



**Centre du commerce international**

Développement des produits et des marchés



# *Guide de l'exportateur de coton*





**Centre du commerce international**

Développement des produits et des marchés



UNCTAD CNUCED



WTO OMC

# *Guide de l'exportateur de coton*

Genève 2007



---

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

2007

SITC 263  
COT If

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL CNUCED/OMC

Guide de l'exportateur de coton

Genève : CCI, 2007. xxviii, 363 p. (Développement des produits et des marchés)

Guide offrant une vue détaillée de tous les aspects de la chaîne de valeur du coton envisagée sous l'angle du marché – contient une vue d'ensemble du marché mondial du coton (production, consommation et commerce); met en exergue les facteurs qui influencent l'offre et la demande, ainsi que les tendances du marché; se penche sur les principales difficultés du secteur, y compris sur les questions de politique commerciale et relevant de l'OMC; traite de la transformation du coton en textile, de la qualité du coton et de ses déterminants, ainsi que de la contamination du coton; couvre divers aspects du négoce du coton et de sa commercialisation à l'exportation; aborde le commerce électronique (enchères sur Internet et documentation électronique), sur le marché à terme ICE Futures des États-Unis et sur d'autres marchés du même type pour le coton; passe en revue le marché pour différents types de coton, y compris le coton biologique; présente le profil du marché des principaux pays importateurs d'Asie (Bangladesh, Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, Thaïlande et Turquie), et formule des recommandations sur la manière d'aborder leurs industries textiles consommatrices de coton; les annexes contiennent une liste des associations internationales du coton, ainsi que des listes d'adresses utiles et de sources d'informations sur le web.

Descripteurs : **Coton, marketing à l'exportation, commerce électronique, marchés des produits de base, études de marché, textiles, Bangladesh, Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, Thaïlande, Turquie.**

Anglais, français, espagnol (éditions séparées)

CCI, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse

*Le Gouvernement du Danemark a financé la préparation et la publication du présent guide.*

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 et de marques commerciales ne signifie pas qu'elles ont l'aval du CCI.

Image numérique sur la couverture : Peter Wakefield et Centre du commerce international

© Centre du commerce international CNUCED/OMC 2007

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.

ITC/P218.F/PMD/MDS/07-XI

ISBN 92-9137-363-X  
No. de vente des Nations Unies F.08.III.T.1

## Avant propos

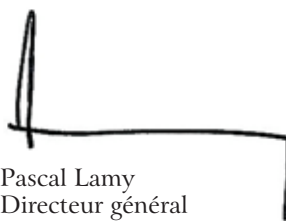
---

Il ne fait aucun doute que le coton est devenu la pierre de touche du Programme de Doha pour le développement (PDD) lancé en 2001. C'est en 2003 que le problème des droits de douane appliqués au coton, du soutien interne au coton et des subventions à l'exportation de coton a été mis en lumière par le Bénin, le Burkina Faso, le Mali et le Tchad avec l'appui de l'Union africaine, des pays les moins avancés, ainsi que des pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

En 2004, les Membres de l'OMC sont convenus d'instaurer un processus à deux volets pour le traitement du coton : un volet commercial et un volet développement. Le volet commercial, qui relève du Cycle de Doha, vise à négocier le niveau de réduction des subventions ayant des effets de distorsion des échanges, des subventions à l'exportation et des droits de douane appliqués au coton. Un accord a été trouvé afin de traiter le coton de manière ambitieuse, rapide et spécifique dans le cadre des négociations sur l'agriculture. Le progrès le plus significatif au titre de ce volet depuis le lancement des négociations a eu lieu lors de la Conférence ministérielle de Hong Kong en décembre 2005, où les Membres sont convenus d'éliminer les subventions à l'exportation pour le coton, et d'accorder un accès en franchise de droits et sans contingent aux exportations de coton en provenance des pays les moins avancés. Le volet développement vise à mieux cibler l'aide au développement accordée aux pays en développement producteurs de coton, et en particulier aux plus pauvres d'entre eux. En mars de cette année, j'ai convoqué une Session de haut niveau sur le coton pour évaluer les mesures prises à ce jour dans le cadre des deux volets. Lors de cette Session de haut niveau, les Membres ont à l'unanimité conclu que le Cycle de Doha n'aboutirait pas si nous n'obtenions pas de résultat en ce qui concerne le coton.

Depuis 2004, le Centre du commerce international (CCI) a apporté une contribution précieuse sur les aspects du coton liés au développement, notamment en avançant l'idée d'un *Guide de l'exportateur de coton*. Ce guide se veut une référence sur le marché mondial du coton pour les milieux d'affaires, à tous les échelons de la chaîne de valeur du coton. Il définit les créneaux de marché, tels la demande de coton biologique et d'autres variétés de coton, et explique à l'aide de termes simples les exigences du marché pour les exportateurs de coton. Ce faisant, il attire l'attention sur les nouveaux débouchés à l'exportation que recèlent de nombreux marchés du coton dynamiques, en particulier en Asie. Il s'agit d'après moi d'une approche extrêmement utile. Les renseignements contenus dans le guide présenteront, à n'en pas douter, un intérêt pour les décideurs chargés d'élaborer les politiques de développement des exportations de coton.

Alors que des progrès continuent d'être réalisés dans le cadre du Cycle de Doha sur les aspects de la politique commerciale du coton, je félicite Patricia Francis et son équipe du CCI pour leur importante contribution à la mise en oeuvre du mandat de l'OMC sur les aspects du coton liés au développement. Il s'agit d'un complément indispensable aux résultats du PDD.



Pascal Lamy  
Directeur général  
Organisation mondiale du commerce

---

Le *Guide de l'exportateur de coton* est un ouvrage de référence qui contient des informations pratiques et concrètes sur le marché international du coton. L'objectif est de fournir à tous ceux qui sont associés de près ou de loin à la production et à l'exportation de coton une idée détaillée et réaliste de tous les aspects du commerce international du coton.

Le présent *Guide* s'adresse principalement aux cotonculteurs, aux égreneurs, aux exportateurs et aux négociants en coton des pays en développement producteurs de coton essentiellement d'Afrique, mais pas exclusivement. Étant donné que le *Guide* brosse un tableau complet de tous les maillons de la chaîne de valeur du coton examinée sous l'angle du marché, il permettra aussi aux pouvoirs publics de mieux comprendre les clefs du développement des exportations de coton.

Le *Guide* couvre tous les éléments essentiels du commerce du coton. Son ambition est de répondre aux besoins des exportateurs d'aujourd'hui confrontés à de nombreuses difficultés – commerciales, techniques, logistiques, environnementales et sociales – dans un environnement commercial chaque jour plus sophistiqué et concurrentiel.

Le CCI est d'avis que pour que les exportateurs soient compétitifs à l'échelle internationale, ils doivent bien comprendre l'ensemble de la chaîne de valeur dont ils font partie. C'est sur ce principe que repose le présent *Guide*.

Le *Guide* offre un élément de réponse important à la question de savoir comment renforcer être plus compétitif dans un secteur d'activité mondial influencé par les ajustements du marché après l'élimination des contingents sur les textiles et les vêtements.

Le programme du CCI en faveur du coton, conçu dans le sillage des ajustements qu'a connus le marché, vise à renforcer les capacités des cotonculteurs, des égreneurs et des exportateurs de coton par le biais d'un programme complet et axé sur le marché en 5 étapes :

1. Organisation d'un programme de sensibilisation des cotonculteurs et des négociants africains qui prévoit la diffusion du *Guide* et des formations qui s'en inspirent.
2. Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de renforcement des capacités afin d'aider les institutions d'appui au commerce qui travaillent sur le coton, telles l'Association cotonnière africaine, à faire passer le message à chacun des 37 pays africains producteurs de coton.
3. Mise en oeuvre d'un programme de formation sur le coton en collaboration avec les pays en développement qui ont réussi à développer leur filière cotonnière, comme l'Inde, la Chine, le Brésil, entre autres. Les producteurs de coton africains pourront ainsi s'inspirer des meilleures pratiques du monde entier et tirer parti du transfert de connaissances Sud-Sud dans des domaines tels que la gestion de la production cotonnière, la transformation, l'ajout de valeur, le commerce international de coton, etc.
4. Mise en oeuvre d'un programme de sensibilisation sur le textile et les vêtements à l'intention des cotonculteurs pour leur permettre de mieux comprendre le marché actuel du coton et ses exigences. Ce programme sera organisé dans des pays producteurs de textiles (et donc consommateurs de coton). Il fournira aussi des indications sur les possibilités d'ajout de valeur et les meilleures pratiques, principalement en Asie.
5. Promotion du coton africain dans l'industrie textile florissante en Asie. Il s'agira notamment d'organiser des rencontres commerciales, une série de tables rondes et d'ateliers techniques Sud-Sud en partenariat avec l'Association cotonnière africaine et les associations de fabricants de textiles sur les différents marchés pour faciliter l'établissement de liens, le partage des expériences et des meilleures pratiques.

Le CCI associera les professionnels du secteur du coton, y compris les négociants internationaux pour s'inspirer de leur expérience, à toutes ces activités. Le point de départ des opérations du CCI est et restera toujours le marché.



Patricia Francis  
Directeur exécutif  
Centre du commerce international



# Remerciements

---

Les principaux coauteurs du présent Guide sont :

- ❑ Gérald Estur, coordinateur, éditeur et coauteur, consultant international en commerce du coton, ancien statisticien du Comité consultatif international du coton (CCIC), Washington, DC, États-Unis, et ancien Directeur général de la Compagnie cotonnière (COPACO), Paris, France.
- ❑ Matthias Knappe (coordonnateur, orientations stratégiques et gestion); Chef, Section du développement des marchés, Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI), Genève.

Si le présent Guide a pu voir le jour, c'est grâce aux personnes, aux entreprises et aux organisations mentionnées ci-dessous, qui ont généreusement partagé leurs compétences, leur expérience, leur professionnalisme et donné de leur temps précieux. Nous leurs sommes très reconnaissants et les remercions pour leur aide.

## Chapitre 1 : Le marché mondial du coton

- ❑ Michael Edwards, Directeur, Cotton Outlook, Cotlook Limited, Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Chiedu Osakwe, Directeur de la Division des fonctions spéciales concernant le Programme de Doha pour le développement, Organisation mondiale du commerce (OMC), Genève, Suisse
- ❑ Terry Townsend, Directeur exécutif, Armelle Gruère, Statisticienne, Alejandro Plastina, Économiste, Andrei Guitchounts, Économiste, Comité consultatif international du coton (CCIC), Washington, District de Columbia, États-Unis

## Chapitre 2 : Ajout de valeur au coton

- ❑ W. Stanley Anthony, Président et CEO, Enhanced Technologies, Inc., Greenville, MS, États-Unis; Ingénieur agricole en chef/Chargé de recherche, Unité de recherche sur l'égrenage du coton, Service de la recherche agricole, Département de l'agriculture des États-Unis, Stoneville, Mississippi, États-Unis (retraité)
- ❑ David M. Clapp, Fiber Processing Technical Services, Cotton Incorporated, Cary, NC, États-Unis
- ❑ Cotton Incorporated, Raleigh, NC, États-Unis
- ❑ Axel Drieling, Responsable coton; Membre du Conseil d'administration, Faserinstitut Bremen e.V.
- ❑ Dean Ethridge, Directeur général, Eric F. Hequet, Directeur adjoint, International Textile Center, Texas Tech University, Lubbock, Texas, États-Unis
- ❑ Lawrance Hunter, Nelson Mandela Metropolitan University et CSIR Materials Science and Manufacturing, Port Elizabeth, Afrique du Sud
- ❑ International Textile Centre – Texas Tech University, Lubbock, Texas, États-Unis
- ❑ James Knowlton, Chef, Branche normalisation & ingénierie, USDA, AMS, Cotton Program, Memphis, TN, États-Unis
- ❑ Andrew G. Jordan, Consultant privé en solutions techniques agricoles et biologiques; ancien Vice-président de la Division des services techniques du National Cotton Council of America
- ❑ M.N. Vijayshankar, Vice-président, PT Apac Inti Corpora, Semarang, Indonésie



**Chapitre 3 : Commercialisation du coton**

- ❑ John R. Beck, Directeur général, The International Cotton Association Limited, Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Rupert Cutler, Directeur adjoint – Risques spéciaux, Miller Insurance Services Limited, Londres, Royaume-Uni
- ❑ Dunavant SA, Genève, Suisse
- ❑ Hein Jan van Hilton, Consultant en développement des produits de base, Pennington, Afrique du Sud
- ❑ International Cotton Association Limited, Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Gérard Kassarian, Président, Association française cotonnière, Le Havre, France
- ❑ Simon McHattie, Responsable administration, Plexus Cotton Ltd, Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Gideon E. Onumah, Agronome/Spécialiste en financement rural, Natural Resources Institute (NRI), University de Greenwich, Chatham Maritime, Royaume-Uni
- ❑ Jagdish Parihar, Directeur général, Cotton Department, Olam International Limited, Singapour
- ❑ Rabobank, Pays-Bas
- ❑ Jeffrey Silberman, Directeur exécutif, Forum international pour la promotion du coton (IFPC), Washington, DC, États-Unis; Président, Département développement et marketing textile, Fashion Institute of Technology (FIT), New York, NY, États-Unis
- ❑ Derek A. Tanner, D.A.T. Arbitrage et conseils, Vice-président Senior, Newbridge Trading Corporation, Royaume-Uni, ancien Président de la Liverpool Cotton Association (LCA)
- ❑ Rob van Uffelen, GM Global Hazardous Cargo Management, Maersk Line, Rotterdam, Pays-Bas
- ❑ Gerrit Uitbeijerse, Maersk Line, Western Operations Center, Rotterdam, Pays-Bas
- ❑ Peter Wakefield, Gary Whittington, Wakefield Inspection Services (W.I.S.), Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Bruno Widmer, Global Business Manager, Coton, Wool, Silk & Fibres Agricultural Services, SGS, Genève, Suisse
- ❑ Hans-Günter Wiesenack, Directeur général, Structured Trade & Commodity Finance, BHF BANK, Frankfurt, Allemagne

**Chapitre 4: Négoce du coton**

- ❑ John Baffes, Économiste principal, Banque mondiale, Washington, D.C., États-Unis
- ❑ Kevin Brinkley, Vice-président, Marketing & Business Development, The Seam, Memphis, TN, États-Unis
- ❑ Ted Davis, ancien Directeur général, Corporate Communications, et Tim Barry, ICE Futures U.S., Inc. (anciennement New York Board of Trade – NYBOT), New York, NY, États-Unis
- ❑ Paul J. Fisher, Spécialiste en produits de base, négociant et auteur, New York, États-Unis
- ❑ William Griffin, Directeur de programme, International Cotton Institute, Memphis, TN, États-Unis
- ❑ M. l'ambassadeur Burton Levin, Noble Cotton, Shanghai, Chine
- ❑ Philip Stern, Weil Brothers and Stern Ltd, Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Frédéric Viel, Bill Ballenden, Louis Dreyfus Commodities Suisse SA, Genève, Suisse

**Chapitre 5 : Segments de marché**

- ❑ Helen Chen, Esquel, Hong Kong, Chine, Bureau de Pékin
- ❑ Fonds commun pour les produits de base (FCPB), Amsterdam, Pays-Bas
- ❑ Comité consultatif international du coton (CCIC), Washington, District de Columbia, États-Unis
- ❑ Alex Kasterine, Conseiller principal en développement commercial des produits biologiques, Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI), Genève

- ❑ Marc A. Lewkowitz, Vice-président exécutif, Supima, Phoenix, AZ, États-Unis
- ❑ Andrew MacDonald, Président, Brazil Cotton Association, São Paulo, Brésil
- ❑ Rabobank, Utrecht, Pays-Bas
- ❑ Peter Ton, Consultant en coton biologique, Amsterdam, Pays-Bas

#### Chapitre 6 : Profils de marchés

- ❑ Aftab Ahmad, Aftab Associates (Pvt) Ltd, Pakistan
- ❑ Sebahattin Gazanfer, ancien Directeur général, Taris, Izmir, Turquie
- ❑ Vivek Joshi, ancien Directeur aujourd'hui Secrétaire, Ministère des textiles, Gouvernement de l'Inde
- ❑ Nurlaila Nur Muhammad, Attaché commercial, Mission permanente de l'Indonésie, Genève, Suisse
- ❑ A.S.M. Quasem, Président, Newage Group, Dhaka, Bangladesh
- ❑ Chanchai Sirikasemlert, Directeur, Département promotion de la technologie, Thailand
- ❑ Textile Institute, Bangkok, Thaïlande
- ❑ Sun Juan, Directeur général, China National Cotton Exchange International Trade Co. Ltd, Pékin, Chine
- ❑ Virat Tandaechanurat, Directeur exécutif, Thailand Textile Institute, Bangkok, Thaïlande
- ❑ M.N. Vijayshankar, Vice-président, PT Apac Inti Corpora, Semarang, Indonésie
- ❑ Lauren Wilson, China Liaison Officer, Queensland Cotton, Shanghai, Chine

#### Appendices

- ❑ Bremer Baumwollbörse (Bourse du coton de Brême), Brême, Allemagne
- ❑ Comité pour la coopération internationale entre les associations cotonnières (CICCA)
- ❑ Fonds commun pour les produits de base (FCPB), Amsterdam, Pays-Bas
- ❑ Cotlook Limited, Liverpool, Royaume-Uni
- ❑ Comité consultatif international du coton (CCIC), Washington, District de Columbia, États-Unis

Au CCI : Daniel Torres, Consultant, Section du développement des marchés, a contribué à l'encadrement de la préparation du Guide. L'original anglais de cette publication a été supervisé par Alison Southby. Kathryn Della Corte Kathy della Corte a apporté un appui administratif pour la version anglaise. La traduction vers le français a été effectuée par Valérie Coutarel et Isabel Droste à préparé le texte pour l'impression.



# Table des matières

---

|   |          |
|---|----------|
| Avant propos  | iv–v     |
| Remerciements   | vii      |
| Note  | xxvii    |
| <br>  |          |
| <b>Introduction</b>   | <b>1</b> |
| <br>  |          |
| <b>Chapitre 1</b>   |          |
| <b>Le marché mondial du coton</b>   | <b>3</b> |
| Généralités   | 3        |
| Production  | 4        |
| Tendances en matière de production  | 5        |
| Perspective africaine   | 6        |
| Tendances de l'utilisation industrielle du coton                                      | 8        |
| Expansion de la consommation de détail  | 8        |
| Consommation de détail  | 9        |
| Consommation industrielle   | 10       |
| Concurrence entre les fibres  | 11       |
| Projections à long terme de la consommation de fibres textiles                        | 12       |
| Échanges commerciaux  | 12       |
| Place du coton biotechnologique dans le commerce mondial                              | 15       |
| Mesures gouvernementales  | 16       |
| Importance du coton dans le commerce mondial  | 17       |
| Prix du coton   | 19       |
| Différents niveaux de prix du coton   | 19       |
| Influence du facteur temps sur les prix   | 20       |
| Vente et achat au comptant ( <i>spot</i> )  | 20       |
| Vente et achat à terme à prix fixé  | 20       |
| Vente et achat à prix ouvert ( <i>on call</i> )                                       | 21       |
| Groupements de commercialisation ( <i>marketing pools</i> )                           | 21       |
| Influence de la localisation et de la qualité sur les prix                            | 21       |
| Prix du coton et des cultures concurrentes  | 23       |
| Changements structurels à l'origine du fléchissement des prix mondiaux réels du coton | 23       |
| Technologie   | 24       |
| Polyester   | 25       |
| Prix des filés de coton   | 26       |
| Prix de détail des vêtements  | 27       |
| Marchés à terme   | 27       |
| Relation entre le marché à terme de New York et l'Indice A de Cotlook                 | 27       |
| Modélisation des prix du coton  | 28       |
| Causes d'erreur dans les prévisions des prix  | 29       |
| Fiabilité   | 30       |

|  |    |
|--|----|
| Les Indices de Cotlook                                   | 30 |
| Bref descriptif  | 30 |
| Cotations quotidiennes                                   | 31 |
| L'Indice A de Cotlook                                    | 32 |
| Transition vers une base Extrême-Orient                  | 32 |
| Le système de double indice ( <i>Dual Index System</i> ) | 33 |
| Utilisation des Indices de Cotlook                       | 34 |
| Le coton dans le Programme de Doha pour le développement | 34 |

## Chapitre 2

### Ajout de valeur au coton 39

|  |    |
|--|----|
| Incidence des variétés cultivées et des modes de production sur la qualité du coton                                      | 39 |
| Variétés   | 39 |
| Récolte  | 40 |
| Stockage et manutention du coton graine  | 40 |
| Matériel d'égrenage du coton   | 41 |
| Déchargement du coton graine   | 43 |
| Régulation de l'alimentation   | 43 |
| Séchage  | 43 |
| Nettoyage du coton graine  | 44 |
| Égreneuses   | 44 |
| Égreneuse à rouleau  | 45 |
| Nettoyeurs de fibre  | 45 |
| Restauration du taux d'humidité  | 46 |
| Emballage du coton-fibre   | 46 |
| Effet de l'égrenage sur la qualité du coton  | 46 |
| Incidence des propriétés de la fibre de coton sur les performances, la qualité et les coûts de la transformation textile | 47 |
| Mesure et incidences des propriétés de la fibre de coton   | 51 |
| Micronaire   | 52 |
| Maturité   | 53 |
| Finesse  | 54 |
| Longueur et uniformité de longueur   | 54 |
| Résistance   | 55 |
| Allongement  | 56 |
| Couleur  | 56 |
| Préparation  | 56 |
| Neps   | 56 |
| Teneur en impuretés (charge)   | 57 |
| Teneur en cire   | 58 |
| Friction   | 58 |
| Fluorescence aux ultra-violets   | 58 |
| Affinité tinctoriale   | 58 |
| Collage  | 59 |
| Frisure et gonflant  | 59 |
| Rigidité, élasticité, module et charge de rupture  | 59 |
| Neps et fibres courtes   | 60 |
| Nature des neps et des fibres courtes  | 60 |
| Neps   | 60 |
| Fibres courtes   | 61 |

|   |    |
|---|----|
| Mesure des neps et des fibres courtes   | 62 |
| L'instrument AFIS®  | 63 |
| Autres instruments utilisés pour le coton brut  | 63 |
| Conclusion  | 63 |
| Contaminants étrangers du coton   | 64 |
| Quel est le niveau de contamination acceptable pour l'utilisateur final du fil et du tissu?       | 64 |
| Mesures à prendre pour minimiser la contamination   | 64 |
| Nettoyage manuel des contaminants à PT Apac, Indonésie  | 65 |
| Dans quelles proportions les balles de différentes origines sont-elles contaminées?               | 66 |
| Contaminants étrangers fibreux et non fibreux dans les balles de coton                            | 71 |
| Gadgets électroniques utilisés en filature pour retirer les contaminants                          | 72 |
| Séparateur ( <i>blow room</i> )   | 72 |
| Embobinage  | 73 |
| Incidence du niveau de contamination d'origine dans les balles sur le niveau résiduel dans le fil | 73 |
| La meilleure solution : régler le problème de la contamination à la source                        | 73 |
| Conclusion  | 74 |
| Classement et évaluation du grade   | 74 |
| Classement du coton   | 74 |
| Évaluation manuelle du grade du coton   | 75 |
| Standards de grade  | 75 |
| Couleur du coton et grades de couleur   | 76 |
| Charge et grade   | 77 |
| Préparation   | 77 |
| Corps étrangers   | 78 |
| Classement instrumental du coton  | 78 |
| Normes relatives aux instruments  | 78 |
| Établir les valeurs indicatives pour le coton d'étalonnage  | 78 |
| Étalonnage des instruments  | 79 |
| Conditionnement en laboratoire  | 79 |
| Conditionnement des échantillons  | 79 |
| Procédures de vérification des instruments  | 80 |
| Longueur de soie  | 80 |
| Indice d'uniformité de longueur   | 81 |
| Résistance de la fibre  | 81 |
| Micronaire  | 82 |
| Mesure instrumentale de la couleur  | 83 |
| Charge  | 84 |
| Harmonisation des essais mécaniques rapides de la qualité des fibres                              | 84 |
| Comprendre la chaîne HVI et comment s'en servir sur le marché mondial                             | 85 |
| Conséquences pour les systèmes HVI nationaux  | 88 |
| Conclusion  | 88 |
| Emballage de la balle de coton  | 89 |
| Dimensions et densité   | 90 |
| Matériaux de cerclage   | 91 |
| Matériaux de couverture des balles  | 92 |
| Étiquetage  | 93 |
| Transformation textile  | 94 |
| Formation du fil  | 94 |
| Ouvraison   | 94 |
| Mélange   | 94 |
| Nettoyage   | 95 |
| Cardage   | 95 |
| Étirage   | 95 |
| Préparation de nappe  | 95 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Peignage           | 96  |
| Roving             | 96  |
| Filature           | 96  |
| Formation du tissu | 98  |
| Tissus             | 98  |
| Tricot             | 99  |
| Non tissés         | 100 |

## Chapitre 3

|   |            |
|---|------------|
| <b>Commercialisation du coton</b>                                       | <b>101</b> |
| Contrats  | 101        |
| De l'intérêt d'un contrat bien rédigé                                   | 101        |
| Variantes et amendements aux contrats                                   | 102        |
| En cas de différend   | 102        |
| Désignation d'un agent  | 102        |
| Clauses contractuelles type   | 103        |
| Qualité – modalités de l'évaluation                                     | 103        |
| Origine et qualité  | 104        |
| Quantité  | 105        |
| Prix et conditions  | 105        |
| Base de poids   | 105        |
| Paielement  | 106        |
| Expédition  | 108        |
| Fret – expéditions par voie maritime                                    | 109        |
| Assurance   | 110        |
| Clauses particulières   | 110        |
| Verso des «conditions» du contrat                                       | 110        |
| Principaux termes commerciaux (logistiques) et obligations des parties  | 111        |
| Documentation   | 111        |
| Réclamations ( <i>claims</i> )  | 113        |
| Portée et validité d'une offre de vente ou d'achat ( <i>bid</i> )       | 114        |
| Arbitrage   | 115        |
| Principes généraux et objectifs de l'arbitrage                          | 115        |
| Différends soumis à arbitrage ICA                                       | 116        |
| Caractéristiques physique et/ou mécaniques testées de la fibre de coton | 116        |
| Arbitrage technique – portant sur les aspects écrits du contrat         | 116        |
| Début de la procédure arbitrale et formalités connexes                  | 116        |
| Nomination des arbitres   | 117        |
| Conduite de l'arbitrage   | 117        |
| La sentence arbitrale   | 118        |
| Appel d'une sentence arbitrale  | 118        |
| Non-exécution de la sentence  | 119        |
| Promotion des bonnes pratiques commerciales                             | 119        |
| Le Règlement général européen   | 120        |
| Documentation ( <i>back office</i> )                                    | 120        |
| Lettres de crédit   | 121        |
| Paielement : politique en matière de crédit                             | 121        |
| Avis d'embarquement   | 121        |
| Retards d'embarquement  | 122        |
| Le connaissance   | 122        |
| Titre et endos du connaissance  | 123        |
| Expédition des connaissances  | 124        |

|   |     |
|---|-----|
| Certificats d'origine   | 125 |
| Certificats d'assurance   | 125 |
| Autres certificats  | 125 |
| Documents manquants ou erronés  | 125 |
| Documents électroniques   | 126 |
| Documents – quels documents?  | 126 |
| Pourquoi avons-nous besoin d'une telle quantité de papier?                                    | 126 |
| En quoi les documents électroniques peuvent-ils m'aider?                                      | 128 |
| La révolution électronique  | 128 |
| Les documents électroniques sont-ils vraiment sûrs?   | 130 |
| Logistique  | 134 |
| Fret  | 134 |
| Expédition  | 134 |
| Expédition en conteneurs  | 138 |
| Taux de fret maritime   | 138 |
| Contrôle  | 141 |
| Avant l'expédition  | 143 |
| Supervision du chargement   | 143 |
| Après le déchargement   | 143 |
| Inspections en entrepôt   | 143 |
| Qui désigne le contrôleur?  | 143 |
| Avant l'expédition  | 143 |
| Après le débarquement   | 144 |
| Statuts et règles de l'ICA  | 144 |
| Autres services avant l'expédition  | 145 |
| Pesage après débarquement   | 145 |
| Pesage balle par balle  | 146 |
| Pesage par pont-basculé   | 146 |
| Tare  | 147 |
| Échantillonnage d'arbitrage   | 147 |
| Échantillonnage d'arbitrage   | 148 |
| Échantillonnage pour le micronaire  | 149 |
| Échantillonnage pour la résistance  | 150 |
| Échantillonnage pour l'humidité   | 151 |
| Général   | 152 |
| Examens   | 152 |
| Le rôle des banques dans le financement des exportations de coton                             | 154 |
| Financement transactionnel  | 155 |
| Principales normes du crédit  | 155 |
| Atténuation du risque de paiement de l'acheteur   | 155 |
| Paiements anticipés ou financement préalable à l'exportation                                  | 157 |
| Garantie de paiement anticipé   | 157 |
| Lettre de crédit « <i>red clause</i> »  | 158 |
| Systèmes de récépissé d'entreposage   | 158 |
| En quoi consistent les systèmes de récépissés d'entreposage?                                  | 159 |
| Systèmes de récépissés d'entreposage non réglementés  | 159 |
| Cycle de la transaction dans le cadre d'un système de récépissés d'entreposage non réglementé | 160 |
| Le système de récépissé d'entreposage réglementé  | 161 |
| S'assurer dans un monde incertain   | 163 |
| Risque  | 163 |
| Indemnisation   | 164 |
| Bonne foi absolue   | 165 |



|  |            |
|--|------------|
| Types de couvertures d'assurance pour protéger votre activité                                  | 165        |
| L'assurance tout au long du processus de production du coton                                   | 166        |
| Exclusions   | 166        |
| À partir de quel moment suis-je responsable? Début et fin du risque                            | 167        |
| Autres considérations importantes  | 167        |
| De l'importance de la couverture – sinistres   | 167        |
| Types de couvertures d'assurance disponibles   | 168        |
| Glossaire des termes de base de l'assurance  | 168        |
| Gestion du risque – Le point de vue d'un responsable de la chaîne d'approvisionnement du coton | 169        |
| Risque   | 169        |
| Cadre de la gestion des risques  | 169        |
| Gouvernance du risque  | 170        |
| Structure de gouvernance   | 170        |
| Assurance externe  | 170        |
| Assurance interne  | 171        |
| Séparation des tâches  | 171        |
| Mesure du risque   | 171        |
| Graphiques des prix – Indice A de Cotlook et marché à terme du coton de New York               | 172        |
| Stress testing   | 173        |
| Back testing   | 174        |
| Risque de contrepartie   | 174        |
| Risque opérationnel – recensement  | 174        |
| Culture du risque  | 175        |
| Promotion du coton   | 175        |
| De l'importance de la promotion du coton   | 175        |
| Pays producteurs, pays commerçants, et pays consommateurs                                      | 176        |
| Programmes de promotion internationaux, nationaux, étatiques et du secteur privé               | 176        |
| Promotion du coton en général ou du coton de marque  | 176        |
| Renforcement de la demande et promotion  | 178        |
| Promotion à l'exportation et promotion intérieure  | 178        |
| Coût de la promotion du coton  | 179        |
| Activités de promotion à coût élevé  | 179        |
| Activités de promotion à coût moyen  | 180        |
| Activités de promotion à faible coût   | 180        |
| Stratégie de promotion   | 180        |
| Facteurs pouvant avoir une incidence sur la promotion  | 181        |
| <b>Annexe – Contrat type ICA</b>   | <b>183</b> |

## Chapitre 4

### Négoce du coton

|   |     |
|---|-----|
| Rôle des négociants dans les exportations de coton        | 185 |
| Évolution du rôle des négociants en coton                 | 189 |
| Exportations de coton et négoce en ligne                  | 191 |
| Exportations de coton et enchères en ligne : étude de cas | 191 |
| Enchères sur Internet                                     | 192 |
| Faciliter les enchères                                    | 192 |
| Stratégies et effets                                      | 193 |
| L'avenir  | 194 |
| Conclusion  | 194 |
| Contrats à terme et options sur coton – ICE Futures U.S.  | 194 |
| Deux marchés  | 195 |
| Risque de prix  | 196 |

|   |     |
|---|-----|
| Qualité du prix   | 197 |
| Effet de levier   | 197 |
| Organisation du marché à terme  | 198 |
| Chambre de compensation   | 198 |
| Négociation   | 198 |
| Supervision et réglementation   | 199 |
| La place de marché du coton, anciennement NYBOT et aujourd'hui ICE Futures U.S. | 199 |
| Contrats à terme ferme ( <i>forward</i> ) sur coton                             | 199 |
| Contrats à terme et options   | 200 |
| Les fondamentaux de l'offre et de la demande de coton                           | 203 |
| Négoce électronique de contrats à terme   | 206 |
| Autres marchés à terme  | 206 |
| Brésil  | 206 |
| Le récent contrat sur coton   | 207 |
| Chine   | 208 |
| La Bourse de marchandises de Zhengzhou  | 208 |
| Inde  | 209 |
| Le récent contrat sur coton   | 210 |
| Négoce de contrats à terme  | 211 |
| Généralités   | 211 |
| Négociations à la corbeille   | 211 |
| Livraison   | 211 |
| Transactions compensatoires   | 212 |
| Prix à terme  | 212 |
| Différences entre les prix des marchés à terme ferme et à terme                 | 213 |
| Types d'ordres  | 213 |
| Positions   | 214 |
| Marges  | 214 |
| Financement des marges  | 215 |
| Analyse technique des marchés à terme   | 215 |
| Position ouverte et volume des opérations                                       | 216 |
| Volume des opérations   | 216 |
| Relation entre la position ouverte, le volume et le prix                        | 217 |
| Établissement des diagrammes  | 218 |
| Systèmes de couverture et de marché   | 219 |
| Facteurs de risques   | 219 |
| Risque de prix  | 219 |
| Risque de base  | 220 |
| Risque de contrepartie  | 220 |
| Risque de change  | 220 |
| Risque financier  | 220 |
| Risque du gouvernement  | 220 |
| Couverture à l'aide de contrats à terme   | 220 |
| Couverture à l'aide d'options   | 223 |
| Options d'achat   | 223 |
| Options de vente  | 223 |
| Utilisation des options   | 223 |
| Contrat à prix minimum garanti  | 224 |
| Contrat à prix maximum garanti  | 224 |
| Négoce de coton physique à un prix à fixer ( <i>PTBF, price to be fixed</i> )   | 226 |
| Contrats à prix minimum garanti   | 226 |
| Finalité du contrat à prix minimum garanti                                      | 227 |
| À quel moment utiliser le contrat à prix minimum garanti?                       | 227 |
| Avantages du contrat à prix minimum garanti                                     | 227 |

|  |     |
|--|-----|
| Inconvénients du contrat à prix minimum garanti  | 228 |
| Fonctionnement du contrat à prix minimum garanti | 228 |
| Comment évaluer la prime d'assurance?            | 228 |
| Exemple concret                                  | 228 |
| Conclusion                                       | 229 |

