



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

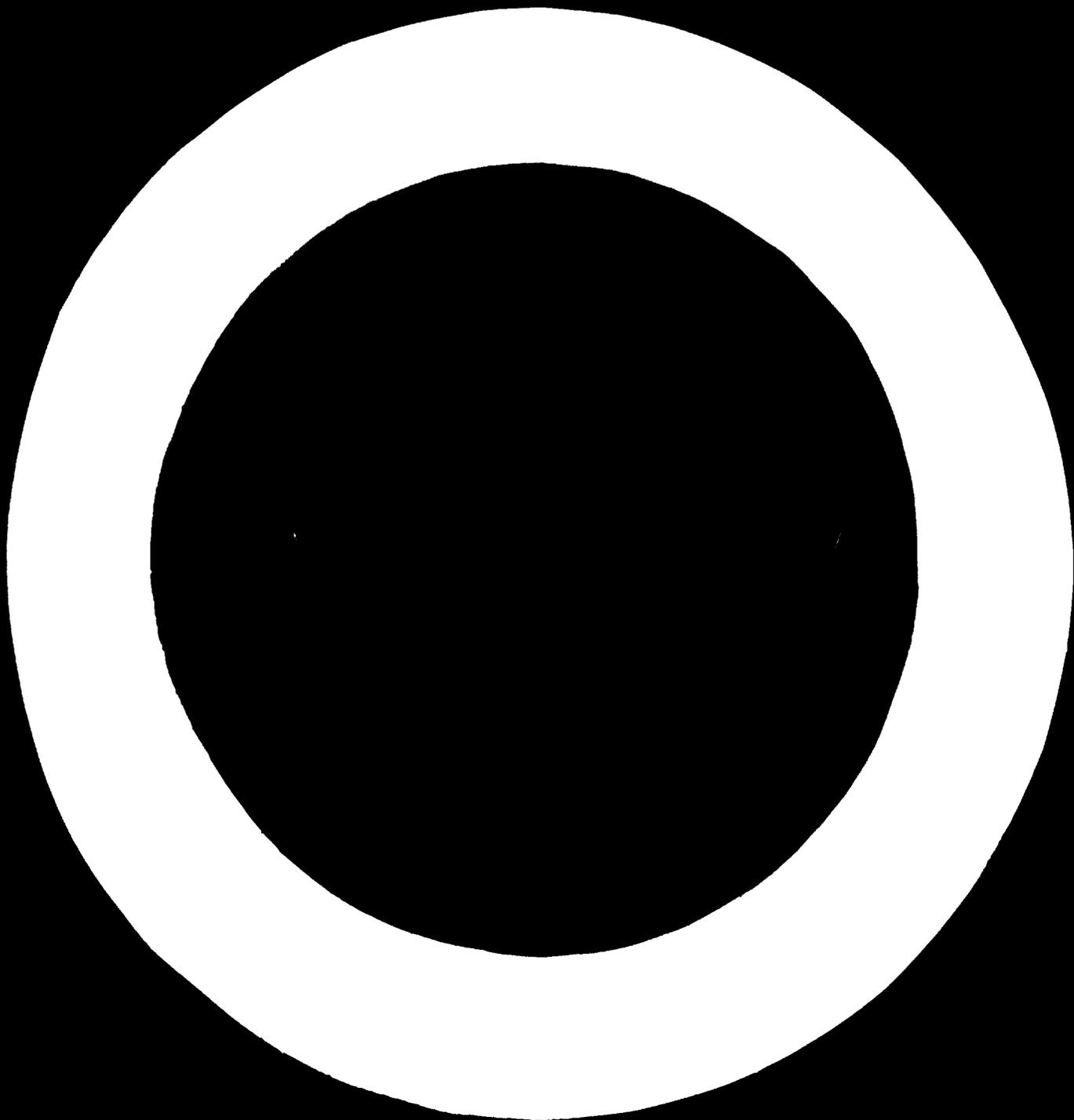
For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

*Possibilités
de commercialisation
et d'exportation
pour les cuirs
et les produits en cuir
fabriqués
dans les pays
en voie
de développement*

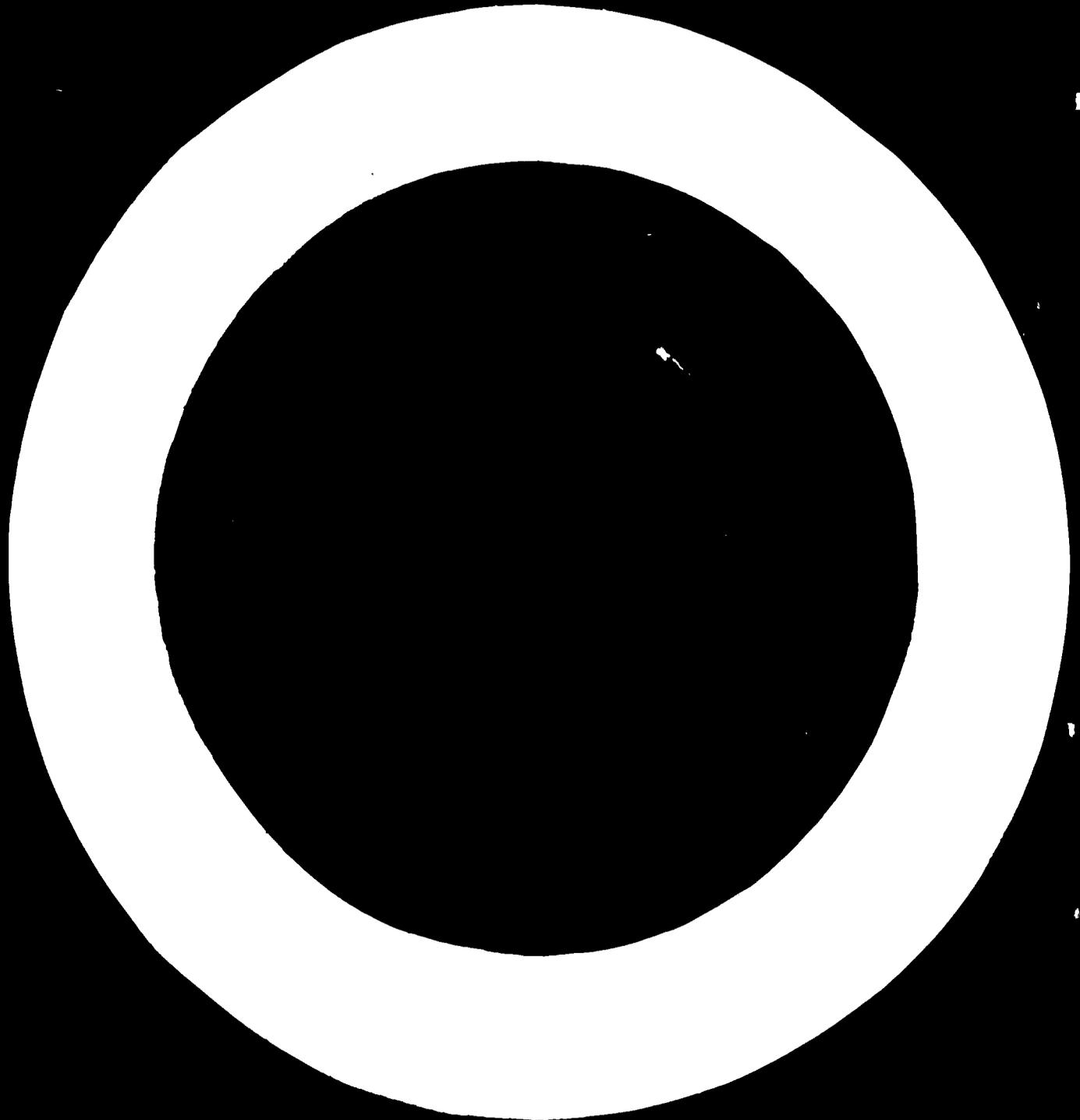


NATIONS UNIES

(34 p.)



**POSSIBILITES
DE COMMERCIALISATION
ET D'EXPORTATION
POUR LES CUIRS ET LES
PRODUITS EN CUIR FABRIQUES
DANS LES PAYS
EN VOIE DE DEVELOPPEMENT**



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
Vienne

**POSSIBILITES
DE COMMERCIALISATION
ET D'EXPORTATION
POUR LES CUIRS ET LES
PRODUITS EN CUIR FABRIQUES
DANS LES PAYS
EN VOIE DE DEVELOPPEMENT**



NATIONS UNIES
New York, 1973

La reproduction, en tout ou en partie, de la teneur de la présente publication est autorisée. L'Organisation souhaiterait qu'en pareil cas il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité.

**ID/90
(ID/WG.79/9, Rev.1)**

**PUBLICATION DES NATIONS UNIES
Numéro de vente: F.72.II.B.21
Prix: 1 dollar des Etats-Unis
(ou l'équivalent en monnaie du pays)**

PREFACE

Cette étude a été rédigée par D. Winters, de Wattle Export Development, Londres, en tant que consultant de l'ONUDI, à l'intention du Cycle d'études sur l'expansion des industries du cuir et des articles en cuir dans les pays en voie de développement, projet régional pour l'Afrique, qui s'est tenu à Vienne, du 22 février au 5 mars 1971.

Dans cette étude, M. Winters examine les possibilités d'accroître les exportations de cuir et d'articles en cuir. Il signale les obstacles et propose des moyens pour les surmonter. Les principaux marchés et les produits qui sont le plus demandés sont brièvement examinés. Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du secrétariat de l'ONUDI.

