pays visé.

Au titre des ces programmes préférentiels, les marchandises qui remplissent les conditions requises peuvent pénétrer le territoire douanier des États-Unis en franchise de droits ou moyennant des taux de droits réduits. Les règles d'origine préférentielles des États-Unis sont brièvement abordées ci-après.

### **Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique**

La Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA) prévoit l'admission en franchise de droits de certains produits non textiles précédemment exclus du traitement préférentiel dans le cadre du Système généralisé de préférences, de même que l'admission en franchise de droits et de contingents de certains produits textiles et vêtements qui remplissent certaines conditions de production, tel qu'énoncé au sous-chapitre XIX, chapitre 98, Liste tarifaire harmonisée des États-Unis. L'AGOA accorde ce traitement particulier à certains produits provenant des pays d'Afrique sub-saharienne bénéficiaires désignés. Elle vise à encourager la croissance économique dans ces pays.

S'agissant des articles non textiles qui bénéficient d'un traitement en franchise de droits en vertu de l'AGOA, ce traitement est accordé à tout produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays bénéficiaire donné si :

- ❑ Ledit produit est importé directement d'un pays bénéficiaire désigné sur le territoire douanier des États-Unis et que
- ❑ La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites dans un ou plusieurs pays bénéficiaires, 2) des frais provenant directement des opérations de transformation effectuées dans le pays bénéficiaire désigné, ou dans un ou plusieurs pays qui sont membres d'une même association de pays considérée comme un seul pays en vertu de l'article 507(2) de la Loi sur le commerce extérieur de 1974, ne soit pas inférieur à 35% de la valeur estimée dudit article. Le coût ou à la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

## **Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins**

La Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins (ATPA) prévoit l'admission en franchise de droits de toutes les catégories de marchandises, à l'exception de quelques-unes, en provenance des pays bénéficiaires désignés suivants : Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou. Elle vise à encourager la croissance économique dans ces pays. Le traitement en franchise de droits est accordé au titre de l'ATPA à tout autre produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays bénéficiaire désigné si :

- Ledit article est importé directement d'un pays bénéficiaire sur le territoire douanier des États-Unis et que
- La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites dans un ou plusieurs pays andins bénéficiaires ou dans un ou plusieurs pays bénéficiaires de l'Initiative concernant le Bassin des Caraïbes, et 2) des frais provenant directement des opérations de transformation effectuées dans un ou plusieurs pays andins ou bénéficiaires de l'Initiative concernant le Bassin des Caraïbes, représente au moins 35% de la valeur estimée de l'article en question.
- Puerto Rico et les Îles Vierges sont considérés comme des "pays bénéficiaires" aux fins de la prescription relative à la teneur de 35% en produits nationaux.

Le coût ou à la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

## **Loi sur la promotion du commerce et l'éradication du trafic de drogue de la région andine**

La Loi sur la promotion du commerce et l'éradication du trafic de drogue de la région andine (ATPDEA) étend et accroît les avantages commerciaux accordés dans le cadre de l'ATPA pour créer des solutions de remplacement à la production illicite de drogue afin d'améliorer la sécurité politique dans la région andine et dans tout l'hémisphère. Les avantages commerciaux accrus accordés au titre de l'ATPDEA comprennent l'admission en franchise de droits de certains produits non textiles précédemment exclus du traitement préférentiel en vertu de l'ATPA, ainsi que l'admission en franchise de droits et de contingent pour certains produits du textile et des vêtements qui satisfont à certaines prescriptions spécifiques relatives à la production, tels qu'énoncés au sous-chapitre XXI, chapitre 98, Liste tarifaire harmonisée des États-Unis. Les produits non textiles auxquels l'ATPDEA accorde un traitement en franchise de droits doivent satisfaire aux règles d'origine de l'ATPA.

## **Loi relative au redressement économique du Bassin des Caraïbes**

La Loi relative au redressement économique du Bassin des Caraïbes (CBERA) est un programme qui prévoit l'admission en franchise de droits de toutes les catégories de marchandises, à l'exception de quelques-unes, en provenance des pays ou territoires entourant la mer des Caraïbes bénéficiaires désignés. Elle vise à encourager la croissance économique dans ces pays. Le traitement en franchise de droits est accordé au titre de la CBERA à tout autre produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays bénéficiaire désigné si :

- Ledit article est importé directement d'un pays bénéficiaire sur le territoire douanier des États-Unis et que

- ❑ La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites dans un ou plusieurs pays bénéficiaires du Bassin des Caraïbes, et 2) des frais provenant directement des opérations de transformation effectuées dans un ou plusieurs pays bénéficiaires du Bassin des Caraïbes, représente au moins 35% de la valeur estimée de l'article en question.
- ❑ Puerto Rico et les Îles Vierges sont considérés comme des "pays bénéficiaires" aux fins de la prescription relative à la teneur de 35% en produits nationaux.
- ❑ Le coût ou à la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

### **Loi relative aux États libres associés aux États-Unis**

La Loi relative aux États libres associés aux États-Unis (FAS) prévoit l'admission en franchise de droits de toutes les catégories de marchandises, à l'exception de quelques-unes, en provenance des États librement associés suivants : Îles Marshall, États fédérés de Micronésie, et République de Palau. Elle vise à encourager la croissance économique et le développement de ces pays. Le traitement en franchise de droits est accordé au titre de la FAS à tout autre produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un État librement associé si :

- ❑ Ledit article est importé directement d'un État librement associé sur le territoire douanier des États-Unis et que
- ❑ La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites dans cet État librement associé et 2) des frais provenant directement des opérations de transformation effectuées dans cet État librement associé représente au moins 35% de la valeur estimée de l'article en question.
- ❑ Le coût ou à la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

### **Système généralisé de préférences**

Le Système généralisé de préférences (SGP) est un programme qui prévoit l'accès en franchise de droits de toutes les catégories de marchandises, à l'exception de quelques-unes, en provenance des pays ou territoires bénéficiaires désignés à travers le monde. Il vise à encourager la croissance économique et le développement de ces pays. Le traitement en franchise de droits est accordé au titre du SGP à tout autre produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays en développement bénéficiaire désigné si :

- ❑ Ledit produit est importé directement d'un pays en développement bénéficiaire sur le territoire douanier des États-Unis et que
- ❑ La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites dans ce pays en développement bénéficiaire (ou produites dans un ou plusieurs pays membres d'une association de pays considérés comme un seul pays aux fins du SGP), et 2) des frais provenant directement des opérations de transformation effectuées dans ce pays en développement bénéficiaire (ou dans un ou plusieurs pays membres d'une association de pays considérés comme un seul pays aux fins du SGP), représente au moins 35% de la valeur estimée de l'article en question.

## Possessions insulaires des États-Unis

La Liste tarifaire harmonisée des États-Unis (note générale 3a)iv) prévoit l'admission en franchise de droits des marchandises en provenance des possessions insulaires des États-Unis situées en dehors du territoire douanier des États-Unis : Îles Vierges américaines, Guam, Samoa américain, Île de Wake, Îles de Midway, et Atoll de Johnston. (Aux fins de cette disposition, les marchandises en provenance du Commonwealth des Îles Mariannes du Nord bénéficient du même traitement tarifaire que les marchandises en provenance de Guam). Le traitement en franchise de droits est accordé au titre de la note générale 3a)iv) à tout produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'une possession insulaire des États-Unis si :

- Ledit produit est importé directement d'une possession insulaire sur le territoire des États-Unis et que
- Ledit produit ne contient aucune matière étrangère (en d'autres termes des matières produites ailleurs que dans une possession insulaire des États-Unis) dans une proportion supérieure à 70% de la valeur estimée du produit importé, ou dans le cas de certains articles tels que les textiles couverts par les accords sur les textiles, 50% de la valeur estimée de ces produits.

## Loi d'application de l'Accord de libre-échange nord-américain

La Loi d'application de l'Accord de libre-échange nord-américain inscrit l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) dans la législation américaine. L'ALÉNA élimine les tarifs douaniers sur la plupart des marchandises originaires du Canada, du Mexique et des États-Unis sur une période transitoire maximum de 15 ans. L'ALÉNA contient des règles d'origine appliquées à des fins de préférences tarifaires. Les règles d'origine applicables aux marchandises qui ne sont pas entièrement obtenues dans la région de l'ALÉNA reposent sur la règle du changement de classification tarifaire et/ou sur la règle de la teneur en produits régionaux. Pour les États-Unis, ces règles sont contenues dans la note générale 12 de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis. Le détail de la réglementation d'application des règles d'origine de l'ALÉNA figure dans l'appendice à la Partie 181 de la Réglementation douanière (CFR 19 Partie 181, appendice).

## Produits de Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une zone industrielle qualifiée

La note générale 3a)v) prévoit l'admission en franchise de droits des marchandises importées aux États-Unis en provenance de la Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une zone industrielle qualifiée. Cette disposition vise à promouvoir la paix dans la région en stimulant la croissance économique et les échanges commerciaux entre ces zones et les États-Unis et Israël. Des droits réduits ou un traitement en franchise de droits est accordé en vertu de ce programme à tout produit du sol, de l'industrie ou des manufactures de Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une zone industrielle qualifiée si :

- Ledit produit est importé directement de la Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une zone industrielle qualifiée ou d'Israël sur le territoire douanier des États-Unis et que
- La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites en Cisjordanie, dans la Bande de Gaza, dans une zone industrielle donnant droit à prestations ou en Israël, et 2) des coûts directs des opérations de

transformation effectuées en Cisjordanie, dans la Bande de Gaza ou dans une zone industrielle qualifiée ou en Israël, représente au moins 35% de la valeur estimée du produit.

- ❑ Le coût ou à la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

### **Loi de partenariat commercial entre les États-Unis et le Bassin des Caraïbes**

La Loi de partenariat commercial entre les États-Unis et le Bassin des Caraïbes (CBTPA) s'inspire de la CBERA et concède des avantages commerciaux supplémentaires aux pays désignés du Bassin des Caraïbes depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2002. Ces avantages prendront fin au plus tôt le 30 septembre 2008 ou à la date à laquelle un accord de libre-échange entrera en vigueur entre les États-Unis et les pays bénéficiaires de la CBTPA. Les avantages commerciaux accordés au titre de la CBTPA comprennent l'admission en franchise de droits de certains produits non textiles précédemment exclus du traitement préférentiel au titre de la CBERA, ainsi que l'admission en franchise de droits et de contingents de certains produits du textile et des vêtements qui satisfont à certaines prescriptions relatives à la production, telles qu'énoncées au sous-chapitre XX, chapitre 98, Liste tarifaire harmonisée des États-Unis.

S'agissant des produits non textiles qui bénéficient d'un traitement préférentiel au titre de la CBTPA, ce traitement est accordé à tout produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'un pays bénéficiaire désigné si :

- ❑ Ledit produit est importé directement d'un pays bénéficiaire sur le territoire douanier des États-Unis et que
- ❑ Ledit produit satisfait aux règles d'origine énoncées dans la règle générale 12 de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis.

### **Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Chili**

La Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Chili inscrit dans la législation américaine l'Accord de libre-échange conclu entre les États-Unis et le Chili (UCFTA). L'UCFTA élimine les tarifs douaniers perçus sur la plupart des marchandises originaires des États-Unis et du Chili sur une période de transition maximum de 12 ans. L'UCFTA contient des règles d'origine appliquées à des fins de préférences tarifaires. Les règles d'origine applicables aux marchandises qui ne sont pas entièrement obtenues aux États-Unis ou au Chili reposent sur la règle du changement de classification tarifaire et/ou sur la règle de la teneur en produits régionaux. Pour les États-Unis, ces règles sont disponibles dans la note générale 26 de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis.

### **Loi d'application de la Zone de libre-échange entre les États-Unis et Israël**

La Loi d'application de la Zone de libre-échange entre les États-Unis et Israël inscrit dans la législation américaine l'Accord sur la zone de libre-échange conclu entre les États-Unis et Israël (IFTA). L'IFTA prévoit l'application de taux de droits réduits ou un traitement en franchise de droits pour les marchandises importées aux États-Unis en provenance d'Israël. L'IFTA vise à stimuler les échanges commerciaux entre les États-Unis et Israël. Des droits réduits ou un traitement en franchise de droits sont accordés en vertu de l'IFTA à tout produit du sol, de l'industrie ou des manufactures d'Israël si :

- ❑ Ledit produit est importé directement d'Israël, de Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une Zone industrielle qualifiée sur le territoire douanier des États-Unis et que
- ❑ La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites en Israël, en Cisjordanie, dans la Bande de Gaza ou dans une Zone industrielle donnant droit à prestations, et 2) des coûts directs des opérations de transformation effectuées en Israël, en Cisjordanie, dans la Bande de Gaza ou dans une Zone industrielle qualifiée, représente au moins 35% de la valeur estimée du produit en question.
- ❑ Le coût ou la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

### **Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie**

La Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie inscrit dans la législation américaine l'Accord conclu entre les États-Unis et le Royaume hachémite de Jordanie sur l'établissement d'une zone de libre-échange (Accord portant création d'une zone de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie). L'Accord élimine les tarifs douaniers prélevés sur la plupart des marchandises originaires de Jordanie et importées aux États-Unis, et ce sur une période de transition maximum de 10 ans.

Le traitement en franchise de droits est accordé en vertu de la Loi à tout produit par ailleurs éligible et importé directement de Jordanie sur le territoire douanier des États-Unis et

- ❑ À tout produit du sol, de l'industrie ou des manufactures de Jordanie ou qui est un produit commercial nouveau ou différent du sol, de l'industrie ou des manufactures de Jordanie et si
- ❑ La somme 1) du coût ou de la valeur des matières produites en Jordanie, et 2) des frais provenant directement des opérations de transformation effectuées en Jordanie ne représente pas moins de 35% de la valeur estimée du produit en question. Le coût ou la valeur des matières produites aux États-Unis peut représenter jusqu'à 15% maximum des 35% de la prescription relative à la teneur en produits nationaux.

### **Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et Singapour**

La Loi d'application de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et Singapour inscrit dans la législation américaine l'Accord de libre-échange conclu entre les États-Unis et Singapour (SFTA). Le SFTA élimine les tarifs douaniers prélevés sur la plupart des marchandises originaires des États-Unis et de Singapour et ce sur une période de transition maximum de 10 ans. Le SFTA contient des règles d'origine appliquées à des fins de préférences tarifaires. Les règles d'origine applicables aux marchandises qui ne sont pas entièrement obtenues aux États-Unis ou à Singapour reposent sur la règle du changement de classification tarifaire et/ou sur la règle de la teneur en produits régionaux. Pour les États-Unis, ces règles sont disponibles dans la note générale 25 de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis.

<b>Initiatives commerciales portant sur des droits préférentiels</b>		
<b>Initiative</b>	<b>Statut</b>	<b>Préférences</b>
Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique	Unilatérale	Non-réciproques
Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins	Unilatérale	Non-réciproques
Loi sur la promotion du commerce et l'éradication du trafic de drogue de la région andine	Unilatérale	Non-réciproques
Loi relative au redressement économique du Bassin des Caraïbes	Unilatérale	Non-réciproques
Loi relative aux États librest associés aux États-Unis	Unilatérale	Non-réciproques
Système généralisé de préférences	Unilatérale	Non-réciproques
Accord de libre-échange nord-américain	Trilatérale	Réciproques
Produits des possessions insulaires	Unilateral	Non-réciproques
Produits de la Cisjordanie, de la Bande de Gaza ou d'une zone industrielle qualifiée	Unilatérale	Non-réciproques
Loi de partenariat commercial entre les États-Unis et le Bassin des Caraïbes	Unilatérale	Non-réciproques
Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Chili	Bilatérale	Réciproques
Accord de libre-échange entre les États-Unis et Israël	Bilatérale	Réciproques
Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie	Bilatérale	Réciproques
Accord de libre-échange entre les États-Unis et Singapour	Bilatérale	Réciproques

### **Produits éligibles et taux de droits préférentiels de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis**

La Liste tarifaire harmonisée des États-Unis dresse la liste des produits éligibles et des taux de droits préférentiels au titre de programmes tarifaires spéciaux. Les taux de droits pour les programmes tarifaires préférentiels sont généralement disponibles dans la colonne 1, sous-colonne "Spécial". Un résumé des symboles utilisés dans la sous-colonne "Spécial" et une liste des programmes qu'ils représentent figure dans la note générale 3c) de la Liste tarifaire harmonisée des États-Unis. Certains articles peuvent faire l'objet de modifications temporaires au chapitre 99 de la Liste tarifaire harmonisée. Comme indiqué plus haut, les marchandises doivent satisfaire aux prescriptions du programme tarifaire spécial visé pour pouvoir bénéficier du taux de droit préférentiel.