## Chapitre 5

|  |            |
|--|------------|
| <b>Segments du marché</b>  | <b>230</b> |
| Types de coton   | 230        |
| Écarts de prix   | 231        |
| Coton conventionnel  | 231        |
| Coton biologique   | 232        |
| Coton biotechnologique   | 232        |
| Coton coloré   | 234        |
| Coton à fibres très longues  | 234        |
| Production du coton ELS  | 235        |
| Exportations de coton ELS  | 236        |
| Consommation de coton ELS  | 236        |
| Programme d'aide à la compétitivité du coton ELS américain ( <i>American ELS Competitiveness Payment Program</i> ) | 236        |
| Le coton ELS prospère sur les marchés de niche   | 237        |
| Coton biologique : un débouché commercial  | 237        |
| Coton biologique   | 237        |
| Normes   | 238        |
| Prescriptions relatives à la transformation  | 239        |
| Coton du "commerce équitable"  | 240        |
| Normes   | 241        |
| Développement du coton issu du commerce équitable  | 241        |
| Coton biologique et issu du commerce équitable   | 242        |
| Le marché du coton biologique  | 242        |
| Historique de la production de coton biologique  | 242        |
| Tendances dans les années 90   | 243        |
| Tendances entre 2000 et 2005   | 243        |
| Production de coton biologique   | 244        |
| Consommation de coton biologique   | 245        |
| Coton biologique : l'affaire des grandes marques?  | 248        |
| Transformation du coton biologique   | 249        |
| Vente de détail des articles en coton biologique   | 250        |
| Prix et positionnement   | 251        |
| Prix "équitable"   | 251        |
| Marchés géographiques et grandes marques   | 252        |
| États-Unis d'Amérique  | 253        |
| Suisse   | 254        |
| Allemagne  | 254        |
| Royaume-Uni  | 255        |
| France   | 256        |
| Autres marchés   | 257        |
| Évolution future du marché du coton biologique   | 257        |
| Arguments en faveur d'une expansion de la production de coton biologique   | 257        |
| Arguments contre l'expansion de la production de coton biologique  | 258        |
| Débouchés  | 261        |
| Menaces  | 262        |

|   |            |
|---|------------|
| Conclusions   | 264        |
| Production de coton biologique  | 264        |
| Transformation du coton biologique  | 265        |
| Vente au détail d'articles en coton biologique  | 265        |
| Infrastructures du marché du coton biologique   | 266        |
| Débouchés pour les égreneurs et les exportateurs  | 267        |
| <br>  |            |
| <b>Chapitre 6</b>   |            |
| <b>Profils de marchés</b>   | <b>269</b> |
| Bangladesh  | 269        |
| Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton  | 269        |
| Évolution future du marché – prévisions relatives à l'offre et à la demande   | 269        |
| Offre et demande sur le marché international  | 270        |
| Situation de l'offre et de la demande future de fil   | 270        |
| Quel type de coton est acheté provient de l'étranger, et de quels pays?   | 271        |
| Importations de coton au Bangladesh   | 271        |
| Évolution des importations ces cinq dernières années  | 272        |
| Prix  | 272        |
| Qualités de coton offertes à l'intérieur du pays  | 272        |
| Qualité exigée par l'industrie textile nationale  | 273        |
| Procédures pour l'importation de coton au Bangladesh  | 273        |
| Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination du Bangladesh     | 274        |
| Chine   | 275        |
| Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton : vue d'ensemble   | 275        |
| Importance du coton dans les textiles chinois   | 275        |
| Coton national  | 276        |
| Marché intérieur du coton   | 276        |
| Qualité du coton produit et importé   | 277        |
| Offre et demande sur le marché intérieur  | 277        |
| Exigences de qualité particulières de l'industrie textile nationale   | 278        |
| Évolution des importations  | 278        |
| Système de contingents et gestion de l'industrie cotonnière chinoise  | 279        |
| Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur  | 282        |
| Procédures douanières   | 282        |
| Prescriptions relatives au transit et au transport  | 282        |
| Conditionnement, commercialisation, étiquetage et pratiques commerciales nationales particulières                         | 283        |
| Évolution attendue du marché  | 284        |
| Le marché intérieur : aspects micro-économiques   | 285        |
| Différents acteurs sont présents sur le marché  | 285        |
| Contrats spécifiques sur coton  | 285        |
| Financement du coton et réglementation relative au paiement   | 285        |
| Achats électroniques et par le biais des TIC  | 286        |
| Préférence des consommateurs pour certains types et mélanges de fibres  | 286        |
| Shandong Weiqiao Pioneering Group : étude de cas d'un gros consommateur national de coton                                 | 286        |
| Marchés de niche possibles et groupes de produits à viser   | 287        |
| Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux de pénétrer le marché chinois                                  | 287        |
| Règles détaillées de gestion des contingents d'importation de coton en Chine  | 288        |
| Chronologie des mesures adoptées et des événements organisés en rapport avec le contingentement des importations de coton | 290        |

|  |     |
|--|-----|
| Inde   | 292 |
| Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton   | 292 |
| Importance du coton pour le textile indien   | 292 |
| Production nationale de coton  | 292 |
| Le marché intérieur du coton   | 293 |
| Qualité du coton fournit par l'industrie nationale et à l'importation  | 293 |
| Offre et demande sur le marché intérieur   | 294 |
| Exigences particulières de qualité de l'industrie textile nationale  | 294 |
| Analyse de la structure tarifaire à l'importation  | 295 |
| Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur   | 295 |
| Procédure d'importation  | 295 |
| Réglementations à l'importation particulières  | 295 |
| Procédures douanières  | 295 |
| Prescriptions relatives aux opérations de transit et au transport  | 295 |
| Conditionnement, commercialisation, étiquetage et pratiques commerciales nationales particulières                      | 296 |
| Évolution attendue du marché   | 296 |
| Le marché intérieur : aspects micro-économiques  | 296 |
| Différents acteurs sont présents sur le marché   | 296 |
| Contrats spécifiques sur coton   | 296 |
| Financement du coton et réglementation relative au paiement  | 297 |
| Achats électroniques et par le biais des TIC   | 297 |
| Préférence des consommateurs pour certains types et mélanges de fibres   | 298 |
| Gros consommateurs nationaux   | 298 |
| Marchés de niche possibles et groupes de produits à viser  | 298 |
| Dispositifs nationaux de soutien existants   | 299 |
| Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination de l'Inde      | 299 |
| Indonésie  | 299 |
| L'industrie textile indonésienne : vue macro   | 299 |
| Offre et demande sur le marché intérieur   | 300 |
| Production nationale de coton  | 300 |
| Le secteur indonésien de la filature   | 300 |
| Demande future   | 301 |
| Importations de coton en Indonésie   | 301 |
| Procédures d'importation du coton en Indonésie   | 302 |
| Pratiques de vente   | 303 |
| Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination de l'Indonésie | 303 |
| Pakistan   | 305 |
| Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton   | 305 |
| Importance du coton dans l'économie pakistanaise   | 305 |
| Production nationale   | 306 |
| Taille du marché et prix   | 306 |
| Qualités de coton fournies par l'industrie nationale et à l'étranger   | 307 |
| Offre et demande sur le marché intérieur   | 308 |
| Analyse de la structure tarifaire des importations   | 309 |
| Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur   | 309 |
| Procédures douanières  | 309 |
| Pratiques commerciales nationales particulières  | 310 |
| Évolution attendue du marché   | 310 |
| Le marché intérieur : aspects micro-économiques  | 310 |
| Les intervenants sur le marché   | 310 |
| Achats de coton  | 311 |
| Contrats sur coton spécifiques utilisés sur le marché  | 311 |

|   |            |
|---|------------|
| Financement du coton et prescriptions relatives au paiement   | 311        |
| Préférences des consommateurs pour certains types de fibres et mélanges   | 311        |
| Préférences des gros consommateurs nationaux  | 311        |
| Recommandations des filateurs locaux sur la meilleure manière de pénétrer le marché intérieur   | 312        |
| Coton biologique  | 312        |
| Recommandations à l'intention des exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination du Pakistan         | 312        |
| Thaïlande   | 314        |
| Structure et caractéristiques du marché du coton thaï : vue macro   | 314        |
| Importance du coton en Thaïlande  | 314        |
| Production nationale de coton   | 314        |
| Incitations du gouvernement   | 314        |
| Structure des prix intérieurs   | 314        |
| Structure des importations  | 315        |
| Prescriptions tarifaires et non tarifaires sur le marché intérieur  | 316        |
| Taxation  | 316        |
| Prescriptions relatives aux importations de coton   | 317        |
| Procédure d'importation   | 317        |
| Évolution attendue du marché  | 318        |
| Étude de cas de gros consommateurs nationaux de coton   | 319        |
| Entretiens approfondis sur la pénétration du marché thaïlandais   | 320        |
| Entreprise A  | 320        |
| Entreprise B  | 321        |
| Entreprise C  | 322        |
| Turquie   | 322        |
| Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton : vue macro  | 323        |
| Taille du marché et prix  | 323        |
| Qualités de coton fournies par l'industrie nationale  | 324        |
| Production nationale  | 326        |
| Exigences de qualité particulières de l'industrie textile nationale   | 326        |
| Analyse de la structure tarifaire à l'importation   | 326        |
| Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur du coton   | 326        |
| Évolution attendue du marché : prévisions relatives à l'offre et à la demande et perspectives du marché                                   | 327        |
| Marché intérieur : aspects micro-économiques  | 327        |
| Différents intervenants présents sur le marché  | 327        |
| Achats de coton sur le marché   | 329        |
| Contrats spécifiques sur coton utilisés sur le marché   | 330        |
| Financement du coton et réglementation relative au paiement   | 330        |
| Préférences des consommateurs pour certains types de mélanges de fibres   | 330        |
| Études de cas de gros consommateurs de coton nationaux  | 330        |
| Entreprise 1: Beyteks   | 331        |
| Entreprise 2: Menderes Tekstil A.Ş.   | 332        |
| Entreprise 3: Iskur A.Ş.  | 333        |
| Entreprise 4: Kipaş Holding   | 334        |
| Marchés de niche possibles et groupes de produits à viser   | 335        |
| Mécanismes de soutien nationaux existants qui pourraient être utilisés pour aider les PMA exportateurs de coton à pénétrer le marché turc | 335        |
| Recommandations aux exportateurs de coton des PMA pour la promotion des exportations à destination de la Turquie                          | 335        |
| Paramètres de classement du coton en Turquie  | 336        |
| <b>Annexe – Adresses utiles</b>   | <b>339</b> |

## Appendices

|      |  |     |
|------|--|-----|
| I.   | Associations cotonnières internationales | 351 |
| II.  | Facteurs de conversion                   | 357 |
| III. | Sites web utiles                         | 360 |

## Tableaux

|      |   |     |
|------|---|-----|
| 1.1  | Part du coton dans les exportations de marchandises de quelques pays d'Afrique                                    | 18  |
| 2.1  | Propriétés de la fibre par ordre d'importance pour différents systèmes de filature                                | 50  |
| 2.2  | Contamination étrangère par origine (moyennes 2006–2007) constatée par PT Apac Inti Corpora, Indonésie            | 67  |
| 2.3  | Grades officiels pour le coton upland américain   | 76  |
| 2.4  | Conversion longueur instrumentale / longueur de soie du coton upland  | 80  |
| 2.5  | Interpréter le degré d'uniformité de longueur à partir de l'IUL   | 81  |
| 2.6  | Interprétation des niveaux de longueur des fibres   | 82  |
| 2.7  | Dimensions et densité des balles conformes à la norme ISO   | 90  |
| 5.1  | Production et commerce mondiaux de coton biologique   | 246 |
| 5.2  | Consommation de fibre de coton biologique par principales entreprises de textiles et de vêtements                 | 247 |
| 6.1  | Consommation de coton et volumes importés par la Chine, 2002–2006   | 278 |
| 6.2  | Incidences du tarif douanier mobile   | 281 |
| 6.3  | Contingent d'importation de coton de la Chine accordé et utilisé, 2000–2006                                       | 281 |
| 6.4  | Importations de coton de l'Indonésie, par pays d'origine, 2002–2006   | 302 |
| 6.5  | Projections de l'industrie textile du Pakistan à l'horizon 2010   | 305 |
| 6.6  | Offre et consommation de coton pakistanais  | 313 |
| 6.7  | Quantité et valeur du coton importé en Thaïlande, 2002–2006   | 315 |
| 6.8  | Quantité et valeur du coton importé en Thaïlande, par catégorie en provenance des cinq principaux pays, 2004–2006 | 315 |
| 6.9  | Quantité et valeur du coton exporté par la Thaïlande, 2002–2006   | 316 |
| 6.10 | Quantité et valeur du fil de coton exporté par la Thaïlande, 2001–2005  | 316 |
| 6.11 | Quantités et origines du coton importé en Turquie, 1996–2006  | 325 |
| 6.12 | Prévisions relatives à l'offre et à la demande de coton pour la Turquie   | 328 |
| 6.13 | Grades de couleur (basés sur les définitions HVI) et la charge des cotons nationaux                               | 337 |
| 6.14 | Résultats des essais HVI pour les cotons de divers provenances de la Turquie                                      | 337 |

## Figures

|      |  |    |
|------|--|----|
| 1.1  | Production mondiale de coton                             | 4  |
| 1.2  | Surface mondiale consacrée à la culture du coton         | 4  |
| 1.3  | Rendements mondiaux                                      | 5  |
| 1.4  | Production de coton, 1983–2005                           | 6  |
| 1.5  | Production de coton, 2006/07                             | 6  |
| 1.6  | Rendements du coton                                      | 7  |
| 1.7  | Exportations de coton africain                           | 8  |
| 1.8  | Utilisation mondiale de la fibre                         | 8  |
| 1.9  | Utilisation finale du coton                              | 9  |
| 1.10 | Consommation mondiale par les usines                     | 10 |
| 1.11 | Consommation de coton par les usines, 2006/07            | 11 |
| 1.12 | Consommation mondiale de fibres : coton et autres fibres | 11 |
| 1.13 | Part du marché du coton                                  | 12 |
| 1.14 | Exportations mondiales                                   | 13 |
| 1.15 | Exportations de coton, 2006/07                           | 13 |
| 1.16 | Importations mondiales de coton, 1980/81–2005/06         | 14 |

|      |   |    |
|------|---|----|
| 1.17 | Importations de coton, 2006/07  | 14 |
| 1.18 | Surface mondiale consacrée au coton biotechnologique  | 15 |
| 1.19 | Aide directe accordée par les pouvoirs publics aux cotonculteurs  | 16 |
| 1.20 | Soutien direct moyen  | 16 |
| 1.21 | Prix du coton : cours Cotton Outlook en cents des États-Unis la livre   | 22 |
| 1.22 | Prix du coton – Ratio : US Pima / Indice A de Cotlook   | 22 |
| 1.23 | Prix du coton et du blé   | 23 |
| 1.24 | Prix du coton et du maïs  | 23 |
| 1.25 | Prix du coton et du soja  | 23 |
| 1.26 | Indice A de Cotlook en prix constants : 2004 cents des États-Unis la livre  | 24 |
| 1.27 | Indice A de Cotlook : moyennes saisonnières en cents des États-Unis la livre  | 24 |
| 1.28 | Prix des fibres   | 25 |
| 1.29 | Prix du coton et du fil   | 26 |
| 1.30 | Prix du coton : Indice A de Cotlook et contrat New York à terme rapproché   | 28 |
| 1.31 | Importations nettes de la Chine et prix internationaux du coton   | 28 |
| 1.32 | Indice A de Cotlook : cents des États-Unis la livre, prévision du modèle sur la base des données actuelles                    | 29 |
| 1.33 | Indice A de Cotlook, 1996–2007  | 31 |
| 1.34 | Système des doubles indices   | 33 |
|      |   |    |
| 2.1  | Récolteuse mécanique de type picker   | 40 |
| 2.2  | Récolteuse mécanique de type stripper   | 40 |
| 2.3  | Modules de coton graine   | 41 |
| 2.4  | Récolteuse de type picker déversant le coton dans un compacteur de module   | 41 |
| 2.5  | Procédé minimum nécessaire au traitement du coton propre récolté à la main  | 42 |
| 2.6  | Vues transversales d'une séquence de machines utilisées pour traiter du coton récolté au cotton-picker                        | 42 |
| 2.7  | Égreneuse à scies Continental Eagle 161 Golden eagle  | 44 |
| 2.8  | Nettoyeur de fibre à scies  | 45 |
| 2.9  | La teneur en eau pendant les opérations d'égrenage est un compromis entre l'efficacité du nettoyage et la qualité de la fibre | 47 |
| 2.10 | Incidence des propriétés de la fibre de coton sur la ténacité des filés de la filature à rotor                                | 48 |
| 2.11 | Incidence des propriétés de la fibre de coton sur la ténacité des filés de la filature à anneaux                              | 48 |
| 2.12 | Incidence des attributs de qualité sur le prix moyen, 1993–1998   | 48 |
| 2.13 | Coupes transversales de fibres de coton à différents stades de maturité   | 53 |
| 2.14 | Neps fibreux et neps à base de fragments de coque   | 57 |
| 2.15 | Nep dans du coton brut  | 60 |
| 2.16 | Nep dans un fil   | 61 |
| 2.17 | Nep de fragment de coque dans un fil  | 61 |
| 2.18 | Nep blanc (très agrandi) sur une fibre mature   | 61 |
| 2.19 | Répartition des longueurs (en poids) de deux cotons présentant une longueur de soie semblable                                 | 62 |
| 2.20 | Vue d'ensemble de la chaîne de nettoyage manuel   | 66 |
| 2.21 | Table de nettoyage avec partie grillagée et surface blanche   | 66 |
| 2.22 | Contamination recueillie dans des sacs à déchets  | 66 |
| 2.23 | Coton nettoyé sur le tapis roulant  | 66 |
| 2.24 | Contrôle aux UV   | 66 |
| 2.25 | Balles réemballées  | 66 |
| 2.26 | Exemples de contaminants courants trouvés au nettoyage manuel   | 68 |
| 2.27 | Graphique de couleur HVI pour le coton upland américain   | 83 |
| 2.28 | Graphique de couleur HVI pour le coton pima américain   | 84 |
| 2.29 | Secteurs couverts dans un système HVI harmonisé   | 85 |
| 2.30 | Balle cerclée   | 91 |
| 2.31 | Éplucheur de balles   | 94 |
| 2.32 | Diagramme d'une cardé   | 95 |
| 2.33 | Schéma du ruban d'étirage   | 96 |
| 2.34 | Schéma du roving  | 96 |
| 2.35 | Schéma d'une opération de filature à anneaux  | 96 |



|      |   |     |
|------|---|-----|
| 2.36 | Fil de continu à anneaux  | 97  |
| 2.37 | Schéma d'une opération de filature open end   | 97  |
| 2.38 | Fil open-end (rotor)  | 97  |
| 2.39 | Filature à jet d'air  | 98  |
| 2.40 | Fil produit par filature à jet d'air  | 98  |
| 2.41 | Schéma d'un métier à tisser   | 98  |
| 2.42 | Tissu (armure toile)  | 99  |
| 2.43 | Armures de base   | 99  |
| 2.44 | Métier à mailles circulaire   | 99  |
| 2.45 | Schéma d'un tissu   | 99  |
| 2.46 | MEB d'un tissu  | 100 |
| 2.47 | MEB d'un non tissé formé par liage thermique  | 100 |
| 2.48 | MEB d'un non tissé formé par enchevêtrement hydraulique   | 100 |
|      |   |     |
| 3.1  | Étapes du paiement  | 156 |
| 3.2  | Acteurs clés du système de récépissés d'entreposage non réglementé  | 160 |
| 3.3  | Étapes d'une gestion du risque efficace   | 164 |
| 3.4  | Possibilités d'assurance  | 165 |
| 3.5  | Chaîne d'approvisionnement en coton type  | 166 |
| 3.6  | Cadre du risque   | 170 |
| 3.7  | Structure de gouvernance  | 170 |
| 3.8  | Séparation des tâches   | 171 |
| 3.9  | Graphique des prix  | 172 |
| 3.10 | Système de contrôle des risques   | 175 |
| 3.11 | Stratégies "push" et "pull"   | 181 |
|      |   |     |
| 4.1  | L'Indice A de Cotlook   | 188 |
| 4.2  | Le Bid Manager de The Seam permet aux acheteurs de participer seuls aux enchères, en fixant leurs paramètres de prix puis en laissant le système soumissionner pour eux | 193 |
| 4.3  | Les acheteurs peuvent suivre l'évolution de l'enchère et réagir aux changements de prix   | 193 |
| 4.4  | Variations extrêmes des cours   | 219 |
| 4.5  | Indice A de Cotlook versus prix à terme   | 220 |
| 4.6  | New York versus Indice A de Cotlook   | 227 |
|      |   |     |
| 5.1  | Comparaison des longueurs des cotons Upland et ELS  | 235 |
| 5.2  | Comparaison de la résistance des cotons Upland et ELS   | 235 |
| 5.3  | Production et commerce mondiaux de coton biologique   | 247 |
| 5.4  | Production et commerce mondiaux de coton biologique par région productrice  | 247 |
|      |   |     |
| 6.1  | Consommation annuelle de coton en Chine, 1980–2006  | 276 |
| 6.2  | Surfaces plantées et rendements du coton chinois – tendances (1995–2006)  | 276 |
| 6.3  | Prix annuels moyens du coton brut (China Cotton Index)  | 277 |
| 6.4  | Importations chinoises du coton brut par pays, 2006   | 277 |
| 6.5  | Importations de coton brut, 1996–2006   | 279 |
| 6.6  | Évolution des importations et des exportations chinoises de coton, 1980–2006  | 279 |
| 6.7  | Comparaison entre l'Indice CC et l'Indice A de Cotlook, 2002–2007   | 282 |
| 6.8  | Importations de linter de coton et de déchets de coton 2004–2006  | 287 |
| 6.9  | Bilan du coton  | 293 |
| 6.10 | Surfaces, production et productivité du coton   | 293 |
| 6.11 | Prix annuels moyens du coton graine   | 293 |
| 6.12 | Prix annuels moyens de la fibre de coton  | 293 |
| 6.13 | Importations de coton brut  | 294 |
| 6.14 | Importations de coton brut par pays (2004/05)   | 294 |
| 6.15 | Surface cotonnière au Pakistan, production et rendement   | 306 |
| 6.16 | Prix du marché du coton graine – moyennes saisonnières  | 307 |
| 6.17 | Taux spot KCA de la fibre de coton à Karachi par variété – moyennes saisonnières  | 307 |

---

|      |  |     |
|------|--|-----|
| 6.18 | Importations de coton brut, par origine, 2005/06 (jusqu'à avril)   | 308 |
| 6.19 | Importations de coton brut, 2000/01 à 2005/06  | 308 |
| 6.20 | Production et consommation de coton en Thaïlande   | 314 |
| 6.21 | Surface plantée en coton et production   | 314 |
| 6.22 | Prix annuel moyen du coton   | 315 |
| 6.23 | Quantité et valeur du coton importé en provenance des cinq principaux pays, 2006                                   | 316 |
| 6.24 | Importations de coton par pays, 2006   | 316 |
| 6.25 | Quantité de fil de coton exporté   | 316 |
| 6.26 | Circuits de commercialisation du coton graine et de la fibre de coton en Turquie                                   | 324 |
| 6.27 | Comparaison des prix intérieurs du coton Std.1 Aegean et de l'Indice A de Cotlook,<br>1er septembre – 31 août 2006 | 324 |
| 6.28 | Offre de coton en Turquie (réelle)   | 327 |



## Note

---

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) s'entend dans tous les cas de dollars et de cents des États-Unis. Le terme de tonnes s'entend dans tous les cas de tonnes métriques. Le terme "milliard" signifie mille millions.

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

|        |  |
|--------|--|
| AFIS   | Advanced Fibre Information System  |
| APTMA  | All Pakistan Textile Mills Association   |
| ASCU   | Agricultural Sales Cooperative Union (Turquie) (Unions de coopératives de vente de produits agricole)  |
| ASTM   | American Society for Testing and Materials International   |
| BM&F   | Bolsa de Mercadorias e Futuros (Bourse des marchandises et marché à terme du Brésil)   |
| BTMA   | Bangladesh Textile Mills Association   |
| CCI    | Cotton Corporation of India  |
| CCIC   | Comité consultative international du coton   |
| CDB    | Cotton Development Board (Bangladesh)  |
| CEI    | Communauté des États indépendants  |
| CFA    | Communauté financière africaine  |
| CFR    | Coût et fret   |
| CFS    | Container freight station (centre de groupage et d'emportage)  |
| CFTC   | Commodity Futures Trading Commission (États-Unis)  |
| CICCA  | Committee for International Co-operation between Cotton Associations (Comité pour la coopération internationale entre les associations cotonnières ) |
| CIF    | Coût, assurance et fret  |
| CIQ    | China Entry-Exit Inspection and Quarantine (service d'inspection et de quarantaine de la Chine)  |
| CLHP   | Chromatographie liquide haute performance  |
| CNCE   | China National Cotton Exchange   |
| CNCRC  | China National Cotton Reserves Corporation   |
| CNUCED | Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement   |
| CNY    | Yuan chinois   |
| COT    | Commitment of traders (engagement des opérateurs)  |
| CSCE   | Coffee, Sugar and Cocoa Exchange   |
| CV     | Coefficient de variabilité   |
| CY     | Terminal à conteneurs  |
| EDI    | Échange de données informatisé   |
| EFP    | Conversion terme-comptant  |
| EFS    | Échange contre des swaps   |
| EICA   | East India Cotton Association  |
| ELS    | Fibre de coton extra longue  |
| EUR    | Euros  |
| EVP    | Équivalent vingt pieds   |
| EWR    | Reçu d'entrepôt électronique   |
| FAS    | Franco le long du navire   |
| FCA    | Franco transporteur  |
| FCFA   | Franc de la Communauté financière africaine  |
| FCL    | Conteneur complet  |
| FLO    | Fairtrade Labelling Organizations International  |
| FOB    | Franco bord  |
| FOT    | Franco camion  |
| GAP    | Projet d'Anatolie du Sud-est (Turquie)   |

---

|          |  |
|----------|--|
| GOTS     | Global Organic Textile Standards   |
| H&M      | Hennes & Mauritz   |
| HVI      | Instrument haut volume   |
| ICA      | International Cotton Association   |
| ICE      | IntercontinentalExchange   |
| IDR      | Roupiés indonésiennes  |
| IFCP     | Forum international pour la promotion du coton                                   |
| IFOAM    | Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique                |
| IIC      | International Institute for Cotton   |
| IME      | Bourse du coton d'Izmir  |
| ISO      | Organisation internationale de normalisation                                     |
| ITMF     | Fédération internationale des industries textiles                                |
| IUL      | Indice d'uniformité de longueur  |
| IVN      | Internationaler Verband der Naturtextilwirtschaft                                |
| JAS      | Norme agricole du Japon  |
| JOCA     | Japan Organic Cotton Association   |
| L/C      | Lettre de crédit   |
| LCL      | Conteneur de groupage  |
| LS       | Longue fibre (de coton)  |
| MEB      | Microscope électronique à balayage   |
| ML       | Longueur moyenne   |
| M&S      | Marks & Spencer  |
| NCDEX    | National Commodity & Derivatives Exchange (Inde)                                 |
| NIR      | Proche infrarouge  |
| NOP      | National Organic Program (États-Unis)  |
| NPF      | Nation la plus favorisée   |
| NYBOT    | New York Board of Trade  |
| NYCC     | New York Clearing Corporation  |
| NYCE     | New York Cotton Exchange   |
| OFS      | Options sur différentiels à terme  |
| OMC      | Organisation mondiale du commerce  |
| OMI      | Organisation maritime internationale   |
| ONG      | Organisation non gouvernementale   |
| OTA      | Organic Trade Association (États-Unis)   |
| PMA      | Pays moins avancé  |
| PDD      | Programme de Doha pour le développement  |
| PIB      | Produit intérieur brut   |
| PME      | Petites et moyennes entreprises  |
| PTBF     | Price to be fixed (prix à fixer)   |
| RGE      | Règlement général européen   |
| RUU      | Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires                  |
| NDPC     | Commission nationale du développement et du plan (Chine)                         |
| NDRC     | Commission nationale réforme et développement (Chine)                            |
| SFC      | Teneur en fibres courtes   |
| SGP      | Système généralisé de préférences  |
| SH       | Système harmonisé  |
| SITC     | Standard Instrument Testing  |
| SLM      | Strict low-middling (type de longueur de soie)                                   |
| TIC      | Technologies de l'information et de la communication                             |
| THC      | Taxe de manutention au terminal  |
| TVA      | Taxe sur la valeur ajoutée   |
| UE       | Union européenne   |
| UHML     | Longueur de soie   |
| USDA     | Département de l'agriculture des États-Unis                                      |
| USDA/AMS | Département américain de l'agriculture, Service de la commercialisation agricole |
| UV       | Ultra-violet   |
| ZCE      | Zhengzhou Commodity Exchange (Chine) (Bourse de marchandises de Zhengzhou)       |
| ZLE      | Zone de libre-échange  |

# Introduction

---

Le coton est un produit de base important pour l'économie mondiale, représentant des échanges commerciaux d'une valeur de quelque \$E.-U. 12 milliards pour la campagne 2005/06 (août-juillet).

Le guide se fonde sur les contributions de professionnels de renom de tous les continents, notamment d'organisations internationales, d'administrations officielles, d'universités, de sociétés de négoce internationales, de fournisseurs de services en rapport avec le coton et d'industries textiles importatrices de coton.

Le *Guide de l'exportateur de coton* couvre tous les aspects essentiels du commerce du coton. Son unique ambition est de répondre aux besoins des exportateurs d'aujourd'hui qui sont confrontés à de nombreuses difficultés – commerciales, techniques, logistiques, environnementales et sociales – dans un environnement commercial chaque jour plus sophistiqué et concurrentiel.

Le *Guide de l'exportateur de coton* se divise en six chapitres. Le Chapitre 1 offre une vue d'ensemble du marché mondial du coton (production, consommation et commerce), des facteurs qui influencent l'offre et la demande, des tendances du marché, de l'établissement des prix du coton et des Indices Cotlook, ainsi que des principales questions qui affectent la filière, y compris la politique commerciale et l'OMC.

Le Chapitre 2 évalue la demande de coton, comporte de sections sur la transformation du coton en textile, les caractéristiques physiques du coton, la qualité du coton et ses déterminants, les neps et fibres courtes, le problème de la contamination, la classification, et le classement par instruments.

Le Chapitre 3 porte sur le négoce du coton et contient des sections sur le conditionnement, le contrôle, le suivi administratif et la documentation, le fret et l'expédition, le financement, les récépissés d'entrepôt, l'assurance, la gestion des risques, les contrats et l'arbitrage.

Le Chapitre 4 se concentre sur la commercialisation et la promotion du coton, et contient des sections sur le commerce électronique (enchères sur Internet et traitement électronique des documents), le New York Board of Trade (bourse de commerce de New York) et autres marchés à terme, les opérations de couverture et la commercialisation, le système de prix minimum garanti, le rôle des négociants à l'exportation et la promotion du coton.

Le Chapitre 5 passe en revue les segments du marché et contient des sections sur différents types de coton, les cotons conventionnel et biotechnologique ainsi que la fibre de coton extra longue et met en exergue le marché du coton biologique.

Le Chapitre 6 présente les profils des marchés des principaux pays importateurs d'Asie (Bangladesh, Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, Thaïlande et Turquie), et contient des recommandations sur la manière d'aborder leurs industries textiles consommatrices de coton et en plein essor.

Enfin, les annexes contiennent notamment une liste détaillée de sites web utiles susceptibles de fournir des informations complémentaires.

Conformément au paragraphe 12 de la Déclaration ministérielle de Hong Kong, qui demande instamment aux «Membres de promouvoir et d'appuyer la coopération Sud-Sud, y compris le transfert de technologie», le *Guide de l'exportateur de coton* traite des problèmes liés au commerce auxquels sont confrontés les producteurs et les exportateurs de coton dans les pays en développement africains et autres, et aidera à renforcer les relations commerciales Sud-Sud entre les exportateurs de coton africains et les importateurs de coton asiatiques. Les coauteurs et le CCI sont d'avis qu'une efficacité accrue et une meilleure compréhension du commerce aideront les producteurs et les exportateurs dans leur quête pour maximiser leurs recettes à l'exportation.

Le *Guide de l'exportateur de coton* porte uniquement sur les exportations de coton égrené, ni cardé ni peigné, aussi appelé «coton brut», à l'exclusion des déchets de coton, des linters de coton, du coton cardé ou peigné, des fils de coton, des tissus de coton, du coton graine, de l'huile de semence de coton et des tourteaux de coton. Dans le système mondial de classification des marchandises communément appelé Système harmonisé (SH), pour la liste tarifaire harmonisée le code du coton, non cardé ni peigné, est 5201.00. Ce code correspond au sous-groupe 263.1 de la Classification type pour le commerce international des Nations Unies (CTCI – Révision 3).

## Chapitre 1

# Le marché mondial du coton

---

---

### Généralités

Le coton et les industries textiles cotonnières sont le pivot de la croissance économique de pays tant développés qu'en développement, contribuent au développement durable et à la responsabilité sociale. Le coton est la matière première de la richesse par excellence, celle de l'industrialisation et du développement. Il est une culture de rapport vitale source de revenus dans tous les domaines, de l'éducation à la santé, du logement au transport, et favorise souvent l'industrialisation et l'amélioration du bien être social.

La production et la consommation mondiales de coton sont en hausse et les nouvelles technologies, y compris la biotechnologie, sont en train de transformer la filière. En 2004/05, la production mondiale de coton a atteint le chiffre record de 26 millions de tonnes et s'est maintenue pratiquement au même niveau les deux années suivantes. Les variétés de coton biotechnologique représentaient plus d'un tiers de la surface mondiale plantée en 2006/07.

Le coût de production moyen du coton varie grandement d'un pays à l'autre, mais le coût de production de la plupart des producteurs se situe entre \$E.-U. 0,50 et \$E.-U. 0,60 la livre. Si les pays développés sont les plus gros consommateurs de coton au niveau de l'utilisation finale, l'essentiel de la croissance de la consommation industrielle est le fait des pays en développement, notamment de la Chine, de l'Inde et du Pakistan.

L'élimination en janvier 2005 des contingents (ou quotas) qui limitaient le commerce des textiles et des vêtements depuis plus de 30 ans a déclenché un déplacement de la production de textiles et de vêtements vers la Chine et d'autres pays en développement, et l'industrie du coton bénéficie de l'augmentation de la consommation découlant de l'abaissement des prix de détail des textiles et des vêtements. Il n'en demeure pas moins que d'importantes distorsions causées par les subventions persistent sur le marché du coton proprement dit.

Les prix internationaux du coton ont diminué en valeur réelle au cours des soixante dernières années du fait des progrès technologiques réalisés, et ce mouvement baissier se poursuit. Pendant les années 70, 80 et 90, le prix mondial du coton dépassait les \$E.-U. 0,70 la livre, mais au cours de la décennie actuelle, le prix mondial moyen devrait selon toute vraisemblance s'établir entre \$E.-U. 0,50 et \$E.-U. 0,60 la livre, s'alignant ainsi sur les coûts de production de la plupart des producteurs.

Le coton est une culture agricole et industrielle majeure parmi les plus répandues au monde. Il est cultivé dans plus de 100 pays, sur environ 2,5% des terres arables du monde, ce qui en fait une des cultures les plus importantes en termes d'affectation des sols après les céréales vivrières et le soja. Le coton est aussi un produit agricole de base qui fait l'objet d'un commerce très important et est importé ou exporté par plus de 150 pays.



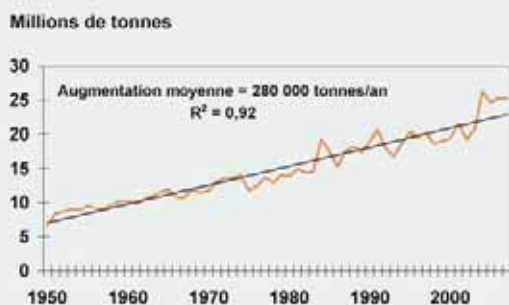
Plus de 100 millions de familles sont directement associées à la production de coton. Si l'on considère la main-d'oeuvre familiale, la main-d'oeuvre agricole salariée et les travailleurs dans les services auxiliaires tels le transport, l'égrenage, la mise en balles et le stockage, l'industrie cotonnière emploie au total 350 millions de personnes. Le coton procure par ailleurs des emplois à des millions d'autres personnes dans les industries apparentées telles que les intrants agricoles, les machines-outils, la trituration de la graine de coton et la fabrication de textiles. La culture du coton contribue à la sécurité alimentaire et à l'amélioration de l'espérance de vie dans les zones rurales des pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Le coton a commencé à jouer un rôle important dans le développement industriel à partir du dix-huitième siècle et continue de jouer un rôle important dans les pays en développement en tant que source majeure de revenus. À raison d'environ \$.-U. 0,58 la livre de fibre, ou \$.-U. 1,28 le kilogramme, les 25 millions de tonnes de coton produites en 2006/07 représentaient une valeur de plus de \$.-U. 30 milliards.

## Production

La filière mondiale du coton a connu des changements spectaculaires ces cinquante dernières années : la production a pratiquement quadruplé, passant de 6,6 millions de tonnes en 1950/51 à un chiffre record de 26,3 millions de tonnes en 2004/05 (voir figure 1.1). Ces cinq dernières décennies, le taux de croissance moyen de la production mondiale atteignait quelque 2,5% par an, soit environ 280 000 tonnes. Pendant les années 50 et 60, la croissance de la production de coton a été stable mais elle a ralenti pendant les années 70 du fait d'un ralentissement de la croissance économique mondiale et de l'augmentation limitée des rendements du coton. La production mondiale de coton a explosé, passant de 14 millions de tonnes au début des années 80 à 19 millions de tonnes en 1984/85, et ce grâce aux mesures d'incitation offertes sur le marché, à l'utilisation accrue de meilleures variétés de semences et à l'amélioration des méthodes de protection des plants qui ont entraîné une augmentation des rendements. La production mondiale a atteint le chiffre record de près de 21 millions de tonnes en 1991/92 pour ensuite marquer le pas pendant les années 90. Avec l'utilisation commerciale des variétés de coton biotechnologique à partir de 1996 et l'expansion des champs de coton en Afrique francophone, en Australie, dans le centre du Brésil, dans l'ouest de la Chine, et en Turquie, la production mondiale devait dépasser les 26 millions de tonnes en 2004/05 et s'est maintenue à peu près au même niveau pendant deux campagnes par la suite.

Depuis 1950/51, la superficie mondiale consacrée à la culture du coton a fluctué entre 28 millions d'hectares et 36 millions d'hectares; la moyenne se situant à 32,7 millions d'hectares (voir figure 1.2). Si dans certaines régions les zones

Figure 1.1: Production mondiale de coton



Source : CCIA.

Figure 1.2: Surface mondiale consacrée à la culture du coton

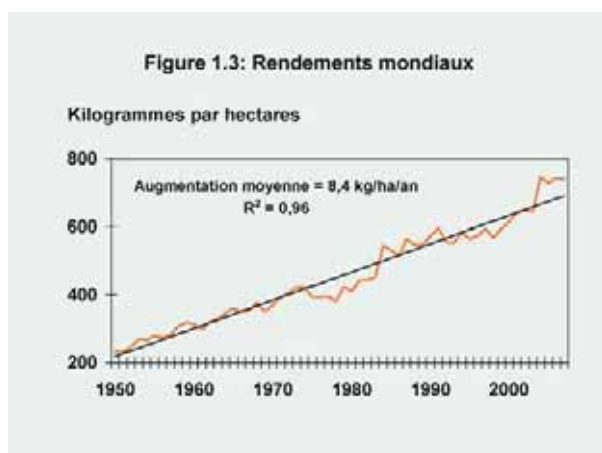


Source : CCIA.

plantées se sont réduites comme peau de chagrin depuis les années 50, en particulier aux États-Unis, dans le nord du Brésil et en Afrique du nord, cette diminution a été compensée par une augmentation des surfaces plantées en Afrique francophone, en Australie, en Chine, en Inde, au Pakistan et au Moyen-Orient. La surface mondiale consacrée à la culture du coton n'ayant pas vraiment augmenté, l'augmentation de la production mondiale de coton depuis les années 40 est essentiellement due à l'amélioration des rendements.

Au début des années 50, le rendement mondial du coton était de 230 kilogrammes de fibre par hectare (voir figure 1.3). Les rendements ont augmenté régulièrement au rythme moyen de plus de 2% par an pendant les années 50 et 60, pour s'accroître ensuite plus lentement à compter du milieu des années 70 et jusqu'au milieu des années 80. Pendant les années 80, le rendement mondial du coton a enregistré une augmentation spectaculaire pour atteindre le niveau

record de près de 600 kilogrammes par hectare en 1991/92. Cependant, les rendements ont stagné pendant les années 90 du fait de maladies, de la résistance aux pesticides, et de la perturbation de la production pour des raisons économiques. La courbe des rendements est repartie à la hausse à la fin des années 90 avec l'amélioration des variétés de graines et l'utilisation de variétés biotechnologiques. Le rendement mondial a ainsi atteint le chiffre record de 747 kilogrammes par hectare en 2004/05. En 2006/07, le rendement se situait pratiquement au même niveau, toujours nettement au dessus de la moyenne des cinq années précédentes. Le taux d'augmentation moyen au cours des 6 dernières décennies dépassait légèrement les 8 kilogrammes par hectare et par an.



Source : CCIA.

## Tendances en matière de production

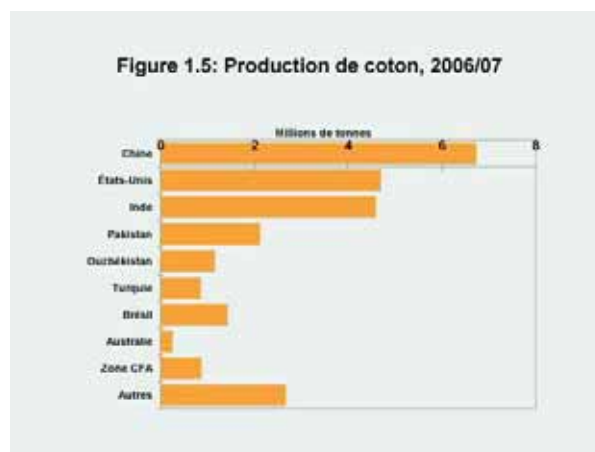
Le coton est produit dans une centaine de pays, mais la production s'est toujours concentrée dans quelques-uns (voir figure 1.4). Au cours des trois dernières décennies, les quatre principaux pays producteurs ont représenté une part croissante de la production mondiale. La Chine, les États-Unis, l'Inde et le Pakistan représentaient 48% de la production mondiale en 1970/71 et 72% en 2006/07. La part des pays industrialisés (États-Unis, Australie, Espagne et Grèce) n'a guère évolué passant de 19% de la production mondiale en 1980/81 à 21% en 2006/07. Les pays en développement représentaient 61% de la production mondiale en 1980/81 et 72% en 2006/07. La production de coton dans l'ex-Union soviétique a diminué ces deux dernières décennies, représentant 19% de la production mondiale en 1980/81 et 7% en 2006/07.

En Chine – le plus gros producteur – la production a augmenté au rythme annuel moyen de 5% pendant les années 80 et s'est située dans une fourchette de 3,7 à 5,7 millions de tonnes pendant les années 90. En 2004/05 la production chinoise a atteint le niveau record de 6,3 millions de tonnes et elle devrait atteindre le nouveau chiffre record de 6,7 millions de tonnes en 2006/07 (voir figure 1.5).

Aux États-Unis, la production de coton est passée de 2,4 millions de tonnes en 1980/81 à 3,3 millions de tonnes en 1990/91, et a fluctué entre 3 et 4,3 millions de tonnes pendant les années 90 avant de passer à 5,2 millions de tonnes en 2005/06. En 2006/07, la production américaine a baissé à 4,7 millions de tonnes du fait de la diminution des précipitations.



Source : CCIA.



Source : CCIA.

En Inde, la production de coton est passée de 1,3 millions de tonnes en 1980/81 à 3,0 millions de tonnes en 1996/97. Par la suite, la production a chuté pour tomber à 2,3 millions de tonnes en 2002/03 avant d'atteindre le niveau record de 4,6 millions de tonnes en 2006/07. Dès 2002, l'Inde a rapidement adopté les variétés de coton biotechnologique, et ce choix semble contribuer à une augmentation des rendements.

Au Pakistan, la production a rapidement augmenté pendant les années 80, passant de 700 000 tonnes en 1980/81 à 2,2 millions de tonnes en 1991/92. Cependant, la production a chuté en 1992/93 et s'est maintenue en dessous du niveau de 1991/92 jusqu'en 2004/05, date à laquelle la production est passée à 2,5 millions de tonnes. Là aussi, du fait de difficultés liées à la lutte contre les maladies entraînent une nouvelle baisse de la production, prévue à 2,1 millions de tonnes en 2006/07.