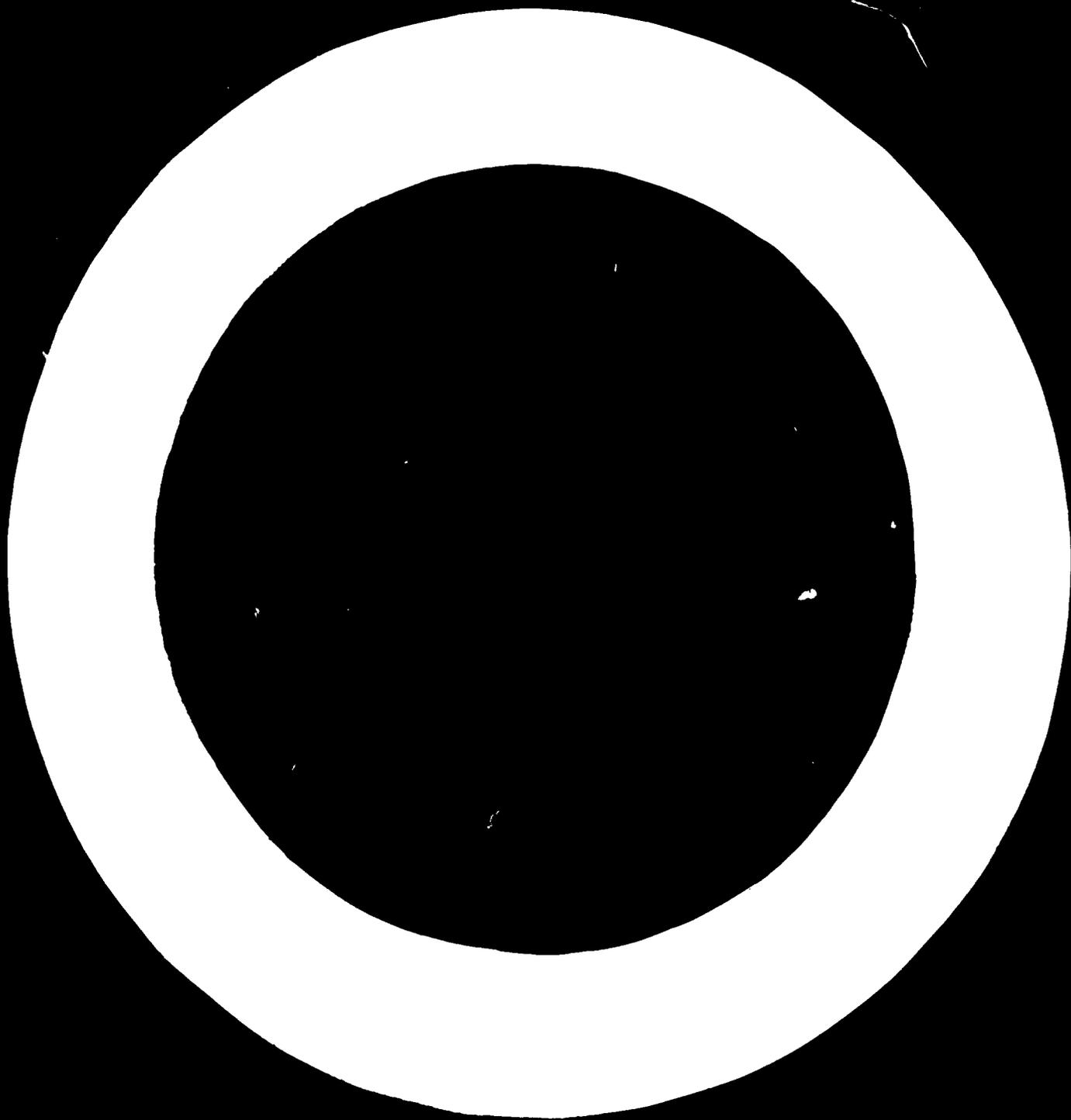


TABLE DES MATIERES

	<i>Page</i>
I. INTRODUCTION	1
Tanneries	1
Chaussures en cuir	2
Articles en cuir	2
II. POSSIBILITES DE COMMERCIALISATION ET D'EXPORTATION	3
Problèmes généraux relatifs aux exportations	5
Exportation de cuirs partiellement traités	6
Exportation de cuirs finis	9
Exportation de chaussures en cuir	10
Articles en cuir	15
III. PROMOTION DES EXPORTATIONS ET MESURES A PRENDRE POUR RESOUDRE LES PROBLEMES POSES PAR L'EXPORTATION	21
Cuir partiellement traités	21
Cuir finis	23
Chaussures en cuir et articles en cuir	24
IV. CONCLUSION	25

NOTE EXPLICATIVE

Le terme dollar s'entend du dollar des États-Unis.

Un cent équivaut à 0,01 dollar.

I. INTRODUCTION

Jusqu'à ces derniers temps, la plupart des industries du cuir, des articles en cuir et des chaussures en cuir étaient situées dans les pays industrialisés, les pays en voie de développement jouant surtout le rôle de fournisseurs de matières premières. Le chiffre total des ventes effectuées par ces industries correspond aujourd'hui approximativement à 2,3 milliards de dollars¹.

Toutefois, au cours de la dernière décennie, les pays en voie de développement ont fait de gros efforts pour mieux utiliser leurs ressources naturelles, si bien qu'aujourd'hui le pourcentage des produits exportés à l'état brut est un peu plus faible qu'autrefois. Disposant de matières premières en grandes quantités et d'une main-d'oeuvre abondante et bon marché, de nombreux pays en voie de développement peuvent se lancer dans la fabrication d'articles en cuir semi-finis ou finis destinés à l'exportation. La situation des pays industrialisés est également favorable aux pays en voie de développement: le coût de la main-d'oeuvre y a considérablement augmenté, car les travailleurs qui ont bénéficié d'une éducation sont généralement peu disposés à travailler dans l'humidité et la saleté des tanneries; de plus, de nombreux pays ont sévèrement limité la concentration chimique des effluents des tanneries. Il en résulte que la production du cuir, dans les pays industrialisés, se heurte à plus de difficultés en même temps qu'elle devient plus coûteuse. Etant donné cette situation, l'avenir des pays en voie de développement producteurs de cuir paraît prometteur.

Tanneries

On peut considérer que l'industrie du cuir se divise, dans les pays en voie de développement, en deux catégories principales: 1) les entreprises de tannage traditionnelles et rurales qui, pour la plupart, ne sont pas mécanisées et ne sont donc pas en mesure de produire des cuirs de haute qualité, répondant à des normes uniformes; et 2) dans de nombreux pays ayant récemment accédé à l'indépendance, les installations modernes, vastes et entièrement mécanisées. Entre ces deux groupes principaux, il existe encore de petites tanneries mécanisées qui partagent le sort de l'un ou l'autre de ces deux groupes, selon leurs dimensions et leurs capacités.

Jusqu'à présent, les résultats obtenus en ce qui concerne la production intérieure et les exportations ont été très divers. La plupart des pays se sont contentés de réduire leurs importations de cuirs et d'articles en cuir destinés à la consommation intérieure. Il en est peu qui aient sérieusement essayé d'accéder aux marchés d'exportation; dans la plupart de ceux qui y ont réussi, des tanneries ont été construites et sont exploitées en collaboration avec des tanneries de pays industrialisés, ce qui leur procure automatiquement des débouchés extérieurs et des services de vente compétents.

¹ Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (1970), *L'Economie mondiale des cuirs et peaux et de la chaussure*.

A l'exception de certains articles qui se sont déjà fait une place sur le marché, comme le cuir de chèvre en croûte nigérien, tanné au végétal, les exportations des produits provenant des tanneries rurales ont été négligeables. Les exportations de produits fabriqués par les petites tanneries mécanisées ont diminué, sans doute en raison de la concurrence des grandes tanneries dont l'outillage moderne permet une production à meilleur prix et plus uniforme.

Chaussures en cuir

La plupart des fabriques de chaussures récemment construites dans les pays en voie de développement sont de grandes entreprises mécanisées destinées à répondre aux besoins d'un marché intérieur en extension rapide. Toutefois, la plupart des chaussures qu'on y fabrique ne sont pas en cuir. Etant donné que, dans nombre de ces pays, le port de chaussures en cuir n'est pas habituel, il est facile de lancer sur le marché et de vendre des chaussures en matières synthétiques et en matières plastiques, à des prix relativement bas.

Les artisans ruraux qui fabriquent des articles entièrement faits à la main et les ateliers artisanaux semi-industrialisés, qu'il s'agisse de petites entreprises ou d'entreprises moyennes, luttent pour leur existence contre la concurrence des grandes entreprises. Ils n'ont pas réussi à exporter des chaussures en cuir et ont perdu la plus grande partie du marché intérieur, si bien que leurs entreprises ont cessé d'être viables. Ou bien ils ne veulent pas modifier leur matériel pour faire face à cette concurrence, ou bien ils en sont incapables.

Pour les industries du cuir et leurs possibilités d'exportation, c'est là une tendance désastreuse, étant donné que les petites et moyennes entreprises possèdent l'expérience et la main-d'oeuvre qualifiée qui leur permettent de fabriquer des chaussures tout cuir, de qualité moyenne, c'est-à-dire l'article le plus recherché dans ce domaine par le commerce international. Mais elles se heurtent à des difficultés, dont les principales sont le faible volume de leur production, le caractère archaïque de leur outillage et, ce qui est plus grave, leur manque de contacts avec les marchés étrangers.

Articles en cuir

Ce sont, le plus souvent, des artisans qui fabriquent les articles en cuir véritable, dans les pays industrialisés comme dans les pays en voie de développement; jusqu'à présent, les procédés de production de masse se sont révélés inapplicables à cette fabrication. Dans les pays en voie de développement, la production artisanale se conforme, le plus souvent, aux modèles et aux styles traditionnels et, à l'exception de quelques fabricants d'Amérique du Sud, on a rarement tenté de fabriquer des articles appropriés à de larges marchés d'exportation.

II. POSSIBILITES DE COMMERCIALISATION ET D'EXPORTATION

Le commerce international s'étend rapidement et il existe d'importants marchés pour les chaussures et les articles en cuir, si les articles conviennent et s'ils sont livrés à temps. On trouvera au tableau 1 les chiffres correspondant au nombre de chaussures à empeigne de cuir importées par trois pays industrialisés au cours d'une période de cinq ans. Ces trois pays sont bien représentatifs du marché de la chaussure, et tout indique que la tendance à l'expansion (qui se manifeste également dans le secteur des articles en cuir) se maintiendra tant que les articles et les chaussures en cuir véritable exigeront un important apport de main-d'oeuvre, ce qui représente aujourd'hui des frais de plus en plus grands dans les pays industrialisés.

TABLEAU 1 — IMPORTATIONS DE CHAUSSURES A EMPEIGNE DE CUIR PAR TROIS PAYS INDUSTRIALISES

	<i>Volume des importations (millions de paires)</i>	<i>Valeur des importations (millions de dollars)</i>	<i>Pourcentage de l'augmentation (paires)</i>
<i>Etats-Unis d'Amérique</i>			
1963	26,2	69,9	
1968	85,1	263,5	225
<i>République fédérale d'Allemagne</i>			
1963	17,7	56,1	
1968	43,9	135,5	148
<i>Royaume-Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord</i>			
1963	10,4	32,8	
1968	14,9	25,1	43

Source: Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), L'industrie des cuirs et peaux et de la chaussure dans les pays de l'OCDE, Paris.

On trouvera au tableau 2 les chiffres montrant la croissance rapide des exportations de quelques-uns des principaux pays exportateurs de chaussures. Il est particulièrement intéressant, pour les pays en voie de développement, de savoir que,

dans certains des pays exportateurs mentionnés ici, par exemple l'Espagne et l'Italie, de grandes quantités de cuir sont produites par des tanneries mécanisées de type artisanal. Les chaussures ainsi que d'autres articles en cuir sont également produits par l'artisanat.

TABLAU 2. EXPORTATION DE CHAUSSURES PAR CERTAINS PAYS, 1966-1969

	Valeur des exportations (millions de dollars)				Croissance des exportations (en pourcentage)
	1966	1967	1968	1969	1966-1969
Italie	275	342	453	571	108
Japon	80	100	125	128	60
Espagne	17	33	63	95	459
Portugal	5	7	10	10	100

Source: Bureau statistique des Nations Unies, *World Trade Annual*, 1966-1968, vol. III, 1969, vol. IV, Walker, New York.

Afin de présenter ce problème sous son véritable aspect, le tableau 3 indique les prix à l'exportation d'un certain matériau - par exemple la peau d'Afrique de l'Est (de 8 à 12 livres, 30% de première qualité, 40% de deuxième qualité, 30% de troisième qualité) - aux différentes étapes du traitement.

TABLAU 3. PRIX A L'EXPORTATION DES PEAUX D'AFRIQUE DE L'EST AUX DIFFERENTES ETAPES DU TRAITEMENT

Etapes du traitement	Cents/pied carré
Cuir vert, séché à l'air	14
Cuir en bleu	19
Cuir en croûte, tanné au végétal	23
Cuir fini, empeigne	32

Après avoir été traités pour en faire des articles finis tels qu'articles chaussures en cuir, les cuirs utilisés peuvent atteindre un prix réel à l'exportation allant jusqu'à 1 dollar le pied carré.

De ce qui précède, on peut conclure qu'étant donné la situation dans les pays industrialisés, les pays en voie de développement pourraient être facilement en mesure de commercialiser leurs cuirs et leurs articles en cuir, à condition de fabriquer, à des prix raisonnables, des articles de forme et de qualité qui conviennent, et de réorganiser leurs circuits commerciaux et leurs modes de communication.

Problèmes généraux relatifs aux exportations

La nature même de la matière première complique encore les problèmes relatifs à la vente du cuir et des articles en cuir à l'étranger. Le caractère hétérogène du produit naturel, qui parfois s'accuse encore au cours du processus industriel, rend à peu près impossibles des opérations de vente ne reposant que sur des spécifications. (Ce problème, qui n'est pas toujours compris par les gouvernements, l'est, en revanche, parfaitement bien par les industriels.)

Il s'ensuit que les relations entre exportateur et importateur doivent être particulièrement étroites. Ces relations étroites répondent à une double fonction: elles permettent, d'une part, à l'importateur de faire connaître à l'exportateur quels sont les produits demandés sur le marché et, d'autre part, à l'exportateur de montrer les produits qu'il peut offrir. L'importateur est alors en mesure d'indiquer à l'exportateur comment il doit adapter sa production aux exigences du marché.