## Appendice III

# Mesures et conversions

Terme	États-Unis	Métrique
Momme = unité de poids japonaise utilisée pour la soie 1 momme = une bande de 1.5 pouces X 25 yards d'un poids de 3,75 grammes	1 momme = poids de 116,36 yards/livres (environ)	1 momme = poids de 48,37 m/kg (environ)
Pouce/centimètre	2,54 cm = 1 pouce	0,039 pouces = 1 cm (environ)
Pied/mètre	12 pouces = .3048 m	3,3 pieds = 1 m (environ)
Yard/mètre	3 pieds = 36 pouces = 0,9144 m	39,37 pouces = 1 m (environ)
Mile/kilomètre	5 280 pieds = 1760 yards = 1,609 km (environ)	1 000 m = 0,6214 mi (environ)
Pouce carré/centimètre carré	6,45 cm <sup>2</sup> (environ)	0,155 pouces carrés (environ)
Yard carré/mètre carré	9 pieds carrés = 1296 pouces carrés = 0,836 m <sup>2</sup> (environ)	10 000 cm <sup>2</sup> = 10,76 pieds carrés = 1,196 yards carrés (environ)
Once liquide/millilitre	29,573 ml (environ)	0,034 onces liquides (environ)
Pinte/litre	16 onces = 0,473 l (environ)	0,2642 gal (environ)
Gallon/litre	4 qts = 3,785 l (environ)	2,205 livres
Livre/kilogramme	16 onces = 453,5 g (environ) = .4535 kg	2.205 lb
Once/gramme	28,41 g (environ)	.03527 onces (environ)
Écheveau, coton	840 yards	768 m
Écheveau, soie filée	840 yards	768 m
Écheveau, peigné	560 yards	512 m
Écheveau, laine ou lin	300 yards	274 m
Léa, coton ou soie filée	120 yards	110 m
Léa, peigné	80 yards	73 m
Ligne (diamètre des boutons)	0,125 pouces	0.3175 cm
Denier (mesure de la densité linéaire du filament)	onces par 233 802 yards (environ)	G par 9 000 m
Titre du tricot	Nombre de colonnes de mailles puis nombre de rangées de mailles par pouce carré	
Contexture du tissu	Nombre de fils de chaîne par pouce, puis nombre de fils de trame par pouce; par ex. 100X60	
Titre du fil, coton	Nombre de longueurs de 840 yards par livre	
Titre du fil, soie filée	Nombre de longueurs de 840 yards par livre	
Titre du fil, amiante ou verre	Nombre de longueurs de 100 yards par livre	
Titre du fil, lin (léa) ou laine	Nombre de longueurs de 300 yards par livre	
Titre du fil, peigné	Nombre de longueurs de 560 yards par livre	
Titre du fil, lin (étoupe) ou jute	Nombre de longueurs de 14 400 yards par livre	
Système tex		Nombre de g par longueur d'1 km
Conversion denier en tex	Diviser le chiffre du denier par 9 : par ex. 150 deniers = tex 17	



## Appendice IV

# Termes relatifs à l'expédition – Incoterms\*

Incoterms	Principales obligations du vendeur	Principales obligations de l'acheteur	Transfert des risques	Transfert des coûts	Moyens de transport
EXW – À l'usine Lieu convenu	Marchandise mise à disposition dans ses propres locaux.	Prendre livraison de la marchandise chez le vendeur. Supporte l'ensemble des coûts et des risques liés à l'acheminement de la marchandise des locaux du vendeur jusqu'au point de destination convenu.	Au départ, avant que la marchandise soit chargée		Tous moyens de transport
FCA – Franco transporteur Lieu convenu	Marchandise remise au transporteur désigné par l'acheteur au lieu convenu. Supporte les frais d'exportation. Fournit la preuve de la livraison au transporteur.	Désigne un transporteur. Conclut un contrat de transport et supporte les frais de transport.	À la livraison au transporteur		Tous moyens de transport
FAS – Franco le long du navire Port d'embarquement convenu	Marchandise livrée le long du navire à quai ou sur chalands au port d'expédition désigné. Délivre un récépissé "le long du navire".	Désigne un transporteur. Conclut un contrat de transport et supporte les frais de transport. Dédouane la marchandise à l'exportation.	Sur le lieu de chargement		Transport maritime ou par voie de navigation intérieure
FOB – Franco bord Port d'embarquement convenu	Marchandise livrée à bord. Fournit la licence à l'exportation et acquitte les taxes et droits le cas échéant. Délivre un récépissé "net à bord". Supporte les frais liés au chargement de la marchandise.	Désigne un transporteur. Conclut un contrat de transport et supporte l'ensemble des coûts à partir du moment où la marchandise franchit le bastingage du navire au port d'expédition convenu.	À bord, à l'embarquement		Transport maritime ou par voie de navigation intérieure
CFR – Coût et fret Port de destination convenu	Conclut le contrat de transport, supporter les frais de fret jusqu'au point de livraison convenu. Marchandise livrée à bord du navire. Fournit la licence d'exportation et acquitte les taxes et droits le cas échéant. Fournit la facture et le document d'embarquement à l'acheteur. Couvre les frais de chargement.	Prend livraison de la marchandise à réception de la facture et du document de chargement. Couvre les frais de déchargement s'ils ne sont pas compris dans les frais de fret.	À bord, au passage du bastingage		Transport maritime ou par voie de navigation intérieure
CIF – Coût, assurance et fret Port de destination convenu	Comme pour le CFR. Qui plus est, souscrit une assurance maritime et en supporte le coût du transport de la marchandise. Fournit un certificat maritime à l'acheteur.	Comme pour le CFR.	À bord, au passage du bastingage (entrée)	À bord, au passage du bastingage (sortie)	Transport maritime ou par voie de navigation intérieure

\* Incoterms 2000 = International Commercial Terms. Il s'agit de termes commerciaux internationaux régulièrement actualisés et établis par la Chambre de commerce internationale de Paris depuis 1936. Les Incoterms définissent les obligations des acheteurs et des vendeurs dans le cadre de contrats internationaux d'achat ou de vente.

Incoterms	Principales obligations du vendeur	Principales obligations de l'acheteur	Transfert des risques	Transfert des coûts	Moyens de transport
CPT – Port payé jusqu'à Point de destination convenu	Conclut un contrat de fret, supporte le coût du transport jusqu'au lieu d'arrivée convenu. Marchandise livrée au premier transporteur. Obtient une licence d'exportation et acquitte les taxes/droits d'exportation requis. Fournit la facture.	Prend livraison de la marchandise lorsqu'elles parviennent au premier transporteur et lorsque la facture et le document de transport sont présentés.	À la livraison au transporteur	Au point d'arrivée	Tous moyens de transport
CIP – Port payé, assurance comprise jusqu'à Point de destination convenu	Comme pour le CPT. Qui plus est, souscrit un contrat d'assurance couvrant le transport des marchandises et en acquitte la prime. Fournit à l'acheteur le document d'assurance du transport.	Comme pour le CPT.	À la livraison au transporteur	Au point d'arrivée	Tous moyens de transport
DAF – Rendu frontière Lieu convenu	Marchandise livrée, dédouanée à l'exportation, à l'endroit désigné à la frontière. Fournit à l'acheteur les documents nécessaires de sorte que la marchandise puisse être livrée à la frontière. Supporte les frais de transport jusqu'à la frontière.	Prend livraison de la marchandise au lieu convenu à la frontière. Couvre les frais de transport à partir de ce point. S'occupe du dédouanement à l'importation le cas échéant.	À la frontière convenue		Transport routier
DES – Rendu ex ship Port de destination convenu	Marchandise livrée à bord du navire au port de destination désigné. Fournit à l'acheteur les documents permettant la livraison de la marchandise à bord. Conclut un contrat et supporte le coût lié au déplacement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.	Embarque la marchandise sur le navire au port de destination. Couvre les frais de déchargement. S'occupe du dédouanement à l'importation le cas échéant.	À bord. Au déchargement de la marchandise.		Transport maritime ou par voie de navigation intérieure
DEQ – Rendu à quai Port de destination convenu	Marchandise mise à disposition de l'acheteur sur le quai au port de destination convenu. Fournit à l'acheteur les documents nécessaires à la livraison de la marchandise sur le quai. Conclut le contrat et supporte les frais de transport jusqu'au port de destination convenu et de déchargement de la marchandise. S'occupe du dédouanement de la marchandise.		Sur le quai au port de destination convenu.		Transport maritime ou par voie de navigation intérieure
DDP – Rendu droits acquittés Lieu de destination convenu	Marchandise mise à disposition de l'acheteur au point de destination convenu. S'occupe du dédouanement à l'importation. Conclut un contrat de transport et supporte les frais de transport jusqu'au point de destination convenu. Fournit les documents requis par l'acheteur pour assurer la livraison de la marchandise.	Prend livraison de la marchandise au point de destination convenu.	Marchandises déchargées au point de destination convenu.		Tous moyens de transport
DDU – Rendu droits non acquittés Lieu de destination convenu	Comme pour le DDP à l'exception du dédouanement à l'importation.	Comme pour le DDP. S'occupe du dédouanement à l'importation le cas échéant.	Au passage de bastingage au point de destination convenu.		Tous moyens de transport



# Glossaires

---

## Fil

Acétate de cellulose	Substance contenue dans toutes les fibres végétales. Sous forme d'acétate de cellulose, elle contient la fibre d'acétate. Les tissus fabriqués à partir de cette fibre présentent un toucher sec et un lustre élevé.
Acrylique et modacrylique	Catégorie de fibre générique dont les propriétés sont un toucher qui ressemble à la laine et des couleurs brillantes. Utilisée pour la confection de chandails, couvertures, tapis, chaussettes.
Alpaga	Mammifère de la famille des camélidés aux poils fins, doux et soyeux d'une longueur allant de 20 à 40 cm (8–16 pouces). Voisin du lama du Pérou, d'Équateur et de Bolivie. Contrairement au lama, ses fibres ne sont pas grossières et cassantes.
Blousse	Fibres courtes éliminées au peignage.
Bouclé	Fil fantaisie produit par enroulement d'un fil à forte torsion autour de deux fils d'âme plus fins. Le fil d'enroulement est débité plus rapidement que le fil d'âme ce qui entraîne un effet inégal, bouclé, noué. (Voir Fil bouclé.)
Bourette	Fil (ou tissu) grossier produit à partir des déchets de soie.
Câblé/câble	Fil obtenu par assemblage et torsion de fils retors pour former un fil plus solide et plus régulier.
Cachemire	Laine fine, douce et soyeuse provenant des sous poils de la chèvre Cachemire native de la région du même nom, ainsi que de Mongolie, du Tibet, de Chine et d'Iraq.
Cardage	Procédé de filature destiné à séparer, épurer et démêler les fibres pour former une fine toile de fibres continues sans torsion appelée ruban.
Chèvre d'Angora	Voir Mohair.
Coton	De l'arabe qutun. Fibre naturelle d'origine végétale composée de poils unicellulaires rattachés à la graine. La longueur des fibres varie entre 1,3 et 5 cm (0,5 et 2 pouces). Son diamètre est relativement fin.
Coton pima	Variété fine de coton américain ou égyptien caractérisé par une longueur de fibre moyenne d'environ 4 cm (19/16 pouces) utilisé pour la fabrication de tissu chemise ou de tissu robe. Du nom du comté de Pima, Arizona.
Crêpe	Fil présentant un nombre considérablement plus élevé de tours par pouce que le voile. Le tissu produit présente un aspect grenu ou froissé.
Denier	Mesure d'usage de la grosseur d'un fil correspondant au poids en grammes de 9 000 mètres de fil.

Élaboration du fil	S'entend du nombre de mèches et de torsions à chaque stade de la production des câblés et des fils retors.
Élastique nu	Caoutchouc sans gaine de filament textile.
Feutrage	Procédé de production de fils de laine ou de mélange de laine dans lequel les fils sont imprégnés d'eau puis secoués pour permettre l'enchevêtrement des fibres et former une nappe compacte. Utilisé pour la production de tapis.
Fibre	Élément de base de tout fil naturel ou synthétique. Parmi les fibres naturelles figurent la laine et les poils fins d'animaux (cachemire, angora, mohair, etc.), les fibres protéiques (soie, tussah, etc.) ainsi que les fibres végétales (lin, chanvre, jute, ramie, etc.). Les fibres synthétiques ou artificielles se divisent en deux sous-groupes : filaments synthétiques (nylon, polyester) ou les fibres artificielles à base de cellulose (rayonne, acétate).
Fibre courte	S'entend des fibres manufacturées coupées court.
Fibres synthétiques ou artificielles	Toutes fibres manufacturées autre que de rayonne, d'acétate, etc. considérées comme des fibres "artificielles".
Fil à âme	Fil enroulé sur un autre pour donner l'apparence d'un fil unique. Couramment utilisé comme fil à coudre où le fil de coton est enroulé autour d'un support de polyester.
Fil à boyaux	Fil fantaisie contenant des boyaux ou des nœuds formés par entrecroisement de parties d'une ou de plusieurs paquets de fibres.
Fil à forte tension	Fil présentant davantage de tours que le fil torsion Z mais moins que le crêpe. Utilisé pour la voile, généralement de titre élevé, entre 50s et 100/2.
Fil à tricoter	Terme générique employé pour désigner le fil pour le tricot. Tout particulièrement utilisé sous forme de fil de coton très gonflant ( <i>high bulk</i> ) à faible torsion.
Fil auto-torsion	Fil retors à deux bouts produit par insertion de deux mèches dans une paire d'ensouples tournant en sens opposé. Lorsque les fils ressortent côte à côte ils se détordent l'un autour de l'autre.
Fil bouclé	Fil fantaisie tordu habituellement composé de trois fils simples. Un premier fil est étiré, un deuxième fil retors est enroulé autour du premier puis un troisième fil retors est enroulé autour des deux premiers en sens contraire. (Voir Bouclé.)
Fil cardé	Fil coton ou mélange coton inégal dont les impuretés ont été retirées par cardage.
Fil complexe/composite	Fil composé d'au moins deux fibres/composantes discontinues.
Fil d'étaupe	Fil de lin composé de fibres de lin plus courtes, inférieures à 25 cm (10 pouces). Voir Filé de fibres longues.
Fil de chaîne	Fil généralement plus solide et à plus forte torsion que le fil de trame.
Fil de trame/duite	Fil souvent plus grossier et présentant une torsion moindre que le fil de chaîne.
Fil enduit	Fil recouvert de laque, de vernis, de résine plastique ou d'autres produits chimiques.
Fil faible torsion	Filé retors floche souvent utilisé dans les trames de titre faible.
Fil grandrelle	Fil retors composé de un ou deux brins de couleur différente.
Fil guipé	Fil composé d'un fil d'âme entouré d'un ou de plusieurs fils retors produisant un effet de spirale. À l'origine il s'agissait de fil de soie entouré sur un fil de fer fin pour la garniture ou la dentelle; également fil de pêche.