Au Brésil, la production de coton a rapidement diminué entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90 du fait de changements structurels en faveur du soja et d'une infestation par le charançon des capsules. La production a repris durant la seconde moitié des années 90, tout en se déplaçant vers le centre du pays alors que jamais le coton n'y avait été cultivé. Après être passée de 965 000 tonnes en 1984/85 à 310 000 tonnes en 1996/97, la production est repartie à la hausse pour atteindre 940 000 tonnes en 2000/01 et 1,3 millions de tonnes en 2004/05, devançant ainsi l'Ouzbékistan et la Turquie. Pour 2006/07, la production est estimée à 1,4 millions de tonnes.

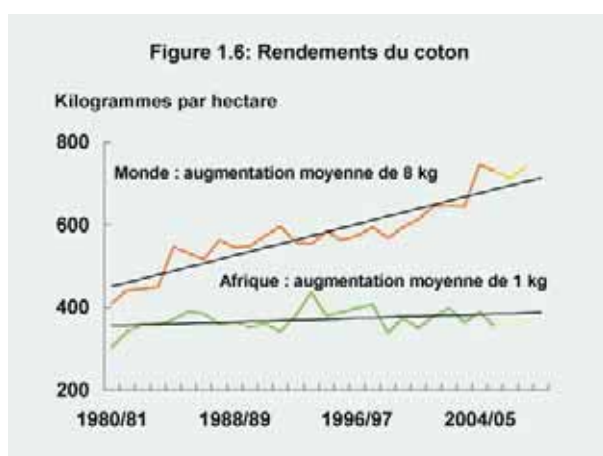
En Turquie, la production de coton est passée de 650 000 tonnes en 1990/91 à 850 000 tonnes en 2006/07. En Australie, la production de coton a augmenté très rapidement pendant les années 80 et 90, passant de 100 000 tonnes en 1980/81 à 800 000 tonnes en 2000/01. Du fait de la sécheresse, la production ne s'est élevée qu'à 250 000 tonnes en 2006/07. La production de coton de l'Union européenne (UE) est passée de 300 000 tonnes en 1990/91 à 500 000 tonnes en 2004/05. La conjugaison des conditions météorologiques et des changements apportés à la politique cotonnière de l'UE a conduit à une diminution de la production qui a atteint 370 000 tonnes en 2006/07.

## Perspective africaine

En Afrique, la production de coton est passée de 1,3 millions de tonnes en 1990/91 à 1,8 millions de tonnes en 1997/98, mais les bas prix du coton ont découragé les cotonculteurs africains d'accroître leur production les années suivantes. La production africaine s'est élevée à 2 millions de tonnes en 2004/05 mais a chuté en 2006/07 pour tomber à 1,6 millions. Les pays francophones d'Afrique de l'ouest et centrale ont produit 870 000 tonnes en 2006/07, soit 54% de la production du continent.

L'ensemble de la production africaine de coton a augmenté de 3% par an entre 1994/95 et 2005/06, après avoir stagné pendant les années 80 et au début des années 90. L'augmentation de la production africaine a coïncidé avec la dévaluation du franc CFA. Elle n'a toutefois pas progressé dans tous les pays. En Afrique du nord la production n'a guère évolué depuis 1994/95, avec 380 000 tonnes, alors que la production en Afrique francophone passait de 600 000 à 900 000 tonnes. En Afrique australe et de l'est, la production est passée de 280 000 tonnes en 1994/95 à 460 000 tonnes en 2005/06.

La progression de la production africaine est cependant principalement due à l'augmentation des surfaces consacrées à la culture du coton, et non à une augmentation des rendements (voir figure 1.6). Pendant les trois premières campagnes des années 80, le rendement moyen du coton en Afrique se situait à 336 kilogrammes par hectare, soit 78% du rendement mondial de l'époque



Source : CCIA.

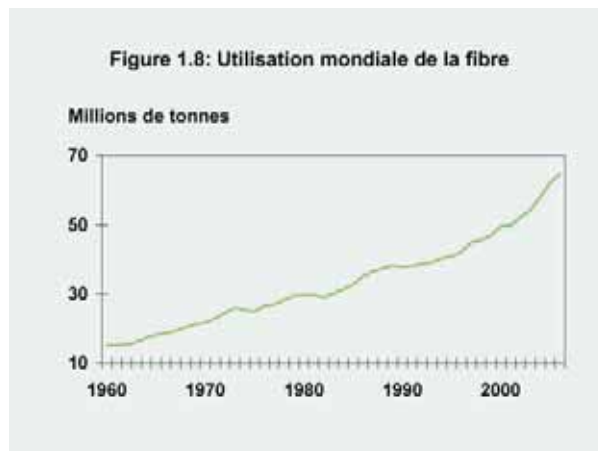
(433 kilogrammes par hectare). À la fin des années 90, le rendement africain moyen était passé à 362 kilogrammes, mais il ne représentait que 63% du rendement mondial. Par ailleurs, ces trois dernières campagnes, le rendement moyen du coton africain restait pour ainsi dire inchangé à 369 kilogrammes par hectare, soit seulement 52% du rendement mondial (705 kilogrammes). Plusieurs raisons expliquent que les rendements en Afrique n'aient pas augmenté en même temps que le rendement mondial, notamment le manque d'accès aux intrants, l'insuffisance de la recherche et des systèmes de vulgarisation dans de nombreux pays, et le fait que l'irrigation est très peu utilisée en Afrique, alors que plus de la moitié des cultures mondiales sont irriguées.

Les surfaces consacrées à la production du coton en Afrique ont augmenté, passant d'une moyenne de 3,5 millions d'hectares pendant trois ans au début des années 80 (10% de la surface mondiale) à une moyenne de 4,9 millions d'hectares à l'heure actuelle, soit 14% de la surface mondiale. En Afrique de l'est et australe, les surfaces cotonnières sont passées de 1,9 millions d'hectares au début des années 80 à 1,1 millions d'hectares en 1993/94, avant de repartir à la hausse pour atteindre actuellement 2 millions d'hectares. Les surfaces consacrées à la culture du coton en Afrique du nord ont chuté, passant de 880 000 hectares au début des années 80 à environ la moitié à l'heure actuelle, alors que la production de coton dans les pays francophones affichait une progression impressionnante, passant de 670 000 hectares dans les années 80 à 2,4 millions d'hectares à l'heure actuelle. La dévaluation du franc CFA en 1994 a donné un coup de fouet à la production de coton en Afrique francophone.

Les exportations de coton africain sont passées d'environ 600 000 tonnes au début des années 80 à quelque 1,6 millions de tonnes à l'heure actuelle (voir figure 1.7). Les exportations en provenance d'Afrique du nord sont en recul et sont estimées à moins de 200 000 tonnes pour la campagne actuelle. Néanmoins, les exportations en provenance d'Afrique australe et de l'est progressent et atteignent près de 400 000 tonnes pour la campagne actuelle, et les exportations en provenance des pays francophones de la région devraient enregistrer un quasi-record avec 1 million de tonnes. Le Burkina Faso est le plus gros exportateur africain avec 300 000 tonnes en 2005/06; le Mali arrive en seconde position avec 250 000 tonnes en 2005/06 tandis que le Bénin, le Cameroun et l'Égypte ont exporté plus de 100 000 tonnes. Au total, 30 pays d'Afrique exportent du coton alors que 37 en produisent. L'Égypte, le Maroc et l'Afrique du Sud sont les principaux importateurs avec, à eux trois, environ 160 000 tonnes.



Source : CCIA.



Source : CCIA.

En 2005/06, le plus gros marché pour les exportateurs de coton africains (comme pour tous les autres exportateurs) était la Chine, laquelle a absorbé entre un-tiers et la moitié des exportations africaines de ces dernières campagnes. L'Indonésie, le Bangladesh, le Viet Nam, la Province chinoise de Taïwan et la Thaïlande sont également des marchés non négligeables pour les exportations en provenance d'Afrique. L'Inde est devenue un importateur important ces dernières années, en particulier pour les cotons fins en provenance d'Égypte.

## Tendances de l'utilisation industrielle du coton

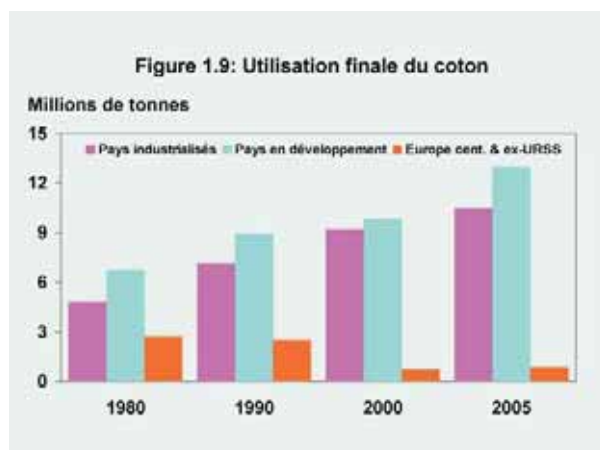
La consommation mondiale de fibres est subordonnée à trois grandes variables économiques : le revenu, la croissance démographique et le prix des fibres. La demande mondiale de fibres textiles a augmenté à un rythme impressionnant depuis les années 50. De 7,6 millions de tonnes en 1950, la consommation de fibres textiles a augmenté pour atteindre 56 millions de tonnes en 2004 (voir figure 1.8). Si 50% environ de cette augmentation étaient dus à la croissance démographique, les 50% restants sont la conséquence de la progression du revenu par habitant, de la baisse des prix réels des textiles, et de la concurrence, qui ont permis de nouvelles utilisations des fibres textiles. Cependant, le taux de croissance de la

consommation de fibres a progressivement ralenti. Le taux de croissance annuel moyen de la consommation de fibres textiles était de 3,7% pendant les années 60, de 3,1% pendant les années 70, de 2,5% pendant les années 80 et de 2,7% pendant les années 90. La croissance des deux principales variables économiques qui déterminent la consommation de textile (revenu et population) a fléchi pendant les années 90 par rapport aux années 60.

Ces dernières années, un facteur exogène est venu favoriser la consommation de textiles, à savoir l'intégration progressive du commerce des textiles dans les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). En décembre 2004, à peine plus de la moitié du commerce mondial de textiles avait déjà été progressivement intégrée, et au 1er janvier 2005, l'ensemble du commerce des textiles a été intégré aux règles de l'OMC. Les contingents établis au titre de l'Arrangement multifibres (AMF) ont de ce fait été éliminés. Les recherches menées par le Secrétariat du Comité consultatif international du coton (CCIC), sur la base des travaux conjoints précédemment réalisés avec l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), suggèrent que grâce à l'élimination des contingents sur le textile la consommation mondiale de coton avait progressé d'un demi-million de tonnes fin 2005. Une grande partie de l'augmentation de la consommation de coton liée à l'élimination des contingents est probablement intervenue entre 1995 et 2004, et surtout depuis le 1er janvier 2002.

## Expansion de la consommation de détail

Le rythme d'expansion de la consommation mondiale de coton s'est accéléré pour la quatrième année consécutive en 2005, et ce alors que la consommation des autres fibres stagnait. La consommation mondiale de coton a augmenté chaque année entre 1998 et 2006.



Source : CCIA.

Le fait que le coton soit meilleur marché que les autres fibres, la croissance économique vigoureuse, la popularité et la plus grande disponibilité des produits dérivés du coton par rapport aux produits fabriqués à partir d'autres fibres, tous ces facteurs ont favorisé les augmentations de la consommation de coton. Contrairement à ce qui s'est passé dans le secteur des textiles en général, les augmentations de la consommation mondiale de coton en 2005 ont eu lieu dans les pays en développement (voir figure 1.9). Le monde a consommé 1,8 million de tonnes supplémentaires de produits à base de coton en 2005, dont 72% dans les pays en développement, 26% dans les pays développés, et 2% dans les pays d'Europe centrale et orientale et

l'ex-Union soviétique. La consommation de coton ayant enregistré une augmentation plus marquée dans les pays en développement ces dernières années, la part des pays en développement sur le marché mondial de l'utilisation finale du coton a augmenté pour dépasser les 50% en 2005.

Les prix relatifs du coton ont baissé entre 2003 et 2005. En 2005, les prix du coton sont tombés à leur niveau le plus bas depuis 1992 par rapport au polyester. Il est important de signaler que les prix du coton ont été moins fluctuants ces dernières années que pendant les années 90. Les prix du coton, mesurés par l'Indice Cotlook, sont passés d'une moyenne annuelle de \$E.-U. 0,63 la livre en 2003, à une moyenne de \$E.-U. 0,62 la livre en 2004 et à \$E.-U. 0,55 la livre en 2005.

## Consommation de détail

En 2003, les pays développés représentaient 44% de la consommation mondiale de détail, les pays en développement 52%. Au niveau du commerce de détail, les États-Unis sont le plus gros pays consommateur avec 21% de la consommation totale de coton en 2005. Aux États-Unis, la consommation de coton par habitant était de 17 kilogrammes en 2005, contre une moyenne mondiale d'à peine 3,8 kilogrammes. Des revenus par habitant élevés, une consommation historique de coton, une préférence des consommateurs pour le coton soutenue par la publicité et la mode qui prônent l'utilisation du coton, tout cela explique le niveau élevé de consommation de coton par habitant aux États-Unis.

En Amérique latine, la consommation de détail représentait 9% de la consommation mondiale de coton en 2000; la consommation par habitant était de 3,2 kilogrammes par an. Les consommateurs brésiliens et mexicains représentent deux-tiers de la consommation de détail de l'Amérique latine.

Dans l'UE-15, la consommation de détail représente 16% de la consommation mondiale de coton, et la consommation par habitant était d'environ 7 kilogrammes en 2000. Le fait que la consommation par habitant soit inférieure en Europe par rapport aux États-Unis reflète des revenus moyens inférieurs, des structures de vente au détail moins axées sur le consommateur, et des goûts et préférences différents du côté des consommateurs.

Dans la Fédération de Russie et dans les autres pays de l'ex-Union soviétique, la consommation de détail représentait 2% de la consommation mondiale de coton en 2000; la consommation par habitant se situait en dessous de la moyenne mondiale à seulement 2,7 kilogrammes.

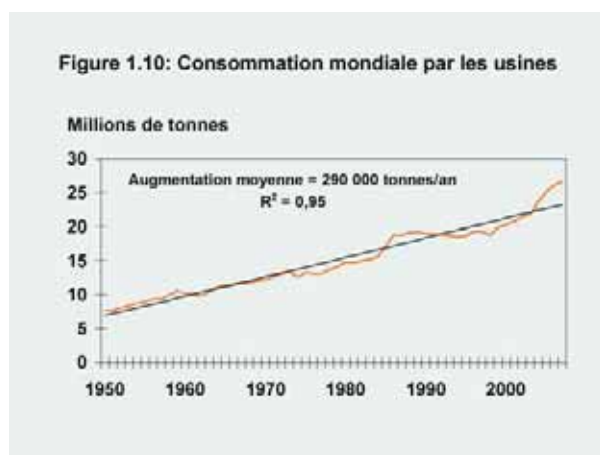
Au Moyen-Orient, y compris en Turquie, la consommation de détail représentait 6% de la consommation mondiale en 2000; la consommation par habitant équivalait à la moyenne mondiale, soit 3,6 kilogrammes.

L'Afrique, y compris l'Afrique du Sud et l'Égypte, représente seulement 2% de la consommation mondiale de détail; la consommation par habitant y est inférieure à 1 kilogramme par an.

Au Japon, la consommation de détail se situait à 6% de la consommation mondiale en 2000. La consommation par habitant était de 9 kilogrammes, soit 2 kilogrammes de plus que la moyenne de l'UE, mais moins qu'aux États-Unis. Dans le reste de l'Asie de l'est (Chine comprise) et du sud, la consommation représentait 31% de la consommation mondiale de détail en 2000, mais la consommation par habitant n'atteignait en moyenne que 1,8 kilogramme parce que les revenus y sont bas et que les politiques favorisent l'utilisation du polyester afin de préserver les terres consacrées à la culture du coton. Un des défis pour la filière cotonnière est de faire en sorte que la consommation par habitant augmente dans les pays les plus peuplés, en Chine, où la consommation de coton par habitant se situait à peine à 1,9 kilogramme en 2000, en Inde, où la consommation par habitant se situe à 1,7 kilogramme, et en Indonésie, où la consommation par habitant se situe à 1,4 kilogramme. On espère qu'avec l'augmentation des revenus en Inde, en Indonésie et en Chine, la consommation de coton par habitant augmentera pendant la décennie en cours.

## Consommation industrielle

La consommation mondiale de coton en filature est passée de 6 millions de tonnes au début des années 50 à 26 millions de tonnes au milieu des années 2000 (voir figure 1.10). L'augmentation moyenne de la consommation industrielle mondiale a été d'environ 290 000 tonnes par an au cours des six dernières décennies. À l'image de la consommation finale de coton, la consommation industrielle a stagné pendant la première moitié des années 90, ne progressant que de 0,6% entre 1990 et 1997, mais elle a augmenté rapidement par la suite. Au début des années 90, la consommation industrielle a enregistré un recul marqué en Europe de l'est et dans l'ex-Union soviétique, passant de 2,5 millions de tonnes en 1990/91 à 730 000 tonnes en 1998/99, neutralisant ainsi les avancées réalisées ailleurs dans le monde. La consommation industrielle au sein de l'ancien groupe de pays du COMECON (Conseil d'assistance économique mutuelle), un groupement économique de l'Union soviétique, de l'Europe de l'est, du Viet



Source : CCIA.

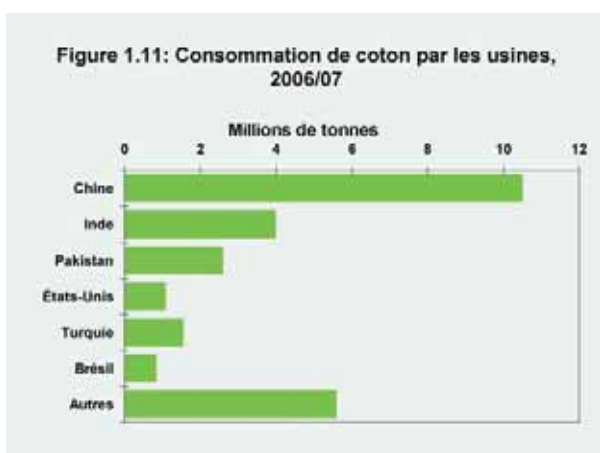
Nam et de Cuba, s'est rétablie pour atteindre 1 million de tonnes en 2005/06. La consommation de coton par les filatures des pays industrialisés s'est maintenue à quelque 4 millions de tonnes au début des années 90, mais elle rapidement diminué après 1998/99 pour tomber à 1,8 million de tonnes en 2005/06. Des structures de coûts élevées et la concurrence à l'importation accrue des pays en développement ont poussé les industries textiles cotonnières de nombreux pays industrialisés à réduire leur production au début des années 90.

La consommation industrielle de dans les pays en développement a progressé au rythme annuel de 3,9%, passant de 8,5 millions de tonnes en 1980/81 à 12,3 millions de tonnes en 1990/91. La croissance de la consommation par les usines a ralenti pendant les sept premières années des années 90 pour revenir à un taux annuel moyen de 2,7%, et atteindre une consommation annuelle de 14,3 millions de tonnes en 1997/98. Elle s'est toutefois ressaisie depuis 1998/99,

progressant au rythme moyen de 6% pour dépasser 23 millions de tonnes en 2006/07. Depuis 1998, l'essentiel de la croissance est survenu en Chine, mais d'importantes augmentations ont également été enregistrées en Inde, au Pakistan et en Turquie. De ce fait, la transformation du coton a continué à se concentrer dans les pays en développement, et leur part de la consommation industrielle mondiale est passée de 67% en 1990/91 à 90% en 2006/07, contre 46% en 1970/71 et 28% en 1950/51.

Depuis huit ans, la Chine est le moteur de l'industrie textile mondiale (voir figure 1.11). Entre 1998/99 et 2006/07, l'augmentation de la consommation de coton par les filatures chinoises représentait 84% de l'augmentation de la consommation mondiale. L'industrie chinoise a transformé 10,5 millions de tonnes de coton en 2006/07, soit une augmentation de quelque 6 millions de tonnes depuis 1998/99. En 2006/07, la consommation de coton par les filatures

chinoises représentait 40% de la consommation industrielle mondiale par les usines, contre 23% en 1998/99. L'industrie textile chinoise dépend fortement du marché à l'exportation, et la Chine a augmenté sa part des exportations mondiales de textiles et de vêtements au cours des huit dernières années. Pendant les années 90, la consommation industrielle de coton s'est davantage concentrée dans les principaux pays de transformation. En 1980/81, les six pays actuellement en tête des pays de transformation (Chine, Inde, Pakistan, États-Unis, Turquie, et Brésil), représentaient 51% de la consommation industrielle mondiale. Ces pays représentaient 57% de la consommation mondiale en filature en 1990/91, et 79% en 2006/07.



Source : CCIA.

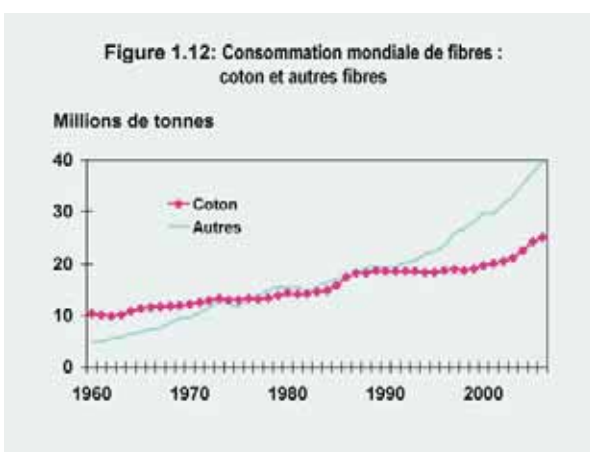
## Concurrence entre les fibres

Le coton est en concurrence avec des fibres chimiques (voir figure 1.12). Au début du vingtième siècle, le coton dominait le marché du textile. Au début du vingt-et-unième siècle, le coton est une fibre parmi de nombreuses autres et a été supplanté par le polyester. La consommation de coton par habitant est restée pour ainsi dire inchangée depuis 1960, alors que la consommation totale de fibres textiles par habitant a plus que doublé.

La consommation mondiale de toutes les fibres textiles, y compris de coton, de fibres chimiques et de laine, a progressé à un rythme impressionnant, passant de 9,6 millions de tonnes en 1950 à 56 millions de tonnes en 2004. Parmi les fibres

en concurrence avec le coton figurent des fibres naturelles et des fibres chimiques, principalement le polyester. La part du coton dans la consommation mondiale de fibres textiles est passée de plus de 70% dans les années 50 à moins de 50% à la fin des années 70. La situation s'est améliorée pendant les années 80, mais la part du coton dans la consommation mondiale de fibres textiles a reculé pour atteindre environ 40% en 2005 (voir figure 1.13).

Les principaux avantages du coton par rapport à ses principaux concurrents parmi les fibres chimiques sont notamment son confort, son aspect naturel, son pouvoir absorbant, le fait qu'il s'agit d'une ressource renouvelable et qu'il joue un rôle



Source : CCIA.





Source : CCIA.

économique important dans de nombreux pays producteurs. Le coton présente néanmoins plusieurs inconvénients par rapport aux fibres chimiques, y compris la contamination introduite durant la récolte, l'égrenage et la manutention, ainsi que les fluctuations annuelles des quantités et qualités produites et la volatilité des prix qui en résulte. Le coton éprouve aussi des difficultés à satisfaire aux exigences des équipements de filature modernes en termes de résistance, d'uniformité et d'autres paramètres de qualité.

La part du coton dans la consommation mondiale de fibres qui dépassait 60% en 1960, est tombée à 50% pendant les années 80 et à moins de 40% au début des années 2000. L'utilisation du coton a néanmoins connu un regain de popularité en 2004 et 2005 du fait de prix moins élevés, et la part du coton dans la consommation de fibres a augmenté pour dépasser 40% en 2005. Cependant, à long terme, le coton devrait selon toute vraisemblance continuer à perdre des parts de marché.

### Projections à long terme de la consommation de fibres textiles

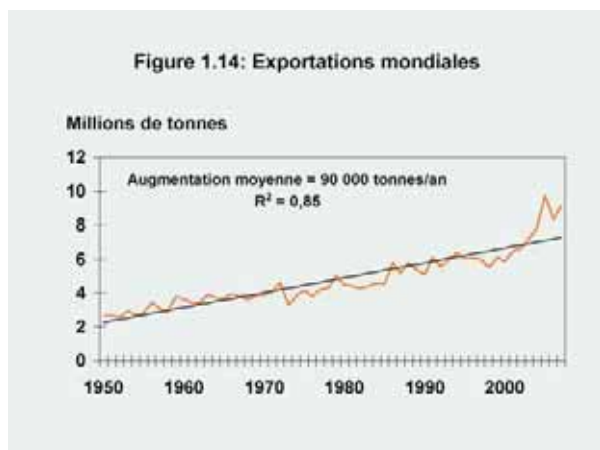
Pour établir des projections sur la consommation mondiale de fibres textiles et de coton à l'horizon 2010 et 2020, les postulats employés incluent :

- La croissance annuelle moyenne du produit intérieur brut (PIB) depuis 1970 comme indicateur fiable de croissance à long terme du PIB;
- Les projections des Nations Unies en matière de croissance démographique;
- Des prix moyens relatifs du coton entre 2003 et 2005 égaux à la tendance à long terme du prix du coton; et
- Des augmentations de l'indice des prix des fibres textiles du CCIC liées à l'inflation.

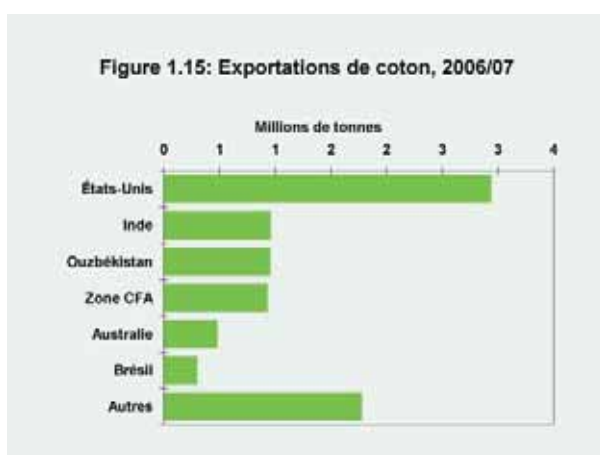
La consommation mondiale de fibre textile devrait augmenter au rythme annuel moyen de 4% pour atteindre 70 millions de tonnes en 2010 et de 2,8% par an pour atteindre 87 millions de tonnes en 2020. Les taux de croissance plus faibles de la consommation mondiale de fibres textiles sont principalement liés au fléchissement de la croissance du PIB mondial (passée de 5,3% pendant les années 60 à 3,3% pendant les années 90) et à la croissance inférieure de la population mondiale (passée de 2,1% pendant les années 60 à 1,7% pendant les années 90). Entre 2000 et 2005, le taux de croissance moyen de la consommation de fibres textiles était de 3,8%. La consommation mondiale de coton devrait selon toute vraisemblance augmenter au rythme annuel moyen de 2% pour atteindre 26,7 millions de tonnes en 2010 et 32 millions de tonnes en 2020. La part du coton sur le marché mondial des fibres textiles devrait baisser pour passer à 37% en 2020.

### Échanges commerciaux

Le commerce mondial du coton est passé de 2,6 millions de tonnes en 1950/51 à 4 millions de tonnes au début des années 70, pour atteindre 5,8 millions de tonnes en 1986/87. Les exportations de coton s'élevaient en moyenne à 5,9 millions de tonnes pendant les années 90 et ont atteint le chiffre record de 9,7 millions de tonnes en 2005/06 (voir figure 1.14). Parmi les sept premiers pays producteurs de coton, seul l'Ouzbékistan ne figure pas parmi les sept plus



Source : CCIA.



Source : CCIA.

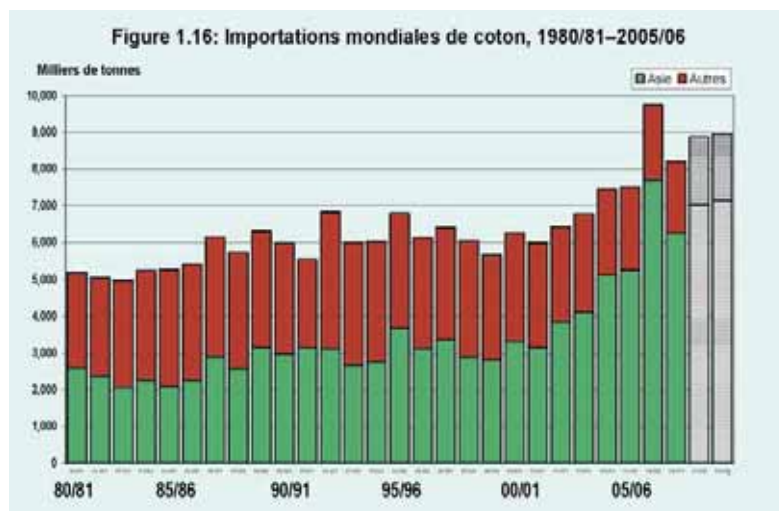
gros consommateurs. En 2005/06, 40% de la production mondiale de coton faisaient l'objet d'échanges internationaux, et la valeur des exportations mondiales atteignait quelque \$E.-U. 12 milliards.

Selon les projections, le commerce international devrait porter sur 8 millions de tonnes de coton (voir figures 1.14 et 1.15) en 2006/07. La production est inférieure à la consommation industrielle en Chine, au Pakistan et en Turquie. Ces trois pays représentaient 15% des importations mondiales en 2000/01, et 40% en 2006/07, alors que les importations ont diminué dans le reste du monde.

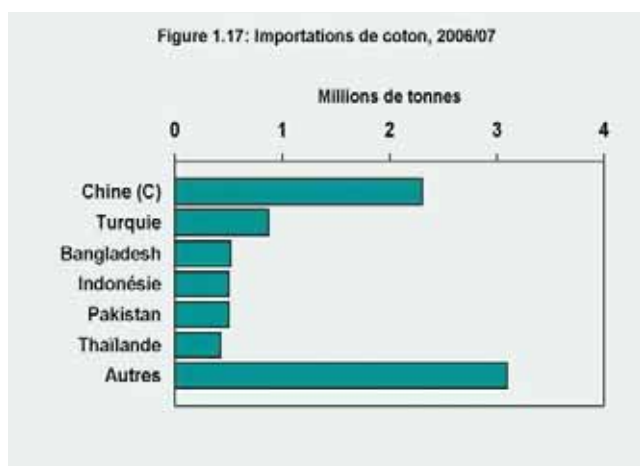
Si les échanges mondiaux de coton ont progressé, c'est essentiellement du fait de l'augmentation marquée de la consommation de coton en Chine. En 2005/06, les importations chinoises de coton ont fait un bond en avant pour atteindre 4,2 millions de tonnes, soit 44% des importations mondiales, ce qui a entraîné des échanges commerciaux record. Les stocks en Chine s'étant contractés à des niveaux minimums, le gouvernement a décidé de favoriser les importations en établissant des contingents à l'importation suffisants pour équilibrer l'offre et la demande, abaisser les prix intérieurs, et accroître la compétitivité de l'industrie textile.

Pour la cinquième campagne consécutive, la Turquie est le deuxième importateur mondial de coton avec 700 000 tonnes, soit 8% des importations mondiales en 2006/07. Entre 1998/99 et 2004/05, la consommation par les usines a progressé de 450 000 tonnes pour atteindre 1,55 million de tonnes. La Turquie est toutefois elle aussi confrontée à la concurrence des exportations de textiles en provenance d'Asie, et en 2006/07 la consommation industrielle devrait se maintenir à 1,55 million de tonnes. La production de coton en Turquie restant en deçà de la consommation qui ne cesse d'augmenter, les importations demeurent une source d'approvisionnement importante.

A partir de 1999/2000, l'Inde est devenue un des principaux importateurs de coton, sa production ayant baissé du fait de la diminution de la surface plantée et de la sécheresse. Pendant la même période, la consommation des filatures indiennes est restée stable à environ 2,9 millions de tonnes, soutenue par des exportations vigoureuses de filés de coton et les exportations de textile vers les marchés asiatiques, les États-Unis, le Canada et le Mexique. En 2001/02, l'Inde a importé 520 000 tonnes de coton, soit 8% des importations mondiales. En Inde, la surface plantée et les rendements ont augmenté en 2004/05, ce qui a permis de récolter 3,9 millions de tonnes. Du fait de l'augmentation de l'offre nationale, les importations de l'Inde ont diminué pour tomber à 150 000 tonnes. Cependant, en 2005/06, la production indienne commença à dépasser la consommation industrielle et, au lieu d'importer du coton, l'Inde en a exporté 700 000 tonnes, se plaçant ainsi au troisième rang des exportateurs mondiaux. Pour 2006/07, les exportations indiennes sont estimées à 960 000 tonnes.



Source : CCIA.



Source : CCIA.

Au Pakistan, la consommation de coton continue de progresser rapidement pour satisfaire la demande à l'exportation. Entre 1998/99 et 2006/07, la consommation par les filatures pakistanaises a augmenté de 6% par an pour atteindre quelque 2,6 millions de tonnes.

Selon les projections, les importations mondiales de coton devraient atteindre 9 millions de tonnes en 2007/08, au plus haut depuis les 9,7 millions de tonnes de 2005/06 (voir figures 1.6 et 1.17). L'augmentation de la production dans les pays importateurs a entraîné un recul des importations mondiales, lesquelles sont passées à 8,2 mil-

lions de tonnes en 2006/07. L'augmentation de l'offre et la diminution des importations mondiales en 2006/07 sont essentiellement attribuables à la Chine (continentale) du fait de son offre nationale record. La Chine (continentale), la Turquie, le Bangladesh, l'Indonésie, le Pakistan et la Thaïlande sont devenus les plus gros importateurs de coton au cours de la dernière décennie. Dans ces pays la production de coton ne pouvait pas répondre à la demande croissante des filatures. Les courants d'échange du coton se sont considérablement modifiés au cours de la dernière décennie. Les pays industrialisés (Amérique du nord, Europe occidentale, Australie et Japon) absorbaient 28% des importations mon-

diales et représentaient 36% des exportations mondiales en 1998/99. Le recul de la consommation des filatures dans les pays industrialisés et l'augmentation rapide enregistrée en Asie, ont conduit à un changement majeur de destination pour les importations mondiales. En 2006/07, les pays industrialisés absorbaient 8% des importations mondiales de coton et représentaient 45% des exportations mondiales. La part des pays industrialisés dans le commerce mondial devrait selon toute vraisemblance passer respectivement à 7% et 46% en 2007/08. L'Asie est devenue la destination première des expéditions de coton au cours de la dernière décennie. En 1998/99, l'Asie représentait 65% de la consommation mondiale en filature, 50% des importations mondiales et 10% des exportations mondiales. En 2006/07, l'Asie représentait 81% de la consommation industrielle, 76% des importations mondiales et 15% des exportations mondiales. Pour 2007/08, les projections laissent à penser que l'Asie représentera 82% de la consommation en usine, 79% des importations mondiales et 16% des exportations.

Ce sont les exportations en provenance des États-Unis qui permettent de satisfaire l'essentiel de l'augmentation de la demande mondiale à l'importation. Une offre de coton abondante aux États-Unis et la diminution de la consommation par les usines ont débouché sur des exportations américaines record de 3,8 millions de tonnes en 2005/06. Pour 2006/07, les exportations américaines sont estimées à quelque 2,95 millions de tonnes du fait du recul de la production aux États-Unis et de la diminution des importations de la Chine.

Les autres plus gros exportateurs sont l'Inde, l'Ouzbékistan, l'Australie, l'Afrique occidentale et le Brésil. Les exportations en provenance d'Ouzbékistan ont décliné, passant de 1,3 millions de tonnes en 1992/93 à 660 000 tonnes en 2003/04. Si les exportations ont régulièrement baissé, cela est dû au recul de la production et à l'augmentation de la consommation industrielle. En 2004/05 et 2005/06, la production a rebondi en Ouzbékistan et les exportations sont passées à 1 million de tonnes, soit 10% des exportations mondiales. En Ouzbékistan, la surface consacrée à la culture du coton devrait rester stable au cours des prochaines campagnes. Dans le même temps, l'Ouzbékistan devrait continuer de développer sa capacité de filature, et utiliser ainsi davantage de coton national tout en réduisant l'offre à l'exportation.

Entre 1991/92 et 2002/03, le Brésil était importateur net de coton. Au cours des dernières campagnes, la production de coton a commencé à augmenter rapidement grâce à une production commerciale à fort rendement au centre du Brésil, notamment dans l'État du Mato Grosso. En 2003/04, la production de coton au Brésil excédait la consommation de près d'un demi-million de tonnes, et les exportations du Brésil ont atteint 430 000 tonnes en 2005/06.

Les exportations en provenance de la zone CFA (Afrique francophone) ont atteint le niveau record de plus d'1 million de tonnes en 2003/04 et les exportations dépassaient à nouveau 1 million de tonnes en 2005/06. La région connaît une réorganisation de la filière cotonnière, plusieurs pays adoptant des mesures préconisées par la Banque mondiale et les pays donateurs pour encourager les privatisations. La production en Afrique francophone risque de diminuer pendant les années à venir. La baisse des prix du coton, causée en partie par les subventions versées par les pays développés et en partie par l'affaiblissement du dollar contre le Franc CFA, est une source de mécontentement particulière pour les producteurs africains.

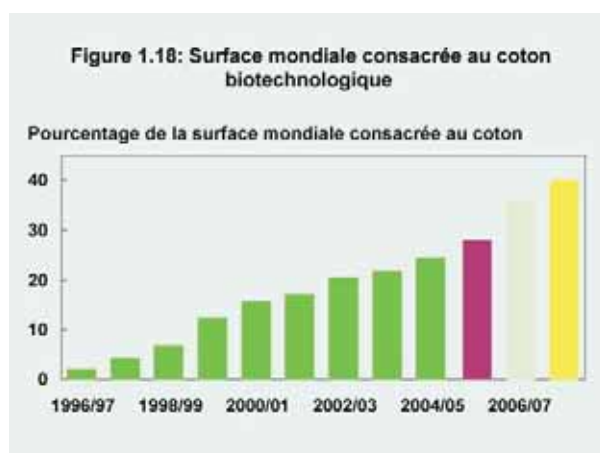
La production australienne a souffert de sécheresses sévères ces dernières campagnes, ce qui a entraîné un recul marqué des exportations. En 2004/05, les exportations australiennes sont passées à 435 000 tonnes, contre 850 000 tonnes en 2000/01. Pour la période 2006/07, les exportations en provenance d'Australie devraient, selon les prévisions, s'établir à 500 000 tonnes car les stocks sont en baisse. L'Australie ne représentait que 7% des exportations mondiales en 2004/05, contre 14% en 2000/01.

## Place du coton biotechnologique dans le commerce mondial

Les nouvelles technologies, l'utilisation plus poussée des technologies existantes, et l'augmentation des surfaces plantées en coton ont modifié la structure du marché mondial du coton depuis le milieu des années 90. Parmi les nouvelles technologies, la plus visible est le génie génétique pour le coton. On

estime à 36% la surface consacrée à la culture des variétés de coton biotechnologique – soit près de la moitié du total de la production mondiale – contre 2006/07, contre seulement 2% en 1996/97 (voir figure 1.18). Le coton biotechnologique exige moins d'insecticides et, bien qu'il ne garantisse pas des rendements supérieurs à ceux des variétés classiques, son utilisation pourrait bien abaisser le coût de production.