S'il veut obtenir des commandes, l'exportateur devra s'engager auprès de l'importateur à produire l'article demandé, dans les délais prévus et au prix stipulé. Les questions de délais sont d'une grande importance, étant donné que les modèles, dans le commerce et la mode, changent très vite. Il faut donc procéder à des échanges rapides d'informations et d'échantillons.

Malheureusement, établir et maintenir des relations étroites avec les importateurs reste encore un des problèmes les plus difficiles et les plus sérieux que doivent résoudre les industries du cuir dans les pays en voie de développement. Il existe peu de fabricants qui soient en contacts étroits avec des importateurs. Beaucoup de fabricants qui seraient désireux d'exporter manquent des informations nécessaires sur les marchés. A moins d'être parfaitement au courant des exigences du marché en ce qui concerne le style, les couleurs, la qualité des matériaux et le fini du travail demandés, ainsi que des prix pratiqués, le fabricant sera dans l'incapacité de fournir un échantillonnage utile. L'importateur éventuel, pour sa part, est naturellement peu disposé à prendre des engagements avant de s'être assuré que le fabricant est en mesure de livrer en temps voulu des articles de qualité suivie et présentant les caractéristiques de finissage et de style appropriées. Il faut du temps pour que s'établisse cette confiance réciproque, et il est indispensable de trouver le moyen d'aider les fabricants, dans les pays en voie de développement, à nouer ces liens avec les importateurs. Il est particulièrement important de les aider lors des envois d'échantillons préliminaires et des premières commandes massives, au moment où chacune des parties peut mesurer l'intérêt de l'opération.

L'éloignement du client est un autre obstacle à l'établissement de relations commerciales. Il faut souvent de un à trois mois pour transporter des marchandises depuis les pays en voie de développement jusqu'aux marchés les plus importants. Ce délai peut être considérablement réduit par l'utilisation des transports aériens mais, sauf pour les articles en cuir de première qualité et les cuirs de premier choix, leur coût annule l'avantage de la rapidité. Dans ces conditions, le producteur, dans le pays en voie de développement le plus éloigné, est très désavantagé par rapport au producteur du pays industrialisé et il ferait mieux de renoncer à la fabrication d'articles mode pour se consacrer à des produits classiques même si, dans ce secteur, les marges bénéficiaires sont plus étroites.

Le cuir et les articles en cuir sont fabriqués dans des entreprises de dimensions variables. Les plus grandes sont généralement suffisamment bien outillées pour fabriquer des articles répondant aux normes internationales de qualité et elles

peuvent donc participer au commerce d'exportation. Les entreprises de petites et moyennes dimensions, qui représentent dans de nombreux pays la plus grande partie de la capacité de production, ne peuvent à l'heure actuelle se lancer de façon rentable dans les exportations, du fait qu'elles ne sont pas en mesure de fabriquer des articles de bonne qualité en quantité suffisante, étant donné leurs dimensions et leur faible degré de mécanisation.

En groupant les articles qu'ils produisent, les petits fabricants pourraient devenir exportateurs. Mais tant que les procédés de traitement ne seront pas plus normalisés dans les petites tanneries (souvent rurales), il sera difficile de grouper leurs produits. C'est un problème qui ne se pose pas, par exemple, dans le nord du Nigéria, qui exporte de grosses quantités de cuirs en croûte tannés au végétal, étant donné que les tanneurs utilisent tous des procédés analogues dans des conditions presque identiques.

Exportation de cuirs partiellement traités

Les cuirs partiellement traités comprennent les cuirs picklés, les cuirs tannés au chrome, les cuirs en croûte tannés au végétal selon le procédé traditionnel, ainsi que les cuirs en croûte tannés selon le procédé récemment mis au point du "fringe level". Bien que la production et l'exportation de cuirs partiellement traités présentent un certain intérêt économique pour un pays en voie de développement et que quelques phases du traitement puissent être considérées comme des moyens de développer l'industrie, la production d'articles partiellement traités ne doit pas constituer l'objectif final d'une tannerie. Le prix des cuirs picklés et des cuirs en bleu n'est que légèrement supérieur à celui du cuir brut. En Argentine, par exemple, les cuirs salés ont atteint le prix de 7,40 dollars, les cuirs picklés 8,14 dollars et les cuirs en bleu 8,51 dollars. Ces gains minimes sur les prix à l'exportation doivent être comparés aux prix de 10 à 11 dollars que l'on peut obtenir pour les mêmes peaux une fois amenées à l'état de cuir en croûte.

Le procédé du picklage, qui est appliqué depuis de nombreuses années aux peaux et notamment aux peaux de mouton, a été récemment utilisé pour les cuirs, en particulier aux Etats-Unis. Toutefois, on n'a pas encore surmonté les difficultés qu'ont présentées les premières utilisations de ce procédé et d'autres sont survenues lorsqu'il s'est agi de retraiter les cuirs ainsi préparés. En dépit des gains en devises étrangères qu'il permet de réaliser, le picklage n'est pas un procédé lucratif, sauf pour de grandes entreprises capables d'effectuer cette opération dans de bonnes conditions et à bon marché. On ne peut certainement pas recommander le picklage aux petites tanneries des pays en voie de développement, étant donné qu'il faut contrôler strictement le déroulement des opérations si l'on veut maintenir la régularité de la production; or, pour la plupart, les petites tanneries ne sont pas en mesure de travailler selon de telles normes.

Il faut également se rappeler que pour traiter des cuirs picklés ou prétannés au chrome, il est nécessaire d'importer de grandes quantités de produits chimiques, ce qui diminue le bénéfice apparent en devises étrangères. Ainsi que l'indiquait une étude présentée au quatrième Congrès des sociétés scientifiques de la chaussure en cuir et des industries connexes, à Budapest, en 1970:

"Au début de 1969, la question de savoir s'il était souhaitable d'exporter des cuirs a fait l'objet d'une sérieuse controverse. On a procédé à une analyse impartiale... sur les avantages relatifs de l'exportation de peaux de mouton en

bleu et de peaux tannées au végétal. Cette étude a montré que les exportations de cuirs en bleu rapportent moins de devises étrangères, exigent moins de travail et de temps et entraînent des frais élevés d'emballages et de transport. On recommande d'exporter en même temps que les cuirs en bleu des cuirs tannées au végétal et uniquement au détriment des cuirs bruts²."

Les cuirs picklés et les cuirs en bleu semblent pouvoir être produits, dans des conditions intéressantes, par de petites tanneries (en bien des cas, grâce à la structure des taxes et des droits à l'exportation), mais ils ne présentent, du point de l'économie d'ensemble d'un pays, que de faibles avantages par rapport à l'exportation de cuirs et peaux bruts.

Il y a à cela plusieurs raisons. On peut utiliser, pour la fabrication des cuirs tannées au végétal, une grande quantité de produits locaux, bien qu'on y ajoute souvent des tannins végétaux et des produits annexes importés. Ce qui est plus important, c'est que les cuirs en bleu, quel que soit le procédé de finissage employé, ont généralement un rendement très inférieur en piétage à celui des cuirs tannées au végétal lorsqu'ils sont finis, les différences variant de 8 à 20%^{3,4}. En dépit de cette perte en piétage, il est très probable qu'à court terme les exportations de cuirs en bleu continueront à croître. Leur avenir à long terme paraît plus problématique, notamment lorsque l'on tient compte des difficultés auxquelles on se heurte quand il s'agit de mesurer et de classer les produits dans cet état, et il semble très probable que l'on se dirigera vers l'exportation de cuirs en croûte ou prêts pour le finissage. Mais, avant d'y parvenir, il faudra résoudre le problème technique qui se pose aujourd'hui, à savoir la difficulté de réhumidifier les cuirs en croûte tannées au chrome (cuirs en bleu).

Si les cuirs tannées au végétal présentent l'avantage d'avoir un plus grand piétage, leur fabrication exige une plus grande quantité de produits chimiques. Toutefois, le prix de vente permet au producteur de rattraper largement ses frais.

Cependant, les cuirs tannées au végétal présentent certains défauts. Ils ne se prêtent qu'à certains styles et certaines couleurs, bien qu'en ce qui concerne les cuirs à fleur corrigée, ils présentent de meilleures possibilités de ponçage que le cuir en bleu (ce qui permet de faire disparaître un plus grand nombre de défauts avant finissage de la fleur). Il est regrettable qu'avec l'adoption des chaussures "moulées directement", les cuirs tannées au végétal soient de moins en moins employés à la fabrication des empeignes. On prétendait que ces cuirs, lorsqu'ils étaient partiellement tannées au chrome, n'étaient pas utilisables à cette fin. Mais sur ce point, il n'est pas douteux que, si le nouveau traitement de la croûte au végétal est bien exécuté, l'on puisse fabriquer une bonne empeigne de cuir susceptible d'être utilisée à la fabrication de chaussures moulées directement.

Le procédé de tannage en croûte au végétal ("fringe vegetable tanning") récemment mis au point, paraît être en mesure de résoudre bien des difficultés

²Y. Nayudamma et K. T. Sarkar, "Crust Leathers for Export: Some Problems", étude présentée au quatrième Congrès des sociétés scientifiques de la chaussure en cuir et des industries connexes, Budapest, 1970.

³*Ibid.*

⁴J. H. Atkinson et F. Scowcroft, "Conversion des cuirs et peaux au moyen du tannage en croûte ou "fringe level", en vue du développement d'une industrie d'exportation", communication présentée au Cycle d'études sur l'expansion des industries du cuir et des articles en cuir dans les pays en voie de développement, projet régional pour l'Afrique, Vienne, 1971 (document photocopie).

relatives au cuir en bleu. Le cuir ainsi obtenu est facile à mesurer (sur les machines pour le lavage et l'assouplissement du cuir); ses défauts apparaissent clairement; il est léger et facile à transporter et peut être conservé longtemps. De plus, ce procédé donne à l'importateur-transformateur la possibilité de choisir à son gré son mode de fabrication, soit qu'il veuille retanner au chrome, au végétal ou au tannin synthétique, soit qu'il préfère utiliser un mélange de ces produits. Le procédé peut aussi présenter de l'intérêt dans les pays où il est difficile de se procurer du tannin sur place, les importations pouvant être dans ce cas ramenées au minimum (7 à 12% d'un produit relativement bon marché). Les cuirs produits selon ce procédé sont aujourd'hui l'objet d'essais de commercialisation et, selon les premières indications reçues, ils répondent bien à ce qu'on en attend, à savoir que, par retannage, on peut en faire n'importe quelle sorte de cuir: empeignes de chaussures, vêtements, etc., selon le procédé de retannage utilisé. Il reste à savoir si l'industrie des pays consommateurs acceptera de payer ce produit à un prix raisonnable. Si l'on peut obtenir des prix raisonnables à l'exportation, cette forme de cuirs en croûte pourra constituer une alternative utile aux cuirs en bleu, notamment pour les pays qui désirent développer leur industrie de tannage au niveau de l'artisanat.

Plusieurs études publiées récemment ont proposé que l'on augmente la production et l'exportation des cuirs prêts pour le finissage. Il n'est pas douteux qu'il s'agit là du type de production le plus rationnel pour les pays en voie de développement. C'est celui qui peut rapporter le plus de devises étrangères et il permet à l'importateur-consommateur de procéder au finissage du cuir dans les styles et les couleurs en vogue. En traitant les cuirs jusqu'à ce qu'ils soient prêts pour le finissage, les fabricants évitent la plupart des difficultés que pose la vente des cuirs finis, tout en obtenant, sur les marchés étrangers, un prix au pied carré qui n'est inférieur que de 5 à 6 cents à celui des cuirs finis. Etant donné qu'il est de l'intérêt aussi bien de l'exportateur que de l'importateur de mettre dans le commerce les articles sous cette forme, il faudrait que, pour l'avenir immédiat, les industries de tannage des pays en voie de développement considèrent la fabrication des cuirs prêts pour le finissage comme un objectif prioritaire.