Fil métallisé	Fil fantaisie à l'origine composé de papier aluminium placé en sandwich entre deux couches d'acétobutyrate de cellulose, aujourd'hui produit à partir d'aluminium inséré dans un film plastique fendu.
Fil peigné	Fil ayant subi l'opération de peignage, plus régulier, compact et présentant moins de fibres irrégulières.
Fil semi-peigné	Fil de coton peigné qui conserve l'essentiel de la blouse.
Fil SIRO	Fil retors peigné produit directement à partir de deux mèches, ce qui élimine la nécessité de former deux fils simples. Procédé mis au point en Australie.
Fil teint	Fil teint après filature mais avant tissage ou tricotage. Les principales méthodes de teinture sont la teinture sur ensouple, sur gâteau, à la chaîne, des chaînes en boyaux et en écheveaux.
Fil vrillé	Fil fantaisie proche du fil à boyaux/tordu à nœuds produit par torsion de deux fils simples avec des torsions différentes. Le fil le plus tordu est débité plus rapidement pour donner des boucles tordues saillantes serrées.
Filament	Fibre généralement synthétique de très grande longueur. Cependant, la soie est un filament naturel dont la longueur dépasse souvent 1 240 m (1 400 yards).
Filament lisse	Fibre n'ayant pas encore été texturisée.
Filature à anneau/ fil <i>ring-spun</i>	Procédé de filature dans lequel la torsion est insérée dans le fil lorsqu'il émerge du rouleau étireur avant, passe par un curseur, puis par une bobine rotative rapide. Procédé plus lent que la filature open end mais plus indiqué pour les fils de titre élevé et de laine peignée.
Filature à jet d'air	Type de filature open end (par fibres libérées) où l'air est poussé dans une buse fixe entraînant une torsion des fibres.
Filature <i>open-end</i> / par fibres libérées	Un des deux procédés de filature des fibres caractérisé par la création de fil par transfert de torsion de l'extrémité du fil précédemment formé aux fibres alimentant en continu la zone de filature.
Filé de fibres longues	Fil de lin composé de fibres plus longues différencié par un fil d'étope composé de fibres plus courtes.
Fils de chenille/ chenillé	Fil fantaisie caractérisé par la présence de poils d'aspect velours sur son pourtour produit en soie, laine, coton ou fibre synthétique ou artificielle mais plus communément en rayonne.
Grattage	Procédé de finition entrant dans la fabrication de lainages, cotonnades, fils de soie, et fils de rayonne, dans lequel le tissu ou le fil passe par des cylindres en rotation recouverts de petites brosses métalliques. Les fibres issues des fils tordus lâches sont soulevées de la surface, créant une pilosité latente.
Jute	Fibre végétale tirée de l'écorce des plantes de la famille des tiliacées, originaire du Bangladesh, d'Inde, de Chine et de Thaïlande. Utilisée pour la sacherie et la corderie. Également utilisée pour les tapis et à l'occasion pour mettre une touche de fantaisie dans les tweeds et autres tissus. Du Sanskrit <i>jata</i> signifiant natte de cheveux.
Laine mérinos	Laine souple, solide et fine issue du mouton de race mérinos. La fibre est courte (1,5 à 3 pouces) mais très dense. Utilisée pour la fabrication de tissus de grande qualité, de titre élevé (60s–90s), ainsi que pour la confection de chandails fins.
Lama	Mammifère de la famille des camélidés originaire du Pérou, d'Équateur et de Bolivie à la toison douce, fine et soyeuse, avec des brins d'une longueur allant de 20 à 40 cm (8–16 pouces). Ses fibres sont plus grossières que celles de l'Alpaga (voir Alpaga).

Lapin d'Angora	Originaire d'Afrique du nord et de France, aujourd'hui présent dans d'autres régions d'Europe et aux États-Unis, il se caractérise par des poils fins et doux de 7,5 à 12,7 cm de long (3-5 pouces) utilisés pour la confection de chandails, de robes et d'articles de sportswear. Ne pas confondre avec le poil de lapin ordinaire.
Lin	Peut-être bien la fibre textile que l'on connaît depuis le plus longtemps. Plante annuelle dont les fibres sont utilisées pour produire des tissus de qualités aussi variées que la cambrésine fine pour mouchoirs et la toile boucher grossière.
Lyocell/Tencel	Fibre cellulosique artificielle obtenue par procédé au solvant. Commercialisée par Courtaulds sous le nom de marque Tencel.
Mélange	Fil fantaisie à base de rubans ou de rubans peignés de la même fibre préalablement teints en tons et couleurs divers, différent d'un fil mélangé composé d'un mélange de fibres de couleurs ou de teinture différentes.
Mercerisage	Opération consistant à donner du brillant à du fil ou du tissu de coton, lequel est tout d'abord mis à tremper dans une solution d'alcali concentrée pour gonfler, avant d'être neutralisé dans un bain d'acide.
Microfibre	Fibre très fine ou filament très fin. Très utilisée pour la confection de vêtements de ski et d'autres vêtements d'extérieur.
Mohair	Poils de la chèvre angora, long, blanc, soyeux, originaire de Turquie et aujourd'hui également produit au Texas et en Afrique du Sud. La longueur des fibres varie de 4 à 12 pouces. Ne présente pas d'ondulation naturelle.
Nœud, grosseur, bouton	Nœud ou grosseur formé par entrecroisement d'une ou plusieurs brins de fibres.
Nylon (polyamide)	Catégorie de fibre générique créée par DuPont Co. en 1938 et caractérisée par une grande solidité, élasticité, une faible absorption de l'eau, un séchage rapide, ainsi qu'une résistance aux produits chimiques, à la moisissure et à la pourriture.
Peignage	Opération suivant le cardage dans la fabrication de fil de coton et de laine peignée pendant laquelle les fibres sont triées, épurées et parallélisées, avec élimination des fibres courtes et des corps étrangers. Le fil produit est plus fin, plus propre et plus lustré.
Peigné	S'entend du fil de laine plus longue et d'autres fibres animales ayant subi l'opération de filature de laine peignée produisant un fil plus compact, plus lisse, plus régulier et plus solide qu'avec une filature standard.
Poils de chameau	Poils du chameau de Bactriane originaire d'Asie, disponible en trois grades. Le meilleur grade provient des poils sous-jacents plus doux, qui se divisent à leur tour en poils huileux doux et en poils plus lourds. La plupart des vêtements fins sont produits à partir de poils huileux.
Polyester	Fibre caractérisée par son indéfroissabilité, son séchage rapide, son excellente récupération élastique, sa solidité et sa résistance aux tâches. Composée de fibre oléfine, obtenue par ajout de polymères.
Polypropylène	Fibre caractérisée par une bonne solidité, une gravité faible, une excellente récupération élastique, une ténacité élevée et une résistance aux tâches. Composée de fibre oléfine.
Ramie	Fibre libérienne produite principalement aux Philippines, au Brésil et en Chine. Essentiellement utilisée en remplacement du coton à des fins contingentaires.
Rayonne viscosse	Le plus largement produit des trois types de viscosse disponibles.
Retors	Fil formé de plusieurs fils simples réunis par une opération de retordage.

Roving/mèche de banc	Assemblage de fibres étirées ou frottées pour créer un fil simple présentant une torsion très légère. Pour la filature du coton, il s'agit de l'étape intermédiaire entre le ruban et le fil.
Ruban	Ensemble étirable de fibres discontinues sensiblement parallèles, sans torsion notable et de densité parallèle.
Ruban de laine peignée	Mèche de fibres de laine plus longues ayant été étirées et alignées et dont les fibres courtes ont été supprimées. Semblable au ruban de coton.
Sea Island	Grade de coton le plus fin, très résistant et brillant, utilisé pour la confection de chemise très haut de gamme. Les fibres sont d'une longueur moyenne de 4,4 cm (1,75 pouces) bien qu'elles puissent atteindre 5,7 cm (2,25 pouces). Tire son nom d'un groupe d'îles situées au large de Charleston, Caroline du Sud.
<i>Seed and splash</i>	Fil fantaisie présentant des nœuds allongés enroulés serrés autour du fil d'âme.
Sisal	Fibre végétale provenant de l'agave utilisée pour fabriquer des ficelles, cordages, toiles rustiques. Du nom espagnol du port du Yucatan situé au sud-est du Mexique.
Soie filée	Fil de soie composé de fibres courtes obtenues à partir de déchets de soie ou de brisures de cocons, filé un peu comme un fil peigné. Utilisée pour fabriquer des tissus meilleur marché tels l'habitac, le shantung, la soie Fuji et le surah (sergé fin).
Soie moulinée	Soie écrue composée de filaments de soie plus grossiers.
Soie tussah	Soie brun clair grossière, solide qui, à l'inverse de la soie ordinaire, est produite par des vers à soie à l'état sauvage. Utilisée pour fabriquer du pongée et des shantungs lourds. Particulièrement indiquée comme tissu d'ameublement.
Spandex	Catégorie de fibre générique caractérisée par une excellente élongation et récupération élastique semblable au caoutchouc.
Système Tex	Unité de titrage des fils, fibres et filés conçue pour remplacer différents systèmes aujourd'hui en vigueur tels le titre, le denier, etc. Le numéro tex du fil, de la fibre ou du filé équivaut au poids en grammes d'un kilomètre de fil.
Teflon	Marque de DuPont Co. d'un fluorocarbure résistant aux tâches, hydrofuge, pouvant être produit sous forme de filament, de fibre, de câble et de mono-filament. Composé aussi de membranes micro-poreuses qui, lorsqu'elles sont laminées, produisent le Gore-Tex.
Teinture sur ruban de laine peignée	Mode de teinture de la laine encore sous forme de ruban par opposition à la teinture en fil ou en pièce. Souvent utilisée pour produire des tons chinés pour la flanelle.
Titre du fil	Mesure normalisée relative à la finesse ou à la densité linéaire du fil. Cette mesure très ancienne (elle a plusieurs siècles d'existence) a engendré plusieurs méthodes souvent contradictoires et source de confusion. Il peut s'agir d'unités indirectes (longueur par unité de poids) ou d'unités directes (poids par unité de longueur).
Torsion moyenne	Fil présentant un nombre de tours normal par unité de longueur (inférieur à la forte torsion mais supérieur à la faible torsion).
Triacétate de cellulose	Type de fibre d'acétate ayant subi un traitement chimique supplémentaire, et dont, selon la définition FTC, au moins 92% des groupes hydroxyyles ont été acétylés. Présente une plus grande résistance à la chaleur et une plus grande facilité d'entretien que l'acétate ordinaire.



- Vigogne Mammifère de la famille des camélidés, parent du lama, à la toison fine et soyeuse, qui produit la laine la plus chère au monde. Chaque animal produit entre 230 g et 250 g (8–9 onces) de laine et était traditionnellement abattu pour l'obtenir. Les ventes de vigogne ont donc été interdites à l'échelle internationale. De nouvelles méthodes ont récemment été mises au point pour prélever la toison sans blesser l'animal.
- Yack Grand bovidé originaire du Tibet et des régions voisines d'Asie. Son poil est utilisé pour fabriquer du tissu, des cordages et des toiles de tente.

---

## Tissus

Ananas	Armure toile fine, transparente, lustrée, constituée de fibres d'ananas. Utilisée pour la fabrication de vêtements et comme tissu d'ameublement.
Armure satin	Une des trois armures fondamentales. Grâce à une dissémination des points de liage, on évite tout effet accentué de diagonale. Il n'y a qu'un seul point de liage sur chaque duite du rapport d'armure, ce qui produit un endroit lisse, brillant et chatoyant.
Armure sergé	Une des trois armures fondamentales (outre l'armure toile et l'armure satin) caractérisée par un effet oblique ou diagonal obtenu en faisant un décochement d'un fil à chaque duite. La loi de succession étant dissymétrique, on peut obtenir deux types de tissus : sergé à effet chaîne si les prix sont dominants et sergé à effet trame si les laissés sont dominants. L'armure sergé la plus simple est de 2 x 1 (2/1) et lorsqu'elle est produite à partir de coton cardé grossier donne ce que l'on appelle le coutil. Le sergé 3/1 est aussi courant.
Armure toile	Type de tissage le plus courant caractérisé par la disposition inverse des fils pairs et impairs. Chaque fil de chaîne passe alternativement au-dessus et en dessous de chaque fil de trame, créant un effet échiquier. Environ 80% de tous les tissus sont des armures toile. Les deux autres armures fondamentales sont l'armure sergé et l'armure satin.
Astrakan	Tissu à poils bouclés lourd imitant la toison des jeunes agneaux d'Astrakan. Utilisé pour confectionner des manteaux.
Batiste	Armure toile fine à l'origine en lin, aujourd'hui en coton peigné ou en poly/coton, caractérisée par des stries longitudinales causées par les fils 2 tors. Généralement imprimée. Normalement d'un poids de 70–100 g/m <sup>2</sup> (3 onces/yard carré). Généralement mercerisée lorsqu'elle est 100% coton. Utilisée en chemiserie, pour la confection de vêtements pour nouveau-nés, de mouchoirs et de lingerie.
Bedford	Tissu sergé à effet de chaîne à côtes longitudinales solide. Généralement de coton mais aussi produit d'autres fibres tissées. Utilisé pour la confection de vêtements d'équitation, d'uniformes militaires et dans l'ameublement.
Blousse	Tissu constitué de déchets recueillis lors du peignage et constitué de fibres courtes. Couvre la laine et la soie – on parle alors de bourrette de soie. De l'ancien français noel qui signifie nœud.
Brocart	Riche jacquard lourd rehaussé de dessins brochés, généralement en satin ou sergé sur fond uni et souvent en fil d'or. À l'origine un tissu de soie chinoise, aujourd'hui produit à travers le monde en différentes fibres. Utilisé pour la confection de robes de soirée et pour l'ameublement.
Calicot	À l'origine une armure toile de coton légère, unie ou imprimée. S'entend aujourd'hui de l'armure toile de coton de poids équilibré ou d'un tissu mélangé présentant généralement de petits motifs imprimés.
Cambrai	Armure lin fine et transparente utilisée pour la fabrication de mouchoirs.
Canevas	Tissu de coton tissé serré, solide, généralement en chanvre. Le canevas et la toile lourde (duck) sont parfois utilisés de manière interchangeable mais le canevas s'entend de tissus plus lourds. Du latin cannabis qui signifie chanvre.
Challis	Armure toile légère en laine, rayonne ou coton, douce, souple, pouvant être imprimée. Du français challis ou peut-être de l'anglo-indien shalee qui signifie doux.