Du fait de l'augmentation de la production mondiale et des exportations en provenance des États-Unis et de l'Australie, ainsi que des exportations de textiles en provenance de Chine, le coton biotechnologique est présent sur le circuit textile mondial en quantités chaque jour plus



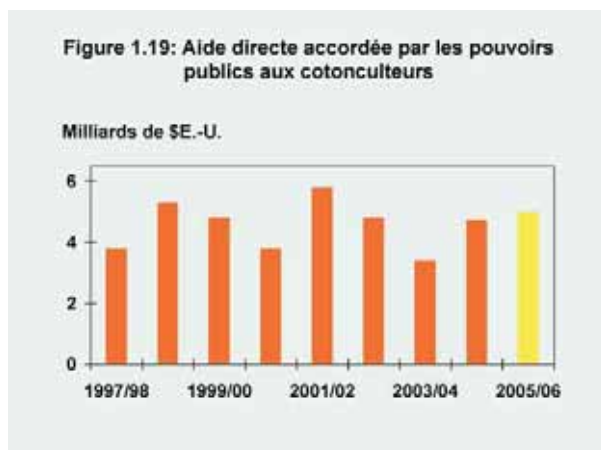
Source : CCIA.

grandes. Si l'on prend la part du coton biotechnologique dans la production des pays exportateurs, on peut estimer qu'il représentait 45% des exportations de coton en 2005/06. Les variétés biotechnologiques devraient vraisemblablement recouvrir 40% des surfaces cotonnières et représenter près de la moitié de la production mondiale en 2007/08.

À partir des quantités de coton biotechnologique produites à l'échelle nationale et importées, notamment en Chine, on peut estimer que 60% du coton consommé en Asie et en Océanie par les filatures était du coton biotechnologique. L'Asie et l'Océanie considérées conjointement représentent plus de 65% des exportations mondiales de textiles de coton, ce qui montre clairement que la part des textiles de coton biotechnologique sur les principaux marchés européens et américains est en augmentation. En dépit de la part croissante du coton biotechnologique sur le marché mondial, il n'existe aucun écart de prix entre les fibres biotechnologiques et non biotechnologiques, ou entre les textiles qui en contiennent et ceux qui n'en contiennent pas. Rien n'indique que le coton biotechnologique soit rejeté par un segment de marché ou par une région. Dans la pratique, les marchés n'indiquent pas la teneur en coton biotechnologique mais évaluent plutôt les propriétés du coton fondées sur des caractéristiques liées à la qualité.

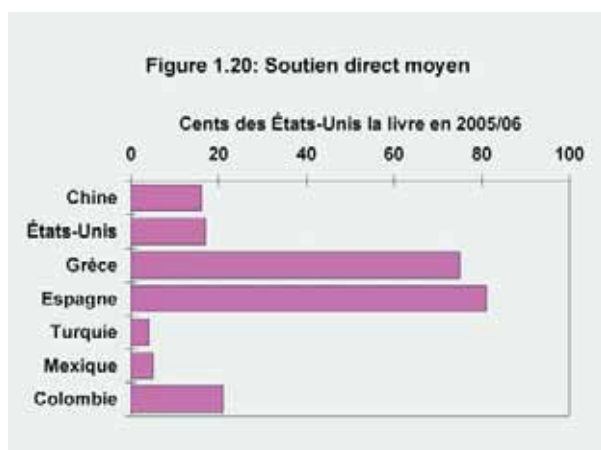
## Mesures gouvernementales

Les mesures accordées par les pouvoirs publics, qui ont un effet de distorsion de la production et des échanges, expliquent en grande partie que des pays dont les coûts de production sont relativement élevés produisent du coton. Les mesures



Source : CCIA.

de soutien direct des revenus et des prix du coton accordées à travers le monde ont varié entre \$E.-U. 3,8 milliards en 1997/98 et \$E.-U. 5,8 milliards en 2001/02. Pour 2005/06, les programmes de soutien direct des revenus et des prix du coton représentaient un montant estimé à \$E.-U. 5 milliards (voir figure 1.19). Quatorze pays, représentant trois-quarts de la production mondiale de coton, ont offert des programmes de soutien direct des revenus et des prix aux cotonculteurs en 2001/02, une campagne caractérisée par des prix exceptionnellement bas. Ces mesures ont entraîné une augmentation de la production et contraint les cotonculteurs de pays qui n'accordent pas ce type de mesures de protection à s'adapter à ces bas prix du coton.



Source : CCIA.

En 2005/06, c'est l'UE qui a accordé l'aide la plus conséquente aux cotonculteurs grecs et espagnols, avec un soutien atteignant en moyenne \$E.-U. 0,75 la livre de coton égrené, soit quelque \$E.-U. 900 millions au total (voir figure 1.20). L'UE a annoncé en 2004 que 65% de la valeur du soutien au coton seraient versés directement aux producteurs et découplés de la production actuelle de coton à compter du 1er janvier 2006. En d'autres termes, début 2006, les cotonculteurs grecs et espagnols ont perçu 65% du soutien qu'ils avaient l'habitude de percevoir, qu'ils aient continué ou non à produire du coton, et seuls 35% du soutien accordé l'était sur la base de la production actuelle. Ce changement, connu sous le nom de découplage, est à l'origine de la baisse de

la production. En 2004/05, l'UE avait produit 500 000 tonnes, et pour 2006/07 la production de coton est estimée à 370 000 tonnes. La baisse de la production enregistrée en 2006/07 était en partie due aux mauvaises conditions météorologiques, en particulier en Espagne.

En 2005/06, le soutien direct aux cotonculteurs des États-Unis s'élevait en moyenne à \$E.-U. 0,17 la livre produite. La valeur totale du soutien direct était de \$E.-U. 1,92 milliards. Le soutien accordé par les États-Unis comprenait des versements aux cotonculteurs basés sur la différence entre le prix sortie d'usine et un prix d'objectif. Les cotonculteurs américains recevaient aussi un montant fixe fondé sur la production historique. À l'instar de l'Europe, les États-Unis n'essaient pas de limiter les importations de coton dans un effort pour soutenir les prix intérieurs. Certains éléments du programme de soutien au coton des États-Unis ont été particulièrement critiqués par la communauté internationale pendant le Cycle de négociations commerciales de Doha de l'OMC du fait du rôle unique joué par le coton dans les économies de nombreux pays en développement. Au titre du Cycle de Doha, les États-Unis sont convenus d'abaisser ou d'éliminer les subventions au coton, mais uniquement dans le cadre d'un accord global sur l'agriculture. Malheureusement, en mai 2007, le Cycle de Doha n'était toujours pas conclu faute d'un consensus international sur les réformes commerciales.

La valeur du soutien accordé par les pouvoirs publics chinois à la filière cotonnière a été estimée par le CCIC à \$E.-U. 0,16 la livre pour 2005/06, soit environ \$E.-U. 2 milliards. À la différence de l'Europe et des États-Unis, la Chine n'accorde pas de versements directs aux cotonculteurs mais applique plutôt un système complexe de contingents et de licences à l'importation pour limiter les échanges commerciaux et maintenir les prix intérieurs à un niveau supérieur au niveau mondial. Le Gouvernement chinois a notifié l'OMC qu'il ne subventionne pas le coton. Les écarts entre les prix internationaux et les prix intérieurs équivalents pratiqués en Chine (ajustés de la qualité et de la situation géographique) sont attestés notamment par le CCIC.

Les mesures des pouvoirs publics qui dopent la production de coton ont, à court terme, une incidence négative sur les prix internationaux moyens du coton. L'ampleur de cette incidence varie selon les estimations, mais la plupart des économistes conviennent que l'élimination des subventions permettrait une augmentation moyenne des prix du coton de 5%–20%, voire plus.

Toutefois, si les subventions étaient éliminées, la production se développerait dans d'autres pays en l'espace de deux ou trois campagnes du fait des prix plus élevés, et nombre de chercheurs estiment que les impacts à long terme des mesures gouvernementales sur les prix du coton sont probablement moins marqués que les impacts à court terme. Il n'en demeure pas moins que les distorsions causées par ces mesures gouvernementales sur la production du coton sont significatives. En l'absence de soutien des pouvoirs publics (au coton ou à d'autres produits de base), la production de coton aux États-Unis reculerait d'un tiers environ en l'espace de quelques campagnes, et la production en Chine diminuerait probablement d'un dixième. De ce fait, si ces mesures étaient éliminées, entre deux et trois millions de tonnes de coton actuellement produites en Europe, aux États-Unis et en Chine, seraient produites dans des pays affichant des coûts de production inférieurs.

---

## Importance du coton dans le commerce mondial

Le coton est principalement produit pour sa fibre, laquelle est utilisée de par le monde comme matière première textile. Le coton est un produit de base

important pour l'économie mondiale. Cultivé dans plus de 100 pays, le coton est un produit agricole de base qui fait l'objet d'échanges commerciaux très nombreux, plus de 150 pays étant impliqués dans l'importation ou l'exportation du coton. Les six plus gros pays consommateurs font aussi partie des sept principaux pays producteurs. Entre 1980/81 et 2004/05, le commerce du coton représentait environ 30% de la production mondiale, mais cette part est passée à près de 40% en 2005/06.

La production de coton variant inévitablement d'une année sur l'autre, l'offre de coton est instable et peut entraîner d'importantes fluctuations des prix. La valeur nominale estimée des exportations mondiales a chuté, passant d'un pic de \$E.-U. 13 milliards en 1994/95 à \$E.-U. 6 milliards en 2001/02, pour rebondir à environ \$E.-U. 12 milliards pour la campagne de commercialisation 2005/06 (août-juillet). Le commerce mondial du coton n'est pas particulièrement concentré comparé à d'autres produits de base. Quelque 500 entreprises participent à l'exportation du coton à travers le monde.

En 1926/27, les exportations mondiales de coton atteignaient 3,6 millions de tonnes, et ce chiffre n'a été dépassé qu'au début des années 50. Les exportations ont atteint 9,8 millions de tonnes en 2005/06. Les États-Unis sont en tête des exportations de coton. De 1803 à 1937, le coton brut était la marchandise la plus exportée par les États-Unis, et le pays est le plus gros exportateur de coton depuis 1834 (à la seule exception de la campagne 1985/86).

Le coton est aussi une culture extrêmement politique du fait de son importance dans le commerce mondial et pour les économies de nombreux pays en développement. Dans bien des pays, les exportations de coton sont non seulement une source essentielle de recettes en devises, mais elles contribuent aussi pour une part significative au PIB et aux recettes fiscales. Le coton joue un rôle de poids dans le développement économique de l'Afrique : 37 pays africains sur 53 produisent du coton et 30 en exportent. La plupart des républiques d'Asie centrale de l'ex-Union soviétique sont également très dépendantes des exportations de coton.

À partir des valeurs moyennes à l'exportation pour 2004/05, on constate que le coton faisait partie des trois premières marchandises exportées dans 10 pays, et la part moyenne des exportations de coton dans l'ensemble des recettes à l'exportation de marchandises dépassait 10% dans sept pays.

| <b>Tableau 1.1 Part du coton dans les exportations de marchandises de quelques pays d'Afrique</b> |   |                       |
|---|---|-----------------------|
| <b>Pays</b>   | <b>% des exportations de marchandises</b> | <b>Place du coton</b> |
| Burkina Faso  | 71,5                                      | 1                     |
| Bénin   | 63,2                                      | 1                     |
| Mali  | 35,6                                      | 2                     |
| Zimbabwe  | 12,4                                      | 2                     |
| Togo  | 11,7                                      | 2                     |
| République-Unie de Tanzanie   | 6,4                                       | 4                     |
| Ouganda   | 5,7                                       | 4                     |
| Cameroun  | 5,6                                       | 6                     |
| Zambie  | 5,4                                       | 3                     |
| Malawi  | 3,8                                       | 4                     |
| Soudan  | 2,5                                       | 4                     |
| Côte d'Ivoire   | 2,2                                       | 10                    |
| Burundi   | 1,8                                       | 4                     |
| Ghana   | 0,8                                       | 10                    |
| République centrafricaine   | 0,7                                       | 8                     |

Source : CNUCED.

Il n'en demeure pas moins que le coton représente une toute petite part du commerce mondiale en termes de valeur. Dans les statistiques à l'exportation de la CNUCED par produit, le coton se classait en 170<sup>ème</sup> position en valeurs moyennes pour 2004/05, représentant 0,11% des exportations mondiales de marchandises en 2005 (\$E.-U. 11,4 milliards).

Le marché de l'exportation du coton est relativement concentré. Avec une valeur d'indice de 0,386 en 2005, le coton se classe en 21<sup>ème</sup> position de tous les produits de base d'après l'indice de concentration de la CNUCED (une valeur d'indice proche de 1 dénote un marché très concentré; des valeurs plus proches de zéro reflètent une répartition plus équilibrée des parts de marché entre les exportateurs et les importateurs). Le marché à l'importation est moins concentré. Avec un indice de concentration de 0,294, le coton se classe en 34<sup>ème</sup> position des produits de base importés. Néanmoins, la valeur d'indice du changement structurel de 0,378 en 2005 révèle un changement significatif de la composition des importateurs par rapport à l'année de référence (1995).

Le Secrétariat du CCIC a étudié la structure du commerce mondial depuis 1994 et établit chaque année une liste des entreprises de négoce de coton. La filière coton mondiale n'est guère concentrée si l'on prend comme référence les normes des marchés industriels et le secteur des transactions internationales du coton est particulièrement concurrentiel. Quelque 500 entreprises sont associées, en tout ou partie, au commerce international du coton.

---

## Prix du coton

### Différents niveaux de prix du coton

Lorsque les intervenants du marché du coton parlent de prix, ils font généralement référence soit à l'Indice A de Cotlook ou aux derniers cours d'un contrat à terme sur le marché à terme ICE Futures U.S., Inc. à New York. Cependant, chaque jour une multitude de prix du coton est déterminée par la qualité, la localisation et les échéances de livraison, et les relations entre les prix aux différents stades de la chaîne d'approvisionnement changent constamment.

L'Indice A de Cotlook est l'indicateur du niveau moyen des prix internationaux le plus souvent cité. L'Indice A est calculé par les employés de Cotlook Ltd, une entreprise privée de Liverpool, Royaume-Uni, qui reçoit des informations sur les prix tant des acheteurs que des vendeurs de coton de différentes origines. Les cotations rapportées à Cotlook varient souvent énormément, en particulier pour les cotons disponibles en petites quantités. Dans ce cas là, les employés de Cotlook doivent déterminer par eux-mêmes le prix offert en vigueur par origine. Pour calculer l'Indice A, Cotlook calcule la moyenne des cinq cotations spot les plus basses, livré en Asie orientale, pour une fibre moyenne de 28 mm (1-3/32") et de grade middling. Il est largement entendu que le prix de transaction réel peut être inférieur aux cotations de Cotlook, mais l'Indice A n'est demeure pas moins un indicateur respecté des niveaux de prix moyens. Cotlook calcule aussi un Indice A pour l'Europe du nord et un Indice B pour le coton à soie courte. Les deux indices pour l'Europe du nord ne seront plus calculés après le 31 juillet 2008.

À l'inverse, les prix à terme représentent les prix réels de transactions pour du coton américain d'une description très précise livrée en des endroits très précis à des dates précises. Les prix à terme sont déterminés à la criée dans la corbeille, ou par enchères publiques informatisées. Les prix ainsi observés n'impliquent donc aucun jugement. Par ailleurs, les prix à terme dépendent principalement du type



de coton, de sa qualité, du lieu et de sa date de livraison. Les prix à terme ne sont de ce fait pas toujours de bons indicateurs de l'évolution des prix internationaux ou des prix du coton en provenance d'autres pays que les États-Unis.

Les prix en filature et les prix perçus par les producteurs peuvent être très différents des cotations des cours internationaux. Le prix du coton livré aux filatures inclut le coût du transport, du stockage, de l'assurance, des intérêts, du chargement et du déchargement pour livrer les balles directement aux entrepôts des usines. Certains filateurs achètent du coton pour toute l'année au début de chaque campagne et supportent en interne les coûts de stockage, des intérêts et de l'assurance. D'autres filatures achètent et organisent la livraison de semaine en semaine, les prix des services étant renégociés à chaque contrat. Les prix à la production dans les pays en développement sont généralement cotés aux producteurs sur la base du coton graine livré aux points de collecte. Dans ce cas là, les prix payés sont inférieurs aux prix payés pour le coton fibre et les graines de coton pour tenir compte du coût de l'égrenage et de la livraison de la fibre et des graines de coton sur les marchés. Dans certains pays, les producteurs sont payés pour la fibre. Dans tous les cas, les prix des lots de coton considérés individuellement reflètent les rabais ou suppléments de prix accordés en cas de différence de qualité par rapport aux qualités de base cotées sur les marchés internationaux.

### **Influence du facteur temps sur les prix**

Comme dit le dicton : «Le temps c'est de l'argent». Dans le monde du coton, le coût moyen de stockage d'une livre de coton égrené pendant un mois (qui comprend les frais de stockage, d'assurance et les charges d'intérêts) s'établit entre 0,5 cents et 2 cents. Cette somme varie substantiellement d'un pays à l'autre en fonction des taux d'intérêts, des coûts de stockage et de l'assurance. Les pays qui affichent des taux d'intérêts élevés présentent logiquement des coûts de stockage élevés du fait du revenu perdu sur les recettes qui ne peuvent être déposées en banque. Par conséquent, pour obtenir le même revenu, le vendeur d'une balle devra facturer plus cher une vente dans plusieurs mois qu'une vente à livraison rapide. Dans certains pays, le coût de l'entreposage du coton est considéré comme un coût non récupérable ou fixe, et le stockage n'est pas facturé, mais dans d'autres pays, le stockage est facturé sur une base mensuelle. De la même manière, il est possible de contracter une assurance dans certains pays mais pas dans d'autres, et les risques de vol, d'incendie, d'inondation ou d'autres dommages sont plus importants dans certaines régions que dans d'autres. C'est la raison pour laquelle le coût de l'assurance peut varier selon le lieu. Par conséquent, le prix d'une balle de coton à un endroit donné peut considérablement varier selon que la livraison est immédiate ou différée.

#### ***Vente et achat au comptant (spot)***

Dans le monde entier, les achats ou les ventes les plus courants sont probablement les achats et les ventes au comptant ou *spot* pour livraison immédiate. L'essentiel du coton graine est vendu par les producteurs comptant à la livraison. Cependant, dans de nombreux pays en développement, les prix sont fixés avant la récolte, et les producteurs sont payés des mois après la récolte, mais le prix reste fixé sur la base d'une livraison à la récolte. De la même manière, nombre d'usines textiles fixent le prix à payer sur la base d'une livraison immédiate, avec parfois un paiement différé en fonction des conditions négociées avec les vendeurs.

#### ***Vente et achat à terme à prix fixé***

Les ventes physiques à terme à prix fixé (ferme) impliquent des engagements de livrer ou de prendre livraison du coton dans l'avenir à un prix déterminé aujourd'hui. Les producteurs sont souvent en mesure de vendre avant la récolte,

parfois grâce au préfinancement des intrants accordé par les acheteurs. Les usines textiles peuvent organiser la livraison du coton dans l'avenir, en fixant les prix au moment de la négociation.

### ***Vente et achat à prix ouvert (on call)***

Il existe un autre type de transaction couramment utilisé sur les marchés qui permettent d'utiliser le contrat à terme sur coton ICE Futures U.S., à savoir d'acheter ou de vendre à prix ouvert. Dans ce cas là, le vendeur négocie la différence entre le prix au comptant et le prix à terme («la base») avec l'acheteur, étant entendu que le vendeur peut appeler l'acheteur à tout moment avant l'expiration d'une échéance mensuelle donnée du marché à terme et fixer le prix comptant sur la base du prix à terme coté au moment de l'appel téléphonique. De la même manière, un acheteur peut «appeler» le vendeur pour fixer le prix effectif du coton livré sur la base du prix à terme coté au moment de l'appel téléphonique. Les transactions à prix ouvert permettent aux acheteurs et aux vendeurs d'éliminer le risque que les prix au comptant sur un marché local évoluent différemment des prix à terme pour le coton américain livré aux États-Unis, et ainsi améliorer l'efficacité du contrat à terme en tant qu'instrument de couverture.

### ***Groupements de commercialisation (marketing pools)***

Au cours des 20 dernières années, le recours à des groupements de commercialisation, de type coopératif, s'est considérablement développé. Les groupements de commercialisation sont généralement gérés par des coopératives d'agriculteurs, mais ils sont aussi une option de commercialisation qu'offrent parfois les égreneurs et les négociants. Les producteurs confient tout ou partie de leur coton brut aux gestionnaires du groupement de commercialisation. Ceux-ci vendent le coton provenant du groupement et chaque producteur perçoit un prix moyen pour la campagne, ajusté en fonction de la qualité livrée. Il existe des groupements de commercialisation aux États-Unis, au Brésil, en Argentine, en Colombie, en Grèce, en Israël, en Australie et dans d'autres pays où les producteurs vendent le coton fibre égrené au lieu du coton graine. En 2006, de l'ordre de 40% du coton américain ont été vendus par le biais de groupements de commercialisation de différentes formes, y compris ceux gérés par des coopératives d'agriculteurs, ainsi que les groupements de négociants privés agissant sous contrat pour un groupe d'agriculteurs d'une région donnée.

Les groupements de commercialisation sont populaires parce qu'ils offrent des économies d'échelle substantielles pour la commercialisation. Un groupement de commercialisation représentant plusieurs centaines de milliers de balles de coton peut se permettre de s'attacher les services de gestionnaires professionnels spécialisés dans la commercialisation du coton. Ils peuvent aussi personnaliser les ventes et les livraisons, en fonction des préférences de qualité et d'expédition de chaque usine textile. À l'inverse, un producteur seul ne disposant que d'une petite quantité de coton à vendre ne peut se permettre d'engager un professionnel de la commercialisation et ne peut pas facilement satisfaire les exigences de qualité et de calendrier de livraison des usines textiles. Les groupements de commercialisation ont aussi l'avantage de protéger dans une certaine mesure contre le risque de prix, étant donné que chaque producteur perçoit le prix moyen accordé à l'ensemble du groupement et n'a pas à s'inquiéter de savoir si son coton à lui a été vendu lorsque le prix du marché était au plus bas. En confiant le coton à un responsable de la commercialisation, le producteur est alors libre de se concentrer sur la production.

## **Influence de la localisation et de la qualité sur les prix**

Tout comme le temps a une incidence sur les coûts, et donc sur les prix, la localisation et la qualité influent aussi sur le prix perçu ou payé pour le coton. Déplacer une balle de coton coûte de l'argent, y compris placer la balle dans un

conteneur à l'origine puis l'amener à destination, charger et décharger le conteneur sur un bateau, un train ou un camion, déplacer le conteneur, présenter la documentation, ainsi que les transactions financières liées à chaque envoi, le respect de la réglementation sanitaire et phytosanitaire et s'assurer contre les risques inhérents aux déplacements et au stockage pendant le transit. Les coûts du déplacement du coton peuvent varier de quelques cents américains la livre de coton égrené déplacée par camion ou train sur quelques centaines de kilomètres dans un pays développé (du lieu de production à l'usine textile), à 10–15 cents la livre pour le coton devant être amené d'un pays en développement enclavé par camion, train et bateau jusqu'à un pays importateur situé sur un continent différent. En règle générale, les pays qui disposent d'un accès direct à des ports maritimes et d'infrastructures de meilleure qualité affichent des coûts de transport inférieurs à ceux des pays sans littoral ou dont les infrastructures sont moins développées. En général, les pays dont les industries textiles sont importantes (Chine, Inde, Pakistan, Turquie, États-Unis, Brésil) affichent des coûts de transport inférieurs à ceux des pays qui doivent exporter ou importer du coton de loin.

Dans la plupart des cas ce sont les producteurs ou les vendeurs qui acquittent les frais de transport. Les importateurs ont le choix entre de nombreuses origines, et les prix de cotons de qualité similaire en position rendu filature sont généralement très proches, indépendamment du coût de transport depuis la région de production. Les producteurs peuvent facturer des prix plus élevés uniquement dans la mesure où les producteurs concurrents ne peuvent fournir du coton à un prix inférieur.

Les différences de qualité ont aussi une incidence sur le prix des balles de coton. Les systèmes de classement du coton se sont développés dans tous les pays au cours des deux siècles passés, et en 2007 il n'existe pas de normes d'évaluation de la qualité réellement universelles et objectives pouvant être utilisées pour établir un tableau international unique des primes et décotes. Il existe néanmoins quelques lignes directrices de base que la plupart des intervenants sur le marché du coton comprennent intuitivement. À titre d'exemple, le coton extra-fin (cotons supérieurs en provenance d'Égypte, du Pérou, d'Israël, des États-Unis, du Soudan, de Chine, d'Inde et d'ailleurs représentant environ 3% de la production mondiale) affichent actuellement une prime d'environ 100% par rapport à l'Indice A de Cotlook; en d'autres termes, le coton extra-fin est pour ainsi dire deux fois plus cher que le coton standard. Au cours des 15 dernières années, le coton extra-fin a obtenu des primes allant de 35% à 135% de plus que l'Indice A de Cotlook (voir figures 1.21 et 1.22).

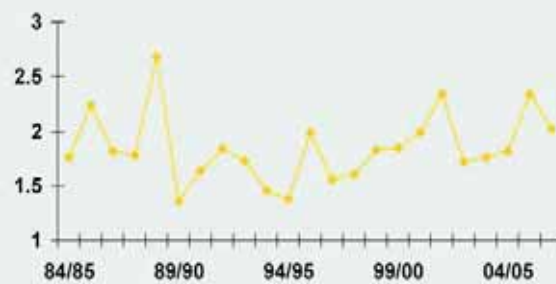
Les comparaisons sont certes imprécises, mais l'on constate que les prix du coton fin (un coton plus fin, à fibre plus longue et plus résistante que la moyenne mondiale, mais pas autant que l'extra-fin) sont presque tous les ans de

Figure 1.21: Prix du coton : cours Cotton Outlook en cents des États-Unis la livre



Source : CCIA.

Figure 1.22: Prix du coton – Ratio : US Pima / Indice A de Cotlook



Source : CCIA.

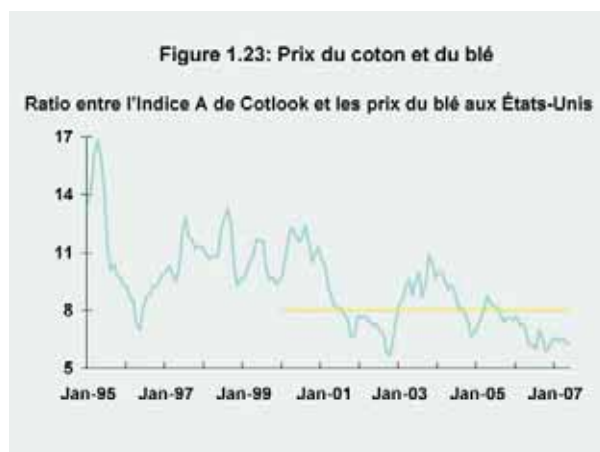
10% à 15% supérieurs à l'Indice A de Cotlook. Enfin, le coton grossier (fibre plus courte, plus sèche et moins résistante que la moyenne) affiche une décote de 3%–10% par rapport à l'Indice A de Cotlook. À l'intérieur de ces grandes catégories, les primes et décotes pour chaque lot de balles de coton peuvent varier en fonction des caractéristiques intrinsèques de chaque région d'origine, en fonction de l'offre dans chaque catégorie, du moment de l'année, de la disponibilité de moyens de transport, entre autres.

## Prix du coton et des cultures concurrentes

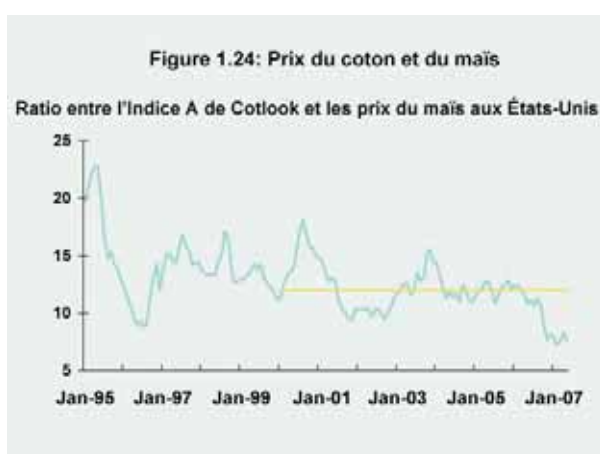
Le blé, le maïs, le soja, le riz et le sucre sont les principales cultures en concurrence avec le coton en termes de surfaces plantées, et les surfaces cotonnières progressent ou reculent en fonction des prix relatifs des produits agricoles. Pour comparer l'évolution des prix des différentes cultures à l'échelle mondiale, les ratios de l'Indice A de Cotlook, convertis en dollars par tonne métrique, sont divisés par les prix par tonne métrique de blé, de maïs, de soja et de sucre dans les ports aux États-Unis, et de riz en Thaïlande.

Depuis janvier 2000, une tonne de coton coûte en moyenne 8 fois plus qu'une tonne de blé, bien que le ratio ait varié de 12 à 6. En 2007, les prix des céréales étaient relativement élevés par rapport aux prix du coton du fait de l'intérêt suscité par les biocarburants, aussi le prix moyen du coton n'est-il actuellement que 6 fois

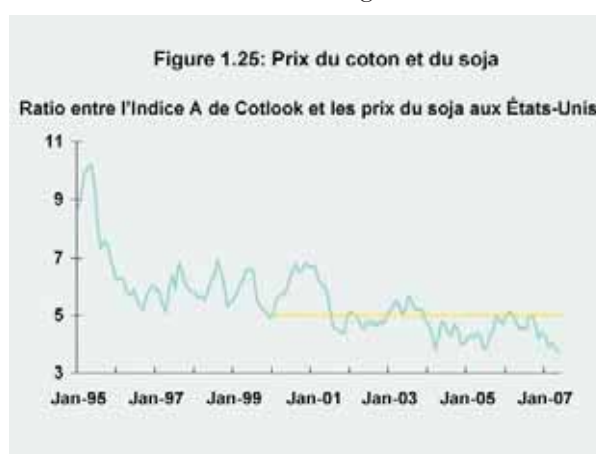
plus élevé que le prix moyen du blé (voir figure 1.23). Une tonne de coton vaut actuellement 12 fois plus qu'une tonne de maïs, mais le ratio entre les prix du coton et les prix du maïs s'est situé entre 18 et 7 au cours de la présente décennie. Du fait de l'intérêt actuel pour les biocarburants, le ratio entre les prix du coton et les prix du maïs n'était que de 8 en 2007 (voir figure 1.24). Habituellement, une tonne de coton vaut 5 fois plus qu'une tonne de soja, 6 fois plus qu'une tonne de riz et 7 fois plus qu'une tonne de sucre. Là encore, du fait de l'intérêt suscité par les biocarburants, une tonne de coton valait en 2007 seulement 4 fois plus qu'une tonne de soja ou de riz, et seulement 6 fois plus qu'une tonne de sucre sur les marchés mondiaux (voir figure 1.25).



Source : CCIA.



Source : CCIA.



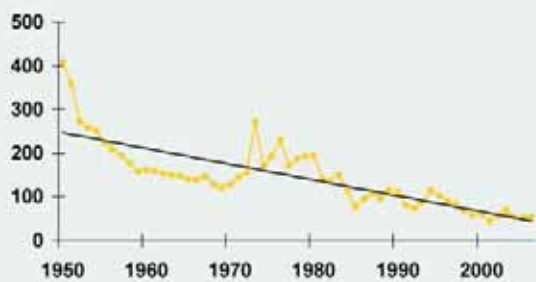
Source : CCIA.

## Changements structurels à l'origine du fléchissement des prix mondiaux réels du coton

Le prix du coton, corrigé de l'inflation, est en baisse à long terme. Il s'agit d'un phénomène commun à de nombreux produits de base qui est la résultante

logique et inéluctable du jeu des forces du marché dans une économie mondiale concurrentielle. Si l'on tient compte de l'inflation, les prix du coton sont en baisse depuis les années 50. Au début des années 50, les estimations des prix moyens dépassaient les \$E.-U. 3 la livre de fibre (en dollars d'aujourd'hui); les prix sont tombés à \$E.-U. 1-2 pendant les années 70; et en 2006/07 l'Indice A de Cotlook moyen se situait autour de 58 cents la livre (voir figure 1.26). En prix nominaux, non corrigés de l'inflation, l'Indice A de Cotlook avoisinait en moyenne les 70 cents la livre entre 1973/74 et 2002/03 (voir figure 1.27). D'importantes variations persistent toutefois d'année en année, mais pour la décennie en cours l'on prévoit que les prix moyens du coton devraient être de 10 à 20 cents inférieurs à la moyenne des 30 dernières années.

Figure 1.26: Indice A de Cotlook en prix constants : 2004 cents des États-Unis la livre



Source : CCIA.

Figure 1.27: Indice A de Cotlook : Moyennes saisonnières en cents des États-Unis la livre



Source : CCIA.

## Technologie

La baisse à long terme des prix réels des produits de base est liée à l'évolution de la technologie dans l'agriculture, à la concurrence des fibres de substitution voire aussi à la diminution des prix de détail des produits à base de coton. Depuis la seconde guerre mondiale, l'agriculture a été transformée par la mécanisation croissante, l'usage de plus en plus répandu des engrais chimiques, le perfectionnement des pesticides et, dans les pays développés, le raccordement des zones rurales au réseau électrique qui a permis l'utilisation d'équipements électriques pour l'irrigation. Le processus de changement technologique se poursuit aujourd'hui, peut être même, à un rythme encore plus soutenu.

La plus visible des nouvelles technologies est la biotechnologie. Les variétés de coton biotechnologique représentaient quelque 36% de la surface cotonnière en 2006 et environ 45% de la production mondiale. Le coton biotechnologique réduit les risques et diminue les coûts dans les pays développés, ce qui permet de cultiver des surfaces plus importantes et d'accroître la production. Dans les pays en développement, la biotechnologie permet aussi d'améliorer les rendements en protégeant davantage contre les insectes dans les zones dans lesquelles les méthodes de contrôle chimiques utilisées étaient inadaptées.

Dans l'est de la Chine, où au début des années 90 le coton avait développé une résistance au ver de la capsule du cotonnier, la production a augmenté de près de 300 000 tonnes entre 1999/00 et 2000/01 principalement du fait de l'adoption des variétés Bt (*Bacillus thuringiensis*), et 70% de la surface cotonnière en Chine sont aujourd'hui consacrés à la culture des variétés de coton biotechnologique. Les variétés biotechnologiques représentent environ 90% de la surface cotonnière en Australie, en Afrique du Sud et aux États-Unis, 25% en Argentine, 60% au Mexique et quelque 40% en Inde. Des essais de culture sont en cours dans d'autres pays producteurs, y compris au Brésil et au Pakistan, et les variétés de coton biotechnologique représenteront probablement la moitié de la production mondiale à l'horizon 2007 ou 2008.

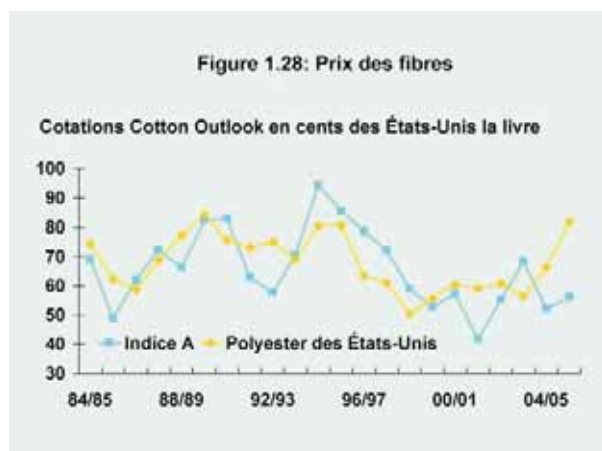
Les avancées graduelles enregistrées dans le domaine des technologies ayant fait leurs preuves, telles la gestion de l'irrigation, les formulations de pesticides et les applicateurs de pesticides, les systèmes de production en semis direct sans labour ou à travail du sol réduit, la rotation des cultures et autres techniques de gestion, contribuent aussi à abaisser les coûts de production et à accroître la production. L'efficacité des technologies est également accrue par la révolution des technologies de l'information qui améliorent considérablement l'efficacité de la gestion et de la maîtrise de l'utilisation des intrants. Les nouvelles technologies permettent d'accroître l'offre à tous les niveaux de prix du coton, et ainsi d'abaisser les prix moyens.

## Polyester

La concurrence est au cœur de l'économie de marché. Le bois d'œuvre est en concurrence avec le bois reconstitué et le plastique. Le café et le thé sont en concurrence entre eux et avec le lait, les boissons non alcooliques, les boissons en poudre, le jus d'orange, entre autres. Le cuivre est en concurrence avec les câbles en fibre optique. Le sucre est en concurrence avec les édulcorants à base de maïs et les édulcorants artificiels. Le cacao est en concurrence avec d'autres types de confiseries. Les céréales sont en concurrence les unes avec les autres ainsi qu'avec les oléagineux, et les exemples de concurrence dans les industries des produits de base naturels abondent.

S'agissant du coton, la concurrence avec le polyester constitue un problème croissant car la technologie entraîne une diminution des coûts de production du polyester et permet une utilisation plus large des fibres chimiques. La production de l'ensemble des fibres autres que de coton est passée de 5 millions de tonnes en 1960 à 10 millions de tonnes en 1970, 16 millions de tonnes en 1980, 19 millions de tonnes en 1990, pour enregistrer ensuite un bond à 30 millions en 2000. La production de fibres autres que de coton était estimée à 37 millions de tonnes en 2006.

L'utilisation du coton a progressé au rythme moyen de 4% par an de 1998/99 à 2006/07, comparée à une croissance démographique mondiale moyenne de 1,7% par an. La consommation de coton par habitant a augmenté pour atteindre le niveau record de 3,8 kilogrammes en 2005. Nombreux sont les facteurs qui influent sur la demande finale, y compris le revenu et les préférences des consommateurs, mais en tant que produit de base, le coton doit rester compétitif en termes de prix par rapport au polyester et à d'autres fibres chimiques. Les prix réels du coton ont diminué au fil du temps.



Source : CCIA.

La part de marché des fibres est dans une très grande mesure déterminée par le prix relatif des fibres. Pendant l'essentiel des années 80 et 90, les prix du coton étaient plus élevés que les prix du polyester, ce qui explique en partie le recul de la part de marché du coton sur cette période. Toutefois, depuis 1998/99, les prix du coton sont inférieurs aux prix du polyester. C'est la raison pour laquelle la consommation de coton a progressé au rythme moyen de 3,7% par an entre 1998 et 2006, contre une croissance moyenne de 1,5% par an pendant les deux décennies avant 1998 (voir figure 1.28).

Le rapport entre le prix du pétrole et le prix du polyester est source de fréquents malentendus. Nombreux sont ceux qui supposent que parce que le polyester est un dérivé du pétrole raffiné, toute augmentation du prix du brut entraîne une augmentation du prix du polyester. Cependant, les produits chimiques de base

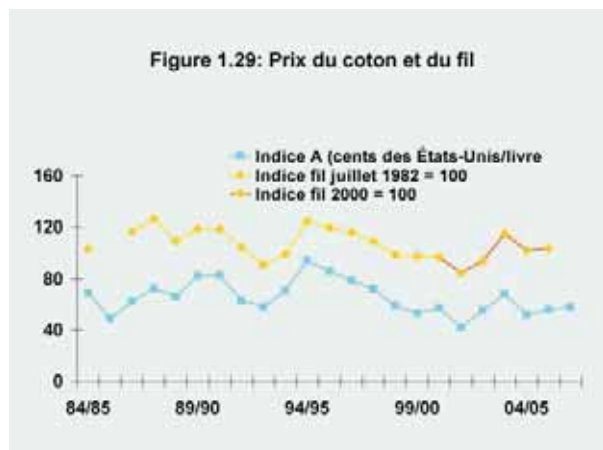
utilisés pour fabriquer le polyester ne représentent qu'une petite fraction du pétrole consommé, et chacun des produits chimiques peut se prêter à des usages multiples. Les produits chimiques utilisés pour fabriquer le polyester disposent donc de marchés distincts qui n'ont guère de corrélation avec les prix du pétrole. Par conséquent, les prix des fibres de polyester ne sont pas déterminés par le prix du pétrole et, en fait, d'un point de vue statistique, il n'y a pratiquement aucune corrélation entre le prix du pétrole et le prix des fibres de polyester.