Ainsi qu'il a été dit plus haut, les industries de tannage dans les pays industrialisés se heurtent à des difficultés de fabrication. En conséquence, presque tous les pays qui importaient autrefois des cuirs bruts sont devenus des marchés importants pour les cuirs retannés. Les pays de l'Europe de l'Est à économie centralement planifiée ont considérablement augmenté leurs importations de cuirs et peaux au cours des cinq dernières années. Mais ils ont souvent recours, pour s'approvisionner, à des accords commerciaux entre pays ou à de larges accords de troc, les uns comme les autres ne pouvant convenir aux nombreux pays où la production de cuir s'effectue dans de petites entreprises. Pour satisfaire à cette demande croissante, les pays à économie centralisée se sont surtout adressés à des fournisseurs d'Amérique du Sud et d'Inde, ce qui entre en ligne de compte, pour une part, dans l'impressionnant taux de croissance des exportations argentines de cuirs partiellement traités.

En 1967, l'Argentine a exporté 1,2 million de peaux tannées; en 1968, ce chiffre s'est élevé à 1,9 million et en 1969 à 3,1 millions⁵. Ces chiffres portent sur les cuirs non finis et finis, mais les cuirs finis ne représentent que 7 à 10% du total de ces exportations. Le reste était surtout constitué, les premières années, par des cuirs en

⁵ Cuerecon (manuel), 1970, Buenos Aires.

bleu, mais les proportions se sont modifiées jusqu'à ce que ces derniers soient dépassés aujourd'hui par les autres cuirs semi-finis, tels que cuirs en croûte au végétal et cuirs retannés au chrome, ainsi que les cuirs prêts pour le finissage.

Il est certain qu'avec une aide gouvernementale suffisante, d'autres pays pourraient obtenir les mêmes succès que l'Argentine. A cet égard, il faut noter que l'adoption d'impôts et/ou de taxes à l'exportation sur les cuirs et peaux peut jouer un rôle utile, à condition que le taux en soit rapidement adapté aux conditions du marché.

Exportation de cuirs finis

L'exportation de cuirs finis présente deux principales difficultés. La première est que, dans de nombreux pays en voie de développement, la technique du finissage n'est pas encore aussi poussée que dans les pays industrialisés où le traitement du cuir est pratiqué depuis plus longtemps. Cela est peut-être dû à la qualité inférieure des matériaux et au manque de main-d'oeuvre qualifiée. Cependant, de grands progrès ont été accomplis dans ce domaine et il est probable que la situation se modifiera dans les dix prochaines années.

Plus grave est le problème de la couleur et des exigences de la clientèle. Lorsque les pays en voie de développement se sont lancés dans l'exportation, la pierre d'achoppement a généralement été la longueur des délais de livraison et le manque de liaison avec l'importateur en ce qui concerne les questions de qualité, de solidité, de consistance, etc. Lorsqu'il achète du cuir, le fabricant de chaussures passe généralement au tanneur des ordres portant sur de grandes quantités, sans spécification de couleur. Dans une phase ultérieure, il donne des instructions concernant la couleur pour une certaine quantité de marchandises dont il a besoin et il envoie un échantillon. Il compte que les marchandises seront conformes à l'échantillon et livrées à la fabrique dans un délai de deux à quatre semaines. La plupart des pays en voie de développement se sont rendus compte qu'il était presque impossible de respecter ces délais, même en utilisant les transports aériens. En général, leurs tanneries ont été obligées de faire porter l'essentiel de leur production pour l'exportation sur des cuirs finis de couleurs standard, noir ou brun, couleurs qui n'atteignent cependant pas les prix élevés des couleurs "mode".

Une difficulté supplémentaire vient de ce que les pays importateurs imposent aux cuirs finis des droits de douane plus lourds qu'aux cuirs partiellement traités. Aussi est-il peu probable que les pays en voie de développement puissent accroître rapidement leurs exportations de cuirs finis vers les pays industrialisés.

Il semble que ce soit la fabrication des cuirs finis, destinés à être transformés en chaussures ou en articles en cuir, qui offre à l'industrie du tannage le meilleur moyen d'utiliser à plein ses capacités de production. L'exportation des articles en cuir rapporte beaucoup plus de devises que celle des cuirs finis. De plus, leur fabrication crée de nouvelles possibilités d'emploi pour la main-d'oeuvre. Dans les pays en voie de développement, les tanneries devraient créer leurs propres installations de finissage dans les régions où ils pourraient en écouler les produits (de préférence en collaboration avec des tanneurs déjà installés ou avec des commerçants de ces pays); c'est là une possibilité que nous examinerons dans un prochain chapitre.

Les débouchés qui s'offrent aux cuirs finis (nonobstant les difficultés mentionnées ci-dessus) sont presque les mêmes que pour les cuirs partiellement

traités. De plus, un ou deux pays en voie de développement, qui viennent de créer des usines de fabrication de chaussures, mais dont les tanneries n'ont pas une capacité suffisante pour couvrir leurs propres besoins, offrent des débouchés.

Un article qui retrouve une place importante dans le commerce mondial est le cuir à semelle. En Italie, les importations de cet article ont augmenté ainsi que l'indique le tableau suivant (les chiffres représentent des milliers de tonnes):^{6,7}

1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
0,11	0,22	0,90	1,83	2,92	3,69	8,26	9,9

On prévoit que les besoins de l'Italie en cuir à semelle augmenteront encore, étant donné que la demande, qui est liée à l'exportation des chaussures et des articles en cuir, ne peut être satisfaite par la capacité de production du pays. Ce cuir semelle doit être de bonne qualité, laquelle dépend à la fois du cuir brut et du traitement; il se peut que ces conditions soient trop difficiles à remplir pour les petits producteurs d'Afrique et d'Asie. Leurs concurrents d'Amérique du Sud ont la chance d'être abondamment approvisionnés en cuirs bruts plus faciles à traiter.

En plus des débouchés que constituent, pour les cuirs finis (essentiellement empeignes de chaussures de couleurs standard) les marchés traditionnels de l'Europe et de l'Amérique du Nord, les pays d'Europe de l'Est à économie planifiée offrent également des débouchés. Mais les achats de ces pays portent sur de grandes quantités de produits de qualité uniforme, ce que les tanneurs des pays en voie de développement ont beaucoup de difficultés à fournir. Ces marchés conviennent mieux aux exportateurs des grands pays d'Amérique du Sud qui disposent d'installations pour la production en masse et qui sont en mesure de discuter les délicats "accords de troc" qui accompagnent souvent ces commandes.

Exportation de chaussures en cuir

La consommation de chaussures dans tous les pays industrialisés s'est stabilisée ces derniers temps ou ne montre que des signes de légère augmentation. Mais la demande s'accroît rapidement dans les pays en voie de développement, à mesure que s'élève le niveau de vie et que s'accroît l'urbanisation. En dépit de cette stabilisation apparente de la consommation dans les pays industrialisés, il y a tout lieu de penser que l'on verra s'accroître les exportations de chaussures en cuir des pays en voie de développement vers les pays industrialisés. Contrairement aux chaussures en matière plastique, les chaussures en cuir exigent un gros apport de main-d'oeuvre; le coût de la main-d'oeuvre étant élevé dans les pays industrialisés, un vaste champ d'activité s'ouvre aux pays où le coût de la main-d'oeuvre est inférieur.

Au cours des dix dernières années, les exportations d'Italie, d'Espagne et d'autres pays vers l'Amérique du Nord, l'Europe de l'Ouest et les pays de l'Est à économie planifiée ont augmenté et le commerce mondial des chaussures représente aujourd'hui plus d'un milliard de dollars. Toutefois, ces exportations n'ont pas entraîné une augmentation de la production dans les pays importateurs; au contraire,

⁶OCDE, *op. cit.*

⁷Centre du commerce international CNUCED/GATT (1968), *Les grands marchés des cuirs et peaux en Europe occidentale*, Genève.

elles ont conduit à une diminution de la production intérieure, si bien que certains pays envisagent de limiter les importations de chaussures. Le tableau 4 montre quelles sont les conséquences des importations sur la production intérieure dans certains pays.

TABLÉAU 4. PRODUCTION DE CHAUSSURES A EMPÊGNES DE CUIR DANS CERTAINS PAYS
(Millions de paires)

	1965	1966	1968
Etats-Unis d'Amérique	535,2	535,9	529,5
République fédérale d'Allemagne	122,7	117,3	119,1
Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord	128,3	119,6	110,8
Suède	10,1	8,2	6,7

Source: Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Les cuirs et peaux et l'industrie de la chaussure dans les pays de l'OCDE*, Paris.

Le tableau 5 montre l'accroissement rapide des importations de chaussures dans certains pays.

TABLÉAU 5. IMPORTATIONS DE CHAUSSURES DANS CERTAINS PAYS
(Millions de dollars)

	1966	1967	1968	1969
Etats-Unis d'Amérique	190	263	388	488
République fédérale d'Allemagne	144	134	174	212
France	34	41	57	86
Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord	63	73	79	85
Canada	32	39	50	60
Belgique-Luxembourg	40	43	52	59
Suède	35	43	50	59

Source: Bureau statistique des Nations Unies, *World Trade Annual, 1966-1968*, vol. III; 1969, vol. IV, Walker, New York.

La même situation se retrouve dans d'autres pays d'Europe, bien que les quantités soient inférieures.

Le tableau 6 montre que, dans les exportations de chaussures, les chaussures en cuir représentent de loin la valeur la plus importante.

TABLEAU 6. EXPORTATIONS DE CHAUSSURES PAR TYPE

	Valeur des exportations (millions de dollars)		Augmentation en valeur (pourcentage)	
	1966	1968	1966	1968
Chaussures en cuir	582,6	913,2		57
Guêtres, chaussures à tiges, etc.	0,6	0,8		33
Chaussures en caoutchouc ou en matières plastiques	82,6	142,2		73
Chaussures de types non spécifiés	1,1	2,9		164
Chaussures à semelle de bois ou de liège	1,5	2,9		93
Divers	17,5	9,7		Négative
Total	686,0	1 071,6		56

Source: Bureau statistique des Nations Unies, *World Trade Annual*, 1966, 1968, vol. III, Walker, New York.

Les pays en voie de développement ne se sont pas encore emparés d'une part véritablement importante du vaste marché qui s'offre aux chaussures en cuir, bien qu'ils paraissent être en bonne position pour le faire s'ils le voulaient. Là encore, il faut se souvenir que les industries de la chaussure dans les pays en voie de développement relèvent de deux catégories principales: de petits ateliers artisanaux, de création ancienne, ayant atteint différents degrés de mécanisation; et de vastes installations hautement mécanisées, de création récente. Ces deux catégories, ainsi que leurs possibilités de se faire une place sur le marché de la chaussure, sont examinées ci-dessous.

Ateliers artisanaux

Le développement des ateliers artisanaux n'a pas été très activement poussé, étant donné que la plupart de ces pays se sont essentiellement préoccupés de produire des chaussures à bon marché, fabriquées en grandes quantités pour l'immense clientèle que l'accroissement du niveau de vie a créée. Les ateliers artisanaux sont parfaits lorsqu'il s'agit de produire des chaussures en cuir à trépointes, de type traditionnel et classique, dont l'empeigne et la semelle sont en cuir. Il s'agit peut-être là de la meilleure chaussure que l'on puisse fabriquer: elle est confortable, elle dure longtemps, et les semelles et les talons peuvent être réparés de nombreuses fois. Toutefois, ces ateliers se heurtent à la forte concurrence des entreprises récentes de production de masse, qui fabriquent des chaussures meilleur marché en matière plastique et en matériaux synthétiques, avec un minimum de cuir.