Chambray	Toile composée d'une chaîne teinte et d'une trame blanche de la famille du denim, généralement en coton mais aussi en fibres synthétiques ou en mélanges. Les qualités fines sont généralement peignées, 40s-50s, et d'une contexture presque carrée de 80 x 76. Les titres inférieurs et les chambrays mélangés à partir de fils peignés sont utilisés pour la fabrication de vêtements de travail et de vêtements pour enfants. Tire son nom de la ville de Cambrai en France.
Charmeuse	Tissu double face à trame lancée, présentant une face satin et un dos crêpe de Chine. Risque moins de se démailler que les satins dos sergé mais hygroscopique (absorbe l'humidité). Utilisé pour la fabrication de robes du soir et pour l'ameublement.
Cheviot	Tissu de laine cardée de toucher grossier présentant une couche de poils, semblable au sergé mais plus terne. À l'origine produit en laine Cheviot mais aujourd'hui aussi en autres laines, laines mixtes et laine régénérée.
Cheviotte	Un des principaux types de tweed, caractérisé par un tissage lâche et un fini terne et doux. Les meilleures qualités restent produites en laine cheviot.
Chiffon	Tissu fin et léger en soie ou fibre synthétique au fini terne et doux. Utilisé pour la confection de vêtements de soirée, d'écharpes et de voiles. Présente de gros problèmes de glissement.
Chino	Armure sergé de coton élaborée à partir de 2 tors tissés, colorés en cuve puis mercerisés. À l'origine utilisée par l'armée américaine et aujourd'hui pour la fabrication de pantalons homme.
Chintz	Toile unie ou imprimée ayant un aspect brillant et glacé utilisée dans l'ameublement et pour la fabrication de certains vêtements.
Cord	Tissu à côtes sens chaîne. Exemples : Bedford, bengaline, ottoman, whipcord.
Coutil	Sergé le plus petit et le plus simple, généralement en 2/1 ou 2 par 1, ce qui signifie deux fils de chaîne dans un sens et un dans l'autre, produit à partir de coton cardé grossier.
Crêpe	Terme générique utilisé pour décrire des tissus de soie, de laine, de rayonne, d'acétate et de fibres synthétiques, fripés ou grenus. L'effet crêpe était traditionnellement obtenu à partir des fils à retordage crêpe (torsion forte), mais aussi aujourd'hui à partir de fils texturés (crêpe tricoté), par traitement chimique et gaufrage. Parmi les types de crêpes courants figurent le crêpe Georgette, le crêpe mousse, le crêpe chiffon, le crêpe de coton.
Crêpe 4 tors	Crêpe lourde et plate au drapé très souple composée de deux ensembles de fils de chaîne 2 tors contre une duite (fil de trame). Utilisée pour la confection de robes de soirée et de mariée coûteuses. Habituellement en soie, mais aussi produite en rayonne et en soie/rayonne, laine et laine/soie.
Crêpe d'alpaga	Crêpe douce, terne, 2 tors, généralement en rayonne/acétate ayant l'apparence de la laine.
Crêpe de Chine	Armure toile fine, légère, présentant des fils de chaîne à torsion ordinaire et des fils de trame à torsion crêpe.
Crêpe envers satin	Tissu crêpe réversible en satin, rayonne ou synthétique, réalisé à partir de duites torsion crêpe.
Crêpe Georgette	Armure légère et transparente, généralement en soie ou polyester, présentant une surface crêpe fine. Utilisée pour la fabrication de vêtements de soirée, de chemisiers et d'écharpes. Bon substitut du chiffon de par la stabilité du fil. Le nom provient d'une marque commerciale du début du 20 <sup>ème</sup> siècle.

Crêpe lingerie	Armure soie lisse, synthétique ou mélangée produite par tissage de deux fois plus de fils de chaîne que de fils de trame. La plus douce des crêpes. Utilisée pour la fabrication de robes.
Damas	Grand groupe de tissus jacquard semblables au brocart mais plus plats, présentant des dessins lustrés et un fond plat inversé sur le dos. Fabriqué à l'origine en soie importée de Chine via Damas (d'où son nom). Évoque depuis quelque temps du tissu en coton mais englobe à tort des tissus de lin, laine, laine peignée, rayonne et fibres synthétiques. Utilisé pour l'ameublement, notamment pour la confection de nappes, mais aussi de vêtements.
Denim	Tissu de coton teint habituellement tissé en 2/1 ou 3/1, sergé effet chaîne. À l'origine bleu foncé mais aujourd'hui disponible en de nombreuses couleurs et dans des poids allant de 8 à 16 onces/m <sup>2</sup> . Nom tiré de la ville française de Nîmes.
Dobby	Tissus caractérisés par de petites figures géométriques en relief.
Donegal	Tweed de fil grossier caractérisé par un fil de chaîne d'une couleur et une trame multicolore. Utilisé pour la confection de complets ou costumes, vestes et manteaux. Aussi appelé tweed irlandais.
<i>Double-face</i>	Terme générique employé pour décrire tout tissu réversible, chaque face pouvant être utilisée comme endroit. Présente souvent des couleurs et des dessins différents sur chaque face.
Drap foulé	Tissu chemise armure toile présentant de fines côtes transversales, produit à partir de coton ou de polyester/coton. Les meilleures qualités contiennent des fils peignés, contexture standard 144x76. À l'origine produit sur des métiers larges supérieurs à 67,5 cm (27 pouces).
Duchesse	Satin riche, lustré, lisse, à l'origine en soie, caractérisé par de très longs fils flottants.
Étoffe "high pile"/ à longs poils	Tissu à poils présentant des boucles de surface, coupées ou non, de plus d'1/4 de pouce de haut, essentiellement utilisé comme fausse fourrure.
Faille	Tissu d'armure en soie, coton, laine ou fibre synthétique, formant de petites côtes transversales, brillant, tissé serré, utilisé pour la confection de manteaux dame, de tailleurs dame et de robes.
Faille légère	Faille légère habituellement constituée de fils de chaîne de 75 deniers et de fils de trame de rayonne 2 tors de 100 deniers.
Feutre	Terme générique employé pour désigner des non tissés produits par laminage et pressage des fibres pour leur donner un aspect feutré. Produit à l'origine en laine, poils ou fourrure, le coton est aujourd'hui utilisé en ajoutant un adhésif aux fibres. Le feutre fin est utilisé dans la chapellerie et pour fabriquer des revêtements de tables de billard.
Filé de lin	Lin tissé main le plus fin. Utilisé pour la confection de foulards et de mouchoirs.
Flanelle	Armure toile ou sergé de poids léger ou moyen, présentant une surface légèrement molletonnée. Habituellement en laine, laine peignée, coton et/ou rayonne. La laine et la laine peignée sont généralement teintées en ruban, la rayonne est habituellement teinte en fils ou surteinte. Utilisée pour la fabrication de chemises, de vêtements de nuit, de pantalons et de vestes.
Flannelle dite shaker	Flannelle grattée douce, blanche, double face. Produite en coton, laine ou mélanges (souvent de chaîne coton et de trame laine). Utilisée pour la fabrication de couches, de layette et de vêtements de nuit. Aurait été produite pour la première fois par les Shakers (secte de fondamentalistes religieux des États-Unis) et teinte en gris.

Foulard	Sergé mince, doux, 2 x 2, à l'origine produit en soie mais aujourd'hui aussi en rayonne, fibres synthétiques, coton et coton peigné. Souvent imprimé. Utilisé pour la fabrication de cravates, de peignoirs et d'écharpes.
Fujiette	Nom parfois donné aux tissus fuji en rayonne, acétate ou mélanges de fibres.
Gabardine	Armure dérivée du sergé, serrée, dont les côtes sont à 45 ou 63 degrés. Les fils de chaîne sont généralement deux fois plus nombreux que les fils de trame. Fabriquée en laine, laine peignée, coton, soie ou fibres synthétiques, cardées ou peignées, en fil simple ou retors. Utilisée pour la fabrication d'imperméables, de vêtements de ski et de chaussures.
Gaze	Tissu léger, transparent et ajouré (généralement d'armure gaze) généralement composé de coton, de soie ou de fibres synthétiques. Le coton est utilisé pour la fabrication de chemisiers et de pansements chirurgicaux. D'autres compositions sont utilisées pour les garnitures. Peut aussi renvoyer à des tissus fins très transparents.
Gingham	Armure coton tissée teint de poids moyen ou léger souvent à carreaux (deux couleurs) ou uni (plus de deux couleurs).
Grass cloth	Armures toile brillantes semblables au lin, produites à partir de fibres végétales telles la ramie, le chanvre, l'ortie ou le sisal.
Harris Tweed	Tweed définit par la FTC comme un tissu de laine vierge cardée fabriqué dans les îles Hébrides de Harris, Lewis, Barra et d'autres, à partir de fil tissé main ou tissé machine. Utilisé pour la fabrication de vestes et de manteaux. Le Harris Tweed est proposé en 27 pouces de largeur.
Ikat	Tissu produit en Inde, en Malaisie, en Indonésie, au Japon et en Afrique à partir de fil <i>space-dyed</i> ou teint par réserve, le fil étant ligaturé avant teinture. Soit les fils de chaîne seuls sont ligaturés (ikat de chaîne), soit les fils de trame seuls sont ligaturés (ikat de trame), soit les deux (ikat double, aussi appelé gerinsing ou katsura au Japon). Du malais mengikat qui signifie nouer.
Jacquard	Type de tissage qui, grâce à un mécanisme particulier, permet la production de tissus façonnés offrant une large gamme de motifs tissés de grande taille. Du nom de son inventeur, le Français J.M. Jacquard (1752-1834).
Leno	Armure à jour en coton, rayonne ou soie dont les fils de chaîne sont tordus par deux avant que chaque duite soit insérée pour produire un tissage à jour plus solide moins glissant. Du Français linon pour lin.
Linon	Armure toile en coton fine, relativement transparente, tissée serrée, généralement produite à partir de fils simples peignés fins. A davantage de corps que le voile; le linon à l'apprêt rigide est aussi connu sous le nom d'organdi. Utilisé pour la fabrication de chemisiers, de robes et de vêtements femme fins.
Madras	Armure de coton fin de couleur naturelle ou teint à l'aide de colorants végétaux. Le colorant coule, ce qui accroît l'effet mode. Utilisé pour la fabrication de vestes et de vêtements <i>sportswear</i> . N.B. : selon la réglementation de la Commission du commerce international des États-Unis, si le tissu n'a pas été importé de la ville de Chennai (anciennement Madras) en Inde, il ne peut être étiqueté Madras.
Maille	Nom générique employé pour désigner tout tissu (tricoté, tissé, crocheté, dentelle ou noué) présentant des ouvertures entre les fils.
Marquissette	Grand groupe de tissus de coton, soie ou synthétique, ajourés, de maille ouverte, légers, produits à partir d'armure gaze, teints en pièce ou en fils. Utilisés pour la fabrication de rideaux, de robes et de moustiquaires.

Matelassé	Étoffe double présentant des motifs en relief, produite sur métier à ratière ou Jacquard. Produit tout d'abord en coton et utilisé pour fabriquer des vestons homme, aujourd'hui produit en coton, en laine ou en fils synthétiques souvent en fils lamés pour produire un effet métallique.
Melton	Tissu de laine très épais et moelleux, armure sergé, gratté, feutré, rasé, calandré, utilisé pour fabriquer des manteaux. Élaboration serrée pour masquer la chaîne et la trame. Tire son nom de la ville de Melton Mowbray dans le sud de l'Angleterre.
Mogador	Tissu lourd base reps en soie ou armure toile synthétique, semblable à la faille, généralement à rayures colorées. Utilisé pour la fabrication de cravates. Tire son nom du port marocain où les vêtements locaux présentent des rayures similaires.
Moire	Étoffe à fines côtes transversales sur laquelle un rouleau tramé a été pressé pour produire un effet ondulé. Aussi connue sous le nom de tabis.
Momme	Unité de poids japonaise utilisée pour les tissus de soie qui équivaut à une bande de 25 yards sur 1,5 pouces d'un poids de 3,75g. Pour simplifier le calcul, 100 yards carrés = 0,8 livres = 1 momme. Les georgettes vont de 8 à 10 mommes. La crêpe de chine s'établit généralement entre 12 et 16 mommes mais peut aller jusqu'à 28 – 32 mommes.
Mousseline chiffon	Armure moelleuse, fine, produite à partir de coton fin, de soie et/ou de fils mélangés. Généralement teinte dans des tons pastels et utilisée pour la fabrication de robes.
Mousseline	<p>Terme générique employé pour désigner des tissus très fins, légers et transparents, armure taffetas, de coton, de soie ou de laine. Aussi connu sous le nom de Mousseline française bien qu'elle soit en fait plus légère que la mousseline.</p> <p>Terme générique désignant toutes les toiles à drap armure toile en coton ou mélange de coton. Au Moyen-Âge, désignait les tissus importés de Mossoul (ancienne Mésopotamie, aujourd'hui Iraq).</p>
Non tissé	Terme générique désignant les tissus produits autrement que par tissage ou nouage, comme par exemple par liage mécanique, thermique ou chimique. Comprend les feutres et de nombreux types d'entoilages.
Organdi	Linon apprêt ferme.
Organza	Armure toile légère, transparente, habituellement composée de fins filaments. Les variétés les plus courantes sont de soie, de nylon, de polyester et de rayonne.
Ottoman	Armure toile ferme, brillante, à côtes transversales plus grosses que la faille. Généralement de laine, de soie ou de fibres synthétiques. Utilisée pour la fabrication de manteaux de soirée, de robes et comme tissu d'ameublement.
Oxford	Étoffe pour chemises en coton, fibres synthétiques ou mélangées, de titre approximatif, douce, brillante. Souvent nattée, deux fois plus de fils de trame que de chaîne étant utilisés. Peut être teinte en pièce, en fil ou surteinte. Utilisée pour la fabrication de chemises et de vêtements de nuit. Produite pour la première fois au 19 <sup>ème</sup> siècle par une usine de tissage écossaise portant le nom de quatre universités : Oxford (d'où son nom), Cambridge, Harvard et Yale.
Panne de velours	Étoffe de velours légère, lustrée, à poils brossés dans une direction. Utilisée pour la fabrication de vêtements de soirée pour femme et de garnitures.
Pashmina	Nom à l'origine donné au cachemire au Pakistan et en Inde. Désigne aussi un mélange fin soie/cachemire utilisé pour confectionner des écharpes.
Peau de requin	Armure sergé lisse, surface terne, généralement teinte en fil pour produire un effet poivre et sel. Essentiellement en fil peigné mais aussi en fils de laine et en autres fils. Utilisée pour la fabrication de costumes, tailleurs et uniformes.

Peau de soie	Tissu lourd, chaîne soie, tramé fibre, surface satinée, armure satin de Lyon.
Peluche	Tissu dit par la chaîne présentant de longs poils, habituellement en soie ou en coton.
Percale	Tissu de coton armure toile, léger, très serré, semblable au calicot, généralement en 80 x 80, teint en pièce ou imprimé, utilisé pour la fabrication de draps de lit et de taies d'oreillers, habituellement d'au moins 180 x 180 pouces cardé et de plus de 200 x 200 peigné.
Piqué	Étoffe de coton double, habituellement en coton mais aussi en fibres synthétiques. Du français piquer. Il s'agit aussi du nom d'un tricot courant.
Pongée	Armure toile de soie sauvage (tussah), de poids léger à moyen, caractérisée par des nœuds et des fils irréguliers. Initialement tissée main. Tire son nom du chinois punchi qui signifie propre métier ou filé maison.
Popeline	Armure toile résistante caractérisée par de fines côtes transversales et une plus forte densité en chaîne, semblable au drap foulé mais beaucoup plus fine. Produite en de nombreuses fibres notamment de laine, soie ou mélanges mais aussi de coton. Du terme papelina, forme féminine du mot "papal" d'Avignon où le tissu a été produit pour la première fois.
Satin de coton	Armure satin de coton solide, lustrée, généralement peignée et mercerisée. Utilisée pour la fabrication de pantalons. Également une armure satin pour chemises présentant un fond blanchi et de fines rayures. Forme dérivée du satin.
Satin jockey	Armure satin serrée, solide, souvent de brocart, utilisée pour la confection de chaussures de soirée. Composée de fils de soie ou de fils synthétiques.
Satin	Terme générique employé pour désigner une armure satin. Utilisé pour la fabrication de vêtements de soirée pour femme, de lingerie et comme tissu d'ameublement. Translittération de l'arabe d'un mot ancien signifiant Canton.
Saxony	Tissu de serge laine cardée, de toucher doux, lustré, produit à partir de laine du mouton mérinos ou Botany, aujourd'hui produit en Angleterre et en Écosse. Utilisé pour la fabrication de complets ou costumes homme de qualité. Produit pour la première fois en Saxe (d'où son nom).
Seersucker	Étoffe de coton ou de lin rayée présentant des effets de surface froncés ou cloqués. Utilisée pour la fabrication de vêtements de nuit, de vêtements d'été et de vêtements de travail. Du perse sir o sakar qui signifie lait et sucre.
Sergé main droite	Sergé allant de bas en haut et de droite à gauche. Plus courant que le sergé main gauche.
Sergé main gauche	Serge allant de bas en haut et de droite à gauche, surtout utilisé pour la production de denim. Moins courant que le sergé main droite.
Serge	Sergé pour costumes, 2 x 2, de laine fine, plate, peignée ou mélangée. Bonne tenue mais devient brillant à l'usage. Habituellement de couleur bleu marine. De l'ancien français sarge ou serge.
Sergé/twill	Terme générique employé pour désigner tout sergé. De l'ancien anglais twili (twi = double), du latin bilix ou bilicum signifiant fil double.
Shantung	Armure toile grossière produite à partir de fils de trame boutonneux. Initialement composée de soie tussah et fabriquée dans la province chinoise de Shandong (d'où son nom). Aujourd'hui fabriquée à partir de soie filée. Terme aussi utilisé pour désigner un pongée lourd. Le Linshang présente pour sa part des fils de chaîne et de trame boutonneux.