## Prix des filés de coton

Pour l'essentiel du coton, la première étape du processus de fabrication est celle du filage. (Environ 5% de la production mondiale de coton sont utilisés comme rembourrage pour les vêtements, les matelas ou d'autres objets d'ameublement, et une très petite quantité est perdue dans des incendies ou des inondations. Par ailleurs, l'utilisation du coton fibre dans des produits non tissés, tels que des uniformes médicaux, des toiles non tissées et des filtres, est en augmentation et pourrait bien représenter 5% supplémentaires de la consommation mondiale de coton.) Les prix des filés de coton cotés «franco à bord» (FOB) quai de chargement de l'usine textile vont de seulement 50 ou 60 cents la livre pour les filés grossiers de moindre qualité utilisés pour fabriquer des serpillières ou des cordes à \$E.-U. 15 la livre pour les filés fins de très haute qualité utilisés pour fabriquer de la lingerie fine ou des chemises de luxe. La fourchette de prix des filés est certes large, mais le prix moyen des filés de titre 20 (numéro anglais) utilisés pour fabriquer des tissus de coton courants est habituellement de 1,5 à 2,5 fois le prix du coton sur les marchés mondiaux. Par conséquent, lorsque l'Indice A de Cotlook est de 60 cents la livre, le coût moyen d'un fil de qualité moyenne se situe entre 90 cents et \$E.-U. 1,50 la livre sur le quai de chargement.

Il n'existe pas de contrats à terme sur les filés de coton, et il n'y a donc pas de données publiques disponibles sur les transactions, et la plupart des entreprises se refusent à divulguer leurs résultats financiers. Qui plus est, la gamme de types et de qualités de filés est bien plus grande que la gamme de qualités de cotons, ce qui fait qu'il est plus difficile de déterminer les niveaux de prix moyens des filés. À titre d'exemple, il existe des fils à tisser et à tricoter, des fils cardés et des fils peignés, des fils simples et des fils doubles, des fils filés en continu, des fils open end, des fils tissés sur métier à jet d'air, et d'autres types et poids. De ce fait, les renseignements relatifs aux prix des filés sont glanés dans les publications commerciales basées sur des rapports oraux du secteur des ventes de la filature. Sur nombre de marchés, moins de la moitié de la production de fil de coton est vendue sous forme de filés. L'essentiel du fil produit à travers le monde est tout d'abord tissé ou tricoté par la même entreprise pour fabriquer des tissus avant d'être vendu. Il est donc difficile d'estimer le prix du fil, et les revues commerciales et les principaux périodiques de l'industrie textile publient souvent des fourchettes de prix.

Il existe un indicateur des prix des filés de coton qui est publié, à savoir l'Indice Cotlook des filés (Cotlook Yarn Index), publié par Cotlook à Liverpool sur la base de rapports de correspondants dans les pays d'origine. Contrairement aux Indices A et B de Cotlook, l'indice des filés est un véritable indice avec une année de référence. L'Indice Cotlook des filés dont l'année de référence est 2000 = 100, est passé d'environ 100 au début des années 80 à un pic de 124 en 1994/95 pour retomber ensuite à 92 en 2001/02; l'indice des filés se situait à environ 107 en 2006/07. Cet indice fluctue en fonction de l'Indice A de Cotlook, et les valeurs hebdomadaires de l'Indice A de Cotlook et de l'indice des filés sont corrélées à environ 80% (voir figure 1.29).



Source : CCIA.

## Prix de détail des vêtements

Un autre phénomène a récemment touché le secteur de la fibre : la baisse des prix de détail des vêtements. Les données provenant des États-Unis indiquent que les prix de détail des vêtements ont atteint un pic au début des années 90 et ont ensuite perdu environ 8% en termes nominaux entre la fin des années 90 et 2005. Les analystes de l'industrie de la vente de détail estiment que l'abaissement des obstacles aux échanges de textiles et de vêtements, ainsi que l'efficacité accrue dans la vente de détail aux États-Unis ont contribué à la baisse des prix de détail des vêtements. Nombre de ces mêmes analystes considèrent que le phénomène se reproduit en Europe et au Japon, et peut-être même dans des pays en développement tels que l'Inde. Quelle qu'en soit la cause, la baisse des prix des biens de consommation exerce davantage de pressions sur les maillons de la chaîne d'approvisionnement en vêtements, notamment les usines textiles qui doivent réduire le coût du coton qu'elles utilisent. Pour ces raisons, certains analystes émettent l'hypothèse que la concurrence au niveau de la vente de détail pourrait contribuer à la baisse des prix réels payés aux cotonculteurs.

Du fait des progrès technologiques réalisés, de la concurrence avec le polyester et de la concurrence accrue dans la vente de détail, lorsque l'on discute de l'avenir des prix du coton, la première chose qui ressort est que ces prix vont baisser en termes réels. Entre 1998/99 et 2005/06, l'Indice A de Cotlook s'est établi en moyenne à 55 cents la livre. Au cours des 10 années à venir, l'Indice A de Cotlook moyen pourrait être inférieur, ce qui signifierait des prix moyens en dollars d'aujourd'hui entre 45 cents et 55 cents la livre.

## Marchés à terme

Le contrat N°2 sur coton négocié à New York (ICE Futures U.S., anciennement New York Board of Trade et avant cela New York Cotton Exchange) est le contrat le plus fréquemment utilisé à travers le monde, mais des contrats se négocient aussi en Chine (Zhengzhou Commodity Exchange – ZCE), en Inde (National Commodity & Derivatives Exchange – NCDEX – à Mumbai) et au Brésil (Bolsa de Mercadorias e Futuros – BM&F – à São Paulo). Les intervenants sur le marché brésilien, de même que les spéculateurs, ont accès tant au marché de New York qu'à celui de São Paulo, ce qui n'est pas le cas en Chine ou en Inde. Il existe des marchés physiques à terme dans plusieurs autres pays.

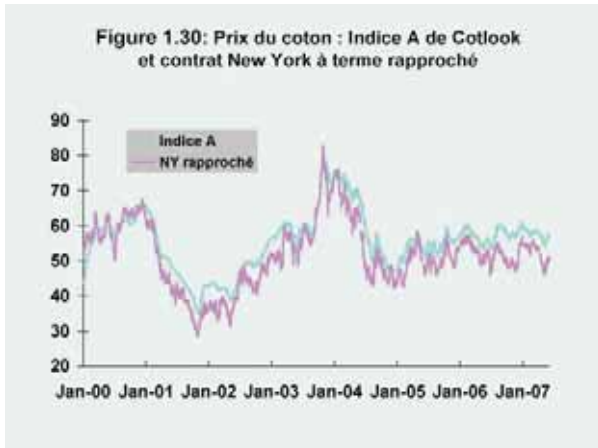
L'objectif économique premier du marché à terme sur coton ICE est d'offrir une enceinte pour la découverte des prix (*price discovery*) et un instrument de gestion du risque de prix. Les prix du coton à terme s'établissent tout au long de la séance boursière à la criée au travers de l'interaction de nombreux opérateurs différents sur le marché et d'un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs en concurrence. Les cotations sont transmises à travers le monde. Ces prix reflètent les dernières informations disponibles sur l'offre et la demande dans une corbeille avec le plus petit écart possible entre le cours acheteur et le cours vendeur. Le contrat à terme type actuel sur coton porte sur 50 000 livres (100 balles, soit 22,68 tonnes) de strict low middling de 1-1/16". Le contrat est négocié sur cinq mois de livraison : mars, mai, juillet, octobre et décembre.

Des renseignements détaillés sur l'ICE Futures U.S. et les autres marchés à terme figurent au chapitre 4.

### *Relation entre le marché à terme de New York et l'Indice A de Cotlook*

Il n'existe aucune relation formelle entre les prix à terme sur le marché de New York et l'Indice A de Cotlook car il arrive que le coton américain ne fasse pas partie des origines affichant les cotations les plus basses prises en compte pour déterminer l'Indice. Néanmoins, au fil du temps, les deux séries de prix ont





Source : CCIA.

toujours été étroitement corrélées. La corrélation entre les cours quotidiens de l'Indice A et les valeurs de clôture journalières du contrat à terme le plus rapproché au cours des six dernières années a été de 94%. Il n'en demeure pas moins que d'importants écarts peuvent être enregistrés entre les deux séries de prix. Depuis 2000, la base (*basis*) entre l'Indice A et le contrat à terme New York (différence entre les deux prix) a fluctué entre +9 cents la livre et -9 cents la livre, soit une variation relative de 18 cents la livre. Sur la même période, l'Indice A a pour sa part fluctué entre 29 cents la livre et 83 cents la livre, soit un écart de 54 cents. Par conséquent, la variation du différentiel entre New York et l'Indice A représente un tiers de la variation des cours à terme, ce qui limite l'utilité du contrat de New York en tant qu'instrument de couverture pour le coton ne provenant pas des États-Unis (voir figure 1.30).

### Modélisation des prix du coton

Le CCIC utilise un modèle statistique pour établir la relation entre les moyennes saisonnières de l'Indice A de Cotlook, un ratio stock-consommation en dehors de la Chine et un ratio stock-consommation en Chine. Il est possible de prédire les prix avec une précision d'environ 80%, pour autant que l'offre de coton et sa consommation en Chine et dans le reste du monde puissent être anticipés. L'expérience montre que les prévisions à deux ans ne sont pas précises, mais que les prévisions de prix faites en mars et avril de chaque année sont assez utiles pour la prochaine campagne.

Ce modèle statistique repose sur des concepts connus depuis près d'un siècle. Les bulletins de l'industrie cotonnière datant d'avant la seconde guerre mondiale traitent des stocks et de la disponibilité de l'offre, et les techniques économétriques modernes utilisées pour quantifier le lien entre l'offre, la demande et les prix ont été mises au point dans les années 40. Aujourd'hui l'ordinateur facilite ces calculs, mais les concepts théoriques sur lesquels ils reposent restent les mêmes qu'il y a un siècle.

Pour la plupart des produits de base, les prix dépendent d'une seule variable : le rapport entre les stocks mondiaux et l'utilisation mondiale. Lorsque le rapport entre les stocks et la consommation augmente, les prix ont tendance à baisser, et inversement. Toutefois, ces dernières années, le rapport entre les stocks de coton et l'utilisation de coton a certes été important pour le coton, mais sa distribution géographique aussi. Du fait notamment des changements structurels survenus dans la filière cotonnière à la fin des années 90, le rapport entre les stocks et l'utilisation en Chine a eu une incidence significative sur les prix mondiaux du coton. Par conséquent, le modèle de prix CCIC a été modifié en ce sens que le rapport entre les stocks mondiaux et l'utilisation est ventilé en deux variables : le rapport entre les stocks et l'utilisation en dehors de la Chine et le rapport entre les stocks et l'utilisation en Chine. D'un point de vue arithmétique, lorsqu'elles sont pondérées de leurs parts régionales respectives de la consommation mondiale, les deux variables du CCIC équivalent au rapport entre les stocks mondiaux et l'utilisation (voir figure 1.31).

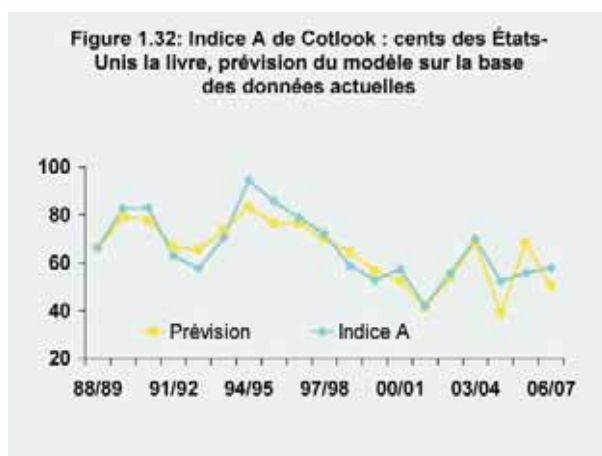


Source : CCIA.

En règle générale, ou sur la base d'une simple règle empirique, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de 1% du rapport entre les stocks et l'utilisation en Chine se traduit par une diminution d'environ un tiers de point de l'Indice A de Cotlook moyen de la campagne. De même, une augmentation de 1% du rapport entre les stocks et l'utilisation en dehors de la Chine se traduit par une diminution d'environ 1,4% de l'Indice A de Cotlook moyen de la campagne. Ce modèle explique environ 80% des variations des prix moyens du coton d'une année sur l'autre, ce qui signifie que même si l'offre et l'utilisation étaient parfaitement connues, une marge d'erreur de 20% subsisterait entre les prévisions et les prix moyens réels.

### *Causes d'erreur dans les prévisions des prix*

Il existe deux causes d'erreurs dans tout exercice de modélisation statistique : le modèle à proprement parler et les variables utilisées dans le modèle. Le modèle



Source : CCIA.

CCIC est objectif au plan statistique, en d'autres termes le modèle ne donne pas lieu à des prévisions surestimées ou sous-estimées. Au terme de chaque campagne, lorsque l'offre, l'utilisation et les statistiques commerciales sont connues, la déviation absolue moyenne entre l'Indice A de Cotlook moyen de la campagne prévu et observé est d'environ 4 cents, et les résidus du modèle sont aléatoires (voir figure 1.32).

La deuxième cause d'erreur tient aux statistiques utilisées dans le modèle, et il s'agit là de la principale source d'erreurs dans les prévisions sur le coton et la plupart des produits de base. Le plus gros problème pour le CCIC concerne les prévisions sur le rapport entre les stocks et

l'utilisation en Chine. Néanmoins, l'on constate une forte corrélation linéaire entre les prévisions et le rapport constaté entre les stocks et l'utilisation pour la Chine et le reste du monde.

À l'heure d'évaluer les techniques utilisées pour prévoir les prix du coton, il est important de savoir ce qui n'est pas couvert et ce qui n'est pas possible.

- ❑ Le modèle du CCIC n'inclut pas explicitement les variables indépendantes du marché du coton telles que les indicateurs macroéconomiques et les prix des cultures concurrentes. Les taux d'intérêt, l'inflation, le prix de l'énergie, la croissance du PIB, les prix des cultures concurrentes telles le blé, le soja, le sucre et le riz, et d'autres variables, affectent le marché du coton. Toutefois, ces effets macroéconomiques et croisés sont fonction des variations des prix du coton et de leur incidence sur la production et la consommation de coton. Ainsi, le CCIC tient compte de la croissance du PIB pour estimer la consommation, et il tient compte des prix du soja pour estimer la production au Brésil, par exemple. Dans la mesure où l'offre et l'utilisation de coton sont correctement estimés, il est possible d'anticiper l'effet probable des indicateurs macroéconomiques et des prix des cultures concurrentes sur les prix du coton, mais il n'est pas explicitement pris en compte dans le modèle de prix.
- ❑ Le modèle de prix CCIC ne considère pas l'évolution des graphiques techniques, les cycles des prix, les fluctuations aléatoires ou les variables dépendantes différées comme des indicateurs valables de l'évolution future des prix du coton. Ces modèles sont souvent conçus par des mathématiciens pour prévoir les prix des produits de base sur la base de l'évolution passée des prix. Nombreux sont les exemples de corrélations et de schémas d'évolution des prix qui peuvent être prouvés a posteriori. Ces modèles ne reposant sur aucune

théorie précise et ne pouvant être utilisés pour expliquer les changements fondamentaux de l'offre et de l'utilisation du coton et leurs effets sur les prix, ils ne sont d'aucun intérêt pour le CCIC dont l'objectif est d'accroître la transparence du marché mondial du coton. De l'avis du CCIC il n'existe aucun modèle de prix mathématique permettant de mieux prévoir l'évolution des prix que les modèles qui reposent sur les données fondamentales du marché.

- Le modèle de prix CCIC ne peut être adapté pour prévoir les prix mensuels ou trimestriels. Le modèle est estimé sur la base de données annuelles, et les efforts déployés pour élaborer des variables explicatives pour un modèle trimestriel ou mensuel n'ont débouché sur aucun résultat utile. Lorsque le modèle annuel indique un prix saisonnier moyen supérieur au prix actuel, l'on peut en déduire que les forces du marché entraîneront une hausse des prix sur les prochains mois, mais l'évolution mensuelle des prix ne peut être prévue sur la seule base du modèle annuel.

### ***Fiabilité***

La fiabilité des prévisions en matière de prix du coton dépend essentiellement de la fiabilité des prévisions de l'offre, l'utilisation et les échanges commerciaux. Par conséquent, l'amélioration des prévisions des prix annuels moyens dépendra de l'amélioration des prévisions de l'offre, de l'utilisation et des échanges commerciaux, en particulier pour la Chine.

Des changements structurels peuvent intervenir sur le marché du coton, qui exigent d'apporter des modifications au modèle de prix. À titre d'exemple, au début des années 90, l'éclatement de l'Union soviétique a entraîné de brusques augmentations des exportations de coton en provenance d'Asie centrale, coton jusque là conservé dans les réserves de l'État, une grande partie des exportations circulant au titre d'accords de troc. Le modèle de prix CCIC a été modifié pour y inclure une variable pour les opérations de troc sur plusieurs campagnes jusqu'à ce que les opérations de troc soient interrompues. La modélisation des prix n'est pas un exercice ponctuel, et le CCIC évalue régulièrement le modèle pour actualiser les coefficients et tester les variables potentielles.

Étant donné que les prévisions des prix sont souvent erronées, on peut raisonnablement s'interroger sur l'intérêt de ces prévisions. Les prévisions des prix sont le reflet exact des conditions du marché à l'instant où elles sont établies. En établissant des prévisions de prix claires à partir des meilleurs renseignements disponibles à l'instant T sur l'offre et l'utilisation probables, chaque prévision de prix constitue un indicateur valable de l'évolution possible des prix si les renseignements actuels étaient corrects.

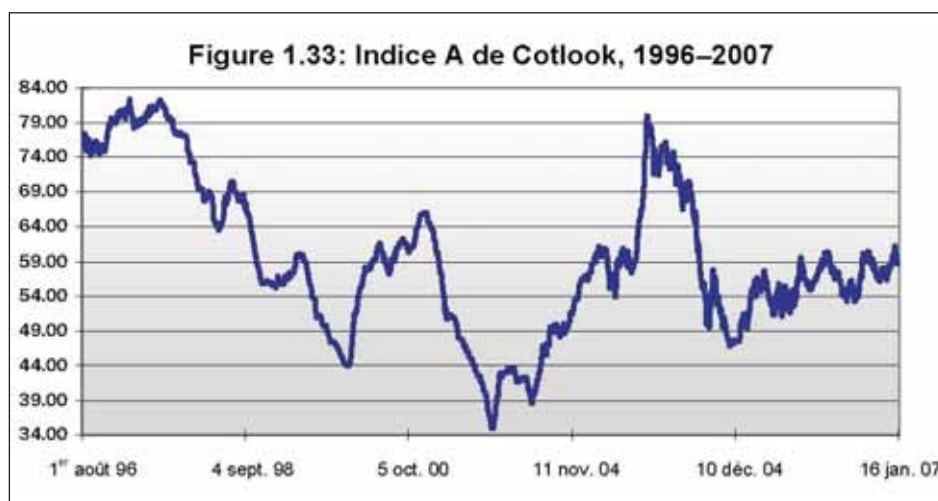
---

## **Les Indices de Cotlook**

### **Bref descriptif**

En 1966, le précurseur de l'actuel Indice A de Cotlook voyait le jour pour répondre à une question simple : quel est le prix mondial du coton et de quelle manière ses fluctuations peuvent-elles être mesurées? Le marché à terme de New York était alors un indicateur de prix et un instrument de recherche de prix extrêmement important – ce qu'il est encore aujourd'hui. Cependant, les contrats à terme de New York portaient uniquement sur du coton américain – d'où la volonté d'établir un indicateur de prix mondial pouvant tenir compte du prix des cotons ne provenant pas des États-Unis.

La méthode de calcul de l'Indice A de Cotlook est simple et transparente. Les cotations reposent sur le concept du prix d'offre représentatif et concurrentiel pour un «panier» de cotons couramment commercialisés à l'échelle internationale. Ces cotations renvoient à une qualité, à des conditions contractuelles et à une localisation géographique communes. L'indice publié un jour donné représente la moyenne des cinq cotations les plus basses des origines choisies. Cette approche s'est avérée efficace pour identifier les origines les plus concurrentielles et donc les plus représentatives du marché (voir figure 1.33).



Source : Cotlook.

La qualité de base de l'Indice A est middling 1-3/32" (de pouce). Les prix s'entendent coût et fret, avec paiement par lettre de crédit à vue, et comprennent une commission d'agent de 1%. Depuis le 1<sup>er</sup> août 2004, les prix s'entendent avec livraison en Extrême-Orient. Les destinations prises en considération incluent tous les principaux ports pour lesquels il n'existe pas de surcharges de fret importantes.

L'Indice A de Cotlook (NE) et l'Indice B de Cotlook (NE) reposent toujours sur l'ancienne base géographique d'Europe du nord. Les prix s'entendent CIF (coût, assurance et fret). L'indice B (introduit en 1972) prend en compte les cotations des cotons généralement utilisés pour produire des filés de gros numéro.

## Cotations quotidiennes

Les indices sont publiés dans l'hebdomadaire Cotton Outlook, ainsi que par les divers services d'information quotidiens de Cotlook disponibles sur les sites web de l'entreprise à l'adresse [www.cotlook.com](http://www.cotlook.com). Les prix offerts sont suivis chaque jour ouvré au Royaume-Uni et sont publiés, accompagnés des indices du jour, vers 14h30 (heure du Royaume-Uni). Les prix sont déterminés par l'équipe de rédaction qui n'a ni intérêt ni participation quelconque dans le négoce du coton. Cotlook Ltd est une entreprise privée entièrement indépendante sans actionnaire extérieur.

Les Indices Cotlook sont calculés à partir des prix auxquels le coton est offert aux consommateurs finaux, en d'autres termes les filatures. Cotlook affiche une cotation représentative pour chaque composante de chaque Indice. Lorsque du coton provenant de l'une quelconque des origines couvertes est largement commercialisé, la cotation Cotlook se rapproche davantage du prix de transaction que lorsque l'offre porte sur de faibles quantités ou est confinée à un petit nombre de vendeurs. Si les offres sont très peu nombreuses, une composante peut être désignée comme «nominale» ou retirée. C'est à partir de ces cotations quotidiennes que sont calculées les valeurs moyennes; il s'agit des Indices A de Cotlook et A de Cotlook (NE) et B de Cotlook (NE).

Les cotations étant censées refléter le niveau de compétitivité des offres de prix, et pas le niveau auquel les contrats ont été conclus, l'acheteur d'une filature pourra normalement s'attendre à ce que son offre soit acceptée si elle est légèrement inférieure.

## L'Indice A de Cotlook

L'Indice A de Cotlook est calculé en prenant la moyenne simple des cinq cotations les plus basses de la journée (deux origines de la zone CFA seulement peuvent être prises en compte dans le calcul de l'Indice A pour un jour donné). Pour l'Indice A 2006/2007, dix-huit origines sont actuellement prises en considération :

|                          |                    |                |
|--------------------------|--------------------|----------------|
| Memphis/Oriental         | Ouzbékistan        | Grèce          |
| Californie/Arizona       | Paraguay           | Australie      |
| Memphis/Orleans/Texas    | Pakistan Type 1503 | Mexique        |
| Tanzanie Type 1 SG       | Côte d'Ivoire BEMA | Syrie          |
| Turquie Sud-est Std 1 RG | Burkina Faso RUDY  | Brésil         |
| Inde H-4/MECH-1/BUNNY    | Bénin BELA         | Mali ROKY/KATY |

L'Indice A de Cotlook (NE) concerne le coton middling 1-3/32", et est calculé en faisant la moyenne simple des cinq cotations les plus basses de la journée. Quinze origines sont actuellement prises en considération pour le calcul de l'indice A (NE) :

|                              |                      |           |
|------------------------------|----------------------|-----------|
| Memphis/Oriental             | Ouzbékistan          | Grèce     |
| Californie/Arizona           | Paraguay             | Australie |
| Tanzanie Type 2 RG           | Pakistan 1503        | Syrie     |
| Turquie Sud-est Std Std 1 RG | Afrique «Zone franc» | Brésil    |
| Inde H-4/MECH-1              | Espagne              | Chine 328 |

L'Indice B de Cotlook (NE) concerne le coton à soie courte communément utilisé pour produire des filés de titre inférieur (coarse counts). Il prend en compte la moyenne simple des trois cotations les plus basses de la journée parmi les neuf origines suivantes actuellement prises en considération :

|                                  |                        |
|----------------------------------|------------------------|
| Orleans/Texas SLM 1-1/32"        | Ouzbékistan            |
| Argentine grade C-3/4            | Chine Type 527         |
| Brésil SLM 1-1/16"               | Pakistan AFZAL 1-1/32" |
| Turquie Sud-est Std 2 RG 1-1/16" | Inde J-34              |
| Syrie SLM 1-1/16"                |                        |

Des origines peuvent à l'occasion être ajoutées ou retirées de la sélection, après présentation d'un avis approprié des intentions de Cotlook, étant donné que la qualité et la disponibilité du coton en provenance des différents pays changent.

## Transition vers une base Extrême-Orient

Cotlook a calculé l'Indice A sur la base des cotations en Extrême-Orient depuis 2003. Le passage à une base géographique Extrême-Orient est une évolution logique de l'Indice A qui était de longue date basé sur des cotations en Europe. Ce changement reflète l'accélération de l'évolution des courants d'échange de coton depuis l'accession de la Chine à l'OMC en 2001. L'Asie (et tout particulièrement la Chine) se taille la part du lion de la consommation et des importations mondiales de coton brut, alors que la filature s'est essouffée en Europe, à telle enseigne que la pérennité des Indices Europe du Nord doit aujourd'hui être mise en doute.

La qualité de base de l'Indice A et de l'Indice A (NE) est identique, à savoir des fibres middling 1-3/32", étant donné qu'elle donne le plus large choix d'origines. Une qualité de base supérieure exclurait certaines origines importantes pour les filatures et serait représentative d'un segment du marché trop étroit.

En avril 2007, Cotlook a annoncé que les Indices Europe du Nord (NE) disparaîtraient à la fin de la campagne 2007/08 (31 juillet 2008), et que l'Indice A (coût/fret, livraison Extrême-Orient) resterait le seul indicateur des prix mondiaux.

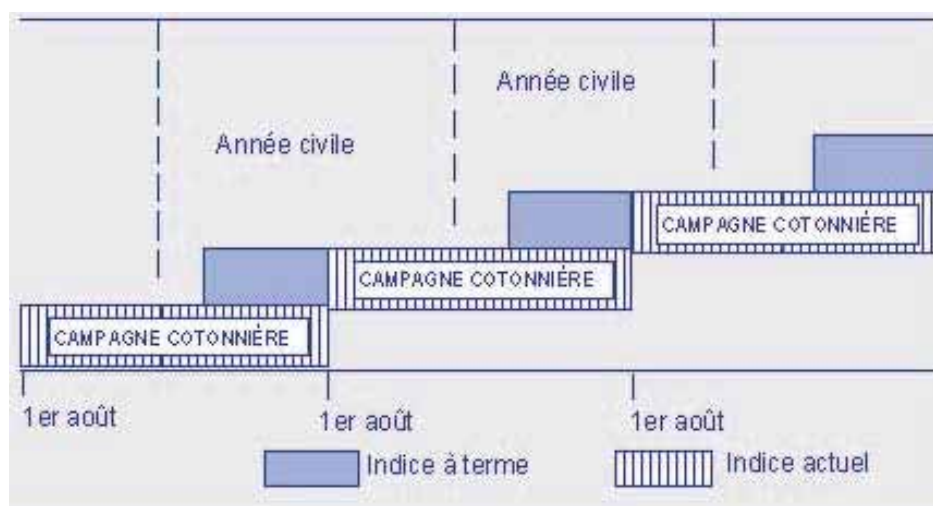
### Le système de double indice (*Dual Index System*)

D'un point de vue arithmétique, le mode de calcul des Indices est resté inchangé depuis leur création : il s'agit à chaque fois d'une moyenne simple des cinq cotations les plus basses (cinq pour l'Indice A et l'Indice A (NE), trois pour l'Indice B) des origines sélectionnées.

Toutefois, depuis 1998, Cotlook a lancé un système de double indice. Dans le cadre de ce système, deux jeux d'indices (l'un reflétant les cotations rapprochées (*current*) pour la campagne en cours, l'autre les cotations à terme (*forward*) pour la campagne suivante) sont établis en parallèle, depuis le début du calcul des indices éloignés jusqu'à la fin de la campagne de commercialisation en question le dernier jour ouvré de juillet. À ce moment là, les Indices actuels disparaissent, et les indices à terme deviennent les nouveaux indices actuels. Seuls ces indices seront publiés jusqu'au début de l'année suivante.

Dès que possible au début de l'année, une valeur à terme est établie pour chaque origine, pour une expédition au plus tôt en octobre/novembre de la campagne cotonnière à venir. Ce sont les données de fait disponibles sur le marché ainsi que le degré de confiance en leur fiabilité qui déterminent le choix du moment de l'introduction de chaque cotation à terme par Cotlook. Lorsque suffisamment de valeurs à terme ont été introduites, elles sont agrégées en Indices A, A (NE) et B (NE). Aucune date n'est prévue pour cela, mais les indices à terme ont le plus souvent été introduits en mars, voire, à l'occasion, dès février et, dans le cas de l'Indice B, jusqu'en juillet. Octobre/novembre (plutôt qu'août/septembre) est choisie comme période d'expédition initiale, étant donné que c'est pendant ces mois que les récoltes de l'hémisphère Nord commencent à être livrées en quantité. Les valeurs de la nouvelle récolte de l'hémisphère Sud ne sont pas prises en compte dans le calcul des Indices avant le 1er janvier, qu'elles figurent ou non sur les listes de prix de Cotlook. Cotlook (voir figure 1.34).

Figure 1.34: Système des doubles indices



Source : Cotlook.

## Utilisation des Indices de Cotlook

La valeur des Indices de Cotlook en tant qu'indicateur du prix mondial du coton, leur transparence et leur fiabilité sur plusieurs décennies, font qu'ils occupent aujourd'hui une place prépondérante sur le marché mondial du coton. Le CCIC utilise les indices pour prévoir l'évolution des prix et dans ses analyses économiques. Dans plusieurs gros pays producteurs ils sont utilisés soit comme élément des accords de soutien interne, soit comme élément des systèmes de commercialisation à l'exportation. Aux États-Unis, l'Indice de Cotlook (NE) constitue la base du prix mondial ajusté, qui est un élément clé du volet de prêt à la commercialisation du programme des États-Unis en faveur du coton.

---

## Le coton dans le Programme de Doha pour le développement

En juin 2003 (dix-huit mois après le lancement du Cycle de Doha), quatre pays (Bénin, Burkina Faso, Mali et Tchad) ont lancé l'Initiative sectorielle sur le coton (Initiative sur le coton) pour que la question soit réglée dans le cadre des négociations. La proposition en faveur du coton est devenue emblématique de la complexité des défis du cycle de Doha en matière de commerce et de développement. Les progrès réalisés à ce jour dans le cadre des mesures prises à l'OMC en réponse à la proposition en faveur du coton ont montré les possibilités et les limites de ce modèle de commerce/développement dans une organisation fondée sur des règles telle que l'OMC. Des enseignements utiles ont aussi été tirés de la fourniture d'une aide au développement directement liée à un mandat de négociation.

L'Initiative sur le coton a permis d'établir un lien entre le prix bas et orienté à la baisse du coton sur le marché mondial et les subventions accordées par les pays développés qui ont un effet de distorsion des échanges – ce qui est un facteur commercial<sup>1</sup>. Les auteurs de la proposition ont également fait valoir que la baisse des recettes d'exportation tirées du coton avait eu une incidence néfaste sur la pérennité de leurs programmes de réduction de la pauvreté, sur la qualité de vie dans les zones rurales, sur la sécurité des moyens de subsistance, l'emploi et la sécurité alimentaire. Compte tenu des aspects liés au commerce et au développement de cette question, les Membres de l'OMC sont convenus le 1er août 2004 d'aborder le dossier du coton sous l'angle du commerce et du développement. Indépendamment des approches du commerce et du développement du Programme de Doha pour le développement (PDD), une troisième voie, juridique, est apparue avec le recours déposé par le Brésil contre les États-Unis dans le contentieux «États-Unis – Subventions du coton upland». La question du coton est donc traitée dans le cadre du PDD sous les deux angles du commerce et du développement; ainsi que de manière systémique par la voie juridique autonome du Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC.

Cette double approche commerce/développement pour le traitement du coton dans le PDD est une première. Jamais dans l'histoire du système commercial multilatéral les Membres de l'OMC n'avaient décidé d'établir une distinction entre les aspects de commerce et de politique de développement d'un produit de base, puis fait le lien entre eux par un mandat précis de cohérence dans le cadre

---

<sup>1</sup> Plusieurs analyses démontrent que, outre le facteur commercial, un ensemble de facteurs complexe a une incidence sur les prix mondiaux du coton. Il s'agit notamment, mais pas exclusivement, des changements technologiques, des gains de productivité importants, de la concurrence sur les prix opposée par les fibres chimiques, et des fluctuations des taux de change.

des négociations<sup>2</sup>. Dans la décision du Conseil général du 1er août 2004, les Membres de l'OMC ont donné pour instruction au Secrétariat de l'OMC de travailler avec la communauté du développement pour «orienter de manière effective les programmes existants et toutes ressources additionnelles vers le développement des économies dans lesquelles le coton revêt une importance vitale». Le Directeur général de l'OMC s'est vu confier un rôle de chef de file pour la mise en oeuvre et la coordination du mandat relatif au développement de l'assistance en faveur du coton.

Les aspects relatifs à l'assistance au développement ont été séparés des aspects relatifs à la politique commerciale. Le Conseil général a décidé de traiter ces derniers dans le cadre des négociations sur l'agriculture, au titre de l'Engagement unique. Conformément à ce mandat, les Membres de l'OMC sont convenus de traiter des aspects relatifs au commerce de l'Initiative sur le coton «de manière ambitieuse, rapide et spécifique», dans le cadre des négociations sur l'agriculture, et de faire porter les travaux sur toutes les politiques ayant des effets de distorsion des échanges affectant le secteur en ce qui concerne les trois piliers accès au marché, soutien interne et concurrence à l'exportation.

Les Membres sont convenus de rechercher la cohérence entre les aspects relatifs au commerce et au développement. Une telle clarté dans le mandat au sujet d'un produit de base donné dans le secteur agricole est unique. Les mandats ont été réaffirmés par les Membres de l'OMC dans la Déclaration ministérielle de Hong Kong de 2005.

Les progrès réalisés dans le cadre de ces mandats ont porté sur la procédure, le cadre institutionnel, le cadre opérationnel et les négociations. Au plan institutionnel, le Directeur général a instauré le Mécanisme du Cadre consultatif pour l'aide au développement en faveur du coton. Ce mécanisme pour l'assistance au développement du coton est entré en vigueur en octobre 2004. Il s'agit de l'enceinte qui permet les échanges d'informations; la présentation de demandes parallèlement aux communications présentées par les pays; la notification des activités lancées par la communauté du développement; la présentation de rapports sur les réformes internes engagées par les bénéficiaires; et qui permet le dialogue et les échanges de vues entre donateurs et bénéficiaires. Au plan commercial, en novembre 2004 (un mois plus tard), a été créé le Sous-comité du coton pour traiter le coton à titre prioritaire et indépendamment des autres initiatives sectorielles. En mars 2005, le Sous-comité du coton a adopté un programme de travail. Ses travaux se concentrent sur l'évaluation des négociations en Session extraordinaire du Comité de l'agriculture.

Des progrès ont été réalisés dans le cadre des négociations sur les aspects liés à la politique commerciale, bien que ces progrès soient dans une grande mesure subordonnés à la conclusion de l'ensemble du Cycle de Doha. Lors de la Conférence ministérielle de Hong Kong en 2005, les Ministres sont convenus que :

- ❑ Toutes les formes de subventions à l'exportation pour le coton seraient éliminées par les pays développés en 2006.
- ❑ Les pays développés accorderaient un accès en franchise de droits et sans contingent aux exportations de coton en provenance des pays les moins avancés (PMA) à compter du début de la période de mise en oeuvre de la réforme prévue dans le domaine de l'agriculture.
- ❑ Le soutien interne à la production de coton qui a des effets de distorsion des échanges serait réduit «de manière plus ambitieuse que dans le cadre de toute formule générale qui sera convenue et que ce résultat devrait être mis en oeuvre au cours d'une période plus courte que celle qui sera généralement applicable».

2 WT/L/579, Décision du Conseil général du 1er août 2004, annexe A, paragraphe 5.



La concrétisation des progrès réalisés sur les aspects liés à la politique commerciale est subordonnée à la conclusion du Cycle de Doha.

Des progrès considérables ont été réalisés sur l'aspect développement, bien que des problèmes persistent. En réponse au mandat, des mesures ont été prises dans plusieurs domaines liés.

Dès le début, la communauté du développement s'est lancée dans la conception de programmes et d'activités d'assistance pour le développement du coton. Plusieurs des auteurs de l'initiative se sont efforcés de définir les priorités du secteur du coton. Quelques-uns se sont lancés dans l'élaboration de projets propres au secteur du coton. Grâce à l'engagement des donateurs et des bénéficiaires, plusieurs auteurs de l'initiative ont intensifié les réformes du secteur du coton et les réformes internes en général, l'objectif étant de tirer le plus grand parti de l'assistance fournie par la communauté du développement et d'en maximiser les effets. Dans le cadre de l'échange de vues qui a suivi entre les donateurs et les bénéficiaires, des priorités ont été définies sur la base des besoins exprimés par les pays bénéficiaires et en fonction des domaines dans lesquels une assistance est déjà fournie. Ceux-ci sont importants car ils illustrent les besoins en assistance dans un secteur précis, comme le coton. Les domaines d'assistance se superposent aussi partiellement à l'assistance au développement d'une manière générale. Il s'agit notamment de :

- Soutien pour l'élaboration de stratégies de développement du secteur du coton.
- Réforme nationale, notamment sectorielle, pour renforcer la concurrence, améliorer l'efficacité et la productivité.
- Infrastructures commerciales : routes et transport routier, réseau ferroviaire, irrigation, entreposage, et approvisionnement fiable en énergie à moindre coût.
- Technologies pour les évaluations rapides de la qualité par instruments.
- Systèmes d'analyse, de classification et d'étiquetage.
- Construction et modernisation des laboratoires d'analyse.
- Récolteuses mécanisées.
- Soutien aux Instituts nationaux de formation et de recherche sur le coton.
- Soutien pour la sécurité alimentaire, la qualité de vie et les moyens de subsistance dans les zones rurales.
- Soutien et assistance agricoles spécialisés en ce qui concerne les variétés de graines de coton, l'adaptation, la multiplication et les variétés résistantes à la maladie, la gestion des sols et les programmes d'entomologie, ainsi que les programmes pour la sécurité biologique et la formation.
- Le renforcement des capacités en matière de coton en rapport avec la réforme des associations de producteurs, le soutien aux égreneurs et la formation de négociateurs commerciaux spécialisés dans le coton (l'agriculture).
- Le *Guide de l'exportateur de coton* et la promotion du commerce du coton.
- L'allègement de la dette.
- Le soutien budgétaire macroéconomique.
- Les instruments financiers basés sur le marché pour compenser la baisse des prix des produits de base et atténuer les risques climatiques. Plusieurs possibilités existent, telles que le Global Index Insurance Facility, le développement des bourses de marchandises, l'assurance contre les risques de prix des produits agricoles et les risques météorologiques, les instruments de couverture, les contrats à terme et les options.

Le présent *Guide de l'exportateur de coton* figure en bonne place parmi les instruments d'assistance identifiés. De façon tout aussi importante pour la réalisation du mandat, depuis 2004 le CCI participe activement au processus et a grandement contribué aux interventions dans d'autres domaines. À titre d'exemple, il a apporté son soutien aux pays bénéficiaires désireux de préparer des projets devant être appuyés par la communauté du développement. Ces domaines d'assistance sont reflétés dans le Tableau opérationnel évolutif sur l'aide au développement en faveur du coton conçu par le Directeur général en 2005<sup>3</sup>.