Le consommateur moyen s'intéresse particulièrement aux prix. Lorsqu'il a le choix entre une chaussure fabriquée en grandes quantités et une chaussure de fabrication artisanale, et lorsque celle-ci, quoique d'une qualité très supérieure, coûte deux fois plus cher, il choisira la première. Bien que la différence de prix soit due en partie au coût du cuir et à celui des produits de qualité supérieure utilisés dans la production artisanale, elle provient essentiellement de frais de main-d'oeuvre plus élevés. L'atelier artisanal produit une paire et demie à quatre paires de chaussures par personne et par jour (selon son degré de mécanisation), mais l'installation industrielle peut produire de 12 à 16 paires de chaussures par personne et par jour (en cuir ou en imitation cuir). Il s'ensuit que, dans de nombreux pays, la production artisanale plafonne ou même diminue. Et pourtant, l'artisan capable de fabriquer une chaussure bien faite est dans une excellente position pour utiliser au mieux la matière première qu'il trouve dans son pays et même pour exporter des chaussures convenant aux marchés extérieurs.

Sur le marché international actuel, la chaussure à empeigne et à semelle de cuir est celle qui atteint le prix le plus élevé; et c'est précisément le type de chaussure qui peut être si bien fabriqué dans un atelier artisanal semi-mécanisé. Son prix de vente est généralement inférieur à 4 dollars la paire, et il se peut que beaucoup de fabricants éventuels soient découragés par une rémunération aussi faible pour une chaussure entièrement faite en cuir. Mais s'il était possible de les convaincre des avantages de la production en masse (relativement à la dimension de leurs installations) et si les gouvernements pouvaient leur fournir une certaine assistance, il ne leur serait pas difficile de fabriquer des articles pour l'exportation. Peu nombreux sont les fabricants installés à leur compte qui disposent d'entreprises assez importantes pour rechercher des commandes ou pour les satisfaire entièrement. Il est donc essentiel de constituer des associations ou des coopératives, que les chambres de commerce des pays intéressés seraient le plus en mesure d'organiser, pourraient alors chercher à prendre contact avec les organismes d'achat en gros des Etats-Unis ou d'Europe, ou avec des importateurs de chaussures ou des commerçants en gros d'autres régions. La principale difficulté serait d'assurer l'uniformité de la production, dans le cas où une commande serait répartie entre un certain nombre d'artisans; mais cette difficulté pourrait être résolue avec l'assistance technique d'organismes internationaux. Des avances de trésorerie consenties par le gouvernement pour la période s'étendant entre la fabrication et le paiement par le pays importateur période qui est probablement la plus difficile - seraient également nécessaires.

Les principaux avantages de ce type de production sont, d'une part, qu'il utilise une forte densité de main-d'oeuvre et, d'autre part, ce qui compte encore davantage, s'il existe déjà une industrie du cuir, toutes les matières premières peuvent être produites sur place, de sorte qu'il n'y a virtuellement aucun besoin de devises. Ce sont là des caractères économiques très différents de ceux des entreprises de production de masse, où d'importantes quantités de caoutchouc, de produits synthétiques et d'autres matériaux doivent souvent être importées avant que la production puisse être mise en route.

Grandes entreprises

Les grandes entreprises, très mécanisées, qui ont été récemment construites dans plusieurs pays en voie de développement - souvent en association avec des producteurs d'autres pays - ont rempli les fonctions qui leur étaient imparties au

départ, à savoir: fabriquer des chaussures pour satisfaire à la demande intérieure. Elles se sont généralement efforcées de fabriquer des chaussures relativement bon marché, utilisant pour ce faire des matières synthétiques pour les empeignes et les semelles. Même lorsqu'elles ont utilisé des empeignes en cuir, elles ont fait appel au procédé du moulage direct ou à des procédés analogues. Toutefois, ces entreprises présentent plusieurs inconvénients. En premier lieu, elles ne peuvent fonctionner autrement qu'en important des matières premières. Très peu nombreux sont les pays en voie de développement qui produisent du chlorure de polyvinyle (CPV), du vinyle, du caoutchouc ou des produits de remplacement du caoutchouc. D'autre part, si les articles qu'ils fabriquent conviennent pour l'usage intérieur, ils ne sont généralement pas exportables. La concurrence est très vive dans l'industrie de la chaussure en matière synthétique et en matière plastique. Si un pays en voie de développement entendait exporter ce genre d'articles, sa marge de bénéfice et ses recettes en devises seraient très restreintes, après déduction du coût des importations de matières premières.

Au moment de leur création, ces usines de production de masse étaient en mesure de fabriquer des chaussures à empeigne et à semelle de cuir, et l'on pouvait penser qu'elles seraient capables d'accéder au marché international de la chaussure. Mais, comme les chaussures entièrement en cuir ne constituaient qu'une part limitée de leurs ventes, plusieurs usines ont fermé leur département cuir et ne peuvent plus, par conséquent, figurer aujourd'hui sur cet intéressant marché. Les autres entreprises, qui sont en mesure de fabriquer des chaussures à empeigne et semelle de cuir, pourraient facilement se faire une place sur le marché. Elles sont généralement assez importantes pour se suffire à elles-mêmes, en ce qui concerne les études de marché et la promotion des ventes. Toutefois, lorsqu'elles sont associées avec un groupe international, la politique générale du groupe peut consister à décourager un certain pays de placer ses produits sur les marchés étrangers.

Chaussures destinées à l'exportation

On peut classer en deux catégories la plupart des chaussures exportées sur les marchés mondiaux: les chaussures "classiques" et les chaussures "mode". Certains pays à économie planifiée de l'Europe de l'Est ont commencé à exporter des chaussures de type classique; le principal exportateur de chaussures mode est l'Italie. L'Espagne et certains pays d'Amérique du Sud s'efforcent de suivre l'industrie italienne dans ce domaine.

C'est l'Italie qui connaît la croissance la plus importante dans le domaine des exportations; au cours des dernières années elles ont augmenté à un rythme extraordinaire. La production italienne repose, d'une manière générale, sur les ateliers artisanaux semi-mécanisés. Les petits ateliers présentent l'avantage d'une grande souplesse, étant donné qu'ils n'ont pas besoin de produire en grande série, comme les grosses entreprises entièrement mécanisées. En ce qui concerne les chaussures mode, l'importance des lots est relativement faible (comparée à celle des chaussures classiques).

Savoir si l'on cherchera à figurer sur le marché de la chaussure "classique" ou de la chaussure "mode" est une décision difficile à prendre. Il faut étudier les différences que présentent les deux types, tant du point de vue de la production que des ventes. Les chaussures classiques peuvent être fabriquées en quantité et leurs modèles ne changent pas rapidement. Mais la concurrence est extrêmement vive dans

ce domaine et les prix sont très bas. C'est ainsi que la Pologne exportait, en 1969, vers le Royaume-Uni des chaussures à empeigne de cuir à un prix moyen de 2,08 dollars la paire, ce qui représente à peine le coût du cuir utilisé. Peu de pays en voie de développement trouveraient donc un intérêt financier à exporter ce type de chaussure.

Les chaussures "mode" que l'Italie fabrique en si grande abondance sont vendues à des prix sensiblement plus élevés. Par exemple, les chaussures d'hommes exportées d'Italie vers le Royaume-Uni atteignaient un prix moyen de 3,82 dollars la paire, en 1969, soit un prix beaucoup plus intéressant. Bien entendu, les chaussures "mode" doivent être rapidement mises en vente et, par conséquent, il importe d'établir auparavant la liaison étroite, dont nous avons parlé, entre le fabricant et l'importateur, mais les bénéfices que l'on peut espérer justifient largement l'effort supplémentaire nécessaire pour pénétrer sur ce marché. De même, les prix que l'on peut obtenir pour les chaussures "mode" rendent économiquement possible leur transport par fret aérien (à des taux préférentiels), ce qui permet de résoudre en partie le problème des délais de livraison.

Articles en cuir

Le commerce international des articles en cuir a connu une croissance rapide au cours de la dernière décennie. C'est ainsi, par exemple, que les importations des Etats-Unis dans ce domaine ont augmenté de 135% entre 1964 et 1968. Les importations de la République fédérale d'Allemagne et de l'Autriche ont augmenté, pour la même période, respectivement de 70% et de 113%. Tout porte à croire que cette tendance se maintiendra. Comme nous l'avons indiqué précédemment, elle a pour origine le coût élevé de la main-d'oeuvre dans beaucoup de pays importateurs. Les articles de cuir de qualité sont généralement fabriqués dans des ateliers artisanaux et comportent un fort apport de main-d'oeuvre. Dans ces conditions, les pays où la main-d'oeuvre est relativement bon marché peuvent profiter de cette situation. Dans les pays industrialisés, le coût de la main-d'oeuvre représente parfois 30% du prix départ-usine des articles en cuir; dans les pays en voie de développement, ce chiffre peut être ramené à 10 ou 15%. Une plus grande mécanisation peut réduire les frais de main-d'oeuvre mais, en général, les articles en cuir ne se prêtent pas à une production de masse. Les marchés offrant les meilleurs débouchés pour les articles en cuir sont l'Europe et les Etats-Unis.

Les circuits par lesquels ces importations sont distribuées diffèrent selon les pays. Aux Etats-Unis, ainsi que dans un ou deux pays européens, la plupart des achats sont faits par des organismes d'achat en gros représentant des chaînes de détaillants, des coopératives ou des syndicats; en Europe, ces opérations se font par l'entremise de petits importateurs et agents. Ces différences dans les systèmes d'achat présentent de l'intérêt pour les exportateurs éventuels; les organismes d'achat en gros prennent généralement des dispositions pour que leurs représentants se rendent dans les régions manufacturières, tandis que les petits importateurs et agents réalisent leurs opérations le plus souvent par courrier ou par télégramme.

Dans la plupart des pays, les statistiques sur les articles en cuir comportent également une grande quantité d'autres articles: les articles en cuir véritable représentent un chiffre beaucoup plus bas. Par exemple, le montant du total des

importations d'articles en cuir aux Etats-Unis, en 1968, était de 94 millions de dollars, dont seulement 27 millions de dollars pour les articles en cuir véritable.

On peut classer sous trois rubriques principales les articles en cuir propres à l'exportation: les articles traditionnels, les articles classiques, et les articles "mode".

Articles traditionnels

La plupart des pays où se trouvent depuis longtemps des industries du cuir ont développé les procédés traditionnels utilisés pour travailler ce matériau. Cela est vrai notamment pour l'Afrique du Nord et l'Asie où la surface du cuir est généralement travaillée et colorée à la main. Très souvent, on se préoccupe à tel point de l'aspect global du grain et du fini du produit que l'on tient peu compte de la qualité du cuir, de la finesse et de l'égalité des piqûres, ainsi que de la conception générale. Les pays qui ont tenté d'exporter des articles faits à la main n'ont remporté que peu de succès. Les touristes et les visiteurs aiment beaucoup les acheter comme souvenir de leur voyage à l'étranger, mais autrement ces articles ne trouvent que peu de débouchés.

Les principaux avantages des articles traditionnels sont les suivants: étant donné qu'il ne s'agit pas d'articles "mode", ils n'auront vraisemblablement pas à subir des modifications urgentes; on peut donc prévoir les ventes sur une longue période; et des échanges de correspondance suffisent généralement pour obtenir les premières commandes. Il faut ajouter que les expositions nationales dans les pays étrangers garantissent quelques débouchés, mais ceux-ci sont limités.

Il est essentiel de mieux traiter certaines peaux. Par exemple, les sacs à main en crocodile, en serpent et en veau housé sont fabriqués et vendus dans plusieurs pays à des prix allant de 4 à 5 dollars, tandis que les mêmes cuirs, bien confités, bien traités et transformés en articles bien conçus et bien finis pourraient rapporter 40 ou 50 dollars.

Il faut apporter aux tanneurs ruraux et aux artisans fabriquant des articles en cuir une plus grande assistance technique si l'on veut éviter cet énorme gaspillage de ressources. Maintenant que les matières plastiques et synthétiques entrent en concurrence directe avec le cuir véritable, il importe que tous les articles en cuir vendus au consommateur soient de bonne qualité, afin que le public continue à apprécier le cuir comme il le mérite.