Shetland	Terme générique employé pour désigner les tissus en laine Shetland (groupe d'îles situé au large de l'Écosse). Tissu doux, léger au fini en relief. Utilisé pour la fabrication de manteaux et de complets.
Soie Fuji	Armure de soie légère, mate, utilisée pour la fabrication de chemisiers et de robes. Produite pour la première fois au Japon où le nom était une marque commerciale.
Suédine	Tissu de qualité fine, de poids moyen, lisse, en fibres grattées courtes, de titre élevé et à forte torsion, conçu pour ressembler à la peau de daim naturelle.
Super 100	Terme désignant la gabardine en laine tropicale peignée de titre élevé. Le terme "super" indique que des laines de la plus grande qualité ont été utilisées et 100 indique le titre du fil.
Surah	Étoffe de soie douce, légère, lustrée, armure sergé, essentiellement imprimée. Utilisée pour la confection de chemisiers, de cache-nez et de cravates. Du nom de la ville de Surat en Inde où elle a été produite pour la première fois.
Taffetas antique	Armure toile rigide conçue pour ressembler au taffetas du 18 <sup>ème</sup> siècle produite à partir de soie doupionnée ou de fil synthétique. Le tissu présente souvent un aspect iridescent obtenu par teinture en double teinte.
Taffetas caméléon	Terme générique employé pour désigner des tissus de soie surteints ou en fibres synthétiques. Aussi connu sous le nom de taffetas changeant.
Taffetas papier	Taffetas léger très sec. Ainsi nommé car il présente le drapé du papier.
Taffetas	Groupe d'armures toile caractérisées par un endroit fin, doux, sec, présentant des fils de chaîne en soie ou en fibres synthétiques mais aussi parfois en coton ou en laine. Présentent souvent de fines côtes dans la largeur. Utilisées en confection féminine, pour la fabrication de doublures fines, ainsi que comme tissu d'ameublement, y compris pour fabriquer des abat-jour. Du perse tafta, participe passé de taftan qui signifie tordre.
Tapiserie	Étoffe tissée main lourde dont le motif est obtenu par entrecroisement des fils de chaîne et de trame uniquement là où cela est nécessaire pour créer le dessin. Des fils de trame de couleurs différentes sont souvent utilisés puis raccordés.
Tissé	Terme générique employé pour désigner le tissu produit par entrecroisement de deux séries de fils, l'un vertical appelé fil de chaîne, l'autre horizontal, appelé fil de trame ou duite. Il existe trois grandes catégories de tissés : armure toile, armure sergé et armure satin.
Tissu de laine peignée pour costumes	Tissu produit à partir de fil peigné adapté à la confection de complets tailleur pour homme. Comprend le sergé, le tissu pour costumes tropical et la flanelle, entre autres.
Tissu de laine peignée	Tissu pour costume léger, composé de fils tordus serrés tissés pour permettre la circulation de l'air. Son poids varie entre 210 et 280 g/m linéaire (7,5–10 onces/yard linéaire). Utilisé pour la confection de complets homme de grande qualité.
Tissu éponge	Tissu de coton bouclé produit en peluche et en velours. Tout tissu velouté aux boucles non coupées. Utilisé pour la confection de peignoirs, de vêtements d'été, de serviettes de bain et comme tissu d'ameublement.
Tissu frisé	S'entend de tous les tissus présentant cet effet, tels le cloqué et le seersucker.
Tissu pour costumes tropical	Tissu tropical léger pour costumes d'été aujourd'hui utilisé pour toutes les saisons. Son poids varie entre 186 et 310 g/m linéaire (6–10 onces/yard linéaire).



Tissu pour costumes	Terme générique employé pour désigner les tissus qui ont du corps et se prêtent bien à la confection, principalement de laine et de laine peignée, mais parfois aussi de coton, de lin, ou de mélanges. Principalement utilisé pour la confection de complets homme et de tailleurs femme, mais aussi pour les vêtements sportswear femme.
Tissus techniques	Terme générique employé pour désigner les produits textiles utilisés pour leurs caractéristiques fonctionnelles. Initialement utilisé à des fins industrielles et de plus en plus dans le domaine de la technologie de pointe.
Toile	À l'origine une armure en jute grossière utilisée pour la fabrication de sacs et pour la tapisserie. Comprend aujourd'hui des tissus de laine légers et d'autres fibres dont le toucher rappelle celui de la toile.
Toile à beurre	Armure coton cardé à texture lâche à l'origine utilisée pour emballer (d'où son nom). Aujourd'hui utilisée comme gaze chirurgicale, pansements chirurgicaux et pour la reliure de livres.
Toile à draps	Catégorie générique d'armures toile coton légères caractérisées par une contexture quasi carrée : 40 x 38 et 64 x 68, par exemple. Habituellement de titre faible et en fil cardé, mais existe aussi en fil peigné de titre élevé pour la fabrication de linge de lit. Utilisée pour la fabrication de tissus industriels, comme tissu d'ameublement et pour les supports de toiles cirées et de tapis.
Toile à matelas	Terme générique employé pour désigner un tissu solide, résistant, serré, utilisé pour couvrir les sommiers, matelas, etc. Il peut s'agir d'armure toile, d'armure sergé ou d'armure satin. Du latin theca qui signifie boîte.
Toile à voiles	Terme générique employé pour désigner les tissus utilisés pour la fabrication de voiles, mais aussi le duck léger utilisé pour la fabrication de vêtements de sportswear et comme tissu d'ameublement.
Toile de cambrai	Armure toile de coton ou de lin ayant subi une opération de calendrage pour en accroître le lustre. Utilisée pour la fabrication de mouchoirs, de chemises et de sous-vêtements.
Toile dite de boucher	Terme générique utilisé pour décrire les armures toile lourdes, grossières, solides, habituellement en lin (lin de boucher), mais aussi en rayonne irrégulière pour ressembler au lin de boucher.
Toile lourde/duck	Terme générique couvrant une large gamme d'armures toile en coton tissé serré, solides, résistantes. Bien que la plupart de ces tissus soient durs au toucher, certains sont plus doux, plus légers que le canevas. Comprend la toile à voiles, la toile à chaussures et des tissus d'ameublement.
Toile rustique	Terme générique utilisé pour désigner une armure lâche, grossière, nattée. À l'origine composée de jute ou de chanvre et utilisée pour transporter le houblon. S'entend aujourd'hui de cheviotte de laine lourde présentant le même natté. Utilisée pour la fabrication de vestes, complets et manteaux.
Tricotine/sergé sport	Sergé résistant présentant deux obliques à 63 degrés. Produit en laine, fil peigné, coton, fibranne et synthétiques. D'abord utilisé pour la fabrication d'uniformes de cavalerie.
Tulle	Étoffe légère et ajourée comportant des trous de forme hexagonale. Initialement produite en soie mais aujourd'hui aussi en coton ou en fils synthétiques. Utilisée pour la confection de chapeaux, les garnitures de robes et de la dentelle. Habituellement produite sur des métiers à tricoter en chaîne. Tire son nom de la ville française de Tulle.
Tussah	Tissu de soie solide, grossier, produit par des vers à soie sauvages d'Asie différents de ceux qui produisent la soie standard. Utilisé en confection féminine et comme tissu d'ameublement. Du Sanskrit tasara signifiant navette.

Tweed	Terme générique employé pour désigner un tissu de laine rêche, souvent grossier, à la surface boutonnée mais à la texture douce et souple, généralement teint en fil ou chiné pour produire des chevrons, des tissus écossais et d'autres dessins similaires. Aujourd'hui, la plupart des tweed sont tissés à la machine à l'exception du Harris Tweed qui est tissé main à partir de fils filés à la machine. Son nom proviendrait de la rivière Tweed en Écosse, mais serait en fait une lecture erronée du mot Tweel qui signifie sergé en écossais.
Tweed d'Écosse	Terme générique employé pour désigner un tissu de laine cardée en fil boutonné très irrégulier, fils de chaîne blancs et fils de trame de couleur (et inversement). De la laine régénérée est souvent utilisée.
Velours	<p>Groupe de tissus qui comprend : 1. Les tissus au velours serré, dense, dans un sens. 2. Les tissus produits par tonte et brossage de tissu éponge trame. 3. Le tricot à mailles jetées produit par tonte et brossage de longues mailles jetées. 4. Feutre non tissé dont la texture ressemble à celle du velours. Du français et du latin villosus qui signifie poilu.</p> <p>Tissu éponge à poils chaîne, serré, au toucher riche et soyeux. Initialement produit en soie mais aussi en coton, fibres synthétiques et mélanges. Utilisé pour la confection de vêtements et l'ameublement.</p>
Velours chiffon	Velours à poil ras léger, quelque peu translucide, doux, avec un envers en soie, synthétique ou coton. Utilisé principalement dans l'ameublement et pour la confection de robes. Présente un gros problème de froissement.
Velours corduroy	Armure toile ou serge solide, résistante, présentant des poils coupés verticaux. Proviendrait d'un tissu de soie cord-du-roi spécialement créé pour Louis XIV.
Velours coupé	Tissu imprimé dont le dessin est en velours et le fond transparent de type chiffon ou crêpe georgette. Utilisé pour la fabrication de vêtements de soirée pour femme.
Velours enlevé	Velours décoré par impression rongéant.
Velours fini brouillé	Tissu à poils au fini irrégulier. Utilisé pour la fabrication de châles, de robes, et dans l'ameublement.
Velventine	Velours trame de coton ou de mélanges, uni et rustique, fond toile, conçu pour ressembler au velours.
Voile	Armure toile légère, transparente (semi-transparente), composée de fils de titre élevé surtordus. Contexture quasi carrée, habituellement de coton peigné mais aussi de laine, de laine peignée, de soie, de rayonne ou d'acétate. Utilisé pour la confection de robes, de chemisiers et comme tissu d'ameublement.

## Tricot

Colonne de maille	Ligne en relief sur le tissu. Pour les tricots, séries de boucles produites par une aiguille dans la longueur du tissu. Pour la dentelle il s'agit de la distance entre deux chaînettes.
Dentelle	Terme générique employé pour désigner le tissu orné fabriqué sans tissu de fond. Les trois procédés de fabrication de dentelle sont la dentelle au fuseau, la dentelle à l'aiguille et la dentelle au crochet (aussi connue sous le nom de dentelle dite frivolité). Du latin <i>laqueus</i> , nœud coulant).
Étoffe "high pile"/ à poils longs	Tissu à poils longs présentant des boucles de surface (coupées ou non coupées) de plus de 1/8 de pouces (0,32 cm), utilisé comme fausse fourrure.
Étoffe "low pile"/ à poils courts	Tissu présentant des boucles de surface (coupées ou non coupées) de moins de 1/8 de pouces (0,32 cm).
Fleece	Tricot circulaire dans lequel deux fils sont alimentés ensemble dans la machine, l'un formant un endroit uni, l'autre formant un envers bouclé qui est ensuite gratté. Utilisé pour la confection de sweatshirts. Les tissus à poils coupés ne sont pas des fleece.
French Terry	Tricot simple composé de boucles non coupées en forme de "C" sur l'envers. Si les boucles sont coupées, le tissu devient du molleton ( <i>knitted fleece</i> ).
Interlock	Côte 1 x 1 produite sur une machine double fonture dotée d'aiguilles longues et courtes par alternance. Plus épais que la côte simple, il présente l'avantage de ne pas rouler sur les bords. Contrairement à la plupart des tricots doubles, l'Interlock est identique à l'endroit et à l'envers.
Jacquard	1. Jacquard double : deux couches de boucles avec motifs tricotés sur la face avant. 2. Jersey Jacquard caractérisé par des motifs sur l'avant avec fils flottés sur l'arrière. Motif formé en prenant ou en laissant les fils à des endroits précis.
Tricot/maille	Terme générique employé pour désigner le tissu produit par entrecroisement de fils, notamment le tricot rectiligne, circulaire, à mailles jetées et rachel.  Catégorie générique de tricots à mailles jetées présentant de fines colonnes de maille produites sur métier à tricoter en chaîne avec de une à quatre barres à passette. Comme tous les tricots en chaîne, il n'est élastique que dans la largeur. Plus il y a de barres, plus il y a de fil dans le tissu. La maille une barre est la plus légère et généralement instable. La maille deux barres est essentiellement utilisée en lingerie. La maille trois et quatre barres est souvent imprimée et utilisée pour la confection de robes.
Jauge	Mesure de la grosseur des mailles d'un tricot (colonnes de mailles). Plus la jauge est élevée, plus le tissu est fin. La définition de la jauge varie d'un type de tricot à l'autre :  1. Tricots circulaires et la plupart des tricots à mailles jetées = nombre d'aiguilles par pouce. 2. Jauge rachel = nombre d'aiguilles pour 2 pouces. 3. Jauge plateau et jauge chandail = nombre d'aiguilles pour 1,5 pouces.  La grosseur de la tige des aiguilles à tricoter est traditionnellement donnée par jauge.
Jersey circulaire	Tissu produit sous forme tubulaire sur un métier circulaire équipé d'un jeu d'aiguilles (tricot simple ou jersey) ou de deux jeux d'aiguilles (tricot double).

Jersey	Nom donné à tous les tricots simples. Parfois utilisé à tort pour désigner tout type de tricot uni sans côtes.
Milano rib	Tricot mailles cueillies sur 3 chutes (une rangée 1 x 1 tricotée avec les deux jeux d'aiguilles, puis une rangée de mailles à l'endroit sur le jeu extérieur uniquement, puis une rangée sur le jeu intérieur uniquement).
Motifs placés	Terme générique employé pour désigner des motifs, jacquards, rayures, imprimés, broderies, etc. placés sur le tissu avant la coupe du vêtement de manière à ce qu'ils tombent à des endroits précis du vêtement. À titre d'exemple peuvent être cités les imprimés qui forment des ourlets ou des poignets spéciaux; les motifs tissés et tricotés qui permettent de faire en sorte que les rayures ou carreaux n'apparaissent que sur l'ourlet ou le poignet; les motifs de broderie Cornély qui deviennent de plus en plus petits à mesure que l'on remonte du bas du chemisier vers le col. Les motifs placés sont particulièrement difficiles et risqués car il doit y avoir coïncidence parfaite entre le tissu et le tracé du vêtement. Les motifs suivants ne sont pas des motifs placés : impression en panneaux, effets spéciaux sur chandails ou jacquard spécial sur chandail.
Piqué Lacoste	Tricot léger à mailles cueillies simple fonture à petit relief produisant un effet nid d'abeilles semblable au double piqué.
Piqué	Catégorie générique de tissus et de tricots. Les tricots sont aussi produits en deux types de piqués : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Interlock piqué-chargé (Single piqué), tricot deux fontures produit sur métier circulaire, les rangées 1 et 2 sont interlock, la rangée 3 est en mailles chargées, les rangées 4 et 5 sont à nouveau interlock et la rangée 6 charge une aiguille de plateau sur deux.</li> <li>2. Piqué double (Double piqué), caractérisé par un aspect en nid d'abeilles, semblable au point Lacoste. Du français piquer.</li> </ol>
Point de Rome	Tricot mailles cueillies sur 4 chutes, caractérisé par deux rangées interlock, une rangée tricotée uniquement sur les aiguilles de cylindre et une rangée uniquement sur les aiguilles de plateau. Souvent confondu avec le Milano rib du fait de leur ressemblance.
Pointelle	Tricot mailles cueillies le plus souvent jacquard, opposant deux fils, l'un opaque l'autre translucide, pour créer un effet de dentelle. De l'ancien français pointel qui signifie pointe de l'épée.
Popcorn	Terme générique employé pour désigner l'effet produit sur les tissus et tricots par l'utilisation de fil fantaisie contenant des mouchetures courtes mais épaisses.
Rachel	Large catégorie de tricots à maille jetée fabriqués sur un métier spécial capable de produire des jacquards, des œillets travaillés et des motifs de type dentelle. Principalement utilisé dans l'ameublement et pour la fabrication de dentelles bon marché.
Tissu éponge	Velours bouclé tissé ou tricoté. Le tissu éponge tricoté peut l'être soit sur métier circulaire soit tricoté à maille jetée avec des boucles sur un côté uniquement.
Tissu thermique	Nom donné aux tissus ou tricots conçus pour offrir une bonne isolation à la personne qui le porte. Le tissu thermique est un tricot gaufré qui conserve la chaleur du corps.
Tricot à côtes	Tissu caractérisé par des côtes longitudinales formées par alternance de colonnes de mailles des deux côtés du tissu. La côte 1 x 1, le tricot côte le plus simple, se caractérise par une colonne alternativement envers puis endroit. Il existe aussi des côtes 2 x 2 avec deux côtes sur l'endroit et deux sur l'envers. Les tricots à côtes peuvent être plus compliqués : la côte 4 x 8 (16 colonnes de mailles). Les côtes peuvent être produites sur métier rectiligne et sur métier circulaire.