Le Tableau évolutif se divise en trois parties. La première partie couvre l'aide au développement portant spécifiquement sur le coton. La deuxième partie couvre l'aide au développement en faveur du coton fournie dans le cadre de l'aide liée à l'agriculture et aux infrastructures. La troisième partie décrit les ressources disponibles pouvant être utilisées pour le secteur du coton si le pays bénéficiaire éligible considère le secteur comme une priorité et affirme clairement sa décision d'allouer une partie des ressources disponibles au secteur du coton.

C'est sur la base du Tableau évolutif que le Rapport périodique a été présenté aux Ministres à la Conférence ministérielle de Hong Kong en 2005. Il a aussi été utilisé comme référence pour la surveillance de la mise en oeuvre de l'aide au développement en faveur du coton qui constitue une préoccupation fondamentale tant pour les donateurs que pour les bénéficiaires. L'objectif de la surveillance est de veiller à ce que l'aide offerte corresponde bien aux besoins définis; à s'assurer que les décaissements correspondent aux engagements; à évaluer le rythme de la mise en oeuvre opérationnelle; et à établir un calendrier des engagements, des décaissements et de la mise en oeuvre opérationnelle. Ce Tableau fait l'objet de mises à jour périodiques<sup>4</sup>, et constitue à présent l'instrument sur la base duquel s'engagent la communauté du développement et les bénéficiaires de l'aide au développement en faveur du coton. Il est apparu comme un instrument de transparence, une référence pour ceux qui doivent rendre des comptes et pour surveiller la mise en oeuvre. Ce travail est en cours.

L'aide au développement en faveur du secteur du coton dans le cadre du PDD n'est pas une aide ordinaire. La différence par rapport à l'aide habituellement fournie tient au lien direct entre l'aide au développement en faveur du coton et le mandat de négociation. Ce lien présente le risque que différentes parties tentent d'utiliser les aspects liés à la politique commerciale ou les aspects liés à l'aide au développement pour faire avancer leurs objectifs ou positions de négociation. Ceci a grandement compliqué la mise en oeuvre du mandat sur l'aide au développement.

Des enseignements utiles ont été tirés de la mise en oeuvre. Il est avant tout indispensable de définir les priorités nationales dans les plans de développement, ou encore les stratégies de réduction de la pauvreté, et de rapidement traduire les priorités en projets préparés avec professionnalisme et pouvant être financés par la communauté du développement.

Ensuite, les rôles des donateurs et des bénéficiaires ne sont pas isolés mais interdépendants. Ils ne sauraient être conçus les uns indépendamment des autres. Pour qu'un rôle soit efficace, l'autre doit l'être aussi. Et de ce partenariat dépend directement l'efficacité de la mise en oeuvre du mandat. En l'absence de partenariat, les écarts entre les engagements et les décaissements ne pourront que se creuser et le rythme de la mise en oeuvre opérationnelle ne pourra que ralentir. Dans le cadre de son rapport périodique au Conseil général en juillet

3 Voir WT/GC/97, 21 novembre 2006; pages 18-29.

4 Voir WT/L/670, 15 novembre 2006; WT/L/684; 5 juin 2007.

2006, le Directeur général Pascal Lamy l'a souligné en disant que le travail réalisé à ce jour devait être poussé plus avant, tant du côté des bénéficiaires que de celui des donateurs, et que tous avaient du pain sur la planche.

Troisièmement, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, limiter l'aide au développement à quelques Membres crée des susceptibilités. Ceux qui n'en bénéficient pas, tout en remplissant les conditions pour en bénéficier, voient dans cette aide au développement limitée une tentative de soudoyer et d'émousser les intérêts commerciaux. Bien qu'à l'origine l'aide au développement visait les auteurs de la proposition de l'initiative sectorielle sur le coton, il est apparu indispensable d'offrir des solutions plus globales et des activités régionales (dépassant les frontières des différents pays).

Quatrièmement, la coordination et la cohérence au niveau des donateurs comme des bénéficiaires restent essentielles et pourraient être considérablement améliorées. L'aide au développement a engendré toutes sortes de structures pour déterminer les priorités, permettre la mise en oeuvre et la fourniture de l'aide. Il existe dans ce domaine des intérêts catégoriels en augmentation et l'efficacité de la fourniture s'en ressent. Le Mécanisme du Cadre consultatif pour l'aide au développement en faveur du coton du Directeur général a dans une grande mesure contribué à pallier ces inefficacités. Le Tableau opérationnel évolutif sur l'aide au développement en faveur du coton reste le principal instrument d'engagement, de transparence et de surveillance. Au regard des progrès réalisés dans le cadre de ce processus continu, le Mécanisme du cadre consultatif et le Tableau opérationnel évolutif pourraient être bénéfiques s'ils étaient élargis au renforcement des capacités.

Cinquièmement, un processus de vérification interactif entre donateurs et les bénéficiaires est nécessaire en ce qui concerne les engagements notifiés et les programmes d'aide annoncés du côté des donateurs, et en ce qui concerne les réformes sectorielles et à plus grande échelle annoncées par les bénéficiaires. Ce processus de vérification interactive, bien que difficile à mettre en place dans un premier temps, renforce la confiance mutuelle, le sentiment d'appropriation, et contribue à la concrétisation des paramètres convenus aux fins de la comparaison des performances. Le processus favorise aussi l'efficacité de l'aide. Nous avons appris que miser sur des déclarations partiales présente d'importantes limitations et ne suscite pas une adhésion pleine et entière. Les données qui figurent dans les bases de données sur l'aide au développement au titre d'un mandat de négociation doivent absolument faire l'objet de discussions basées sur les faits et d'une vérification. Par ailleurs, si les besoins sont infinis, les ressources, elles, sont limitées. Des choix doivent donc être faits du côté des bénéficiaires de l'aide.

En mars 2007, à la demande des Membres, le Directeur général a convoqué une Session de haut niveau sur le coton. Celle-ci a permis de faire le bilan des progrès réalisés à ce jour sur les aspects liés au commerce et liés au développement du secteur du coton. Plusieurs conclusions générales sont ressorties, mais ce qui a été encore plus frappant, c'est la position unanime adoptée par les Membres de l'OMC et les participants : le Cycle de Doha n'aboutira pas si nous n'obtenons pas de résultat en ce qui concerne le coton. Cette position a une fois encore mis en exergue la priorité accordée au coton par les Membres de l'OMC dans le PDD.

## Chapitre 2

# Ajout de valeur au coton

---

---

## Incidence des variétés cultivées et des modes de production sur la qualité du coton

De nombreux facteurs déterminent la qualité de la fibre de coton dans la balle, notamment la variété, les conditions météorologiques, les pratiques culturales, les pratiques en matière de récolte et de stockage, la teneur en eau et en déchets, les procédés d'égrenage, l'entreposage après la mise en balle et la manutention. Certaines caractéristiques de qualité sont dans une grande mesure influencées par la génétique, alors que d'autres sont principalement déterminées par les conditions environnementales, les pratiques culturales, ou par les pratiques en matière de récolte et d'égrenage. Les problèmes qui surviennent à quelque étape que ce soit du processus de production ou de transformation peuvent causer des dommages irréversibles à la fibre et réduire le bénéfice des producteurs et des industriels du textile, filateurs, tisseurs, teinturiers et confectionneurs. La qualité de la fibre est à son maximum le jour où la capsule du coton arrivée à maturité s'ouvre. Les intempéries, la récolte mécanique, la manutention, l'égrenage et la transformation, peuvent abaisser la qualité naturelle. Les pratiques en matière de production, de récolte et d'égrenage varient énormément à travers le monde.

### Variétés

Les facteurs de qualité de la fibre tels la longueur, l'uniformité, le micronaire, la résistance, la teneur en fibres courtes, les neps et les fragments de coque peuvent varier du tout au tout d'une variété à l'autre cultivée dans des conditions presque identiques. À l'exception de la couleur et du grade, les différences des caractéristiques de qualité de la fibre telles que mesurées par le système HVI (High Volume Instrument) de classement automatique du coton et d'autres instruments sont plus grandes que les différences causées par les systèmes d'égrenage. La variété de coton a aussi une plus grande incidence que les égreneuses sur les neps, les fragments de coque, et la teneur en fibres courtes. Les égreneuses ont une incidence plus grande sur le grade que la variété, mais les variétés à feuilles pubescentes produisent généralement des grades moins recherchés que les variétés à feuilles glabres. Le choix de la variété est donc essentiel pour satisfaire aux exigences de qualité de la fibre.

Les intempéries au champ ont une incidence sur la plupart des facteurs liés à la qualité en affaiblissant et en décolorant la fibre. Les conditions météorologiques et la durée de l'exposition aux intempéries après ouverture de la capsule affectent considérablement la couleur de la fibre. En fait, la variété et l'exposition excessive aux intempéries ont une incidence beaucoup plus grande sur la qualité de la fibre que les plus rigoureux des processus d'égrenage.

## Récolte

Quelque 70% des 100 millions (et plus) de balles de coton produites à travers le monde sont récoltés à la main. Bien que 40 pays récoltent une partie de leur coton à la machine, seuls trois (États-Unis, Australie et Israël) récoltent 100% de leur coton à la machine. Deux types de machines sont utilisés pour récolter le coton graine le spindle picker (récolteuse de type picker, voir figure 2.1) et le stripper harvester (récolteuse de type stripper, voir figure 2.2). Le spindle picker est une cueilleuse sélective qui utilise des broches garnies de petites pointes pour retirer le coton graine de des capsules. Le cotton stripper est une cueilleuse non sélective qui prélève non seulement les capsules bien ouvertes mais aussi les capsules fendues et non ouvertes, ainsi que les bractées et d'autres parties de la plante. Les plantes ne doivent pas dépasser 1,2 mètres de haut pour le coton récolté à l'aide d'une machine de type picker et environ 0,9 mètre pour le coton récolté l'aide d'une machine de type stripper car trop de corps étrangers seraient récoltés. Le coton graine récolté à l'aide de machines de type picker et stripper contient habituellement environ 6% et 30% de parties de la plante, respectivement.



Figure 2.1: Récolteuse mécanique de type picker



Figure 2.2: Récolteuse mécanique de type stripper

## Stockage et manutention du coton graine

Pour que le coton puisse être récolté rapidement avant que les intempéries n'affectent sa qualité, il est indispensable de disposer d'installations de stockage adéquates pour le coton graine, chez le producteur ou chez l'égreneur. Le coton graine peut être stocké en tas à même le sol, ou dans des hangars, des entrepôts de stockage, des remorques ou des modules de stockage pour autant qu'il soit protégé des intempéries et d'une humidité excessive au sol. Les modules de coton (voir figure 2.3), principalement utilisés aux États-Unis, en Australie, en Israël et au Brésil, sont des tas de coton séparés constitués en versant le coton récolté dans un compacteur (*module builder*) donnant sa forme au module (voir figure 2.4). Lorsque le coton graine a été rassemblé pour le stockage, il doit se trouver dans une zone de stockage couverte ou être recouvert d'une bâche de qualité.

La teneur en eau, la durée du stockage, la quantité de corps étrangers particulièrement humides, les variations de la teneur en eau dans le coton stocké, la température initiale du coton graine, la température du coton graine pendant le stockage, les conditions météorologiques pendant le stockage (température, humidité relative, précipitations), et la protection du coton graine contre la pluie et du sol mouillé sont autant de facteurs qui ont une incidence sur la qualité de la graine et de la fibre pendant le stockage du coton graine. En cas de stockage de longue durée, la teneur en eau ne doit pas dépasser 12%.



Figure 2.3: Modules de coton graine



Figure 2.4: Récolteuse de type picker déversant le coton dans un compacteur de module

La teneur en eau du coton graine pendant le stockage est la variable qui affecte le plus la germination de la graine et la qualité de l'huile. La teneur en eau dans le coton graine ne devrait pas dépasser 10% pendant le stockage lorsque la graine est conservée pour être replantée. La qualité de l'huile peut être préservée pour autant que la teneur en eau ne dépasse pas 12% pendant le stockage.

### Matériel d'égrenage du coton

La principale fonction de l'égreneuse consiste à séparer la fibre de la graine et à maximiser le revenu monétaire total en fibre, graines, etc. en fonction des conditions de commercialisation en vigueur. Ces normes de qualité pour la commercialisation récompensent le plus souvent le coton le plus propre et un aspect traditionnel particulier de la fibre. L'égreneuse doit également être équipée pour retirer un pourcentage élevé de corps étrangers présents dans le coton qui réduiraient considérablement la valeur de la fibre égrenée, spécialement si le coton est récolté à la machine. L'égreneur doit viser deux objectifs : produire une fibre d'une qualité satisfaisante par rapport au système de classement et de commercialisation du producteur; et égrener le coton en minimisant la perte de qualité de filage de la fibre pour que le coton réponde aux exigences de ses utilisateurs finaux, le filateur et le consommateur. Préserver la qualité pendant l'égrenage exige donc un choix judicieux et un bon fonctionnement de toutes les machines dans le système d'égrenage. L'égreneur doit aussi tenir compte de la perte de poids qui survient dans les différents nettoyeurs. Bien souvent, l'obtention d'un grade plus élevé implique une perte de poids qui entraîne une baisse du gain monétaire total.

L'équipement minimum requis pour traiter du coton propre récolté à la main consiste en un séchoir et/ou un dispositif d'humidification suivi d'un alimenteur afin de déverser uniformément le coton dans l'égreneuse. L'égreneur doit pouvoir ajuster la teneur en eau du coton, séparer les capsules de coton, déverser uniformément les flocons dans l'égreneuse pour séparer la fibre de la graine, puis conditionner la fibre et la graine pour la commercialisation. Le schéma opérationnel simplifié représenté à la figure 2.5 illustre le minimum de machines nécessaires à la production de fibre commercialisable. Cette séquence simplifiée n'offre cependant pas de marge de manoeuvre pour traiter correctement le coton qui contient trop d'eau ou de déchets, ou le coton qui doit répondre à des besoins particuliers de l'industrie textile. Étant donné que le nettoyage de la fibre à l'aide de machines scies n'est pas représenté à la figure 2.5, la fibre conditionnée en balle contient des imperfections telles des motes et des déchets, et son aspect n'est pas lisse. Une séquence plus complète

telle que celle représentée à la figure 2.6 offre la flexibilité nécessaire pour faire face à presque tous les cas de figure pour le coton récolté manuellement ou à la machine.

Figure 2.5: Procédé minimum nécessaire au traitement du coton propre récolté à la main

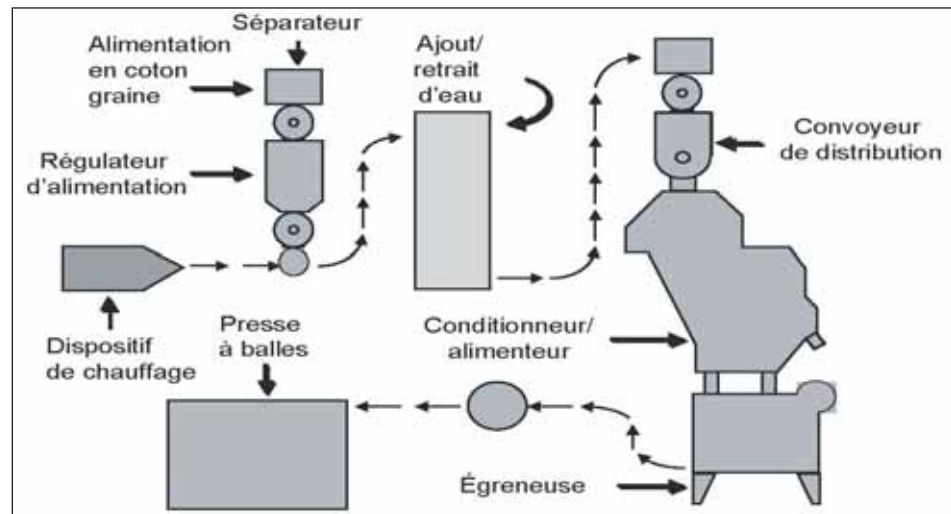
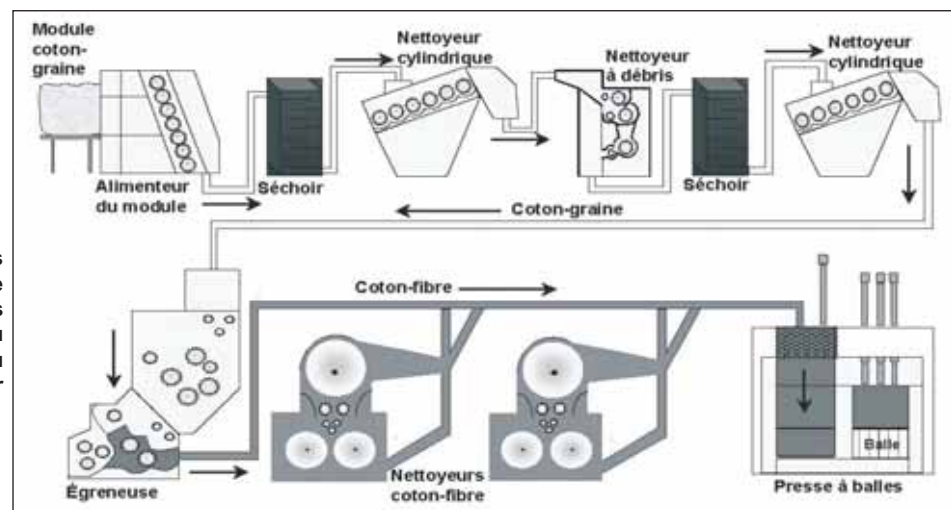


Figure 2.6: Vues transversales d'une séquence de machines utilisées pour traiter du coton récolté au cotton-picker



La quantité de corps étrangers dans le coton graine avant égrenage se situe généralement entre 1% et 5% pour le coton récolté à la main, entre 5% et 10% pour le coton récolté à la machine de type picker, et entre 10% et 30% pour le coton récolté à la machine de type stripper. La quantité de corps étrangers détermine le degré de nettoyage nécessaire.

La qualité du coton-fibre égrené est directement liée à la qualité du coton avant égrenage. Le coton provenant de champs propres produit des grades élevés. Le coton provenant de champs herbeux, envahis par la végétation, mal défoliés ou mal récoltés, produit des grades inférieurs.

Lorsque l'égrenage est utilisé comme recommandé, entre 75% et 85% des corps étrangers sont généralement retirés du coton. Malheureusement, cette machine retire également de petites quantités de coton de bonne qualité en même temps que les corps étrangers, de sorte que la quantité de coton commercialisable est réduite pendant le nettoyage. Le nettoyage du coton implique un compromis entre la quantité de corps étrangers et la perte de fibre ainsi que les dommages à la fibre. L'efficacité du nettoyage des déchets et les dommages causés à la fibre sont inversement proportionnels au taux d'humidité de la fibre.

## Déchargement du coton graine

Les systèmes de déchargement permettent de transférer le coton du véhicule utilisé pour le transporter et de le déverser dans l'égreneuse à un rythme constant et uniforme. Une fonction auxiliaire de ces systèmes est de retirer les cailloux, métaux, et autres matières dangereuses et de retirer les capsules vertes et humides, ainsi que du sable et de la saleté. Il existe deux types de systèmes de déchargement de coton : un système par aspiration pneumatique utilisant des télescopes mobiles qui prélèvent le coton directement dans la remorque ou le module; et les systèmes disperseurs de modules qui dispersent le coton mécaniquement et déposent le coton graine sur un convoyeur qui le conduit jusqu'à une prise d'aspiration fixe.

## Régulation de l'alimentation

L'alimentation en coton de l'égreneuse doit être régulière et uniforme. C'est normalement un système de régulation de l'alimentation qui permet de l'assurer, lequel se compose d'une petite chambre de stockage ainsi que de multiples cylindres tournants, manuels ou automatiques. Plus le débit d'alimentation est uniforme, plus l'efficacité des systèmes de séchage, de nettoyage et de convoyage augmente.

## Séchage

La teneur en eau du coton graine est très importante pour l'égrenage. Le coton graine trop humide ne pourra être correctement nettoyé ou égrené, ne se séparera pas facilement et formera des bouchons qui risquent de causer un bourrage et d'endommager l'égreneuse, voire d'interrompre tout le processus d'égrenage. Le coton graine trop humide forme aussi des torsades serrées connues sous le nom de mèches qui restent dans la fibre égrenée et en dégradent l'aspect. Pour sécher le coton, celui-ci est exposé à de l'air chaud et sec. Les systèmes de séchage peuvent causer un séchage excessif et doivent être utilisés correctement pour éviter de nuire à la qualité du coton. Le séchage à basse température est bien moins préjudiciable que le séchage à température élevée.

Le coton qui présente une teneur en eau trop faible risque de coller aux surfaces métalliques du fait de l'électricité statique générée sur les fibres, et entraîner des bourrages et un arrêt des machines. Lorsque la teneur en eau est inférieure à 5%, les risques de dommage à la fibre sont particulièrement élevés. Pour compresser le coton sec, d'avantage de puissance est nécessaire que pour le coton humide. Lors du pressage et de la mise en balles du coton à faible taux d'humidité, il est souvent difficile d'obtenir des balles du poids et de la densité souhaités sans ajouter un peu d'eau.

Les séchoirs doivent être ajustés pour alimenter l'égreneuse en coton-fibre présentant une teneur en eau maximum de 6% à 7% pour préserver la qualité de la fibre. La fibre de coton ayant ce taux d'humidité est davantage capable de supporter le stress de l'égrenage sans casser. Cependant, un coton dont la teneur en eau est de 5% sera mieux nettoyé et présentera un aspect plus lisse, ce que préfèrent à tort de nombreux systèmes de classement et de commercialisation. Les systèmes de nettoyage de l'égreneuse enlèvent davantage de déchets lorsque la teneur en eau est inférieure à 6%–7% mais pas sans causer davantage de dommages à la fibre. Une teneur en eau supérieure à 7% préserve la longueur de la fibre mais entraîne des problèmes d'égrenage et un mauvais nettoyage.

Pour préserver au mieux la longueur de la fibre, une teneur en eau de 6,5% à 8% est nécessaire, mais au-delà l'efficacité du nettoyage et de l'égrenage s'en trouve diminuée. La solution intermédiaire consiste à travailler avec une teneur en eau de 6% à 7%. L'égrenage de coton dont la teneur en eau est inférieure à 5% peut



sérieusement endommager les fibres, alors que l'égrenage de coton ayant un taux d'humidité supérieur à 8% peut produire un coton-fibre plus rêche, diminuer la capacité d'égrenage et l'efficacité du nettoyage. L'égrenage de coton dont la teneur en eau est inférieure à 5% diminue la ténacité du fil, nuit à son aspect, et augmente la quantité de fibres courtes dans le ruban de carde.

## Nettoyage du coton graine

L'expression «nettoyage du coton graine» s'entend de l'utilisation de différents types de nettoyeurs cylindriques essentiellement conçus pour retirer la saleté et les débris de feuilles, de bractées, et autres matières végétales, ainsi que d'extracteurs utilisés pour retirer les débris végétaux de plus grande taille. Le système de nettoyage et d'extraction sert un objectif double. Tout d'abord, les débris de grande taille tels que les carpelles, les tiges et les branches, doivent être retirés du coton graine avant qu'ils ne se brisent et ne s'incrustent dans le coton pour que l'égreneuse fonctionne au maximum de son efficacité et sans interruptions excessives. Ensuite, le nettoyage du coton graine est souvent nécessaire pour obtenir des grades aussi élevés que possible et maximiser la valeur marchande, particulièrement lorsque l'on égrene du coton fortement chargé en déchets. La dose de nettoyage et d'équipement d'extraction nécessaires pour nettoyer le coton graine de manière satisfaisante varient en fonction de la quantité de déchets dans le coton graine, laquelle dépend dans une grande mesure du mode de récolte.

## Égreneuses

L'égreneuse à scies a été inventée par Eli Whitney en 1793. Dans une égreneuse, des scies circulaires tournent à grande vitesse entre des bandes de métal parallèles appelées barreaux d'égreneuse. Les égreneuses à scies sont généralement équipées de scies d'un diamètre de 30,5 à 45,7 cm (12–18 pouces) espacées de 1,7 à 2,5 centimètres (1/2–1 pouce), le nombre maximum de scies par axe pouvant atteindre 198. Ces scies traversent les barres d'égreneuse, agrippent la fibre, et tirent la fibre des graines qui sont trop grosses pour passer à travers les barreaux d'égreneuse. La capacité d'une seule égreneuse est passée de moins d'une balle par heure à plus de 15 par heure.

Selon la variété de coton, la détérioration au champ, la teneur en eau et d'autres facteurs, la fibre est plus ou moins fortement attachée à la graine, mais cette force représente généralement environ 55% de la charge de rupture, ce qui permet de penser que les fibres pourraient être détachées de la graine sans

casser. L'égreneuse, qu'elle soit à scies (voir figure 2.7) ou à rouleau, tire la fibre de la graine et elle est au coeur du processus d'égrenage. La capacité du système et la qualité et les performances potentielles du coton-fibre en filature dépendent des conditions de fonctionnement et de réglage de l'égreneuse. Les égreneuses doivent être correctement réglées, entretenues, et exploitées dans le respect de la charge admissible. Si l'égreneuse est surchargée, la qualité du coton risque de s'en ressentir. La teneur en fibres courtes augmente si le débit d'égrenage dépasse les recommandations du fabricant. La teneur en fibres courtes augmente aussi si l'on augmente la vitesse de rotation des scies. L'augmentation du débit d'égrenage entraîne aussi une augmentation des imperfections dans les filés, et peut causer des dommages aux graines, notamment lorsqu'elles



Figure 2.7: Égreneuse à scies Continental Eagle 161 Golden eagle

sont sèches. Un débit d'égrenage élevé et une faible teneur en eau dans la graine peuvent endommager de 2% à 8% des graines dans l'égreneuse. Il est donc essentiel d'assurer la maintenance de l'équipement, d'égrener aux taux d'humidité recommandés, et de ne pas dépasser la capacité de l'égreneuse ou des autres composantes du système.

## Égreneuse à rouleau

L'égreneuse à rouleau est la première machine inventée pour faciliter la séparation du coton-fibre de la graine. Il existe trois types d'égreneuses à rouleau : la «Churka», à lame alternative et à lame rotative. Le débit d'égrenage de l'égreneuse à lame rotative est d'environ 20% du débit d'égrenage de l'égreneuse à scies par unité de longueur. L'équipement de conditionnement du coton graine dans les égreneuses à rouleau est le même que celui qui est utilisé dans les égreneuses à scies. Le nettoyage du coton-fibre dans les égreneuses à rouleau à lame alternative actuelles s'effectue généralement dans des nettoyeurs cylindriques et à impact semblables à ceux utilisés pour le coton graine ainsi qu'avec des nettoyeurs à jet d'air. Les égreneuses à rouleau furent la première machine permettant de séparer les fibres extra-longues de la graine. L'égreneuse Churka, dont l'origine est inconnue, consistait en deux rouleaux rigides qui tournaient ensemble à la même vitesse et pinçaient la fibre de la graine, produisant environ deux livres de coton-fibre par jour. En 1840, Fones McCarthy inventa une égreneuse à rouleau plus efficace consistant en un rouleau d'égrenage en cuir, une lame fixe maintenue fermement contre le rouleau et une lame alternative qui tirait la graine du coton-fibre alors que celui-ci était maintenu par le rouleau et la lame fixe. Une égreneuse à lame rotative a été conçue aux États-Unis à la fin des années 50. L'égreneuse à rouleau cause moins de dommages que l'égreneuse à scies lorsque la fibre est séparée de la graine. L'égrenage au rouleau est néanmoins un processus beaucoup plus lent.

## Nettoyeurs de fibre

Les nettoyeurs de fibre (voir figure 2.8) retirent les particules de feuilles, les motes, l'herbe et l'écorce qui restent dans le coton après le nettoyage, l'extraction et l'égrenage du coton graine. La plupart des usines d'égrenage qui traitent du coton récolté à la machine nettoient au moins une fois la fibre.

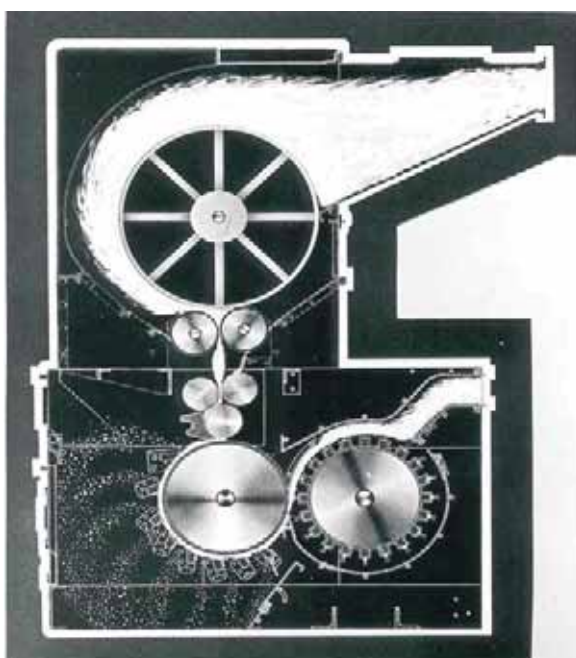


Figure 2.8: Nettoyeur de fibre à scies

Le nettoyage du coton-fibre produit généralement un grade de coton plus élevé (classement en fonction de la couleur, du grade et de la préparation). L'ampleur de l'amélioration du grade diminue néanmoins avec chaque nettoyage. Les nettoyeurs de coton-fibre peuvent aussi diminuer le nombre de balles d'un grade inférieur parce que contenant de l'herbe ou de l'écorce. Les nettoyeurs de coton-fibre produisent des balles d'un poids inférieur et risquent de diminuer la longueur de la fibre, ce qui aura une incidence sur la valeur de la balle. Dans certains cas, la conséquence directe de nettoyages multiples est une diminution de la valeur des balles à la vente ainsi qu'une augmentation de la quantité de neps et de fibres courtes qui amoindrissent la valeur du coton pour la filature.

## Restauration du taux d'humidité

Humidifier avant la séparation de la fibre de la graine et le nettoyage de la fibre aide à préserver la longueur de la fibre et à réduire le nombre de fibres qui se cassent dans l'égreneuse et les nettoyeurs de coton-fibre. Toutefois, humidifier le coton-fibre déjà égrené et nettoyé ne permet pas d'augmenter la longueur de la fibre. Rétablir la teneur en eau présente également l'avantage d'abaisser le niveau d'électricité statique du coton, de diminuer le volume de coton nécessaire pour obtenir une balle de la taille requise et de réduire la force nécessaire pour presser la balle. Les pressions exercées sur les liens de la balle sont aussi moins fortes lorsque la teneur en eau est plus élevée.

La teneur en eau recommandée de 6%–7% tient compte de considérations liées à la production et à la qualité. Une des méthodes utilisées pour rétablir le taux d'humidité dans la fibre de coton consiste à souffler de l'air humide dans le coton. L'apport d'humidité avec ce système est limité, particulièrement lorsque le débit d'égrenage est élevé. Les fibres de coton perdent une partie de leur ténacité, ce qui réduit les forces de compression requises pour la mise en balle. Une autre méthode consiste à vaporiser de l'eau directement sur le coton.

## Emballage du coton-fibre

L'emballage de la balle est l'étape finale du traitement du coton à l'usine d'égrenage. Le système de conditionnement se compose d'un condenseur général, d'une glissière à coton-fibre, d'un alimenteur à coton-fibre, d'un dameur, d'une presse à balles, de systèmes pour lier et recouvrir les balles, et de systèmes de transport des balles. La presse à balles se compose d'un cadre, d'un ou plusieurs vérins hydrauliques, et d'un circuit hydraulique. Les sous-systèmes de cerclage peuvent être entièrement manuels, semi-automatiques, ou entièrement automatisés. Les liens d'emballage sont généralement des fils d'acier ou des feuillards plats, en acier ou en plastique. De six à dix liens sont habituellement placés le long de la balle, mais on utilise parfois un lien continu en spirale. Une fois la balle sortie de la presse, la pression exercée sur les liens est fonction de l'uniformité de la répartition de la fibre, du poids de la balle, de ses dimensions, de la densité à laquelle la balle a été pressée, du taux d'humidité, de la longueur des liens et d'autres facteurs. Les liens doivent être adaptés à la presse pour éviter qu'ils ne cassent entraînant contamination et problèmes de manutention. Afin de prévenir la détérioration de la fibre dans la balle, le taux d'humidité du coton dans la balle ne doit à aucun endroit dépasser 7,5%. La fibre se détériore considérablement plus avec l'augmentation de la teneur en eau, particulièrement au-dessus de 9%.

Les balles doivent être entièrement couvertes (y compris les ouvertures pratiquées pour l'échantillonnage), et l'habillage des balles doit être propre, en bon état, et suffisamment solide pour protéger convenablement le coton. Les balles sont recouvertes de fibres naturelles telles le coton (de préférence), et le jute, et de matières synthétiques telles le polypropylène et le polyéthylène. Le matériau utilisé ne doit pas contenir de sel ou d'autres matières corrosives, et ne doit pas contenir de sisal ou d'autres fibres dures ou susceptibles de contaminer le coton ou de le détériorer. En cas de stockage à l'extérieur, les emballages doivent contenir des inhibiteurs d'ultraviolets en fonction de la durée prévue du stockage.

## Effet de l'égrenage sur la qualité du coton

L'égrenage de qualité n'utilise que ce qu'il faut de séchage, d'apport d'humidité et de nettoyage pour satisfaire aux exigences du client. Les nouvelles technologies qui ont fait leurs preuves doivent être utilisées pour traiter le coton et surveiller et contrôler la qualité de la fibre.

Le processus d'égrenage peut affecter considérablement la longueur de la fibre, l'uniformité, et la teneur en fragments de coques, déchets, fibres courtes et neps. Les deux opérations liées à l'égrenage qui affectent le plus la qualité sont la régulation de la teneur en eau pendant l'égrenage et le nettoyage, ainsi que l'intensité du nettoyage. La figure 2.9 illustre l'effet de l'humidité sur la qualité de la fibre. L'ajout d'équipement de nettoyage du coton graine a une incidence sur certains paramètres de qualité de la fibre, et les nettoyeurs de fibre à scies ont une incidence sur presque tous les paramètres de qualité de la fibre. Les machines d'égrenage retirent les particules de déchets, petites et grandes. Les particules communément connues sous le nom de *pepper trash*, généralement d'une taille de 500 microns, diminuent considérablement à tous les stades de l'usine d'égrenage, sauf dans l'égreneuse. Les nettoyeurs à scies sont particulièrement efficaces pour retirer les petites particules de déchets.

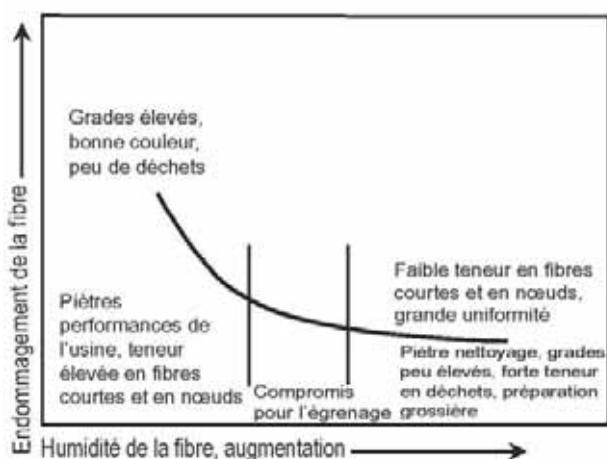


Figure 2.9: La teneur en eau pendant les opérations d'égrenage est un compromis entre l'efficacité du nettoyage et la qualité de la fibre

Le juste degré de nettoyage est un compromis entre la teneur en déchets dans la fibre et la qualité de la fibre. Les nettoyeurs de coton-fibre sont beaucoup plus efficaces pour réduire la teneur en déchets du coton-fibre que les nettoyeurs de coton graine, mais les nettoyeurs de coton-fibre peuvent aussi nuire à la qualité de la fibre et diminuer le poids de la balle (rendement) en éliminant des fibres de qualité en même temps que les déchets. Le nettoyage ne modifie guère la couleur originale de la fibre, mais peigner la fibre et retirer les déchets et la poussière modifie la couleur perçue. Le nettoyage du coton-fibre peut parfois mélanger les fibres de sorte que moins de balles sont classées en teintées ou légèrement teintées. L'égrenage n'affecte pas la finesse et la maturité, bien que ces propriétés aient une incidence sur l'ampleur des dommages causés au coton-fibre pendant

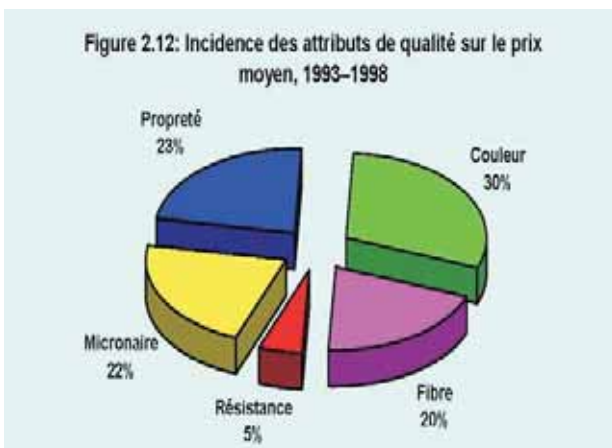
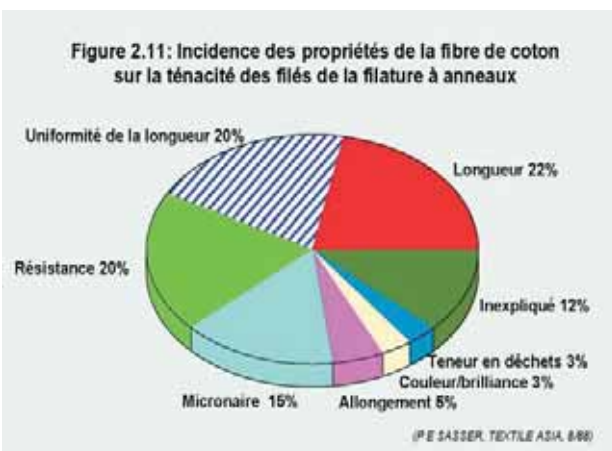
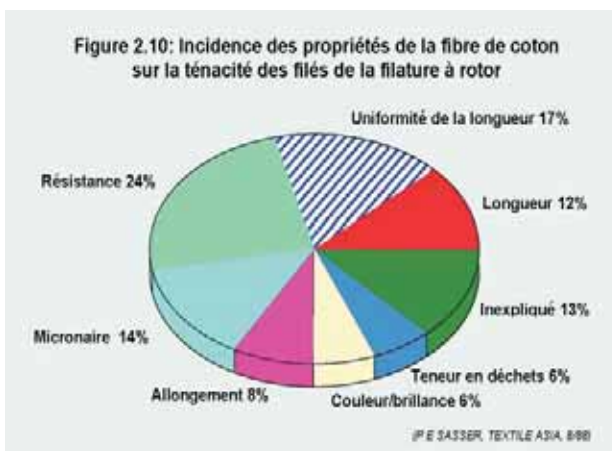
l'égrenage et le nettoyage. Tous les dispositifs mécaniques ou pneumatiques utilisés durant le nettoyage et l'égrenage accroissent la teneur en neps, mais ce sont les nettoyeurs du coton-fibre qui l'influence la plus marquée. Le nombre de fragments de coques dans le coton-fibre égrené est fonction de l'état de la graine et de l'égrenage. La résistance du fil, l'apparence du fil et la rupture à la filature sont trois paramètres de qualité importants pour la filature. Tous trois sont fonction de l'uniformité de la longueur et, par conséquent, de la proportion de fibres courtes ou cassées. Le meilleur moyen de préserver ces trois qualités est généralement d'égrener le coton en recourant le moins possible aux équipements de séchage et de nettoyage.

Comparée à l'égreneuse à scies, l'égreneuse à rouleau a un rendement plus élevé et produit une fibre plus longue, qui contient moins de fibres courtes et de neps, mais davantage de corps étrangers et de graines de coton. L'égrenage à rouleau donne au coton une apparence moins lisse que l'égrenage à scies.