Articles classiques

Les articles classiques sont notamment: les porte-documents et mallettes, les sacs à provisions, les porte-feuilles, les porte-monnaie, les écrins à bijoux et les sacs à main qui continuent d'être un des articles les plus demandés dans le commerce international. Il semble, à première vue, que les exportateurs éventuels devraient s'intéresser en priorité à ce marché: la demande est élevée et les importateurs sont prêts à payer jusqu'à 10 dollars pour un sac à main en cuir de bovin bien fini. Mais pour diverses raisons, les pays en voie de développement n'ont participé, jusqu'à présent, que pour une faible part au commerce de ces articles.

Quand une femme paie 20 dollars un sac à main en cuir de modèle classique, elle espère pouvoir s'en servir pendant environ cinq ans. Elle veut aussi que les garnitures

(par exemple le fermoir et les poignées) soient de la meilleure qualité et que le fini du cuir soit résistant et présente bien. Dans beaucoup de pays en voie de développement, l'industrie n'est pas en mesure de remplir ces conditions, du fait que, même si la conception du modèle ne pose aucune difficulté (il peut être copié sur des articles de vente courante), il reste à se procurer des cuirs ayant la qualité et le fini convenables et à trouver des ouvriers ayant la qualification nécessaire. Ce dernier point est particulièrement important et les pays en voie de développement n'y prêtent pas une attention suffisante. La régularité des piqûres et des ourlets correspond rarement à ce que l'importateur attend; de même la qualité des garnitures est le plus souvent inférieure au niveau espéré. Il semble donc que les pays disposant déjà de bonnes industries du cuir et ayant par conséquent quelques chances de fabriquer des articles correspondant aux normes exigées sur les marchés internationaux, sont le plus en mesure d'exporter des articles classiques.

Les pays qui ne disposent pas de bonnes industries du cuir, mais qui veulent se faire une place sur ce marché, peuvent atteindre le niveau requis en ayant recours à des programmes de formation intensive, d'une durée de trois à cinq ans. Toutefois, il ne faut pas minimiser les difficultés qui se présentent. C'est seulement si le gouvernement ou des organismes de financement privés prennent ces efforts à cœur qu'ils seront couronnés de succès. Il ne s'agit pas seulement d'installer quelques machines, mais d'assurer une formation complète. Le mieux, pour réaliser une telle entreprise, consiste à s'associer, dans un pays importateur, avec un fabricant ou un importateur qui pourra apporter ses conseils en matière de style et d'exécution du travail et qui se chargera de la vente des articles fabriqués.

Les fabricants devraient avoir le droit d'importer librement les accessoires destinés aux articles fabriqués pour l'exportation, pour pouvoir produire des articles conformes à la qualité exigée sur les marchés internationaux. L'avantage que présente le commerce des articles classiques est que, puisqu'ils ne se démodent pas, les questions de délais ne soulèvent pas de difficultés et les affaires peuvent être traitées par correspondance, à longue distance. Il faudrait peut-être envisager sérieusement la formation des travailleurs en cours d'emploi, si l'on veut arriver à une production régulière d'articles conformes aux normes requises. La fusion ou la coopération de plusieurs entreprises, afin de leur permettre de se charger de grosses commandes, est aussi une question qui mérite d'être étudiée.

En général, on exige que les articles classiques soient exécutés avec soin et avec des produits de très bonne qualité et il faut faire face à la très vive concurrence qu'opposent les industries déjà solidement établies. Etant donné les prix élevés qu'ils paient pour ces articles, les importateurs exigent que le produit soit d'une grande uniformité. Il se peut que, lorsque les prix sont assez bas, les exigences se fassent moins pressantes, mais pour ces articles, le prix n'a pas grande importance. Qu'il paie un sac à main 16 dollars ou 20 dollars, le client exige un travail bien fait. Si, dans un pays industrialisé, on fabrique une certaine sorte de sac pour 10 dollars, cet article sera vendu au détail 20 dollars (compte tenu des marges bénéficiaires du commerçant en gros et du commerçant de détail). Dans un pays en voie de développement, on pourrait réussir à fabriquer un article analogue pour 7 dollars (en économisant un dollar sur le matériel et deux dollars sur la main-d'oeuvre); mais une fois payés les droits de douane, et compte tenu des frais de l'importateur, l'article sera peut-être revendu au détail pour 16 ou 17 dollars. Pour une si faible différence, l'acheteur exigera encore un article de haute qualité.

Articles mode

L'industrie des articles mode connaît aujourd'hui un essor considérable. Le problème qui se pose ici pour les pays en voie de développement est essentiellement un problème de liaison. Il arrive qu'en un an, le style et la couleur de certains articles changent trois ou quatre fois et l'importateur entend que les articles qu'il a commandés lui soient livrés rapidement pour pouvoir les vendre tant qu'ils sont à la mode. Quelles que soient ces difficultés, cela vaudrait la peine d'essayer de les surmonter, étant donné qu'on n'exige pas des articles mode au niveau technique aussi élevé que pour les articles classiques dont nous venons de parler. L'essentiel est qu'ils soient attrayants. Il est certain que la solidité a beaucoup moins d'importance que l'apparence, étant donné que, parmi ceux qui se préoccupent de suivre la mode, il en est très peu qui s'intéressent à des détails comme les coutures ou les fermetures, sachant très bien que si l'article dure trois ou quatre mois, il aura rempli son office.

Avec les services postaux et les moyens de communication actuels, il n'est guère difficile pour l'importateur éventuel de faire parvenir rapidement des échantillons au fabricant. La question que doivent se poser les pays en voie de développement est de savoir si leur industrie peut fournir le cuir dans la couleur et le fini exigés pour un certain article. La réponse est fréquemment négative, car, le plus souvent, les pays en voie de développement n'arrivent à produire les couleurs à la mode que plusieurs mois après leur apparition sur les marchés mondiaux. Toutefois, étant donné les progrès accomplis récemment dans l'industrie de la tannerie, le finissage s'améliore rapidement et il sera bientôt possible de fournir rapidement les couleurs à la mode lorsqu'elles seront demandées.

Étant donné que l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale constituent le centre de la fabrication des articles en cuir en même temps que les marchés les plus importants s'ouvrant à d'éventuels exportateurs, il importe que toute entreprise désirant accéder au marché d'exportation noue des relations étroites avec les groupes d'importateurs de ces régions. Cette coopération est nécessaire si l'on veut que les fabricants reçoivent des échantillons et soient informés des changements survenus dans la mode, assez à l'avance, pour que l'article soit fabriqué et expédié à temps à ces acheteurs.

Beaucoup de fabricants européens d'articles en cuir doivent affronter une concurrence extrêmement vive de la part des pays méditerranéens, où les salaires sont inférieurs. Certains fabricants aimeraient sans aucun doute s'associer avec des groupes de fabricants de pays en voie de développement qui accepteraient de produire des articles en se conformant à des spécifications précises. De cette manière, le fabricant européen réduirait ses frais de main-d'œuvre; le fabricant, dans le pays en voie de développement, aurait l'avantage d'avoir des styles et des modèles tout prêts, adaptés à la mode la plus récente et de disposer des organisations de vente du fabricant européen. Cela peut paraître un procédé peu avantageux pour accéder au marché, étant donné que le fabricant du pays en voie de développement ne recevrait évidemment pas une part importante des bénéfices. Son rôle serait essentiellement celui d'un fournisseur de main-d'œuvre et de matériel bon marché. Mais s'il est capable, de cette manière, de se faire une place pour lui et ses produits, il pourra peut-être, après quelques années, bifurquer et travailler pour son compte. Il aura acquis un assez bon niveau de qualification professionnelle et il aura vu sur quels marchés il lui est possible de s'établir, il saura avec qui entrer en contact et les prix qu'il pourra demander pour ses articles.

Il semble utile ici d'examiner de plus près le marché des Etats-Unis, étant donné qu'il est le plus important du monde. Pour l'ensemble des articles en cuir, la valeur des importations s'élevait, en 1964, à 40,2 millions de dollars; ce chiffre est passé en 1968 à 94,7 millions, soit une augmentation d'environ 135% et l'on pense que les chiffres pour 1969, lorsqu'ils seront publiés, dépasseront 100 millions de dollars. En réalité les possibilités de ce marché sont plus grandes encore, étant donné que dans la consommation totale des Etats-Unis, la part des importations est encore restreinte, même si elle est en augmentation comme le montre le tableau 7.

TABLAU 7. PART DES IMPORTATIONS DANS LA CONSOMMATION TOTALE D'ARTICLES EN CUIR AUX ETATS-UNIS
(Pourcentages)

Catégorie	1963	1967
Articles de voyage	4,7	3,5
Sacs à main et porte-monnaie	5,1	13,1
Petits articles en cuir	1,4	3,8
Total	4,1	7,6

Source: Centre du commerce international CNUCED/GATT (1969). *Les grands marchés des cuirs et peaux en Europe occidentale*, Genève.

Les articles en cuir véritable ne représentent que 29% du total des importations dans la catégorie des articles en cuir. Sur des importations d'articles en cuir véritable d'une valeur de 27,4 millions de dollars, en 1968, les sacs à main ont constitué l'élément le plus important: 17,3 millions de dollars; les importations de porte-billets, de porte-feuilles et d'autres articles plats représentaient 6,2 millions de dollars; les articles de voyage, etc.: 3,2 millions de dollars; et les étuis pour instruments de musique, pipes et cigares: 0,7 million de dollars. Il semble que le marché des sacs à main, des porte-billets, etc., en cuir véritable continuera de s'étendre.

D'autres marchés principalement en Europe - ont généralement les mêmes exigences que celui des Etats-Unis. S'il existe entre eux une différence essentielle, c'est peut-être que le marché européen s'attache, plus encore que l'américain, à la qualité et au style. La plupart des pays importent deux catégories d'articles: des articles de qualité, d'un prix élevé, dont la fabrication excède peut-être les possibilités des producteurs des pays en voie de développement; et des articles de série destinés à une vente plus étendue, de prix et de qualité notablement inférieurs, que les fabricants des pays en voie de développement pourraient produire plus aisément. En Europe, le pourcentage d'articles de qualité est beaucoup plus important qu'aux Etats-Unis, et on y exige que même les articles de série soient de bonne qualité.

Les importateurs demandent au producteur de présenter une gamme complète d'articles de styles différents dans des catalogues en couleur. Le fabricant, désireux d'exporter, éprouve de grandes difficultés à remplir ces conditions, étant donné que, généralement, c'est la création d'un consortium de producteurs, ou d'une coopérative, qui permet de fabriquer ou de proposer une gamme complète d'articles de styles différents et qu'une littérature publicitaire de qualité est coûteuse.

Le passage suivant extrait de "*Le marché des articles de maroquinerie en Amérique du Nord et dans certains pays d'Europe occidentale*"⁸ résume parfaitement la situation:

"La plus grande partie des articles de maroquinerie se range parmi les produits qui dépendent de la mode et des préférences des consommateurs. Il existe un marché pour les produits exotiques, mais ce marché est très limité. Les fabricants étrangers sont voués à l'échec s'ils offrent des articles de maroquinerie fabriqués sans qu'il soit tenu compte des tendances du marché des Etats-Unis, des préférences des consommateurs, etc. Si les nouveaux fournisseurs des pays en voie de développement pouvaient offrir des articles acceptables, il y aurait pour eux des possibilités de s'implanter sur le marché, car les importations d'articles de maroquinerie aux Etats-Unis ont augmenté très rapidement au détriment de l'industrie locale qui éprouve des difficultés à surmonter le problème des hauts salaires et de l'augmentation du prix des matières premières, en particulier du cuir. Les articles de maroquinerie importés figurent sur le marché pour une part encore faible (7,6% en moyenne en 1967), mais on peut penser que dans le court terme ces importations continueront à augmenter.