Tricot avec ruban	Jersey simple, fibres discontinues non tordues tricotées à chaque boucle pour former une nappe de poils élevée.
Tricot double	Terme générique employé pour désigner les étoffes de bonneterie trame produites sur métier circulaire équipé de deux jeux d'aiguilles, plus stable qu'un tricot simple. Le tricot double se distingue du tricot simple par le fait que l'endroit et l'envers ont une apparence différente. Parmi les principaux types de tricots doubles figurent le double piqué, le tricot huit-serrures, le lacoste, le Milano rib, le punto di Roma, le simple piqué, le texipiqué, plus différents types de jacquards.
Tricot huit-serrures	Point classique réalisé sur métier à tricoter double produisant une côte 2 x 2. Peut être produit en une seule couleur, avec des rayures ou à carreau.
Tricot simple	Aussi appelé jersey, produit sur un métier doté d'un seul jeu d'aiguilles. Le tissu présente une apparence moelleuse et une impression de grains dans la longueur. Utilisé pour la confection de T-shirts et de sous-vêtements.
Tricots à mailles jetées/tricotées chaîne	Terme générique employé pour désigner les tricots produits à partir d'un ou de plusieurs fils de chaîne préparés et donc élastiques uniquement dans le sens de la trame. Exemple : tricot rachel et maille.
Velours	Terme générique employé pour désigner tous les types d'étoffes à poils (coupés ou grattés). Il existe : <ol style="list-style-type: none"><li>1. Le velours tissé : tissu dense dont les poils sont orientés dans un sens. À l'origine produit en laine, aujourd'hui aussi en coton.</li><li>2. Le velours tricoté : son toucher est similaire à celui du velours tissé, il est produit par coupe et brossage de tissu éponge.</li><li>3. Le velours chaîne : longues mailles jetées sous, tout d'abord grattées puis coupées.</li></ol>

## Impression, teinture et apprêt

À faible quantité de liquide absorbée	Terme générique employé pour désigner les techniques de teinture ou d'apprêt chimique destinées à réduire le temps de séchage.
Antifeu	Terme désignant une étoffe qui brûle mais s'éteint d'elle-même.
Antimite	Apprêt chimique appliqué sur les tissus ou les vêtements pour résister aux mites, anthrènes des tapis et autres insectes.
Apprêt absorbant	Procédé chimique conçu pour accroître l'hydrophilie et permettre une meilleure pénétration des produits chimiques hydrosolubles utilisés pour la finition.
Apprêt antibactérien	Procédé utilisant des agents chimiques destinés soit à tuer les bactéries, soit à inhiber la prolifération bactérienne.
Apprêt antiglissant	Procédé chimique destiné à empêcher les filaments lisses, tels de nylon et de soie, de glisser à la couture. Particulièrement important pour la mousseline de soie, la maille de filet et d'autres tissus tissés lâche. Le silicium améliore temporairement les choses; la résine a un effet plus permanent.
Batik	Technique de coloration fondée sur l'application préalable à la teinture de réserves en cire. Le tissu est ensuite bouilli pour en retirer le colorant.
Blanchiment	Procédé chimique destiné à retirer sa couleur naturelle au fil et aux tissus pour les rendre blancs.
Brossage	Procédé mécanique consistant à soulever les poils sur le tissu à l'aide de brosses ou d'autres instruments abrasifs.
Calandrage	Finition mécanique qui consiste à faire passer le tissu entre deux cylindres en pression avec ou sans chauffage pour produire un reflet brillant plat.
Chromage	Procédé destiné à améliorer la fixation de la couleur sur le tissu.
Collage	Procédé mécanique consistant à coller ensemble les couches du tissu.
Colorant	Substance chimique ou naturelle colorée qui se fixe sur une matière pour la teinter.
Colorant au soufre	Colorant contenant du soufre normalement appliqué sur des tissus à base de cellulose tels le coton, la viscose, la rayonne et le lin pour produire une palette de couleurs généralement ternes comprenant des jaunes, bruns, havanes, verts, marrons, bleus, gris et noirs.
Colorant azoïque	Colorant bon marché utilisé pour teindre le coton, la viscose et la rayonne. Donne des couleurs brillantes et offre une remarquable solidité des couleurs. Le procédé est malheureusement là aussi très polluant. L'UE interdit l'importation de vêtements contenant des colorants azoïques.
Colorant basique	Colorant synthétique le plus ancien (1856) à base de brai. Produit des couleurs vives mais qui passent au soleil et dégorgent au mouillé et au sec par frottement.
Colorant direct	Colorant anionique pouvant être appliqué directement sur la fibre dans une solution neutre ou alcaline. Principalement utilisé pour le coton, le lin, la rayonne, la soie et la laine. Il s'agit d'un colorant bon marché, d'utilisation rapide, qui donne des couleurs vives, mais dont la solidité n'est pas bonne.
Colorant naturel	Colorant obtenu à partir de substances végétales ou animales. Il s'agit de la forme de teinture la plus ancienne, presque entièrement remplacée au 20ème siècle par les colorants synthétiques qui offrent une plus grande variété de couleurs et sont plus résistants. Les colorants naturels ont par la suite fait leur retour pour des raisons environnementales.

Coloration à l'acide	Procédé de lavage utilisé pour les jeans denims pour leur conférer un aspect usé. Très polluant.
Décatissage	Traitement de finition destiné à assouplir et stabiliser dimensionnellement les laines et laines peignées pour supprimer tout rétrécissement résiduel.
Décatissage	Procédé mécanique de traitement de la laine et des tissus de laine peignée destiné à assurer leur stabilité dimensionnelle, contrôler le rétrécissement, et à en accroître le lustre soit à l'eau (fixage au mouillé ou crabbing) ou à la vapeur. Dans le secteur des vêtements de qualité supérieure, ce procédé est souvent suivi d'un finissage à l'éponge. Un procédé semblable est utilisé pour apprêter la rayonne, les fibres synthétiques et les mélanges pour améliorer le toucher, la couleur, le lustre, voire même améliorer les problèmes de teinture inégale; aussi pour les tricotés doubles, ce qui leur donne un toucher plus sec et permet de contrôler le rétrécissement.
Dégorgement par frottement	Défaut de teinture caractérisé par le transfert – mouillé ou sec – du colorant d'un tissu à un autre par frottement. Peut être dû à une mauvaise technique de teinture, à un lavage insuffisant après teinture, ou à l'utilisation d'un colorant de mauvaise qualité.
Dégraissage	Procédé chimique destiné à retirer la saleté, la graisse, la transpiration, etc. de la laine brute (laine en suint). Terme aussi utilisé pour désigner le lavage des tissus écrus avant teinture ou impression.
Délavage	Terme générique désignant les procédés de lavage de vêtements qui leur confèrent un aspect très usé. Il s'agit d'un procédé mécanique qui consiste à laver le vêtement à la pierre, ou d'un procédé chimique qui consiste à laver le vêtement à l'acide ou aux enzymes.
Déperlant	Capacité du tissu de résister à l'eau, telle que mesurée par les normes de l'AATCC. L'apprêt n'est dans la plupart des cas pas permanent car les interstices du tissu ne sont pas hermétiquement bouchés comme dans le cas d'un tissu imperméable.
Encollage	Catégorie de substances chimiques (ou procédés chimiques) utilisées pour améliorer la résistance à l'abrasion, la solidité, le poids et le brillant principalement des fils, notamment de chaîne, mais aussi des tissus. Comprendait à l'origine des huiles, la cire ou la gélatine et, depuis peu, la résine.
Enduction	Opération de dépôt d'une matière spécifique – laque, vernis, caoutchouc ou résine – sur la surface d'une étoffe afin de lui conférer des caractéristiques particulières.
Estamper	Imprimer au rouleau. L'étoffe est embossée et imprimée en même temps.
Flamage	Destruction superficielle du duvet par passage des filés, des étoffes au-dessus d'une flamme ou d'une plaque de cuivre chauffée pour produire une surface moelleuse. Destinée à améliorer la qualité de l'impression et/ou de l'apprêt.
Foulage	Procédé mécanique destiné à aplatir le coton et le lin pour leur donner l'apparence du lin.
Foulardage au pigment	Procédé qui consiste à répartir le pigment sur un tissu par dispersion par palette avant teinture.
Gaufrage	Effet de creux et de relief obtenu par déformation de l'étoffe par passage entre deux cylindres chauds.
Glaçage	Apprêt chimique conférant au tissu un moelleux, une surface très polie produite par application de divers produits chimiques, notamment l'amidon, la paraffine ou la gomme laque ou, dans le cas du fil de coton mercerisé, de cire, d'amidon ou d'huile.

Grège	Terme générique désignant le tissu écreu. De l'italien greggio signifiant brut ou écreu.
Imperméable	Capacité du tissu à empêcher la pénétration de l'eau. Habituellement avec tissage serré puis enduction. Inventé par Charles Macintosh en 1823, d'où le nom générique donné aux imperméables britanniques.
Impression à l'aérographe	Procédé d'impression mécanique, abstrait, par lequel la couleur est soufflée sur le tissu. Principalement utilisé sur la rayonne et la soie.
Impression à la lyonnaise	Une des principales techniques d'impression utilisant du tissu filet (écran plat) ou une plaque de métal perforée (cadre rotatif). Le motif est obtenu en bouchant les ouvertures là où le motif n'apparaît pas puis en faisant passer la pâte de couleur par les mailles ou ouvertures perforées.
Impression à la planche	Procédé d'impression à la main dans lequel le motif est d'abord découpé sur du bois, du linoléum, ou d'autres matières semblables, avant d'être appliqué sur la surface à imprimer.
Impression abstraite	Catégorie de procédés d'impression caractérisés par des motifs aléatoires.
Impression au cadre manuelle	Une des deux techniques d'impression au cadre plat. Chaque cadre est posé sur le tissu et la couleur appliquée manuellement à l'aide d'une raclette. Le cadre est ensuite retiré et déposé sur le rapport suivant. Il s'agit de la meilleure technique pour les rapports de très grande taille mais elle est très lente et exige une grande habileté.
Impression au cadre plat	Une des deux techniques d'impression où le tissu est disposé à plat sur une table et les cadres, un par couleur, sont posés sur le tissu. La couleur est appliquée par les parties poreuses des mailles du cadre. Chaque cadre est ensuite retiré, le tissu avance soit mécaniquement (impression au cadre automatique) ou alors c'est le cadre qui est déplacé et repositionné sur le rapport suivant (impression au cadre manuelle). L'autre technique, l'impression au cadre rotatif, est plus rapide mais limitée quant à la taille des rapports.
Impression au cadre rotatif	Procédé qui est un croisement entre l'impression au rouleau et l'impression au cadre plat qui utilise des écrans de métal perforés incurvés. Le motif est formé en couvrant les perforations lorsque le motif n'apparaît pas. Bien moins coûteux que les rouleaux (avec des minimums inférieurs) et plus rapide que les écrans plats.
Impression au pochoir	Procédé d'impression consistant à déposer de la couleur au travers des parties évidées, en forme de motifs, d'une plaque.
Impression au rouleau	Une des principales techniques d'impression du tissu. Le tissu passe sur des rouleaux de cuivre gravés en creux contenant le colorant. Les résultats sont très précis et l'impression très rapide. Certaines machines peuvent être équipées de 16 rouleaux (16 couleurs possibles). Les rouleaux coûtent très cher à fabriquer et la méthode est donc particulièrement adaptée aux grosses pièces également limitées en termes de taille du rapport.
Impression double face	Procédé mécanique d'impression de motifs différents ou identiques sur l'endroit et l'envers du tissu. Le tissu est soit imprimé deux fois, soit imprimé sur une machine double-face spéciale.
Impression électrostatique	Procédé mécanique par lequel une plaque chargée électrostatiquement est placée sous le tissu, un pochoir est découpé dans le patron imprimé et placé sur le tissu; du colorant est saupoudré sur le pochoir. La plaque chargée attire le colorant jusqu'à la partie découpée du pochoir pour que le motif s'y imprime.
Impression en creux	Forme d'impression au rouleau. Les rouleaux sont gravés en creux, en d'autres termes le motif est découpé dans le rouleau.



Impression en cuve	Procédé permettant l'impression de la couleur en une fois par ajout d'alcali directement à la couleur d'impression dans la cuve, ce qui évite d'avoir à baigner le tissu imprimé avant vaporisation.
Impression en panneaux	Impression de motifs non récurrents sur des panneaux de vêtements. Utilisée pour les T-shirts et autres vêtements décontractés, de même que pour des robes très coûteuses. Il s'agit généralement d'impression au cadre manuelle.
Impression en relief	Forme d'impression au rouleau où les rouleaux sont gravés de sorte que seules les parties saillantes des plateaux soient imprimées par opposition à l'impression en creux.
Impression flammée	Terme générique employé pour désigner l'effet multicolore obtenu à l'impression où une nuance se transforme progressivement en une autre.
Impression mat	Technique d'impression où la partie imprimée est moins brillante que le fond.
Impression métallique	Technique d'impression de fine poudre de bronze ou d'aluminium.
Impression par enlèvement	Technique d'impression de motifs moins colorés sur un fond plus sombre, la couleur du fond étant appliquée d'abord à l'aide d'une matière colorante spéciale. Le motif est ensuite blanchi (enlevé) pour produire des sections non colorées qui sont alors colorées par surcharge.
Impression par flochage	Procédé d'impression mécanique dans lequel les fibres courtes (floc) sont appliquées sur la surface du tissu pour former les motifs. Le floc peut être attaché et maintenu en position verticale par un adhésif ou par voie électrostatique. Principalement utilisé sur les tissus très fins pour produire de petits points ou motifs.
Impression par jet d'encre	Procédé d'impression courant. Au lieu de vaporiser des gouttelettes d'encre pour former des lettres, l'ordinateur vaporise des gouttelettes de colorant pour former les motifs.
Impression par rongage	Procédé chimique par lequel le motif est formé sur le tissu avec des fils en paire de différentes fibres, une fibre étant rongée ou détruite pour former le motif.
Impression par transfert à chaud	Synonyme de thermo-impression.
Impression pigmentaire	Procédé par lequel les pigments insolubles sont imprimés sur un tissu à l'aide d'adhésifs.
Impression sur cadre automatique	Procédé d'impression mécanique sur cadre plat (par opposition à l'impression sur cadre manuelle).
Impression sur chaîne	Méthode par laquelle les fils de chaîne sont imprimés avant tissage, ce qui produit un effet aquarelle.
Impression transfert	Procédé d'impression mécanique par lequel les motifs sont transférés d'un papier pré-imprimé sur le tissu. Très efficace sur le polyester et le triacétate. Cette méthode présente de nombreux avantages par rapport à l'impression au cadre ou au rouleau traditionnelle car les motifs imprimés peuvent l'être en davantage de couleurs, y compris des teintes ombrées. Minimise aussi les marques de jointure et d'autres problèmes liés à l'impression conventionnelle.
Impression Vigoureux	Méthode permettant d'obtenir un effet de teintes fondues généralement sur les fils et tissus peignés par impression spéciale des rubans de laine peignée.
Impression	Application de colorants en motifs pré-définis sur les rubans, rubans de laine peignée, fils, tissus ou vêtements.
Indigo	Colorant végétal bleu utilisé depuis la préhistoire sur le coton, la laine et la soie. Aujourd'hui synthétisé et utilisé principalement pour le denim. Du grec indikon.