## Incidence des propriétés de la fibre de coton sur les performances, la qualité et les coûts de la transformation textile

La fibre de coton est confrontée à une concurrence accrue de la part des fibres artificielles, notamment le polyester. Le coton étant un produit naturel, les caractéristiques tant physiques que chimiques (essentiellement physiques) de la

la fibre de coton varie grandement en fonction de facteurs génétiques et environnementaux et des pratiques en matière de récolte et d'égrenage. Il existe essentiellement quatre variétés de coton cultivées à des fins commerciales : le *Gossypium hirsutum*, à fibres de longueur et finesse moyennes (le coton upland américain qui représente plus de 90% de la production mondiale de coton); le *Gossypium barbadense* à fibres longues et fines; et le *Gossypium arboreum* et *Gossypium herbaceum* à fibres épaisses et courtes (connus sous le nom de cotons Desi). Les caractéristiques physiques, chimiques et autres de la fibre de coton, y compris le type et la quantité de matière non fibreuse et la «configuration de la fibre» (préparation, nepposité, etc.), déterminent ses performances et son comportement en filature en termes de pertes et d'efficacité de transformation (y compris les pannes mécaniques et les casses des fils) ainsi que la qualité du filé et du tissu (voir figures 2.10 et 2.11). Enfin, ces caractéristiques déterminent également à la fois les coûts de conversion et l'utilisation finale du produit, son prix et sa qualité.



Source : Chakraborty *et al.*

La fibre représente entre 50% et 70% du coût de fabrication du fil. Par conséquent, dans l'idéal, le prix du coton devrait être fonction des caractéristiques de la fibre. Chakraborty *et al* ont étudié la relation entre le prix de la fibre de coton et ses propriétés (voir figure 2.12); Deussen et Neuhaus ont aussi présenté des tableaux suggérant un lien entre le prix du coton et les caractéristiques de la fibre.

Les exigences en matière de qualité et de performance imposées à tous les stades de l'industrie textile sont de plus en plus grandes, depuis la matière première jusqu'au produit final. À titre d'exemple, il y a une vingtaine d'années on tolérait 15 défauts non-réparables

pour 100 mètres de tissu de coton, contre 5 aujourd'hui et peut-être 3 dans le futur. Le pourcentage de tissus de deuxième catégorie a aussi diminué, passant de 3% à 0,5%, et pourrait atteindre 0,3% dans l'avenir (Weissenberg et Legler). Le nombre d'interruptions des métiers à tisser a diminué de 50% sur la même période, de l'ordre de 20% à 30% de ces interruptions sont dus à des défauts dans les filés, chaque réparation en cas de rupture coûtant environ 70 cents. Nul n'ignore que le fil fin en certains endroits, dont les capacités d'allongement et de résistance sont inférieures à certaines normes minimales, se casse plus facilement au tissage. Ces sections de fil plus fin et d'autres défauts sont liés aux propriétés de la fibre et aux conditions de filature.

Au regard de ce qui précède, il est compréhensible que l'on s'efforce constamment d'améliorer les propriétés désirables du coton et d'éliminer, ou de minimiser, ses propriétés indésirables. Ces efforts portent sur la sélection, la culture et l'égrenage ainsi que sur les systèmes et conditions de transformation. Par ailleurs, il n'est guère surprenant de constater que pendant plus d'un siècle des efforts considérables ont été déployés pour mettre au point des instruments et des méthodes permettant de mesurer correctement les propriétés de la fibre de coton (en testant de préférence chaque balle de coton), et de comparer au plan quantitatif les propriétés mesurées aux performances en filature et aux propriétés du fil et du tissu, de manière à améliorer et optimiser la qualité dans son ensemble (voir encadré ci-dessous). Des progrès considérables ont été

***Caractéristiques physiques du coton pouvant affecter les performances, la qualité et les coûts de la transformation textile***

***Longueur***

- Longueur (par exemple UHML, 2,5% longueur pincée [span length], ML, longueur de fibre)*
- Variabilité de la fibre (par exemple, CV, indice/ratio d'uniformité,)*
- Teneur en fibres courtes*

***Finesse/coupe transversale***

- Promedio (par exemple, millitex, micronaire)*
- Variabilité (CV, par exemple)*
- Maturité (ratio entre la paroi intérieure et le lumen)*
- Teneur en fibres immatures/mortes*

***Ténacité (faisceau et fibre unique)***

- Ténacité moyenne*
- Variabilité de la ténacité*
- Allongement moyen*
- Variabilité de l'allongement*
- Élasticité*
- Module*
- Charge de rupture*

***Couleur et affinité tinctoriale***

- Indice de jaune (par exemple +b)*
- Brillance (Rd, par exemple)*
- Variabilité de la couleur (taches, etc.)*
- Degré de coloration (réflectance aux UV/fluorescence, par exemple)*

***Teneur en éléments non fibreux / contaminants***

- Matières végétales/déchets*
- Matières minérales (sable et poussière, par exemple)*
- Matières organiques (cire, par exemple)*
- Fibres étrangères (polypropylène, par exemple)*
- Miellat/collage/sucres réducteurs*

***Défauts***

- Neps fibreux*
- Neps causés par des fragments de coque*
- Préparation*

***Frisure/ondulations/convolutions/gonflage***

***Friction***

réalisés dans ce domaine, preuve en est notamment la conception de systèmes permettant de tester de gros volumes de coton, plus connus sous le nom de systèmes HVI. En 2006, quelque 2 000 systèmes de ce type étaient en place dans plus de 70 pays, lesquels, en théorie, pouvaient tester chaque année l'ensemble de la récolte de coton, soit environ 25 millions de tonnes.

En dépit des recherches très fouillées (expérimentales et théoriques) menées afin d'établir le lien entre les caractéristiques du coton telles qu'elles ont été mesurées et les résultats à la transformation et la qualité du fil, il n'existe pour l'heure aucune relation «générique» ou autre méthode empirique ou théorique qui permette d'établir avec précision une corrélation entre les propriétés de la fibre de coton et les résultats ultérieurs une fois qu'elle est transformée en textile. Cela est notamment dû au fait que les propriétés de la fibre de coton sont extrêmement variées, de même que les conditions de transformation, et qu'il existe une interaction entre les conditions de transformation et les propriétés de la fibre. La relative importance des propriétés de la fibre est aussi fonction du mode de filature (voir tableau 2.1), du type de coton (peigné ou non), et de la finesse du fil filé.

| Ordre d'importance | Filature à anneau                      | Filature à rotor                       | Filature par jet d'air                 | Fricción                               |
|--------------------|--|--|--|--|
| 1                  | Longueur et uniformité sur la longueur | Résistance                             | Finesse                                | Friction                               |
| 2                  | Résistance                             | Finesse                                | Propreté*                              | Résistance                             |
| 3                  | Finesse                                | Longueur et uniformité sur la longueur | Résistance                             | Finesse                                |
| 4                  |  | Propreté*                              | Longueur et uniformité sur la longueur | Longueur et uniformité sur la longueur |
| 5                  |  |  | Friction                               | Propreté*                              |

\* Absence de déchets, de poussière, etc. (Deussen, H.)

Le présent chapitre traite brièvement de la mesure des propriétés de la fibre et de l'incidence des modifications des propriétés de la fibre sur les résultats en filature, la qualité et les coûts. Il n'en demeure pas moins que les incidences financières des propriétés de la fibre sont complexes car elles varient dans une grande mesure d'une filature et d'un produit à l'autre et sont difficiles à définir et à quantifier, même au sein d'une même filature. À titre d'exemple, comment calculer les incidences financières de l'irrégularité du fil liée à un raccourcissement de la longueur de la fibre de coton ou à une augmentation de la teneur en fibres courtes? Autre exemple, les incidences financières de l'augmentation des déchets de coton liée à une augmentation de la teneur en fibres courtes, en partant du principe que les déchets sont recyclés et/ou vendus. Il a été estimé qu'une augmentation de 1% des déchets de cardage et du séparateur entraîne une augmentation d'environ 1% du coût du fil, alors qu'une augmentation de 1% des déchets du séparateur, de 1% des déchets de cardage, de 1% des déchets de peignage et de 1% des déchets de filature peut entraîner une augmentation du coût du fil de plus de 3%. Parce que le problème est complexe, nous ne ferons que survoler les incidences financières des modifications des propriétés de la fibre.

## Mesure et incidences des propriétés de la fibre de coton

Les premiers systèmes de mesure (en laboratoire) de la fibre de coton à l'aide d'instruments, conçus pendant la première moitié du vingtième siècle (le testeur Pressley, par exemple au début des années 40 ainsi que le Stélomètre et le Colorimètre au début des années 50), exigeaient souvent du temps et fonctionnaient plus ou moins bien selon l'opérateur, et l'on a pris conscience que des systèmes de préférence automatiques ou en ligne étaient nécessaires, des systèmes qui permettraient une mesure précise, rapide et peu coûteuse des caractéristiques de la fibre, qui n'exigeraient guère d'intervention humaine. Il n'en demeure pas moins qu'il aura fallu plusieurs décennies pour atteindre cet objectif. La conception du HVI (High Volume Instrument) aura été une étape importante sur la voie de la réalisation de cet objectif. Depuis leur conception à la fin des années 60, le début de leur utilisation à des fins commerciales à la fin des années 70 et leur première utilisation pour le classement du coton au début des années 80, les tests sur de gros volumes de coton ont considérablement progressé et ont été acceptés à l'échelle mondiale. En dépit de quelques inconvénients, les instruments sont la seule méthode de tests et de classement d'un bon rapport coût-efficacité et à grande échelle pour la récolte mondiale de coton.

Les systèmes de tests de gros volumes de dernière génération peuvent tester toutes les propriétés traditionnellement mesurées par HVI, plus la teneur en fibres courtes, les neps, les neps causés par des fragments de coque, le collage, la maturité et la teneur en eau ainsi que d'autres paramètres de couleur (indépendamment de la teneur en déchets et autres contaminants). Néanmoins, dans certains cas, ces tests très détaillés vont de pair avec un ralentissement de la vitesse de test, des améliorations supplémentaires s'imposent donc, notamment pour la mesure et la caractérisation des déchets. On peut affirmer sans risque d'erreur que les caractéristiques du coton-fibre systématiquement mesurées par les systèmes HVI représentent aujourd'hui l'essentiel, voire la totalité, des variations du comportement en filature et de la qualité du fil de coton. Il n'en demeure pas moins que la précision et la reproductibilité des résultats d'essai pour certaines des propriétés décrites plus haut n'atteignent pas encore les niveaux imposés par l'industrie. Sous l'égide du Comité consultatif international du coton (CCIC), Washington, DC, un groupe de travail a été créé en 2003 pour faciliter l'obtention de résultats d'essai normalisés et harmonisés pour l'usage commercial des essais de gros volumes : le Groupe de travail sur la normalisation commerciale du classement du coton par instruments (CSITC). Un des objectifs premiers du CSITC est l'installation d'un nouveau système d'essai visant trois objectifs :

- Évaluer les méthodes de tests HVI ainsi que la variabilité des résultats
  - Variabilité entre laboratoires;
  - Variabilité au sein des laboratoires.
- Évaluer/noter les laboratoires associés en fonction de l'exactitude des résultats.
- Analyser dans le détail les résultats des laboratoires pour obtenir des résultats plus fiables car exacts et précis.

La procédure d'évaluation (Round Trial system) a été lancée en 2007, et chaque laboratoire de tests est invité à y participer.

Le premier objectif contribuera à évaluer la pertinence des propriétés testées par les chaînes de mesure par instrument CMI. Le deuxième de ces objectifs s'accompagne d'un dispositif de certification des laboratoires, même si aucun critère n'est déterminant dans la décision d'accorder ou non la certification; il s'agit d'une notation de l'ensemble des résultats obtenus. Chaque centre de tests pourra mettre en avant le certificat reposant sur cette notation pour attester de son aptitude à réaliser les essais. Le troisième objectif aidera les laboratoires à obtenir des résultats plus fiables.



Le CCIC organise les Round Trials (tests comparés) du CSITC, lesquels sont organisés en coopération avec le Département de l'agriculture des États-Unis (USDA-AMS) et le Bremen Fibre Institute (FIBRE). Des renseignements sont disponibles sur le site web du CCIC ([www.icac.org](http://www.icac.org)) ou par courrier électronique ([csitcsecretariat@icac.org](mailto:csitcsecretariat@icac.org)).

L'objectif ultime est de pouvoir mesurer une fois seulement, avec précision, de manière systématique, rapide et avec un bon rapport coût-efficacité, toutes ces caractéristiques du coton (voir l'encadré en page 49) qui influent, un tant soit peu, sur la détermination du mode de transformation et des résultats connexes, la qualité, l'utilisation et l'application du produit et, enfin, la valeur commerciale, pour pouvoir ensuite mettre en rapport ces propriétés et les performances, l'utilisation et la qualité en filature. Les résultats ainsi obtenus devraient suivre la balle jusqu'à sa destination finale.

Un autre progrès important et bienvenu concerne les systèmes rapides et individualisés de mesure de la fibre de coton (systèmes électro-optiques, tel que l'AFIS® – Advanced Fibre Information System) qui permettent la mesure en laboratoire précise et détaillée des propriétés telles la longueur (y compris la teneur en fibres courtes), les neps (fibres et fragments de coque), la charge, la poussière, la finesse et la maturité (ainsi que la teneur en fibres immatures,  $\ominus < 0,25$ ), et leurs proportions respectives. En 2006 quelque 800 systèmes AFIS® étaient en place à travers le monde. L'avantage de ces systèmes est qu'ils fournissent davantage d'informations, jusqu'au niveau de chaque fibre, notamment sur des propriétés non mesurées par les systèmes à haut débit. Le principal inconvénient de ces systèmes, en termes de tests systématiques de gros volumes de coton aux fins du classement et du négoce, est leur relative lenteur, bien que des systèmes plus rapides commencent tout doucement à voir le jour.

L'utilisation de proche infrarouge (NIR), et d'autres parties du spectre électromagnétique, pour mesurer certaines propriétés du coton (maturité, collage et teneur en eau, par exemple) est également un domaine de recherche potentiellement prometteur. Ces systèmes de mesures, parce qu'ils sont sans contact et non destructifs, peuvent être utilisés en ligne, en plus d'être extrêmement rapides et souples.

### ***Micronaire***

L'importance du micronaire, qui est déterminé par la génétique (variété de coton) et les conditions environnementales, a été rapidement reconnue, et faisait partie des premières propriétés de la fibre de coton mesurées à l'aide d'instruments en utilisant le principe des flux d'air. Le micronaire est généralement utilisé pour mesurer la maturité, qui vaut pour une variété donnée de coton (cultivar) et une région. Néanmoins, il est plus généralement fonction de la maturité et de la finesse, qui affectent le comportement en filature et la qualité de manière indépendante et différente. Il est par conséquent important, en particulier lorsque différentes variétés de coton et régions de production sont concernées, de mesurer séparément la maturité et la finesse, lesquelles sont abordées séparément plus bas. Il n'en demeure pas moins que des recherches ont montré que pour les cotons upland, le micronaire est au moins aussi bon, voire meilleur, que la maturité pour prédire la qualité du fil et son affinité tinctoriale. À titre d'exemple, Chellamani *et al.* ont découvert la relation suivante entre la différence de couleur ( $\Delta E$ ) et la différence de micronaire et de teneur en fibres immatures.

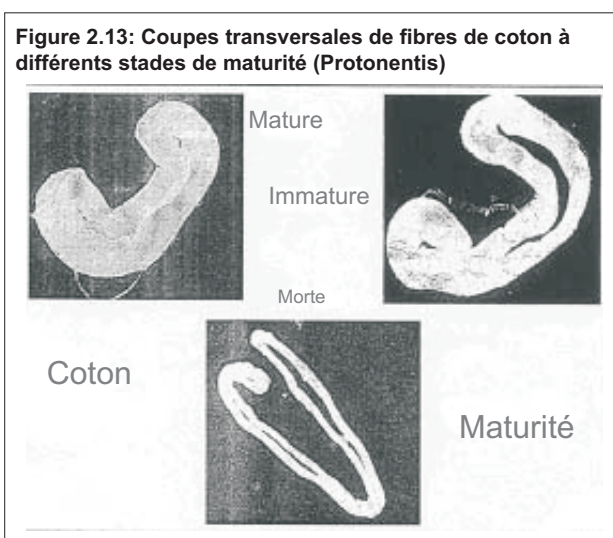
$$\frac{1}{\Delta E} = 2,064 - 0,552 (\text{différence du micronaire}) - 0,025 \times \text{teneur en fibres immatures}$$

Lorsque seul le micronaire est mesuré, son importance tient au fait qu'il a une incidence sur les déchets de filature (une fibre à micronaire moins élevé casse plus facilement lorsqu'elle est travaillée en machine), les neps (les fibres dont le

micronaire est moins élevé sont généralement plus souples et s'emmêlent plus facilement pour former des neeps), la teneur en fibres courtes, les performances en filature, la qualité du fil et du tissu, l'apparence du tissu teint et les neeps en particulier. Le coton dont le micronaire est moins élevé a également tendance à s'emmêler plus facilement autour des particules de déchets et de feuilles, ce qui entraîne une augmentation de la quantité de fibres de qualité retirées. Ces caractéristiques ont une incidence sur les performances en filature, la qualité et le coût du produit. Les cotons à micronaire inférieur doivent également être cardés plus lentement. Les neeps peuvent nuire à l'étirage et causer des cassures à la filature. Si les niveaux de micronaire dans un mélange de cotons varient trop (de plus de 0,2 unités), des stries peuvent apparaître (barré) du fait de différences dans la teinture. On estime généralement que les cotons à micronaire trop faible ou trop élevé devraient être évités, la fourchette idéale se situant entre 3,8 et 4,2 pour le coton upland américain. Des valeurs inférieures à 3,8 restent néanmoins préférables pour autant que le coton soit mature, notamment pour la filature à rotor.

### Maturité

La maturité, qui est dans une grande mesure déterminée par les conditions de culture, peut être définie comme l'épaisseur relative de la paroi (en d'autres termes la surface de la paroi cellulaire par rapport à celle d'un cercle de même périmètre que la fibre, ou le ratio entre l'épaisseur de la paroi cellulaire et le diamètre de la fibre). Des coupes transversales de fibres à différents degrés de maturité sont représentées à la figure 2.13.



La maturité affecte généralement davantage l'apparence du tissu et les défauts que n'importe laquelle des autres propriétés de la fibre. Elle est communément mesurée par test courant d'air et double compression, bien que la mesure de fibres uniques (AFIS®, par exemple) soit utilisée pour obtenir davantage d'informations, y compris sur la répartition de la maturité et la présence de fibres immatures ou mortes. Il existe différents moyens d'exprimer la maturité, les deux plus usités étant le taux de fibres mûres (FM) et le ratio de maturité (RM). Pour le RM, un niveau d'au moins 0,9 est souhaité (de préférence 0,95) et pour FM 80% est souhaitable. La maturité de la fibre de coton a une incidence considérable sur la formation des neeps, l'absorption des teintures et l'apparence après teinture. Les

variations de la maturité dans un lot de fils ou de tissus peuvent entraîner l'apparition de stries/barré (variations de l'apparence après teinture). Cependant, c'est non seulement la maturité moyenne qui est importante, mais aussi la répartition de la maturité. Un petit pourcentage de fibres immatures ou «mortes» peut ne pas affecter outre mesure la maturité moyenne mais peut affecter de manière significative l'apparence du fil et du tissu, notamment les neeps et les points blancs (white specks) qui peuvent uniquement toucher environ 0,5% (en poids) des fibres. Les fibres teintées immatures présentent un aspect plus clair, principalement parce qu'elles sont plates, semblables à un ruban non uniforme et du fait de la longueur de trajectoire plus courte de la lumière qui passe à travers la paroi teintée plus fine, et pas tant parce qu'elles absorberaient moins la teinture, la différence de réflectance de la lumière par rapport aux surfaces «plates» intervenant aussi dans ce phénomène (neeps brillants, par exemple). Cependant, la désorption rapide de la teinture des fibres immatures peut aussi jouer un rôle. Les pertes au dégraissage et au finissage sont également considérables pour les cotons immatures, parce qu'ils présentent une

teneur en fibres non cellulosiques plus grande. La maturité de la fibre a aussi une incidence sur la brillance. L'immaturation peut aussi être associée au collage et à la surimpression au rouleau du fait d'un excès de sucre, notamment lorsque le taux d'humidité est particulièrement élevé. Nous savons que le peignage permet d'enlever les fibres relativement immatures et fines.

### *Finesse*

La finesse de la fibre de coton en tant que telle, déterminée à la fois par la génétique et des facteurs environnementaux, a une incidence les performances à la transformation, notamment à la filature, ainsi que sur la qualité du fil et de la fibre. Elle est mesurée par test à courant d'air double et compression ainsi par système optique, tel l'AFIS®. Les fibres plus fines, parce qu'elles sont plus souples et qu'elles ont tendance à gondoler, s'emmêlent plus facilement pour former des neps, et se cassent plus fréquemment, créant davantage de fibres courtes et de déchets fibreux, mais leurs performances à la filature sont meilleures, de même que leur régularité et leur résistance, principalement du fait du plus grand nombre de fibres dans la coupe transversale du fil, une caractéristique particulièrement importante pour tous les fils fins et pour les systèmes de filature à rotor (open end, ou à bout libéré) et à jet d'air. Les limites pour la filature, en termes de nombre de fibres dans la coupe transversale du fil, sont de 100 ou plus pour la filature à rotor, à friction et à jet d'air et environ la moitié pour la filature à anneau. Les fibres plus fines réduisent aussi le roving et les torsions du filé nécessaires pour assurer une résistance maximale du fil. Les fibres plus fines produisent aussi des fils et des tissus plus souples (moins rigides) au toucher plus doux. La perméabilité du tissu à l'air est inversement proportionnelle à la finesse. Dans l'idéal, en particulier pour la filature à rotor et les fils fins, la fibre doit être très fine (< 150 mtex) mais parvenue à maturité.

### *Longueur et uniformité de longueur*

La longueur, l'uniformité de longueur et la répartition sur la longueur, y compris la teneur en fibres courtes, sont probablement les propriétés les plus importantes pour le coton, bien que leur importance dépende dans une certaine mesure du mode de filature. Les caractéristiques de longueur de la fibre sont déterminées par des facteurs génétiques (variété de coton), ainsi que par des conditions d'égrenage et de transformation (rupture de la fibre). Les caractéristiques de longueur du coton sont probablement celles qui déterminent les performances en filature à anneau et les limites de filature, et souvent aussi la résistance du fil. Une augmentation de 1mm de la longueur de la fibre signifie une augmentation de la résistance d'environ 0,4 cN/tex voire plus (Frey, M). La longueur des fibres, la longueur UHML et une longueur pincée (span length) de 2,5% fournissent toutes des mesures semblables, mais non identiques de la longueur de l'essentiel des fibres longues dans un échantillon, et une longueur approximative des fibres détachées manuellement de la graine avec soin. Elles sont mesurées par HVI et d'autres systèmes semblables, ainsi que par des systèmes de mesure par fibre, tels l'AFIS®. Ces mesures sont utiles pour déterminer les distances entre les rouleaux d'impression, la longueur UHML étant de plus en plus mesurée par des systèmes à haut débit et adoptée à des fins commerciales. Dans la plupart des cas une longueur supérieure à 28 mm est souhaitable, bien que cela dépende du système de filature et du titre du fil. La longueur moyenne (ML) ou une longueur pincée (span length) de 50% est généralement considérée comme une meilleure mesure des performances à la filature et de la qualité du fil. Les cotons plus longs, qui sont aussi souvent plus fins, ont généralement davantage tendance à former des neps au cardage et sont de ce fait souvent cardés à des vitesses inférieures et peignés pour supprimer les neps et mieux aligner les fibres. Les fibres plus longues permettent aussi de réduire le roving et les torsions de filé et de recourir à des vitesses de filature plus élevées; elles produisent aussi des fils plus fins, plus forts, plus réguliers et moins pubescents, ainsi que des tissus plus solides et de meilleur aspect.

Une variation excessive de la longueur de la fibre (CV de la longueur de la fibre, ratio d'uniformité ou indice d'uniformité, par exemple) entraîne aussi souvent une augmentation des déchets produits et a une incidence néfaste sur les performances à la transformation, notamment en filature, et sur la qualité du fil. L'inverse de l'uniformité de la longueur donne également une mesure des fibres flottantes présentes dans la zone d'étirage, bien que la teneur en fibres courtes (SFC) soit un meilleur indicateur pour les fibres flottantes. La SFC est généralement définie en pourcentage, en poids, des fibres inférieures à 1/2" (12,7 mm). La SFC chiffrée est néanmoins considérée comme une mesure plus fiable des conditions de transformation. Bien que l'indice d'uniformité soit généralement mesuré (avec précision) dans les systèmes à haut débit, il ne fournit pas, à lui seul, une mesure précise de la SFC. Un indice d'uniformité supérieur à 83% et un ratio d'uniformité supérieur à 48% sont souhaitables, même si cela dépend du mode de filature et du titre du fil.

Une augmentation de la SFC entraîne une augmentation des ruptures à la filature, des déchets de transformation (y compris les effilochés), une torsion des fils volants et une torsion optimale de roving, et provoque une détérioration des propriétés du fil et du tissu, notamment de la résistance et de la régularité du fil. Une augmentation (absolue) de 1% de la SFC peut diminuer la résistance du fil filé à anneau de 1% ou plus. La résistance du tissu et la résistance à l'abrasion diminuent aussi lorsque la SFC augmente. Selon les instruments utilisés, on constatera une variation de la SFC et une répartition différente des fibres. Une SFC inférieur à 8% (en poids) est souhaitable, bien que la SFC soit généralement fonction de la longueur de la fibre (UHML).

### **Résistance**

La résistance des fibres de coton considérées individuellement est dans une grande mesure déterminée par la finesse des fibres, alors que la ténacité (en d'autres termes, la résistance corrigée de la finesse ou de la section efficace) est dans une grande mesure déterminée par la génétique. La résistance de la fibre de coton, ou plus précisément la ténacité de la fibre, est généralement mesurée sur des faisceaux de fibres, par opposition à une fibre simple, à jauge zéro ou jauge 1/8" (3,2 mm), cette dernière étant de plus en plus mesurée et acceptée à travers le monde comme étant un meilleur indicateur de la résistance du fil et du tissu. Les systèmes à haut débit fournissent une mesure raisonnablement précise et fiable de la résistance de la fibre de coton. Bien que les cotons résistants posent généralement moins de problèmes à la transformation que les cotons moins résistants, la ténacité de la fibre de coton, en tant que telle, n'a pas autant d'importance à la transformation, si ce n'est peut-être à la filature à rotor. Dans ce cas, elle peut améliorer les performances à la filature, en particulier la filature de fils fins. Il est toutefois important de noter que, en valeur absolue (cN), les cotons plus fins et moins matures sont moins résistants que les fibres plus grossières et plus matures, mais lorsque la résistance est exprimée en termes de ténacité (cN/tex ou gf/tex), en d'autres termes corrigée du nombre de fibres dans une coupe transversale ou de la finesse, alors cet effet disparaît dans une grande mesure. Les fibres plus fines, et par conséquent plus faibles, auront davantage tendance à se casser à la transformation, mais une fois transformées en fil d'une densité linéaire constante, elles produisent un fil plus solide du fait du nombre plus grand de fibres dans une coupe transversale du fil. Il est donc toujours important d'établir une distinction entre la résistance absolue de la fibre (en d'autres termes non corrigée du nombre de fibres dans une coupe transversale ou de la finesse) et la ténacité de la fibre (corrigée du nombre de fibres dans une coupe transversale ou de la finesse). Même en termes de performances en filature, l'incidence de la résistance de la fibre est mineure, alors que la ténacité de la fibre est liée, pour ainsi dire de manière linéaire, à la résistance du fil et du tissu, toutes choses égales par ailleurs. La ténacité de la fibre est particulièrement importante pour la filature à rotor. Avec une torsion du fil

optimale, la ténacité de la fibre influence, plus que toute autre propriété de la fibre, la ténacité du fil. L'utilisation de la résistance étant généralement de 50%–60% pour la filature à rotor et de 60%–70% pour la filature à anneau, une augmentation de la résistance de la fibre de 1 cN/tex augmente la résistance du fil d'environ 0,5 cN/tex, voire plus. Une ténacité en faisceau supérieure à 30 cN/tex (niveau HVI) est généralement souhaitable.

### **Allongement**

En règle générale, l'allongement de la fibre (allongement de rupture) est mesuré en même temps que la résistance de la fibre et est déterminé par des facteurs génétiques et environnementaux. L'augmentation de l'allongement de la fibre est associée à une augmentation de l'allongement du fil et du tissu écru, la relation entre l'allongement du fil et l'allongement de la fibre étant fonction de la longueur de la fibre et de la torsion du fil ainsi que de la densité linéaire. L'allongement du fil a une incidence considérable sur l'efficacité au tissage. L'augmentation de l'allongement de la fibre peut parfois réduire la rupture à la filature et la résistance du fil. Un allongement supérieur à 7% est souhaitable.

### **Couleur**

Le coton est généralement blanc lorsque la capsule s'ouvre, mais l'exposition continue aux intempéries et aux micro-organismes peut lui faire perdre sa brillance et l'assombrir. Le coton peut aussi être décoloré ou tacheté par les insectes, les champignons, les maladies des plantes et les sols maculés, ou sous l'effet du gel ou de la sécheresse. Les sucres réducteurs et le stockage à l'humidité peuvent aussi provoquer un jaunissement.

Si la couleur n'a guère d'incidence sur la transformation, elle affecte l'affinité tinctoriale et le finissage. Le blanchiment permet souvent d'atténuer, voire d'éliminer, les différences dans le coton brut. Les différences de couleur après blanchiment n'impliquent pas nécessairement des différences de couleur après teinture.

Il est important de mesurer non seulement la couleur moyenne, mais aussi la variabilité de la couleur, y compris les taches, étant donné qu'elle peut avoir une incidence sur les performances à la transformation et à la teinture, ainsi que sur l'aspect du tissu. La mesure de la couleur est généralement instrumentale et vise à déterminer l'indice de gris, la réflectance ou la brillance (Rd) et l'indice de jaune (+b), bien que l'on s'oriente vers des valeurs CIE. La charge affecte les valeurs mesurées. Généralement, +b équivaut environ à 9,0 et Rd 75%.

### **Préparation**

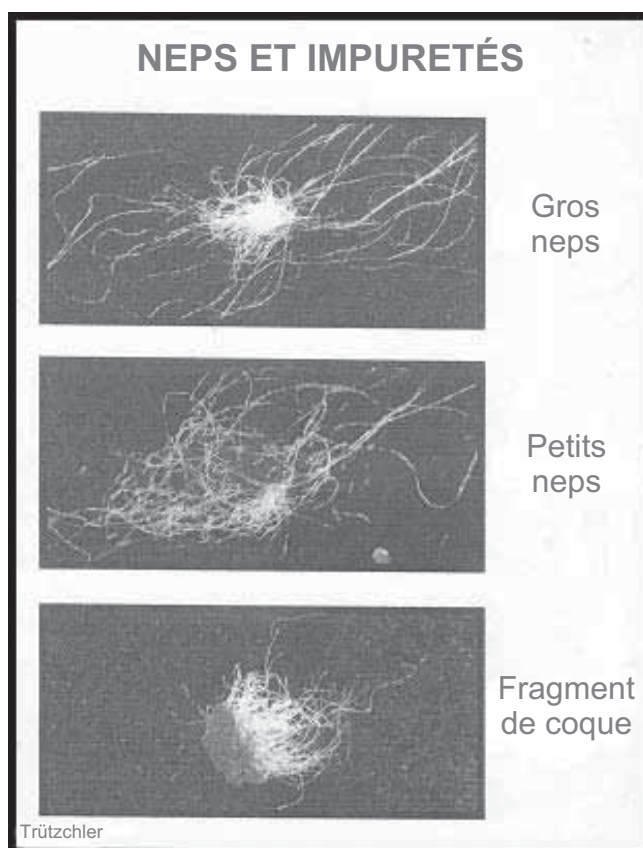
Cette propriété, qui décrit l'apparence du coton après égrenage, conséquence du traitement auquel a été soumis le coton durant la récolte et l'égrenage ne peut à ce jour pas encore faire l'objet d'une mesure instrumentale. La préparation peut avoir une incidence sur les déchets de transformation et la qualité du fil.

### **Neps**

Le coton graine ou prélevé manuellement avec soin sur la graine contient très peu de neps. Les neps consistent en un enchevêtrement (amas) de fibres (généralement au nombre de 16), avec ou sans corps étrangers (impuretés ou fragments de coques, par exemple) en son centre (voir figure 2.14).

Bien que les neps soient liés aux propriétés de la fibre, telles la maturité (y compris la distribution de la maturité et les fibres «mortes»), la récolte, l'égrenage et les conditions de traitement mécanique en filature ont une incidence considérable sur le nombre de neps. Les neps doivent donc être mesurés séparément. Il existe pour

Figure 2.14: Neps fibreux et neps à base de fragments de coque (Trützchler)



cela de nombreux instruments, mais rares sont ceux (à supposer qu'il y en ait un) qui sont suffisamment rapides pour le classement par instrument et pour être utilisés à des fins commerciales. Il importe également de pouvoir mesurer séparément les différents types de neps, tels que les neps de fragments de coque et les neps fibreux. Les neps entraînent l'apparition d'imperfections et d'irrégularités dans le fil et le tissu, ainsi des cassures en filature. Jusqu'à 50% des imperfections dans le fil, leurs sont dues, les fragments de coque étant particulièrement problématiques.

### *Teneur en impuretés (charge)*

Les impuretés, souvent décrites par le terme de «charge», comprennent normalement des fragments de feuilles, d'écorce et d'herbe, ainsi que des particules de sable et de poussière. L'ampleur de cette contamination est fonction des conditions de culture, de récolte et d'égrenage. Les matières plastiques constituent aussi une importante cause de contamination.

Le type et la quantité d'impuretés déterminent dans une grande mesure le comportement et les performances à la transformation ainsi que la quantité de déchets. Différents instruments de

laboratoire permettent de mesurer la charge, de même que des systèmes de mesure par instrument volume (bien que ces derniers ne soient pour l'heure pas encore satisfaisants). Des systèmes sophistiqués utilisant l'analyse d'images et la différenciation des couleurs, ont été conçus afin de mesurer plus précisément la charge et le type d'impuretés.

La charge est directement et indirectement liée aux déchets de transformation, l'enlèvement des impuretés étant associé à la cassure de la fibre et à l'enlèvement des déchets de fibre, ainsi qu'à la formation de neps. Tout cela peut avoir une incidence importante sur les performances en filature, en particulier la filature à rotor, et sur la qualité du fil. La filature à jet d'air et à friction exigent des quantités de déchets encore inférieures par rapport à la filature à rotor. Les impuretés qui ne sont pas retirées pendant la transformation peuvent affecter l'apparence du tissu et du fil. Les déchets et poussières peuvent avoir un effet particulièrement néfaste sur les performances en filature à rotor et sur les propriétés du fil, étant donné qu'elles s'accumulent dans la rainure de rotor, ce qui gêne la formation du fil, cause des cassures et réduit la qualité du fil. Les fragments de coque, auxquels des fibres tenaces adhèrent, sont à l'origine d'importants défauts dans le fil et affectent, là aussi, les performances en filature et celles du fil.

La poussière respirable, ou les agents associés à la poussière, entraînent des problèmes de santé et peuvent causer une byssinose. Les particules fines de déchets peuvent aussi former les noyaux autour desquels se constitueront des neps. La micropoussière peut accélérer l'usure des composantes du système de filature, en particulier dans les nouveaux systèmes tels à rotor, à friction et à jet d'air, et aussi bloquer le rotor et les buses du système à jet d'air.

Les corps étrangers et autres contaminants, tels que les matières plastiques, peuvent avoir un effet particulièrement délétère sur les performances à la transformation (notamment en filature), mais aussi apparaître sous forme de défauts dans le tissu, notamment après teinture. Les études de l'ITMF indiquent que les réclamations pour contamination concernent de 1% à 3% des ventes totales de fils de coton et de mélanges de coton.

### *Teneur en cire*

La teneur en cire est déterminée par les facteurs génétiques et environnementaux et est généralement mesurée par extraction par solvant. La cire, qui se trouve principalement à la surface de la fibre et dans la paroi primaire, a un effet bénéfique à la transformation mécanique. La quantité de cire par unité de surface est relativement constante, et les cotons plus fins contiennent donc davantage de cire par poids volumique que les cotons plus grossiers. La cire modifie le comportement au mouillage et devrait être retirée lorsqu'un bon mouillage est nécessaire, comme pour les serviettes de toilette. Retirer la cire peut avoir un effet bénéfique sur la résistance du fil mais avoir un effet néfaste sur l'autodéfroissabilité du tissu, sur l'abrasion et la résistance à la déchirure. Un excès de cire peut parfois aussi causer des problèmes d'adhésion et de surimpression au rouleau. Dans la plupart des cas, la cire sur la fibre rend nécessaire l'application d'huiles ou de lubrifiants pour faciliter la transformation mécanique, mais tout traitement humide appliqué avant la transformation peut avoir des répercussions négatives sur celle-ci. La cire permet de traiter le coton sans problème sur la plupart des systèmes.

### *Friction*

La friction dans la fibre de coton ne varie pas énormément. Elle est déterminée par la teneur en cire, les électrolytes et les cures (Gamble) présents à la surface de la fibre de coton, et par la pectine présente dans la paroi primaire de la cellule (Gamble) ainsi que dans les traitements chimiques (humides) appliqués sur la fibre. La friction de la fibre est importante pour la transformation mécanique et les performances ainsi que pour la qualité du fil, en particulier sa résistance (friction entre fibres). Il n'existe aucun test de friction pratique pour la fibre. Mesurer le niveau de cire à la surface de la fibre et d'autres composants (NIR, par exemple), est le meilleur moyen d'obtenir une mesure rapide, bien qu'indirecte, de la friction de la fibre de coton.

### *Fluorescence aux ultra-violets*

Les variations de la fluorescence aux ultra-violets (UV), dans et entre les balles de coton, peuvent signifier une variation à la teinture et la formation de stries sur le tissu, notamment avec des teintes pastel. Ces différences de fluorescence aux ultra-violets pourraient être dues à des différences de maturation, une exposition aux intempéries, des contaminants, une exposition à la lumière, des moisissures ou un traitement thermique.

### *Affinité tinctoriale*

L'affinité tinctoriale est importante, notamment par rapport à la formation de stries et de points blancs. Elle est fonction du micronaire, de la maturité, de la couleur et de la structure de la fibre, quelque 70% des problèmes de teinture du fil étant dus à la fibre. La maîtrise des trois premières propriétés permet dans une grande mesure de maîtriser l'affinité tinctoriale, même si un test rapide reste nécessaire (UV ou NIR, par exemple).

### ***Collage***

Le coton qui colle peut entraîner une surimpression au rouleau et peut avoir des répercussions négatives de taille sur les performances à la transformation, y compris sur la filature à rotor et à anneau. Ce phénomène peut être dû à un excès de sucres sur les cotons immatures, mais dans environ 80% des cas il est causé par le miellat (exsudat sucré produit par certains insectes tels le puceron ou la mouche blanche), par une forte teneur en cire, voire par des additifs ou des contaminants (pesticides, par exemple). L'huile de coton, produite à partir de fragments de coque et de motes, pourrait aussi induire des problèmes de collage. Le stockage et un faible niveau d'humidité pendant la transformation, de même que certains additifs (eau, enzymes, surfactants et lubrifiants, par exemple) peuvent réduire les problèmes de collage. Différents tests sont utilisés pour mesurer le collage, notamment :

- Mini-carde;
- Thermo-détecteur;
- Crush-roller et analyse d'images;
- pH;
- Teneur en produits chimiques/sucres réducteurs (Clinitest, méthode Perkins, Benedict Test et Fehling Tests), pour obtenir une mesure du collage dû à des substances autres que le miellat);
- CLHP;
- Décoloration à la chaleur.

Il n'en demeure pas moins nécessaire de trouver un moyen rapide (à grand débit) de mesurer le collage (NIR, par exemple). La mesure est compliquée par le fait que le collage n'est pas uniforme et qu'il est localisé, de même que par la faible teneur en contaminants de différentes sortes qui peuvent aussi être à l'origine de problèmes de collage.