Le marché des articles de maroquinerie est vraiment un marché d'acheteurs, où de nombreux fournisseurs se font concurrence, et où les importations d'articles de maroquinerie, en particulier les objets en cuir véritable, proviennent essentiellement des pays d'Europe occidentale qui ont depuis longtemps établi des relations étroites avec les Etats-Unis. Les importations en provenance des pays en voie de développement sont, en fait, marginales, à quelques exceptions près. Les sacs à main et les articles similaires sont les principaux produits d'importation, puisqu'ils représentent plus de 60% du total. Cependant, il semble que ce secteur constitue le marché le plus difficile pour les pays en voie de développement car la mode (modèle, couleur, dimensions, matières) est, ici, l'un des facteurs les plus importants de la commercialisation. La mode est créée par les fabricants d'Europe occidentale, notamment d'Italie et de France, ainsi que par des fabricants des Etats-Unis. Les fabricants des pays en voie de développement, qui travaillent loin des centres de la mode, sont évidemment handicapés, à moins d'établir de très bonnes relations avec les firmes commerciales des Etats-Unis, qui pourraient leur communiquer, aussi rapidement que possible, des renseignements sur la situation du marché, ainsi que des instructions ou des conseils."

⁸ Centre du commerce international CNUCED/GATT (1969), *Le marché des articles de maroquinerie en Amérique du Nord et dans certains pays d'Europe occidentale*, Genève, page 91.

III. PROMOTION DES EXPORTATIONS ET MESURES A PRENDRE POUR RESOUDRE LES PROBLEMES POSES PAR L'EXPORTATION

Les difficultés que rencontrent les fabricants désireux d'exporter varient considérablement selon les pays. Nous examinerons dans ce chapitre quelques-uns des problèmes qui, dans différents secteurs de l'industrie du cuir, se posent de la même manière à la plupart des pays exportateurs et nous proposerons des moyens pour les résoudre.

Cuirs partiellement traités

L'exportation de cuirs partiellement traités exige, avant tout, que ceux-ci soient bien tannés et produits dans des conditions rentables. Plusieurs projets internationaux et bilatéraux se sont occupés de la production du cuir et, dans bien des pays en voie de développement, les tanneries ont fait des progrès techniques et amélioré leur fabrication. Le principal problème qui se pose est de savoir sous quelle forme il faut exporter le cuir.

Il semble que la plupart des pays trouveraient avantage à employer, plutôt que le cuir picklé ou en bleu, l'un ou l'autre des procédés de tannage à sec, c'est-à-dire des cuirs en croûte, des cuirs tannés au végétal, des cuirs en croûte tannés au chrome ou des cuirs retannés au chrome prêts pour le finissage. Seuls ces cuirs tannés à sec semblent procurer une augmentation suffisante de la "valeur ajoutée" se traduisant en rentrées de devises étrangères. Afin de favoriser l'exportation de ces articles, les gouvernements pourraient adopter des taxes à l'exportation différentielles. Beaucoup de pays qui imposent les cuirs bruts ne le font souvent pas pour les cuirs en bleu. Cette mesure, lorsqu'on tient compte de leur très faible rendement en devises étrangères, n'apparaît pas justifiée. Une disposition plus logique consisterait à faire payer 50% de la taxe sur l'exportation aux cuirs en bleu, de ne frapper d'aucun droit le cuir tanné à sec et d'accorder un rabais pour le cuir fini. (Mesure qui pourrait, toutefois, être incompatible avec certains accords commerciaux internationaux).

Beaucoup de pays devraient réexaminer les droits dont ils frappent l'importation des produits chimiques et les machines. Le paiement de droits sur ces articles gêne les tanneries qui s'efforcent d'exporter à des prix raisonnables. Les gouvernements devraient également envisager d'accorder une rapide compensation aux fabricants pour les droits de douane déjà payés sur ces articles. Certains pays ont déjà adopté des mesures de cet ordre.

Il est évident que les missions commerciales gouvernementales ont un rôle important à jouer pour aide les exportations et trouver des débouchés pour les cuirs

partiellement traités; mais pour les articles en cuir presque finis, il est difficile très souvent de les grouper et par conséquent de trouver des débouchés pour plus d'une tannerie. C'est pourquoi, les contacts directs entre le tanneur, dans les pays en voie de développement et le tanneur-finisseur, dans le pays importateur, sont d'une grande importance. Ainsi, l'importateur du pays industrialisé peut donner des conseils techniques aux producteurs. On a pu constater l'intérêt de ce système partout où il a été appliqué. Après que les problèmes de prix et de qualité, qui se posent au départ, eurent été surmontés, la confiance s'est instaurée et il s'est créé un courant d'affaires régulier et sans heurts. Les petits tanneurs, qui ne seraient évidemment pas en mesure de nouer des contacts directs de cet ordre avec les tanneurs et les commerçants étrangers, devraient créer à cet effet une sorte de coopérative.

La création d'usines de finissage dans les pays industrialisés est également une méthode que l'on recommande aux pays en voie de développement désireux d'exporter des cuirs partiellement traités et qui entendent s'assurer que les articles exportés seront payés à leur vraie valeur. Ce système présente l'avantage supplémentaire de permettre aux producteurs d'avoir toujours accès à des renseignements commerciaux de première main. Mais il a l'inconvénient d'exiger, pour pouvoir fonctionner, une trésorerie importante. Les droits de douane, les frais de transport, etc., devront être payés sur le matériel importé dans le pays acheteur et aucune recette ne sera perçue avant que les articles ne soient finis et vendus; il aura fallu payer les tanneurs immédiatement (tout au moins en partie), au moment de l'expédition des articles; et il faudra disposer de fonds pour garantir les stocks de cuir non finis entreposés dans l'usine de finissage. Très peu de tanneurs, dans les pays en voie de développement, sont en mesure de financer et de faire fonctionner une telle organisation même si, théoriquement, elle leur offre les meilleures chances d'exporter leurs produits. Ce ne sont pas nécessairement les organismes gouvernementaux qui sont le plus apte à faire fonctionner un tel système; une coopérative d'achat ou une usine de finissage pourrait obtenir des résultats financiers plus intéressants, à condition de disposer du capital voulu. C'est ce qu'on a essayé de faire en Europe et aux Etats-Unis. Les résultats ont été bons lorsque l'offre de cuir était faible, mais quand les affaires se sont effondrées, l'usine de finissage en a supporté lourdement les conséquences.

On recommande vivement aux gouvernements, quel que soit le type d'exportation adopté, d'organiser un "système de garantie de crédits à l'exportation" qui payera le tanneur au moment où les articles seront expédiés. Les importateurs hésitent généralement à émettre des lettres de crédit irrévocables avant d'être sûrs qu'ils peuvent faire confiance au tanneur. Au départ, on remet souvent au tanneur une lettre de crédit révocable qu'il devra négocier le mieux qu'il pourra. C'est à ce moment que les garanties gouvernementales peuvent servir le plus utilement à favoriser le mouvement des exportations.

Dans beaucoup de pays, les documents relatifs aux opérations d'exportation sont trop compliqués, ce qui arrête les petits producteurs ou les oblige à passer par l'intermédiaire d'agents, solution qui dépasse souvent leurs moyens.

Il faut reconnaître que le principal obstacle à l'augmentation des exportations de cuir partiellement traité par les pays en voie de développement était, dans le passé, l'irrégularité des livraisons. Cela a conduit les tanneurs et les importateurs des pays industrialisés à se montrer prudents dans leurs rapports avec les producteurs de pays en voie de développement. Ils ne se décident que très lentement à signer de nouveaux accords contractuels. La production de cuirs en bleu n'a pas détendu la situation: de

nombreux tanneurs-importateurs des pays industrialisés se plaignent d'irrégularités dans la production de cuir en bleu en ce qui concerne le pourcentage de chrome, le type de chrome employé, les défauts des cuirs ou même, ce qui est plus important, de l'impossibilité à procéder à des mesures lorsque le cuir est encore humide. (Ces problèmes ne se posent pas quand une tannerie d'un pays en voie de développement est directement associée à une tannerie ou à un importateur dans le pays importateur.) Il existe trois façons de résoudre ce problème:

- a) Les gouvernements ou les industries devraient créer des instituts de normalisation, chargés de contrôler et de mesurer les articles avant leur exportation. Ces opérations seraient coûteuses et difficiles si on les appliquait à tous les lots, mais on pourrait procéder utilement à des contrôles aléatoires.
- b) En intensifiant la formation technique du personnel des tanneries, on obtiendra un tannage, une classification des cuirs et des opérations de mesures plus régulières et plus sûres. Des organismes internationaux apportent leur aide à l'industrie du cuir dans de nombreux pays en matière de formation, mais le nombre de techniciens ne correspond pas encore aux besoins.
- c) En se servant habilement des taxes à l'exportation, on pourrait convaincre les tanneurs d'abandonner le cuir en bleu pour adopter des procédés plus rentables et soulevant moins de problèmes techniques.

Cuirs finis

Etant donné la nature du commerce du cuir et les exigences changeantes de la mode, les pays en voie de développement éprouvent de la difficulté à exporter des cuirs finis. Ils peuvent exporter des cuirs noirs et bruns standard, mais ils se heurtent généralement à une vive concurrence de la part de nombreux autres pays qui s'efforcent d'exporter des articles analogues. Il n'est pas facile aux pays en voie de développement de fabriquer les cuirs à la mode qui ont le plus de valeur. Cela est particulièrement vrai lorsque l'article fini doit produire un certain effet, comme par exemple cet "aspect humide" qui a été en vogue ces derniers temps. Les fabricants et les fournisseurs de matières colorantes dans la plupart des pays en voie de développement ont d'abord été incapables de reproduire ce type de cuir, et il a fallu de six à huit mois aux tanneries pour être en mesure de le fabriquer - entre-temps, les prix s'étaient effondrés et la demande avait été satisfaite par des tanneries mieux équipées. Les gouvernements pourraient aider à résoudre ce problème en adoptant une attitude plus libérale à l'égard de l'importation des produits chimiques, notamment lorsqu'ils sont nécessaires au finissage de cuirs qui seront par la suite exportés. De nombreux gouvernements interdisent l'importation de produits de finissage, sous prétexte que la production locale est suffisante. Mais les industries qui fabriquent ces produits dans les pays en voie de développement sont souvent très en retard sur leurs homologues étrangers. Certains gouvernements permettent ces importations lorsqu'elles se révèlent nécessaires, mais il s'agit là d'une procédure généralement trop lente pour permettre au tanneur de se procurer le matériel dont il a besoin à temps pour satisfaire la demande en cours.

Chaussures en cuir et articles en cuir

La création d'entrepôts et de salles d'exposition dans les pays importateurs pourrait faire progresser de façon notable les exportations de chaussures en cuir et d'articles en cuir. Le gouvernement ou une entreprise coopérative pourrait s'en charger. Le système présente de nombreux avantages: un acheteur intéressé, peut recevoir ses stocks immédiatement; il peut constater la qualité de l'exécution du travail de l'article qui lui est offert; il peut acheter un type de chaussures exposé sous réserve de quelques modifications. C'est le long délai entre la commande des chaussures et la réception des articles en provenance de pays en voie de développement qui arrête beaucoup d'importateurs éventuels. Ils n'aiment pas non plus recevoir une paire de chaussures à titre d'échantillon, sur l'examen de laquelle ils sont sensés passer commande de milliers de paires. S'ils pouvaient voir l'ensemble de la marchandise dans un entrepôt, certaines de leurs hésitations pourraient disparaître.

Qu'ils disposent ou non d'entrepôts ou de salles d'exposition à l'étranger, les artisans fabricants de chaussures et d'articles en cuir devraient se constituer en coopératives de manière à pouvoir accepter des commandes importantes, qu'ils se partageraient ensuite.