Infroissabilité	Aptitude du tissu à résister au froissage, obtenue soit par utilisation de fil spécial, soit par procédé chimique.
Lavage enzymatique	Apprêt chimique dans lequel un enzyme de cellulase est utilisé pour créer un aspect usé et délavé.
Lavage	Terme générique employé pour désigner toutes les opérations de nettoyage des fibres, fils ou vêtements à l'aide d'eau, de détergents ou d'alcalis.
Marque de jointure	Domage causé par impression au cadre plat caractérisé par une ligne ombrée qui apparaît entre les rapports due à une mauvaise mise en registre pendant l'impression ou à une mauvaise conception du motif ou même du cadre.
Métallisation	Application d'un film métallique à la surface du tissu ou entre deux couches de tissu ou nappes de poils.
Millitron	Marque déposée de Milliken & Co. Il s'agit d'une machine de teinture par jet numérique utilisée pour les tapis, couvertures et autres tissus décoratifs. La machine est capable de produire des motifs multicolores très complexes tels que ceux que l'on trouve fréquemment sur les tapis d'Orient.
Ombre	Variation progressive de la nuance du clair au foncé. Généralement obtenue en disposant des tons différents sur la chaîne ou par impression. Du français ombrer.
Pigment	Substance chimique insoluble mais qui peut être appliquée sur un tissu ou des fibres par dispersion pour en modifier la couleur.
Pli permanent	Procédé mécanique ou chimique qui produit un pli qui ne disparaît pas à l'usure ou au nettoyage à sec. Utilisé pour le plissage et les pantalons. Peut être obtenu soit sur le tissu (pré-polymérisation) ou sur le vêtement (post-polymérisation).
Plissé	Tissu traité à l'aide d'hydroxyde de sodium pour créer un effet froncé ou plissé inégal.
Polissage	Traitement chimique du fil qui donne une surface lisse et brillante. Désigne aussi un apprêt (en particulier pour les tissus à poils) qui confère un lustre accru sans écraser le tissu.
Polymérisation	Procédé mécanique consistant à chauffer les tissus imprégnés de résine pour leur conférer des caractéristiques particulières telles la permanence du pli, la déperlance, l'indéfroissabilité, etc.
Relaxation	Modification dimensionnelle du tissu (rétrécissement ou élargissement) due aux forces internes de tension accumulées dans le tissu ou le vêtement pendant le processus de production. À titre d'exemple, le contrôle du tissu, à moins qu'il ne soit réalisé sur une machine spécialement conçue à cet effet, ou le fait de disposer le tricot sur la table de coupe provoquent un allongement du tissu qui, s'il n'est pas compensé, causera une réduction de la taille lorsque le tissu ou les panneaux de tissus se relaxeront.
Résistance au rétrécissement	Terme générique désignant toutes les méthodes destinées à limiter le rétrécissement. Peut être mécanique : rétrécissement par compression ou chimique : chlorage.
Résistant à la moisissure	Apprêt chimique appliqué pour réduire la sensibilité du tissu à la moisissure. Parce que le fongicide utilisé est généralement soluble dans l'eau, cet apprêt n'est pas permanent.
Rétrécissement progressif	Domage causé au vêtement dans lequel le tissu continue de rétrécir lavage après lavage ou d'un nettoyage à sec à l'autre.
Rétrécissement résiduel	Mesure du rétrécissement après application d'un apprêt irrétrécissable.

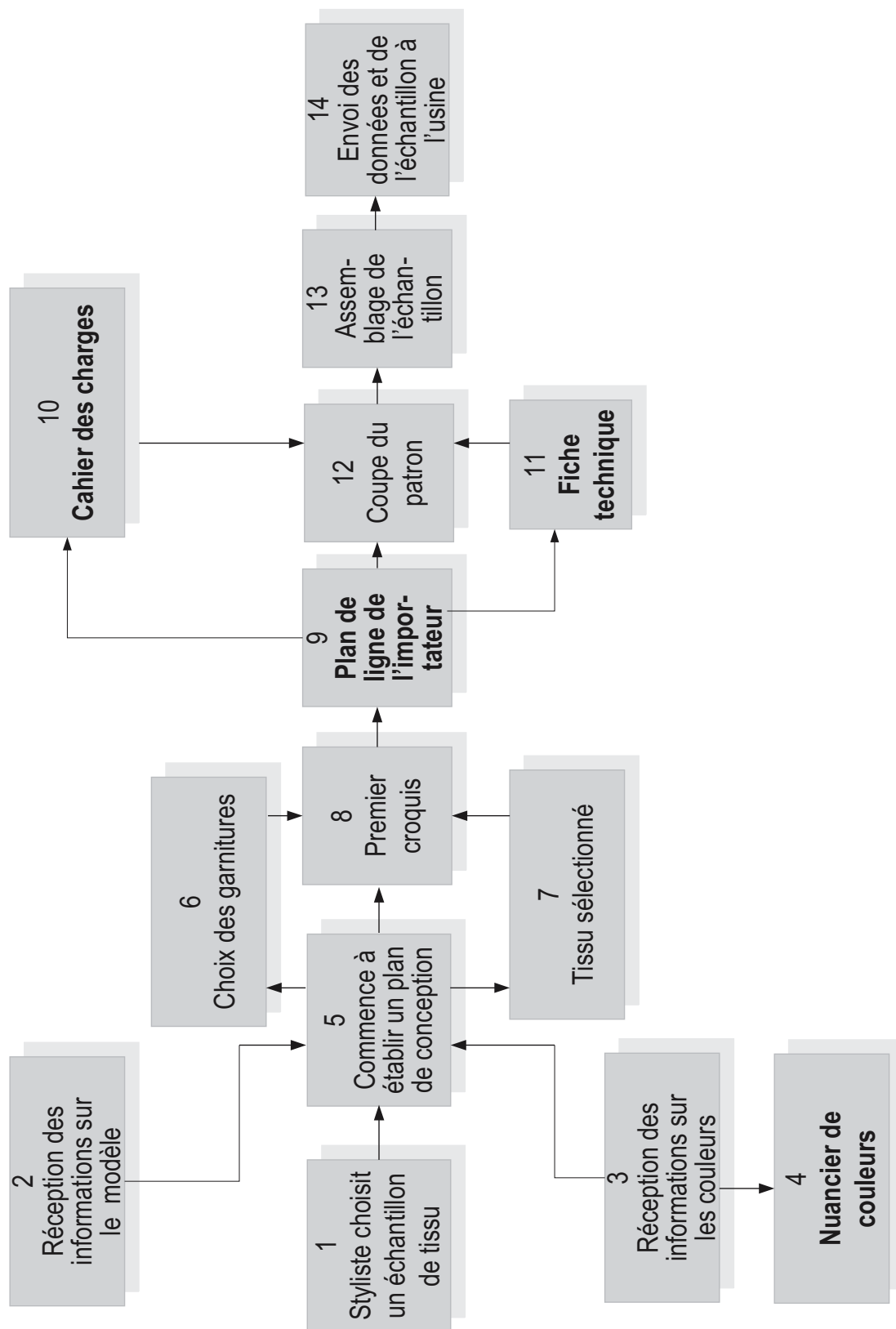
Rétrécissement/retrait	Domage causé au tissu ou aux vêtements lors du séchage en machine à domicile ou à la laverie automatique.
Séchage sublistatique à rame	Nom commercial donné à un procédé d'impression par échange thermique. Désigne aussi un type de finition destiné à maintenir le tissu dans une position donnée pendant le séchage par utilisation d'une élargisseuse.
Shatnez	Injonction biblique imposant de ne pas porter de fibres mélangées (laine et lin par exemple).
Similisage	Procédé mécanique destiné à accroître le brillant des tissus de coton par lequel le tissu passe entre des rouleaux gravés de fines lignes diagonales parallèles produisant des sillons invisibles à l'œil qui augmentent la surface de réflexion de la lumière.
Soufre noir	Colorant utilisé pour produire du tissu noir, notamment en denim. Voir Colorant au soufre.
Stabilité dimensionnelle	Terme employé pour définir la capacité du tissu à conserver sa forme et à résister au rétrécissement.
Stonewashed/lavé à la pierre	Opération de lavage mécanique/chimique destinée à produire un effet de couleur ou un aspect vieilli sur les textiles et les vêtements et qui consiste à les laver avec de la ponce ou d'autres matières abrasives souvent trempées dans des produits chimiques spéciaux.
Surteinture	Technique de teinture surtout utilisée pour le denim où le denim teint en fil est ensuite teint en pièce.
Surteinture	Teinture de fil ou de tissu dans deux couleurs différentes pour obtenir un aspect multicolore ou irisé. Les fils de chaîne sont teints d'une couleur et les fils de trame d'une autre, comme dans le cas du Chambrai de coton, ou des soies thaïs ou indiennes utilisées pour la confection de saris. Le même effet peut être obtenu lorsqu'un même tissu contient des fibres différentes et que le tissu est teint deux fois (une fibre n'absorbera pas les colorants utilisés pour d'autres fibres).
Teinture	Ensemble d'opérations qui consistent à colorer des fibres, des fils, des tissus, des vêtements, ou des parties de vêtements en utilisant des colorants. Il existe deux grandes techniques de teinture : la teinture par lot et la teinture à la continue.
Teinture à l'unisson	Méthode destinée à obtenir une couleur uniforme lorsque le tissu est composé de différents types de fibres qui exigeraient normalement l'utilisation de colorants séparés.
Teinture à la chaîne	Procédé utilisé pour teindre les tissus qui ne supportent pas les hautes tensions, notamment le crêpe, la Georgette et les jerseys.
Teinture à la continu	Une des deux grandes catégories de teintures caractérisée par le traitement continu du tissu par opposition à la teinture en lot où des lots de tissu de taille différente sont traités.
Teinture à la cuve	Procédé de teinture des tricots (équivalent à la teinture de vêtements pour les tissus).
Teinture à palette	Technique de teinture dans laquelle les vêtements sont disposés en vrac dans un filet puis placés dans une cuve ouverte équipée de palettes rotatives.
Teinture au métal fondu	Procédé de teinture à la continu qui exige relativement peu de colorant.

Teinture de vêtements	Teinture de vêtements entiers, traditionnellement limitée aux chaussettes mais inclut depuis peu les T-shirts et les jeans délavés à la pierre. Important pour la production Quick Response mais bien souvent les couleurs ne sont pas très solides.
Teinture en bourre	Teinture des fibres avant filage pour produire un effet mélangé, généralement de la laine ou de la laine peignée.
Teinture en boyau	Procédé par lequel les lisières et le début et la fin du tissu sont cousus ensemble de manière à former un long boyau à teinter. Ce procédé est moins coûteux que la teinture au large et est efficace pour autant que le tissu ne soit pas endommagé lorsqu'il est mis sous tension en boyau. De nombreux tissus sont néanmoins endommagés et présentent de longues marques irrégulières appelées cassures de teinture.
Teinture en écheveaux	Teinture d'écheveaux de fils souples par opposition à la teinture sur bobine, utilisée principalement pour la laine et les fils de soie pour chandails.
Teinture en lot	Une des deux grandes catégories de procédés de teinture, caractérisée par le traitement de quantités différentes de tissu à la fois, par opposition à la teinture à la continu.
Teinture en milieu	Catégorie générique de techniques de teinture utilisant des colorants solubles dans des liquides autres que l'eau.
Teinture en pièces	Terme générique employé pour désigner la teinture du tissu par opposition à la teinture du fil, des fibres ou des vêtements assemblés.
Teinture par espacement	Technique de teinture ou d'impression du fil où les torons sont colorés en une ou plusieurs couleurs à intervalles irréguliers.
Teinture par foulardage	Procédé de teinture dans lequel le tissu passe dans le bain contenant la solution de teinture puis, à l'aide de lourds rouleaux, la teinture est répartie de manière uniforme sur le tissu. Il s'agit d'un procédé très rapide principalement utilisé pour la teinture directe.
Teinture par phase vapeur	Méthode dans laquelle les molécules des colorants sont appliquées sur le tissu sous forme gazeuse.
Teinture par réserve	Méthode de teinture visant à obtenir deux nuances sur le tissu ou le fil. Une substance chimique est ajoutée au colorant de sorte que le fil ou le tissu résiste à toute teinture ultérieure. Le fil ainsi traité est mélangé à du fil non traité, les deux sont tissés et teints en pièces pour donner un effet mélangé ou deux nuances.
Teinture sous pression	Technique de teinture en lot où la teinture et le tissu sont placés sous une vapeur à haute pression pour permettre une teinture plus rapide et à des températures plus élevées.
Teinture sur bobine	Technique de teinture du fil où le fil est tout d'abord enroulé lâche sur des cylindres perforés appelées bobines. Un grand nombre de bobines sont ensuite placées sur une broche et plusieurs broches sont ainsi chargées dans la machine à teindre.
Teinture sur ensouple	Procédé de teinture du fil sur ensouples de métal perforées.
Teinture sur jet	Procédé de teinture à haute pression et à haute température de cordage en lot.
Teinture sur jigger	Technique de teinture au large où le tissu est entraîné alternativement d'un rouleau à l'autre en passant chaque fois dans le bain de teinture. L'opération est répétée jusqu'à obtention de la teinte souhaitée. Chaque répétition est appelée "passe". La teinture sur jigger n'est pas aussi précise que d'autres procédés de teinture en lot.

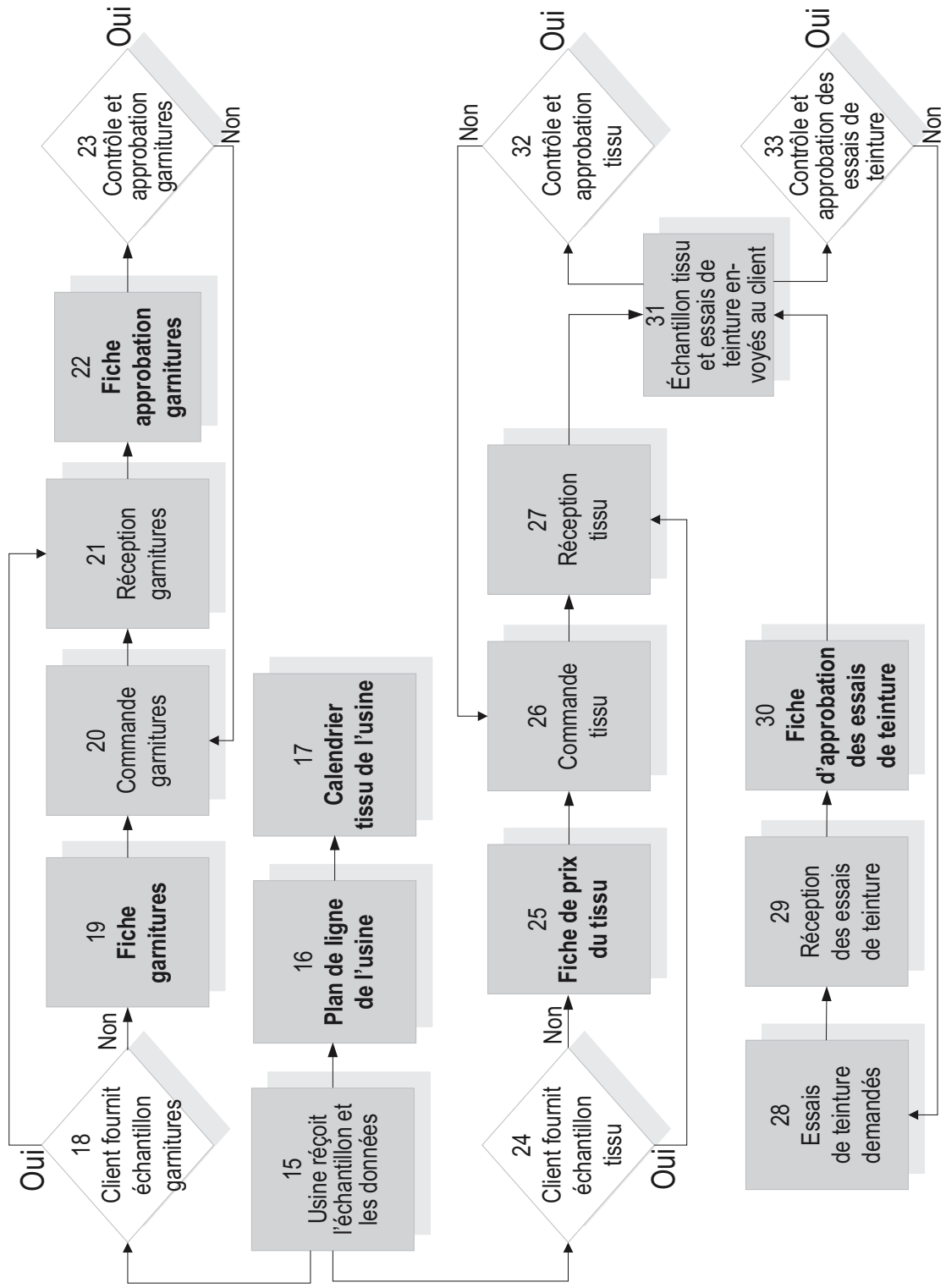
---

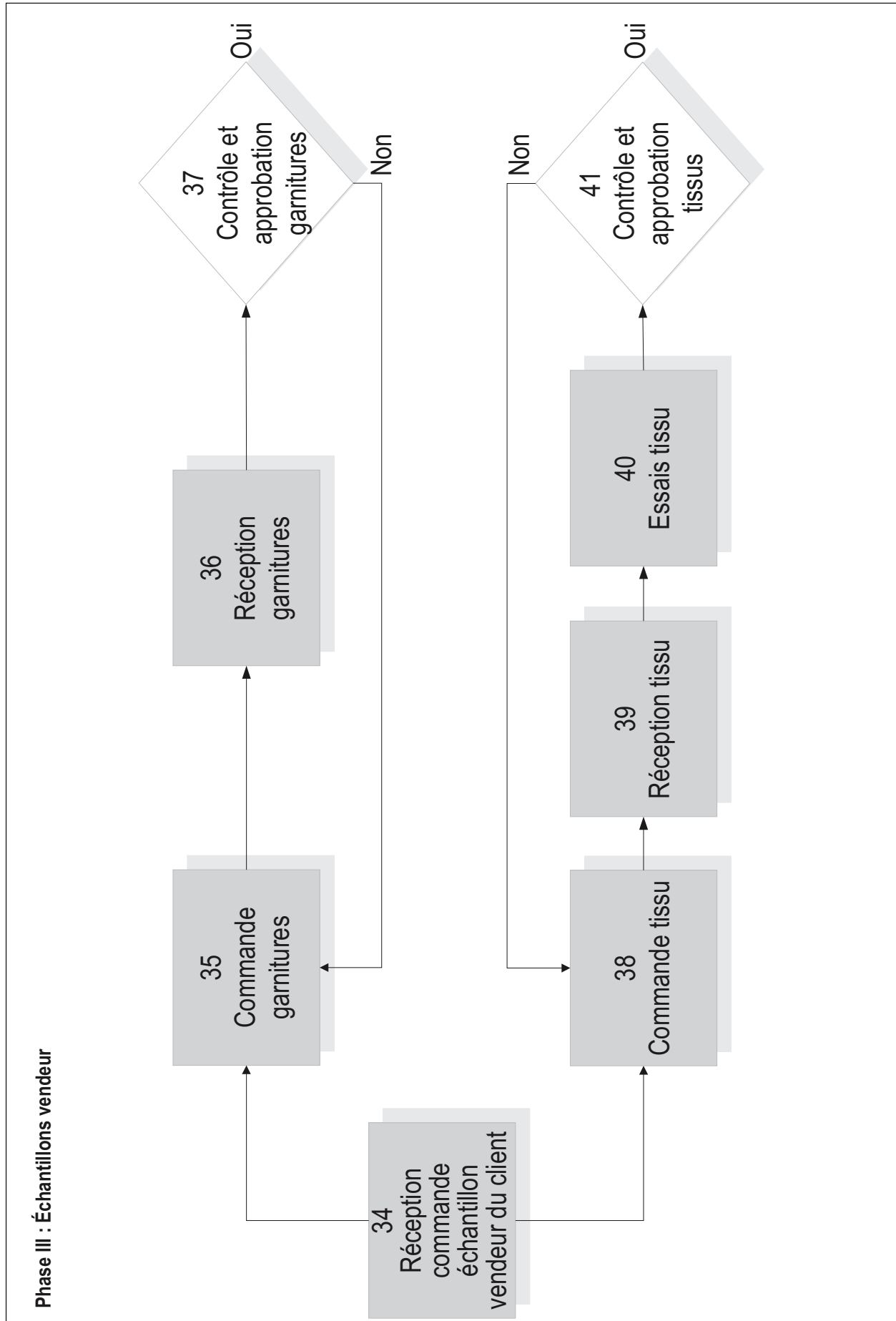
Teinture sur manchon	Technique de teinture du fil en écheveaux appelés manchons.
Teinture sur ruban peigné	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procédé consistant à teindre les rubans de laine peignée avant la filature. Procédé important pour la production de tons chinés sur la flanelle et d'autres lainages.</li><li>• Teinture de tissus déjà teints. Aussi connu sous le nom de surteinture.</li></ul>
Thermofixage	Procédé de finition mécanique utilisé pour faire en sorte que le tissu résiste au rétrécissement, conserve sa forme (stabilité dimensionnelle), et pour améliorer la solidité de la teinture en limitant sa diffusion dans les fibres du tissu.
Tip printing	Technique de gaufrage/d'impression où les portions gaufrées sont imprimées.
Tissu ennobli	Terme générique employé pour désigner tous les tissus finis. Le terme de convertier était jadis utilisé pour désigner l'ouvrier de finition puis plus tard la personne chargée de l'impression et de la teinture; désigne à présent toute personne qui vend une collection qu'elle n'a ni tissée ni tricotée.
Tondage	Finition mécanique de la laine et de la laine peignée destinée à égaliser les fils inégaux et les bouts de fibres. Désigne aussi le fait de couper les fils flottés des tissus jacquard et façonnés.

**Phase I : Dans le bureau de l'acheteur**



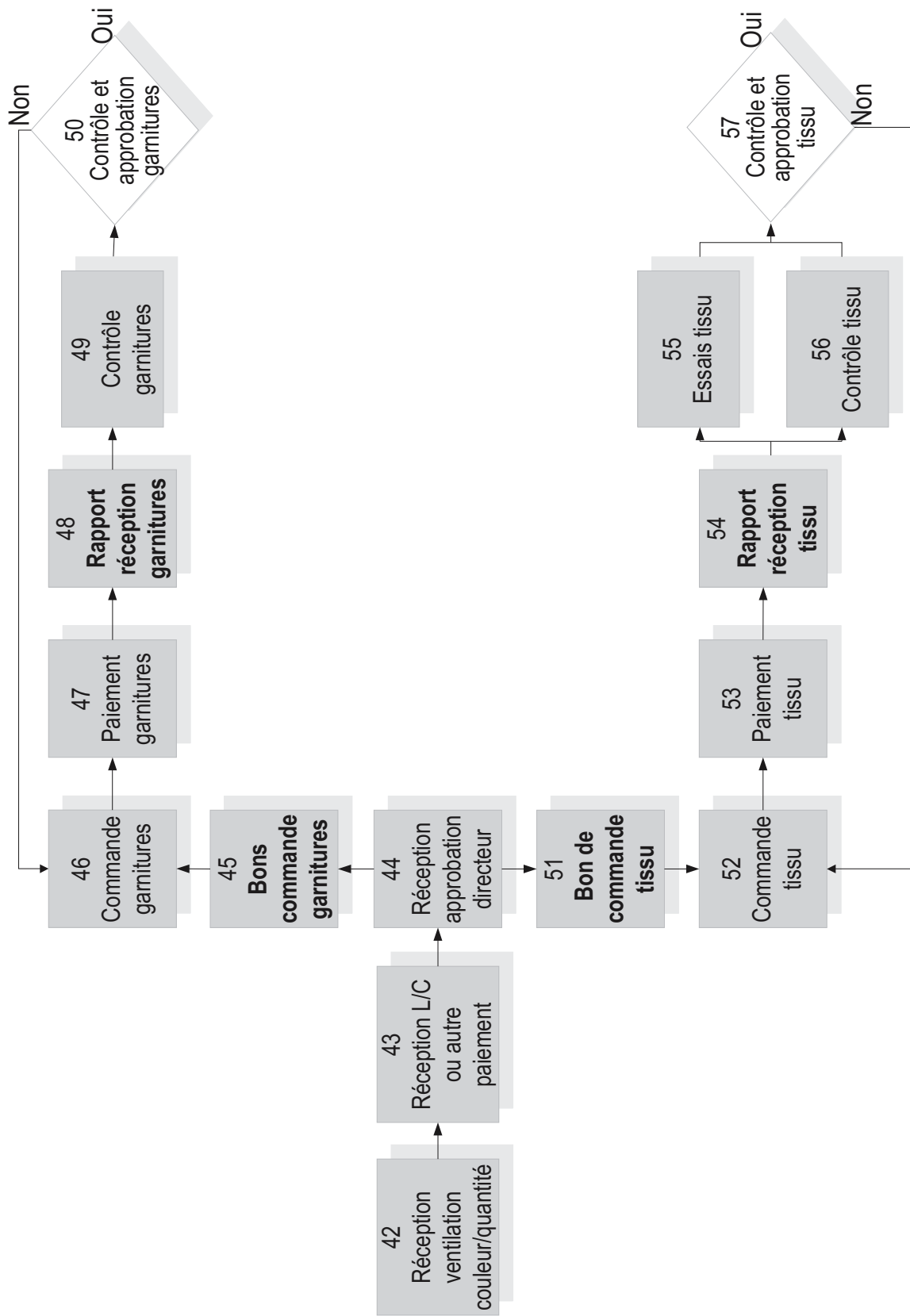
Phase II : du côté de l'usine



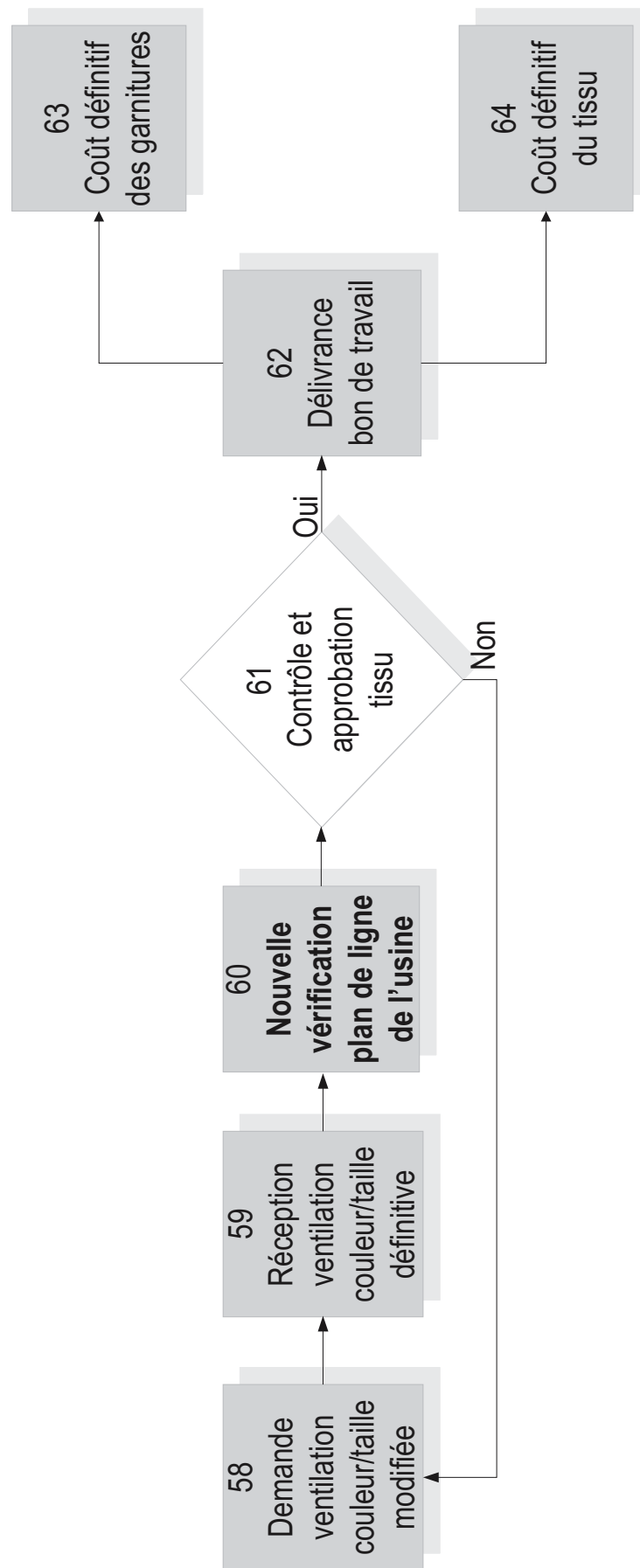




Phase IV : Commande des tissus



## Phase V : Phase finale





Les publications du CCI peuvent être commandées en ligne sur le site du CCI ([www.intracen.org/eshop](http://www.intracen.org/eshop)) ou en écrivant à l'une des adresses suivantes :

- ▶ *Pour l'Afrique, l'Europe et le Moyen-Orient, prière de s'adresser à :*  
Publications des Nations Unies  
Section de vente et commercialisation  
Palais des Nations  
CH-1211 Genève 10, Suisse  
Fax : +41 22 917 00 27  
E-mail : **unpubli@unog.ch**

et

- ▶ *Pour l'Amérique du Nord, l'Amérique latine, les Caraïbes, l'Asie et le Pacifique, prière de s'adresser à :*  
Publications des Nations Unies  
Section de vente et commercialisation  
Bureau DC2-853, 2 UN Plaza  
New York, N.Y. 10017  
États-Unis d'Amérique  
Fax : +1 212 963 3489  
E-mail : **publications@un.org**

# CCI : Votre partenaire pour le développement du commerce

Le Centre du commerce international (CCI) est l'agence de coopération technique de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) chargée des aspects opérationnels du développement des échanges axés sur l'entreprise.

Le CCI aide les économies en développement et en transition, en particulier leurs secteurs commerciaux, à exploiter au maximum leur potentiel de développement des exportations et à améliorer leurs opérations d'importation.

Les six services essentiels du CCI sont les suivants :

- ▶ Développement des produits et des marchés
- ▶ Développement de services d'appui au commerce
- ▶ Information commerciale
- ▶ Mise en valeur des ressources humaines
- ▶ Gestion des achats et approvisionnements internationaux



**Centre du commerce international**

**C N U C E D / O M C**

Pour plus d'information :

*Siège* : CCI, 54-56, rue de Montbrillant, 1202 Genève, Suisse.

*Adresse postale* : CCI, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse.

*Téléphone* : +41 22 730 0111

*Fax* : +41 22 733 4439

*E-mail* : [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

*Internet* : [www.intracen.org](http://www.intracen.org)