Le gouvernement doit aider les petits fabricants à améliorer leur outillage en leur assurant des prêts et des subventions. Dans de nombreux pays, cette sorte d'assistance n'est apportée qu'aux grandes sociétés. Il faut trouver le moyen d'aider les petits fabricants à atteindre un degré modéré de mécanisation. Ils devraient, pour le moins, posséder quelques machines à coudre de bonne qualité et peut-être même quelques machines à mettre sur forme, si l'on veut qu'ils fabriquent des chaussures exportables. Les gouvernements devraient comprendre que c'est ce genre de fabricants qui peuvent utiliser au mieux les ressources en cuir du pays, étant donné qu'ils sont capables de fabriquer une chaussure entièrement en cuir ou un "sac en vrai cuir cousu main" correspondant, l'une et l'autre, aux qualités exigées des produits d'exportation, et cela en n'utilisant virtuellement aucun produit importé.

IV. CONCLUSION

L'Europe, les Etats-Unis et quelques autres pays offrent de vastes marchés au commerce des cuirs, aux différents stades de leur traitement, ainsi qu'aux produits en cuir. Il semble que les industries des pays en voie de développement devraient s'attaquer sérieusement à certains problèmes si elles veulent acquérir une place importante sur ces marchés.

Les exportateurs potentiels devraient être mieux au courant des types, des qualités et des modèles demandés sur les marchés étrangers. Pour améliorer la qualité, les tanneries et les fabriques ont besoin d'un plus grand nombre de techniciens qualifiés et elles devraient mieux utiliser les services des instituts nationaux de recherche. En ce qui concerne le style des produits finis, le fabricant doit prendre une décision conforme à ses aptitudes techniques; il peut se faire un place sur le marché des produits "classiques" qui, bien qu'on y exige une exécution du travail régulière et de haute qualité, a l'avantage d'être permanent et de porter sur des styles qui ne changent pas; il peut, à l'inverse, choisir le domaine de la mode, où l'on n'exige pas un haut niveau dans l'exécution du travail, où les prix sont plus élevés, mais où les styles changent rapidement et où la rapidité de livraison des commandes est un élément essentiel. Tant que le fabricant ne produit pas l'article demandé sur le marché, aucune assistance à la promotion des exportations, quelle qu'en soit l'importance, ne pourra l'aider à obtenir des commandes.

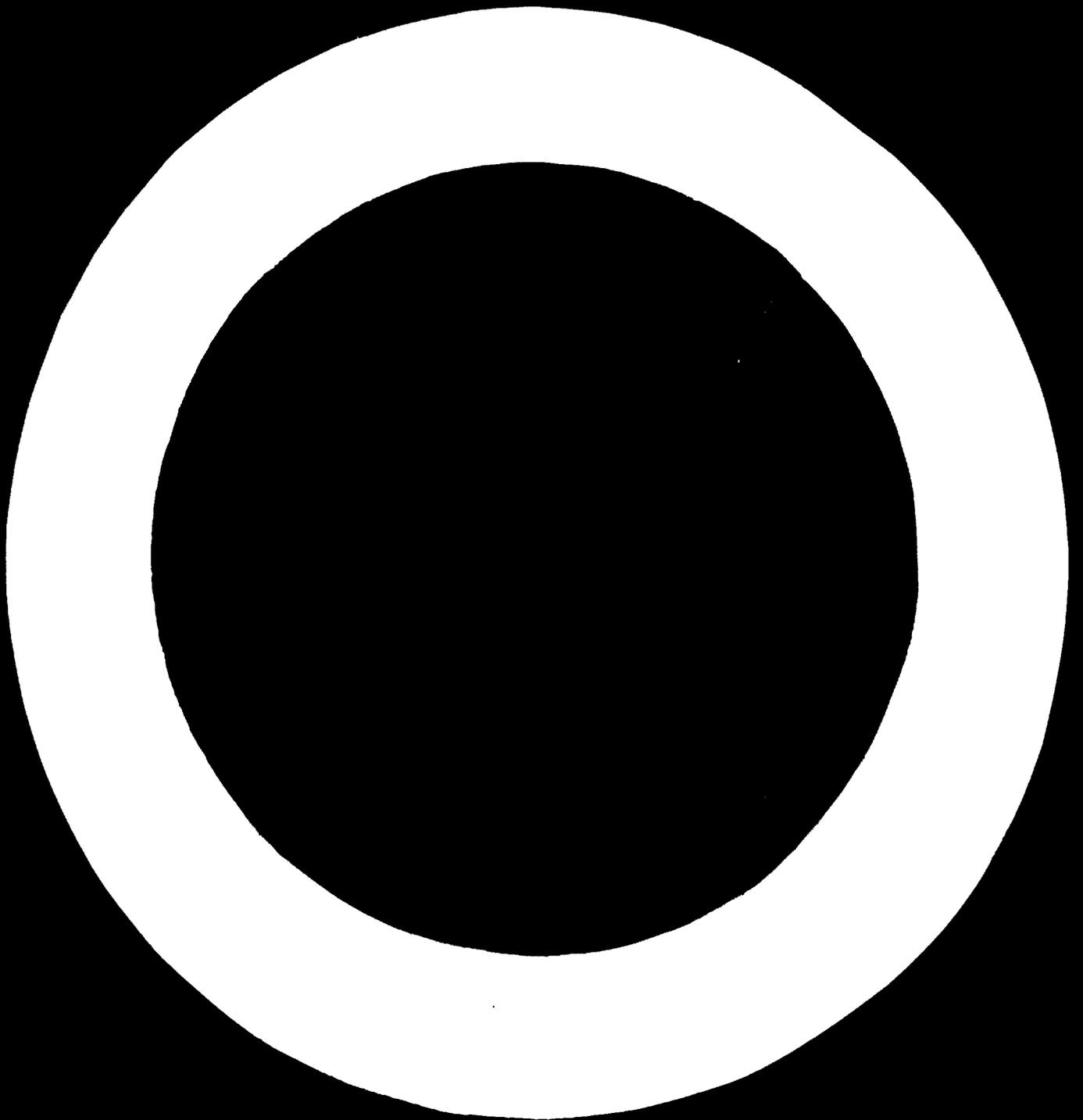
Les circuits commerciaux représentent le plus souvent la principale difficulté que doivent surmonter les fabricants. Tant qu'ils ne seront pas parvenus à s'entendre de façon satisfaisante avec des importateurs et des agents sur les marchés étrangers, ils n'arriveront pas à vendre leurs produits. Le fabricant a besoin de ces contacts pour se tenir au courant des exigences d'un marché particulier, aussi bien que pour vendre ses produits. Pour porter remède à ce manque de contact, qui est souvent dû à la dimension restreinte de l'entreprise du producteur, on propose que les fabricants s'organisent en coopératives ou en consortiums. Les ressources de ces coopératives, qui seraient en mesure de recevoir d'importantes commandes, doivent être suffisantes pour leur permettre de financer l'exploration d'un marché par un de leurs membres, au nom de tous les autres. Une utilisation accrue des missions commerciales officielles peut également être utile dans cette phase préliminaire.

Les tanneurs des pays en voie de développement devraient se grouper pour créer des installations de finissage dans les pays importateurs. L'installation d'entrepôts ou de salles d'exposition à l'étranger permettrait de résoudre nombre des difficultés que présente l'exportation des articles en cuir fini. Bien que de tels programmes exigent de grosses dépenses, ils offriraient aux exportateurs les meilleures chances d'accéder aux succès à de nouveaux marchés qui représentent des possibilités commerciales considérables.

Le gouvernement peut apporter aux exportateurs une assistance très efficace en simplifiant les documents d'exportation, en supprimant ou en remboursant les droits payés sur les produits chimiques et les accessoires importés (quand l'article est exporté par la suite) et en aidant les petites et moyennes entreprises à se procurer des

capitaux pour moderniser leurs installations. Dans certains cas, le gouvernement devrait réexaminer le taux des taxes à l'exportation sur les cuirs bruts, afin d'encourager les exportations des produits traités qui ont une valeur supérieure.

Les organismes internationaux devraient augmenter l'assistance qu'ils apportent à la formation de technologues et de techniciens, aux niveaux tant des instituts de formation que des entreprises elles-mêmes. Il serait utile d'étudier les problèmes que posent à chaque pays les exportations, dans les domaines dont il vient d'être question et il conviendrait de s'efforcer d'en diffuser les résultats parmi les fabricants.



HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre librairie ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наведите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Printed in Austria

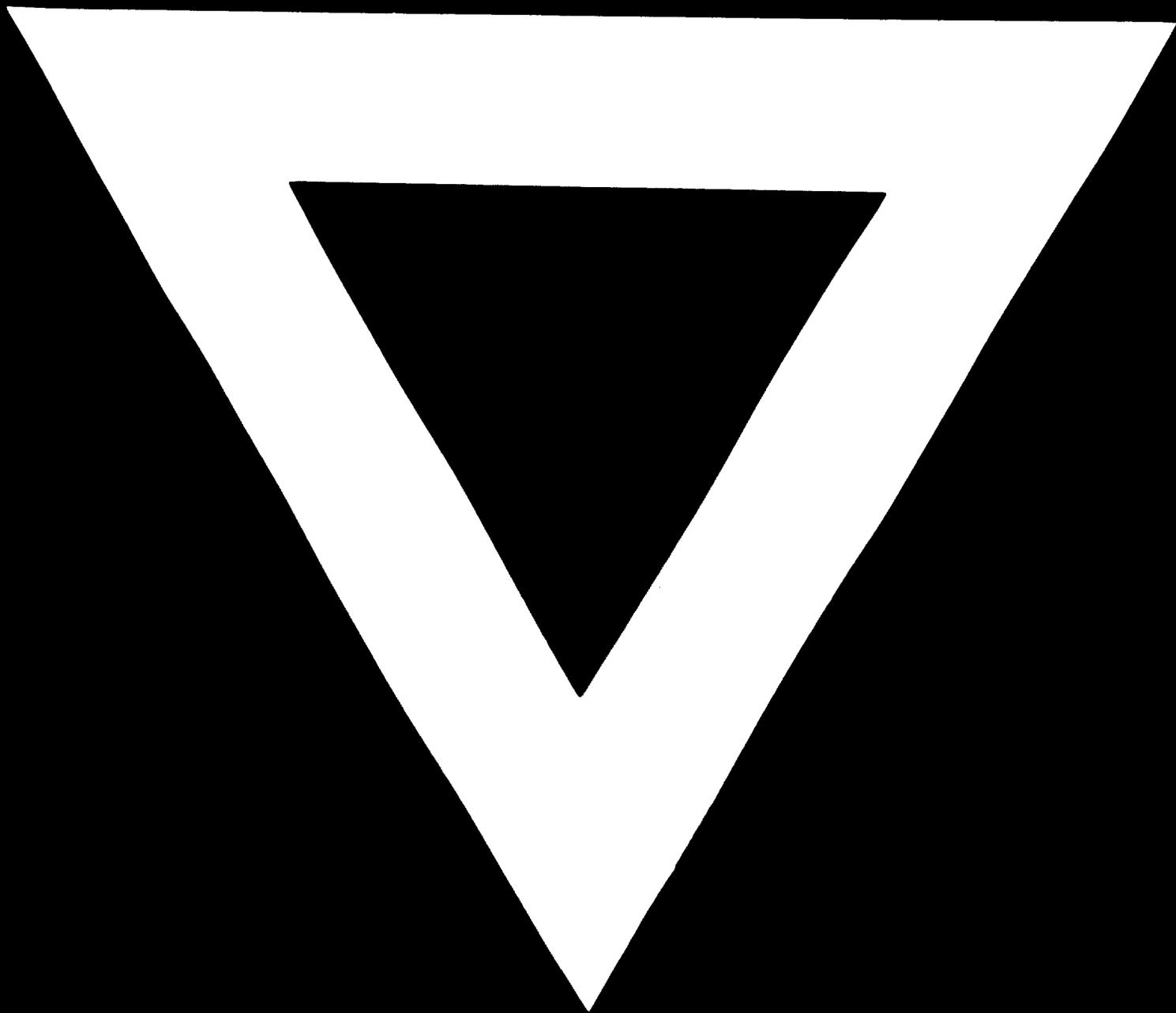
Price: \$U.S. 1.00
(or equivalent in other currencies)

United Nations publication

72-5772 April 1973-1,100

Sales No.: F.72.II.B.21

ID/90



2-12-74