### ***Frisure et gonflant***

La frisure de la fibre (ou ondulation), laquelle est dans une grande mesure déterminée par la génétique, peut être exprimée en termes de fréquence et d'amplitude de frisure, ainsi qu'en termes d'élongation de frisure (pourcentage de frisures). La frisure varie d'une variété de coton à l'autre, mais rien n'indique vraiment que les variations dans la frisure que l'on rencontre généralement ont une incidence significative sur les performances à la transformation et la qualité du fil. Pour un cardage de qualité, une bonne récupération après compression est indispensable.

### ***Rigidité, élasticité, module et charge de rupture***

Le ratio entre la ténacité en faisceau et l'allongement en faisceau est souvent utilisé pour mesurer la rigidité. Les fibres plus rigides risquent moins d'onduler ou de s'emmêler, et elles forment moins de neps au cardage. Le ratio entre la résistance absolue de la fibre (cN) et son allongement donnerait une meilleure mesure de la rigidité, étant donné qu'il tiendrait compte de l'effet non négligeable de la finesse de la fibre sur la rigidité et la formation de neps.

La charge de rupture, l'élasticité et le module peuvent être estimés à partir des résultats obtenus sur de gros volumes, mais l'ampleur et l'importance des variations de ces propriétés dans la pratique restent à établir. Ces propriétés sont déterminées par des facteurs tant génétiques qu'environnementaux.



## Neps et fibres courtes

En 2002, la Chine a annoncé son intention de recourir à d'obscurcs méthodes d'essai pour déterminer les niveaux de neps et de fibres courtes acceptables dans le coton égrené. Elle est ensuite revenue sur cette décision. Cet épisode aura néanmoins permis de mettre deux choses en lumière :

- ❑ Il n'existe actuellement aucun moyen de mesurer l'une ou l'autre de ces propriétés de manière répétitive et sur de gros volumes.
- ❑ Le fabricant de textiles considère les neps et les fibres courtes comme des contaminants des fibres utiles du coton.

Le fait qu'il soit impossible de mesurer les propriétés non désirables dans les fibres n'empêche pas le marché d'opérer une discrimination à leur encontre. Les fabricants de textiles estimeront qu'il est fort probable que le coton en provenance d'une source donnée présente ces caractéristiques, et éviteront d'acheter ce coton. La filière cotonnière se rendra compte qu'elle n'a plus accès à certains marchés sensibles à ces propriétés. Ce cas de figure se présente à coup sur pour les cotons qui présentent une teneur élevée en neps et en fibres courtes.

### Nature des neps et des fibres courtes

#### *Neps*

La définition générale des neps est la suivante «masse de fibres irrémédiablement emmêlée» (voir figure 2.15). L'aspect des neps courants sur les fils et les tissus est représenté à la figure 2.16. Les neps peuvent être classés en «neps de fragments de coque» – un fragment de coque est attaché aux fibres (voir figure 2.17) – et en «neps brillants» – qui consistent en des fibres mortes dont la teneur en cellulose est insuffisante pour absorber la teinture (voir figure 2.18). Si des neps se trouvent dans le fil, il est fort probable qu'ils se retrouvent dans le tissu. En règle générale, au-delà d'un seuil relativement bas, la présence de neps fait que le tissu ne pourra pas être utilisé pour la fabrication de produits textiles de grande valeur.

Le coton non transformé peut contenir une portion infime de neps, mais l'essentiel des neps est causé par la manutention et la transformation. La quasi-totalité des procédés mécaniques utilisés peut entraîner la formation de

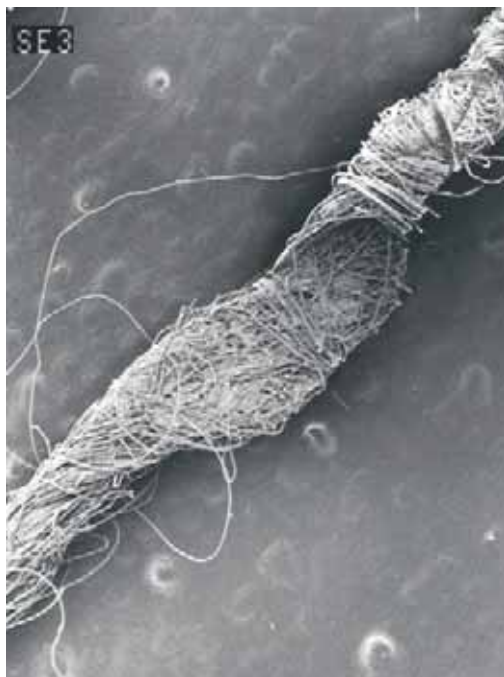
Figure 2.15: Nep dans du coton brut



Source : International Textile Center.

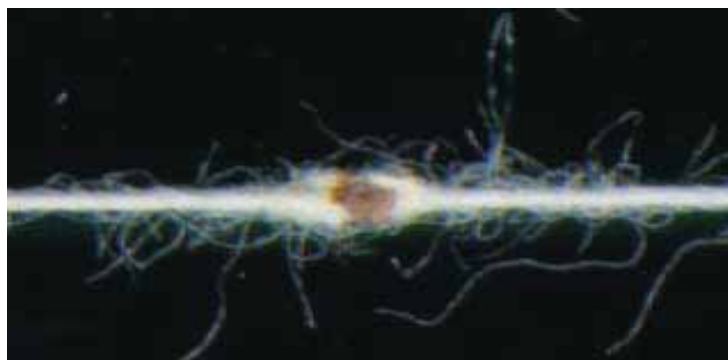
neps, mais c'est à la récolte, à l'égrenage et à l'ouverture/nettoyage en filature qu'ils apparaissent le plus fréquemment. Dans la filature, il n'y a que deux endroits où les neps peuvent être retirés des fibres de coton : dans la cardé et dans la peigneuse. Si le coton n'est pas peigné, seule la cardé pourra être utilisée pour retirer les neps. Si le coton n'est pas peigné, seule la cardé pourra être utilisée pour retirer les neps. Une cardé dernier cri correctement ajustée peut retirer jusqu'à 90% des neps qui passent dans la machine. Ainsi, si le coton amené dans la cardé présente 200 neps/gramme, alors le coton qui en sort peut, dans le meilleur des cas, contenir environ 20 neps/gramme. Ces 20 neps/gramme sont un seuil au-delà duquel l'utilité des fibres pour la fabrication de produits textiles de grande qualité diminue.

Figure 2.16: Nep dans un fil



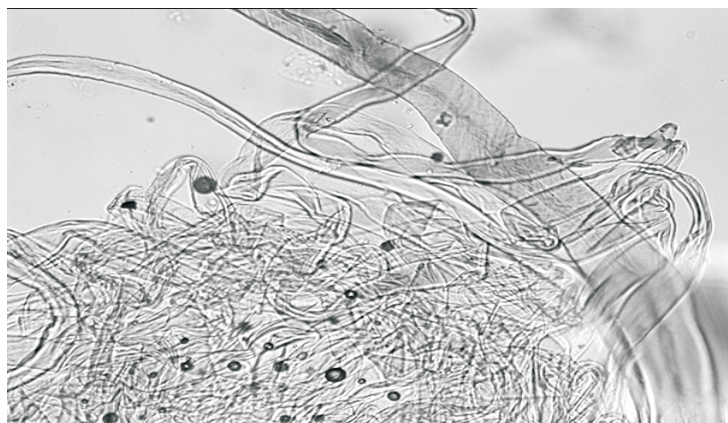
Source : International Textile Center.

Figure 2.17: Nep de fragment de coque dans un fil



Source : International Textile Center.

Figure 2.18: Nep blanc (très agrandi) sur une fibre mature



Source : International Textile Center.

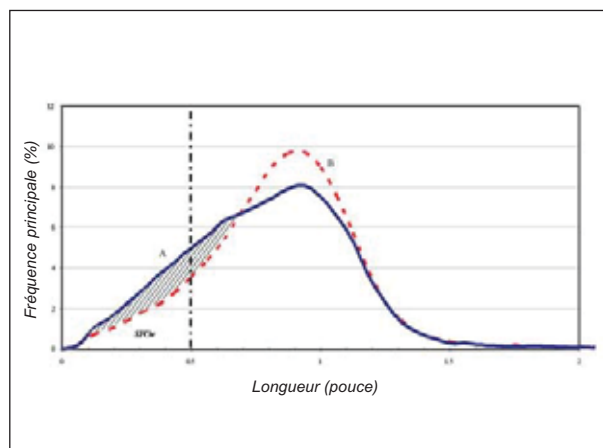
Si les procédés mécaniques sont la principale cause de formation de neps, certaines fibres de coton sont davantage prédisposées à former des neps que d'autres. En d'autres termes, il existe une interaction non négligeable entre certaines propriétés de la fibre et les procédés mécaniques pour ce qui est de la formation des neps. La propension à former des neps a tendance à augmenter à mesure que diminue le périmètre et la maturité des fibres, à mesure qu'augmente la longueur des fibres, que la teneur en eau soit très élevée ou très basse. Qui plus est, plus la charge est importante, plus les fibres doivent être nettoyées, ce qui entraîne la formation de davantage de neps.

### *Fibres courtes*

Traditionnellement, les «fibres courtes» s'entendent des fibres de moins de  $\frac{1}{2}$ ". Il est cependant apparu depuis longtemps que cette définition était erronée. La plupart des systèmes de filature peuvent être ajustés pour tenir compte de la «teneur en fibres courtes dominantes» – pour ainsi dire synonyme de «longueur des fibres» – du coton. Si les fibres sont relativement longues, alors le seuil critique pour définir les fibres courtes peut être supérieur à  $\frac{1}{2}$ ". Si les fibres sont courtes, alors le seuil critique pour définir les fibres courtes peut être inférieur à  $\frac{1}{2}$ ".

La fréquence de répartition des longueurs pour deux cotons différents, obtenue par AFIS®, est donnée à la figure 2.19. Si la longueur moyenne des deux cotons est, à peu de choses près, la même, l'échantillon A présente une quantité plus importante de fibres courtes que l'échantillon B (comme le montre la portion grisée à la figure 2.19). Ces fibres plus courtes ont une incidence néfaste sur les propriétés désirables du fil (résistance et allongement, par exemple) et une incidence positive sur les propriétés indésirables du fil (% du CV, bourrelets ou portions minces et ébouriffage, par exemple).

Figure 2.19: Répartition des longueurs (en poids) de deux cotons présentant une longueur de soie semblable



Source : International Textile Center.

Après tout, l'essentiel est de disposer d'informations sur la *répartition totale des longueurs* du coton filé. Il ne fait aucun doute que, indépendamment de la longueur des fibres de coton, plus la longueur est uniforme, meilleur sera le comportement du coton en filature. Qui plus est, même une légère augmentation du nombre de fibres très courtes (moins de  $\frac{1}{4}$ " ) risque selon toute vraisemblance de nuire aux performances en filature et à la qualité du fil. Tout cela est valable que la mauvaise répartition des longueurs soit due à des facteurs génétiques ou à la casse des fibres à la récolte, à l'égrenage, ou à la transformation en textiles.

Le lecteur aura peut-être déjà constaté qu'il existe très probablement un lien direct élevé entre la présence de fibres courtes et la formation de neps, les fibres courtes entraînant (comme cela a été dit

dans la section précédente) une plus grande propension à la formation de neps. Et cela est vrai, la plupart des propriétés des fibres qui ont tendance à entraîner une augmentation de la quantité de neps ont aussi tendance à entraîner une augmentation du nombre de fibres courtes.

- ❑ Non seulement les fibres immatures s'emmêlent facilement pour former des neps, mais elles cassent tout aussi facilement lorsqu'elles sont soumises à une forme quelconque de contrainte mécanique. Et cela aussi favorise la création de neps.
- ❑ Les fibres longues et fines risquent davantage de casser que les fibres courtes et grossières lorsqu'elles sont transformées à grande vitesse. (Il est courant de ralentir le rythme des machines lorsqu'elles traitent des fibres courtes et grossières.) L'augmentation de la fréquence des casses peut être la cause première de l'apparition de neps dans les fibres longues et fines.
- ❑ Les fibres qui présentent une très faible teneur en eau risquent beaucoup plus de casser, puis de former des neps.
- ❑ Les fibres qui présentent une charge élevée doivent être nettoyées avec plus de vigueur, ce qui signifie davantage de casses et, par voie de conséquence, davantage de neps.

## Mesure des neps et des fibres courtes

Plusieurs instruments de mesure de la régularité du filé sont utilisés par l'industrie textile à l'échelle mondiale pour mesurer les neps sur les fils. Ces instruments sont généralement équipés de capteurs électro-optiques pour détecter les neps dans le fil et mesurer la régularité du filé, les bourrelets et portions minces, et l'ébouriffage. Le nombre de fibres courtes ne peut être directement mesuré en utilisant le fil.

Les filatures modernes essaient de plus en plus de contrôler la teneur en neps et en fibres courtes. À titre d'exemple, la qualité du fil est contrôlée dans chaque position de filature à l'aide de purgeurs de fil (yarn clearers). Par ailleurs, certaines cardes peuvent être équipées d'un instrument qui contrôle les neps dans le voile de cardes.

Il convient de noter que si les progrès réalisés en matière de contrôle de la qualité en ligne, la meilleure solution est encore la prévention : en d'autres termes, trouver le moyen de réduire la fréquence de ces problèmes dans les fibres brutes livrées aux usines textiles.

### ***L'instrument AFIS®***

Le seul instrument commercial utilisé à l'échelle mondiale pour mesurer les neps et les fibres courtes dans le coton brut est le Advanced Fiber Information System (AFIS®), fabriqué par Uster Technologies. Il mesure également d'autres propriétés des fibres, telles que la finesse, la maturité, les impuretés et la poussière. Étant donné qu'AFIS® permet d'obtenir des mesures sur des fibres considérées individuellement, il peut fournir des données quantitatives sur le comportement *distributif* du coton (voir figure 2.19, par exemple). Comme il a été suggéré plus haut, les informations sur la répartition des propriétés de la fibre sont beaucoup plus utiles que des données moyennes sur ces propriétés.

L' AFIS® est certes utilisé avec succès dans les usines textiles, mais il n'offre pas un débit suffisamment important et ne se prête pas à un usage suffisamment répétitif pour pouvoir être utilisé dans la chaîne de commercialisation du coton. Des protocoles d'échantillonnage et de mesure soignés en font néanmoins un instrument utile pour :

- ❑ Les programmes d'amélioration génétique ou de biotechnologie visant à sélectionner les fibres qui présentent le moins de risques de former des neps et de produire des fibres courtes; et
- ❑ Les évaluations de la récolte et de l'égrenage visant à réduire la formation de neps et la fréquence de casse dans le cadre de ces procédés.

Si l'utilisation de l'AFIS® pour évaluer les procédés mécaniques de récolte et d'égrenage coule de source, on peut se demander de quelle manière il pourrait faciliter la production de fibres améliorées. Il pourrait en revanche être utilisé pour identifier les variétés qui ont tendance à casser, ou encore pour identifier les variétés qui présentent un pourcentage plus élevé de fibres qui s'allongent mais qui ne mûrissent pas entièrement. Autre possibilité, il pourrait identifier les variétés de coton qui présentent une tendance génétique à produire davantage de fibres qui ne s'allongent pas autant que les autres.

### ***Autres instruments utilisés pour le coton brut***

La mesure des neps par l'analyse des images d'un voile de coton est une fonction offerte par Lintronics Fiberlab®. La mesure de la répartition des longueurs des fibres par analyse d'images est une fonction offerte par le STI IsoTester®. Ces instruments n'ayant pas encore été soumis à de multiples essais, leur utilité n'est pas encore établie.

Outre l'AFIS®, la mesure de la répartition des longueurs et de la teneur en neps est également possible à l'aide d'instruments d'autres fabricants, tels que :

- ❑ L'aQura, fabriqué par Premier Evolvics, basé sur la séparation et la détection automatiques des neps, ainsi que sur la mesure de la longueur des becs, lesquels sont automatiquement alignés;
- ❑ Le Lintronics Fiberlab® pour la mesure des neps par l'analyse d'images d'un voile de coton;
- ❑ Le STI IsoTester® pour la mesure de la répartition des longueurs par analyse d'images.

## **Conclusion**

De toute évidence, les mesures de gros volumes pouvant être suffisamment répétées pour être utilisées pour la commercialisation internationale ne sont pas pour demain. Mais les mesures existantes peuvent être utilisées pour améliorer génétiquement les fibres de coton, ainsi que la récolte et l'égrenage du coton, afin de fournir à l'industrie textile une matière première contenant moins de ces contaminants.

## Contaminants étrangers du coton

Les contaminants étrangers présents dans le coton brut sont devenus un réel cauchemar pour les filateurs du monde entier. Ces derniers exigent une faible teneur en contaminants dans le coton brut depuis trente ans mais, paradoxalement, la contamination du coton brut n'a cessé d'augmenter. Les études de l'ITMF révèlent que le total des contaminants à travers le monde a été multiplié par deux au cours des 15 dernières années, alors que les utilisateurs finaux de fil et de tissu exigent des teneurs en contaminants incroyablement basses. Les filateurs sont donc soumis à des pressions considérables de part et d'autre.

Les contaminants présents dans le fil signifient que d'énormes quantités de tissu et de vêtements sont vendues comme deuxième choix. En définitive, les réclamations des utilisateurs finaux parviennent aux filateurs. Il est assez regrettable que le filateur soit blâmé pour la contamination du fil, du tissu et des vêtements. Les filateurs doivent reverser un pourcentage considérable du produit de leurs ventes totales de coton et fils mélangés suite aux réclamations pour contamination, et doivent lutter pour survivre avec des marges très minces. Ils sont donc contraints de prendre des mesures pour minimiser le problème, même si l'origine du problème est ailleurs.

Les filateurs sont contraints d'investir des sommes considérables dans des gadgets électroniques pour équiper le système de filature, en particulier pour le séparateur et le bobinage, afin de minimiser les réclamations. Les choses sont en train d'évoluer pour permettre de mieux détecter les contaminants au cardage, à l'étirage, etc. Mais aucun de ces gadgets ne garantit une élimination de 100% des contaminants, quels qu'ils soient. Le problème de la contamination doit être réglé à la source. Pour cela, des informations précises sont nécessaires sur la nature et la quantité de contaminants dans des cotons d'origine différente et sur leur incidence sur la qualité du fil et du tissu.

### **Quel est le niveau de contamination acceptable pour l'utilisateur final du fil et du tissu?**

Il n'existe aucune norme internationale en matière de contamination (ampleur et fréquence) acceptable pour les tricots et les tissus. La contamination, même d'une seule petite fibre, entraîne un déclassement du fil, du tissu et des vêtements en deuxième choix, voire un rejet pur et simple de l'intégralité d'un lot ou d'une expédition.

La plupart des utilisateurs finaux exigent une contamination zéro dans le fil et le tissu, et ce sans savoir ce que cela implique. Les rares qui comprennent acceptent certains niveaux de contamination, mais même ces niveaux sont difficiles à respecter pour les filateurs.

Le niveau de contamination inacceptable pour les utilisateurs finaux peut être d'à peine 1 mm, voire moins, alors que les purgeurs électroniques installés sur les machines à bobiner ne peuvent purger les éléments d'une taille inférieure à 1 cm.

### **Mesures à prendre pour minimiser la contamination**

Le problème de la contamination doit être abordé aux stades de la culture, de la récolte et de l'égrenage du coton. Pour cela, il est nécessaire de bien comprendre la nature et l'ampleur de la contamination dans les différentes origines de coton. Il est également nécessaire d'identifier les contaminants les plus difficiles à

supprimer même à l'aide de gadgets électroniques installés dans le système d'égrenage.

En outre, il est nécessaire de déterminer le niveau de seuil de ces contaminants dans le coton brut – le niveau auquel le filateur sera tranquille. Des mesures préventives peuvent être prises aux stades de la culture, de la récolte, de l'égrenage et de la mise en balle du coton afin de minimiser la contamination dans les balles de coton brut et s'assurer que les contaminants ne dépassent pas le niveau de seuil fixé.

### ***Nettoyage manuel des contaminants à PT Apac, Indonésie***

Une grande filature indonésienne, PT Apac Inti Corpora, a rassemblé des données très complètes sur la nature et l'ampleur de la contamination dans différentes origines de coton, et ce sur la base des contaminants retirés de manière systématique dans plus de 260 000 tonnes de coton en l'espace de huit ans.

Cette entreprise consomme de grandes quantités de coton brut (entre 125 et 130 tonnes par jour), importé de différents pays, pour produire des fils 100% coton et des mélanges, des tissus écrus et du denim. Elle a commencé à nettoyer le coton brut manuellement pour le débarrasser des contaminants et minimiser les réclamations des clients. Quelque 100 tonnes de cotons différents utilisés pour la filature à anneaux sont nettoyées manuellement chaque jour par une armée de petites mains et les contaminants ainsi collectés sont analysés.

Les chaînes de nettoyage manuel sont conçues par PT Apac de manière à détecter aisément le plus petit contaminant dans les balles de coton brut. Les opérateurs associés au nettoyage manuel disposent d'un siège confortable, d'une bonne table et d'un éclairage de qualité. Une partie de la table est équipée d'un grillage pour débarrasser le coton de sa poussière, et d'une surface blanche lisse permettant de détecter les contaminants de couleur. Jusqu'à 40 opérateurs travaillent sur chaque chaîne, un tapis roulant circulant entre deux rangées de tables (voir les figures 2.20 à 2.25).

Les opérateurs prélèvent sur les balles chaque petite touffe de coton, l'ouvre manuellement et part à la recherche des contaminants. Les contaminants détectés sont dûment écartés dans des sacs à déchets et le coton nettoyé est placé sur le tapis roulant. Le polypropylène blanc, l'huile, les points brillants, les champignons, etc. sont détectés sous lampe UV au bout du tapis roulant. Le coton ainsi nettoyé est reconstitué en balles, enveloppé dans un emballage de coton, libellé (identification du lot, type, etc.) et stocké.

Le principal avantage de ce nettoyage manuel est son efficacité, il permet en effet de retirer entre 98% et 99% des contaminants. Parmi les autres avantages offerts peuvent être cités : un très bon mélange, une bonne ouverture, moins de dommages pour les fibres, un retrait efficace du sable et de la poussière, une diminution du collage, une diminution de la charge pour les purgeurs électroniques à l'embobinage et une plus grande efficacité à l'embobinage, des informations précises sur la nature et l'ampleur de la contamination dans les expéditions de coton et, enfin, un réel retour d'information aux fournisseurs de coton.



Figure 2.20: Vue d'ensemble de la chaîne de nettoyage manuel



Figure 2.21: Table de nettoyage avec partie grillagée et surface blanche



Figure 2.22: Contamination recueillie dans des sacs à déchets



Figure 2.23: Coton nettoyé sur le tapis roulant



Figure 2.24: Contrôle aux UV



Figure 2.25: Balles réemballées

### Dans quelles proportions les balles de différentes origines sont-elles contaminées?

On trouve des contaminants étrangers dans les balles de coton de toutes origines, sans exception. Au cours des huit dernières années, aucun lot de coton ne s'est avéré entièrement exempt de contamination. Cependant, selon leur provenance les balles de coton brut présentent des taux de contamination différents. Dans

l'ensemble, les cotons de 15 origines peuvent être classés en 3 groupes – groupe I : faible contamination; groupe II : contamination modérée; et groupe III : forte contamination – comme le montre le tableau 2.2.

|   | Origine   | % de balles contaminées | % de contaminants fibreux | Quantité de contaminants |
|---|---|-------------------------|---------------------------|--------------------------|
| <b>Groupe I</b><br>(faible contamination)   | Australie<br>Brésil<br>Chine<br>Mexique<br>États-Unis   | 10%–20%                 | 60%–75%                   | 1–3 g/tonne              |
| <b>Groupe II</b><br>(contamination modérée) | Mozambique<br>Paraguay<br>Ouzbékistan<br>Afrique de l'ouest<br>Zambie                               | 60%–80%                 | 75%–85%                   | 4–12 g/tonne             |
| <b>Groupe III</b><br>(forte contamination)  | Inde<br>Pakistan<br>République arabe syrienne<br>République-Unie de Tanzanie<br>Ouganda<br>Zimbabwe | 90%–100%                | 80%–90%                   | 20–100 g/tonne           |

Source : M.N. Vijayshankar, Vice-président, PT Apac Inti Corpora, Semarang, Indonésie.

Toutes les origines récoltées à la machine sont classées dans le groupe des origines les moins contaminées; la Chine serait la seule origine récoltée à la main dans ce groupe.

La contamination par des corps étrangers est plus grave dans le cas du coton récolté à la main. Le coton est contaminé pendant la récolte, le stockage, la manutention ou le transport du coton graine. L'utilisation de sacs d'engrais en fils plastiques tissés pour récolter et transporter le coton graine est une cause importante de contamination par fils de plastique. C'est pour cette raison que le coton récolté à la main en règle général, et le coton provenant d'Inde et d'Afrique en particulier, est moins coté sur le marché international bien que les filateurs de coton préfèrent le coton récolté à la main qui est plus propre, contient moins de neps et moins de fibres courtes que le coton récolté à la machine.

D'importantes fluctuations du niveau de contamination ont déjà été constatées entre les lots d'un même type de coton de la même origine, en fonction des conditions d'égrenage et de culture.

Les contaminants classiques que l'on retrouve sont les cheveux humains, les poils d'animaux, les morceaux de tissu, les morceaux de fil, le polypropylène, le polyéthylène, les ficelles en plastique, les plumes d'oiseaux, les pièces de métal, le jute, la ramie, le bambou, les câbles, le caoutchouc, le papier journal, les papiers de bonbons, le bois, les morceaux d'écorce, les mauvaises herbes, et ainsi de suite. La taille des contaminants va du cheveu fin ou du polypropylène de quelques microgrammes aux pièces d'égreneuse pouvant peser jusqu'à 15–20 kg. La figure 2.26 contient des photographies de quelques contaminants communs et de quelques contaminants particuliers prélevés à la main.



Figure 2.26: Exemples de contaminants courants trouvés au nettoyage manuel



Morceaux de tissus



Polypropylène de couleur &amp; blanc



Cheveux humains



Poils d'animaux



Ficelles en plastique



Fils teints et écrus blancs



Plumes d'oiseaux



Papier



Papiers en polyéthylène



Câble, fil de fer, boulons, écrous, métal, PVC



Mauvaises herbes



Long morceaux d'écorce



Papiers de bonbons



Fils de jute



Contaminants particuliers – chaussure



Contaminants particuliers – bambou et bois



Contaminants particuliers – bonnet



Contaminants particuliers – serpent



Contaminants particuliers – billets de banque déchirés



Contaminants particuliers – boîtes de conserve et cartons



Contaminants particuliers – pièces de presse à balles



Contaminants particuliers – pièces d'égreneuse

### Contaminants étrangers fibreux et non fibreux dans les balles de coton

D'une manière générale, les contaminants étrangers présents dans les balles de coton peuvent être classés dans deux groupes : contaminants fibreux et non fibreux.

Exemples de contaminants fibreux :

- Cheveux humains
- Poils d'animaux
- Morceaux de fils
- Morceaux de tissus
- Fibres ou ficelles de polypropylène
- Jute, ramie, chanvre
- Ficelles en plastique
- Longs morceaux d'écorce et mauvaises herbes
- Plumes d'oiseaux

Tous ces contaminants se désintègrent en tous petits morceaux pendant l'ouverture et le cardage. Leur poussée verticale est presque la même que celle du coton, il est donc difficile de les en séparer. Parce qu'ils sont fibreux, ils s'emmêlent aisément autour du fil. Les contaminants fibreux sont donc les contaminants étrangers les plus redoutables. Aucun procédé chimique ne permet de se débarrasser du polypropylène et des cheveux/poils dans le fil et le tissu. Débarrasser de ces contaminants dans les tissus est coûteux, et il n'est pas facile de s'en débarrasser dans les tricotés ou les vêtements car des trous peuvent apparaître.

Exemples de contaminants non fibreux :

- Papier, papiers de bonbons
- Câbles
- Cartons
- Bois
- Pierres
- Fils métalliques
- Boulons, écrous, clous
- Pièces d'égreneuses
- Caoutchouc
- Cuir
- Boîtes de conserve
- Insectes

Ces contaminants sont un peu plus faciles à retirer en filature. Ils peuvent cependant endommager les machines.

La quantité ou le poids des contaminants étrangers va de 2 à 100 grammes la tonne selon l'origine. Les contaminants fibreux représentent entre 65% et 90% de l'ensemble des contaminants étrangers.

La quantité de contaminants par tonne de coton brut semble minime en termes de poids. Néanmoins, la contamination est comptabilisée dans le tissu selon sa fréquence, et non en poids. Un gramme de contaminants fibreux dans une tonne de coton signifie 0,001% en poids, mais peut équivaloir à 15 000 fibres (en supposant une longueur moyenne de 2 cm et un denier de 10,0 pour ces contaminants fibreux)! Plus le contaminant fibreux est léger, plus il est présent en nombre, et plus il est donc difficile de s'en débarrasser.

## **Gadgets électroniques utilisés en filature pour retirer les contaminants**

Les filateurs sont contraints de prendre des mesures pour minimiser le problème en recourant à des gadgets électroniques dans le séparateur et à l'embobinage. L'installation de ces gadgets électronique exige de lourds investissements et des professionnels hautement qualifiés pour les utiliser et les contrôler. Lorsque ces gadgets ne fonctionnent pas ou lorsque leur sensibilité change, les résultats sont catastrophiques. La détection électronique a ses limites étant donné qu'elle dépend de la rapidité du procédé, de la poussée verticale, de la taille et de la couleur des contaminants. L'élimination totale de ces contaminants n'est pas possible, même en recourant à la fois à des équipements dans le séparateur et à l'embobinage.

### ***Séparateur (blow room)***

Les gadgets de lutte contre la contamination installés dans le séparateur facilitent la détection précoce des contaminants de grande taille, ce qui évite qu'ils ne restent dans la chaîne de transformation. Toutefois, les contaminants inférieurs à une taille donnée (1 cm<sup>2</sup>) sont indétectables et la majorité des

contaminants présents dans les balles de coton brut peuvent être retirés à l'aide de ces gadgets dans le séparateur. Les fibres uniques source de contamination telles les cheveux, les fragments de plumes ou les petits morceaux de polypropylène ne sont pas détectés.

### ***Embobinage***

De 80% à 85% des contaminants plus fins sont retirés à l'embobinage, moyennant une perte d'efficacité considérable de l'embobinage et une augmentation des raccords et des points faibles dans le fil. Cependant, les contaminants d'une taille inférieure à 1 cm et moins de 5% plus sombres que le coton ne peuvent être retirés. La plupart des cheveux/poils fins et des fines fibres de polypropylène passent à travers les mailles du filet et sont présentes dans le fil.

## **Incidence du niveau de contamination d'origine dans les balles sur le niveau résiduel dans le fil**

Tel qu'indiqué plus haut, les cheveux/poils fins, le polypropylène fin et les fibres provenant de fils ou de morceaux de tissus de couleur sont les plus problématiques des contaminants fibreux. Ils échappent aux contrôles en filature car ils présentent la même poussée verticale que le coton et peuvent aisément s'enrouler autour de fibres de coton. D'où l'importance de faire en sorte que le niveau de contaminants fibreux dans le coton soit aussi bas que possible.

L'expérience a montré qu'un niveau de contaminants fibreux inférieur à 1 gramme par tonne de coton brut en balle aiderait les filateurs à satisfaire leurs clients et éviterait plaintes et réclamations, avec le soutien de gadgets électroniques dans le séparateur et à l'embobinage.

## **La meilleure solution : régler le problème de la contamination à la source**

De toute évidence, le problème doit être réglé à la racine : mieux vaut prévenir que guérir! Les cotonculteurs, les égreneurs et les organismes d'appui devraient prendre les mesures qui s'imposent pour maîtriser la contamination fibreuse causée, par exemple, par les cheveux, le polypropylène, les morceaux de tissu, les morceaux de fils et les plumes d'oiseaux, et ainsi alléger le fardeau des filateurs. Régler ce problème est avant tout une question de bon sens. Prévenir la contamination étrangère pendant la culture, la récolte, le stockage, le transport et l'égrenage n'exige aucune technologie de pointe. Les mesures suivantes doivent être prises tant par les cotonculteurs que par les égreneurs.

- Abandonner l'idée selon laquelle parce que le coton est une fibre naturelle, la présence de contamination dans le coton est normale. Cette contamination est étrangère et ne pousse pas avec le coton.
- Former chaque intervenant dans la chaîne de valeur – cultivateurs, récolteurs, et égreneurs – en utilisant des supports visuels pour expliquer les conséquences de ce problème.
- Dès lors que le coton est récolté à la main, insister pour que les travailleurs chargés de la récolte utilisent des uniformes 100% coton, des casquettes en coton ainsi que des sacs de coton.
- Les cotonculteurs devraient être sensibilisés aux dangers inhérents à l'utilisation de sacs en polypropylène (pour les engrais et pesticides) comme drapeaux dans les champs. Mieux vaut utiliser des drapeaux de coton blanc.
- Interdire les coupes de cheveux à proximité des champs.

- ❑ Les animaux et les oiseaux ne devraient pas pouvoir pénétrer dans les champs ou dans les zones de stockage situées à proximité de la zone d'égrenage.
- ❑ Lorsque les résidus des opérations de récolte mécaniques sont ramassés à la main, utiliser toujours des sacs 100% coton plutôt que des sacs en polypropylène.
- ❑ Décourager les récolteurs de coton et les employés des usines d'égrenage d'apporter avec eux des denrées alimentaires et des sacs plastiques.
- ❑ Les employés des usines d'égrenage devraient également utiliser uniquement des uniformes blancs 100% coton et porter des casquettes blanches pour éliminer tout risque de contamination par des tissus de couleur ou des cheveux. La plupart des principaux contaminants se trouvent dans le coton égrené et est dû à des problèmes de stockage et de manutention.
- ❑ Pour envelopper les balles, utiliser des matériaux 100% coton. Si pour des raisons financières il est impossible d'utiliser des emballages de coton, alors la meilleure solution de remplacement consiste à utiliser des emballages de polyéthylène transparent épais qui ne fibrille pas.
- ❑ Les égreneurs devraient régulièrement contrôler la contamination du coton en procédant de manière aléatoire au nettoyage manuel de quelques balles. Mieux vaut identifier le problème au stade de l'égrenage plutôt que d'attendre que les utilisateurs ne se plaignent.
- ❑ Utiliser des équipements électroniques pour détecter et retirer les contaminants à l'égrenage avant qu'ils ne soient pulvérisés.
- ❑ Récompenser, à l'aide de bonus, les récoltes propres et l'égrenage propre.
- ❑ Considérer la contamination comme un des principaux critères de qualité, au même titre que la longueur, le micronaire et le grade. Ajouter des clauses de risque dans le contrat. L'utilisation de coton contaminé par des cheveux et du polypropylène présente davantage de risques que l'utilisation de coton d'une longueur ou d'un grade légèrement inférieur.

## Conclusion

Le coton subit la menace constante des fibres artificielles, et la présence de contamination est une de ses principales faiblesses. Si elle n'est pas maîtrisée à l'origine, elle a, à long terme, une incidence considérable sur l'ensemble de la filière cotonnière. Les filateurs risquent de préférer filer des fibres artificielles et des mélanges, plutôt que d'investir dans des équipements électroniques coûteux et encourir malgré tout des risques élevés à l'heure de filer du coton et ses mélanges. Il est grand temps que les cotonculteurs, les égreneurs et les organisations qui les soutiennent conjuguent leurs efforts et agissent ensemble pour régler ce problème, en particulier pour réduire la contamination par des matières fibreuses telles le polypropylène, les fils de couleurs, les morceaux de tissus de couleur et les cheveux.

---

## Classement et évaluation du grade

### Classement du coton

L'expression "classement du coton" s'entend de l'application de normes officielles et de procédures normalisées conçues pour mesurer les caractéristiques physiques du coton brut qui ont une incidence sur la qualité du

produit fini et/ou l'efficacité des procédés de fabrication. La méthodologie du classement se fonde à la fois sur des normes de grade et d'instruments utilisées parallèlement avec des méthodes et des équipements de pointe pour fournir à la filière cotonnière la meilleure information possible sur la qualité pour la commercialisation et la transformation. Le classement du coton implique la détermination de la qualité du coton en fonction du grade de la couleur, grade de la charge, de la préparation, de la longueur de la fibre, de l'indice d'uniformité de la longueur, de la résistance de la fibre, du micronaire, du Rd de couleur, de l'indice de couleur +b, de la teneur en déchets et de l'identification des corps étrangers. Avec l'évolution des systèmes de classement à travers le monde, il est de moins en moins fait appel à l'être humain au profit d'un classement par instruments. Des pays tels que l'Australie, le Brésil, la Chine, l'Ouzbékistan et les États-Unis ont soit déjà opté pour un classement 100% instrumental pour leurs récoltes de coton, soit sont en passe de le faire.

## Évaluation manuelle du grade du coton

Traditionnellement, le classement du coton a toujours été manuel. L'évaluation manuelle du grade du coton repose sur l'apparence et le toucher, et utilise donc principalement la vue et le toucher. Elle implique de se prononcer sur des facteurs tels grade de la couleur, grade de la charge, la longueur des fibres, la préparation et la présence de corps étrangers. Ce sont des classeurs de coton formés qui examinent le coton et le comparent aux standards physiques et descriptifs. L'utilisation de standards a grandement favorisé l'uniformisation du classement. Néanmoins, un système de classement n'est utile que dans la mesure où il est appliqué de manière uniforme. Étant donné que le classement manuel du coton fait appel à la vue et au toucher du classeur, et implique un jugement de valeur de sa part, les diagnostics des classeurs manuels sont quelque peu subjectifs. Cependant, l'étude attentive et l'utilisation adéquate des standards de grade, en débouchant sur une connaissance de leur nature et de leurs causes, et en permettant d'y trouver des remèdes, peuvent déboucher sur l'élimination ou la diminution des incohérences les plus courantes dans le classement manuel du coton.

## Standards de grade

Pour préserver l'intégrité du classement manuel, les standards de grade sont nécessaires quel que soit le système d'évaluation du grade. Ils représentent les différents niveaux de grade sur la base de facteurs tels que la couleur, la feuille et la préparation. Les standards les plus reconnus et les plus largement utilisés sont les Universal Upland Grade Standards. Ces standards sont tenus à jour et distribués à travers le monde par le Département de l'agriculture des États-Unis (USDA). Outre les Universal Grade Standards, de nombreux pays producteurs de coton ont mis au point leurs propres standards de grade pour mieux représenter leur coton.

Les Universal Grade Standards sont universels car largement acceptés à l'échelle internationale. Vingt-trois des principales associations cotonnières du monde, qui représentent 21 pays, participent à l'Universal Cotton Standards Agreement (accord universel sur les standards du coton). Cet accord donne aux délégués signataires une voix dans la gestion des standards universels. Tous les trois ans, les délégués se réunissent à Memphis, Tennessee, États-Unis, pour discuter et étudier les éventuels changements à apporter aux standards.

Le système de classement en fonction de la couleur du coton upland américain se divise en 25 grades de couleur plus 5 sous-grades tel qu'indiqué au tableau 2.3. Quinze de ces grades sont représentés par les Universal Grade Standards. Les 10 grades restants reposent sur des standards descriptifs. S'agissant du grade de la feuille, les sept standards pour le grade «blanc» servent aussi de standards officiels pour la charge. Ils sont également indiqués dans le tableau ci-dessous.



|                      | Blanc  | Légèrement teintée, terne | Teintée, terne | Tâchée, tachetée | Jaunie |
|----------------------|--------|---------------------------|----------------|------------------|--------|
| Good middling        | 11-1** | 12                        | 13             | —                | —      |
| Strict middling      | 21-2** | 22                        | 23*            | 24               | 25     |
| Middling             | 31-3** | 32                        | 33*            | 34*              | 35     |
| Strict low middling  | 41-4** | 42                        | 43*            | 44*              | —      |
| Low middling         | 51-5** | 52                        | 53*            | 54*              | —      |
| Strict good ordinary | 61-6** | 62                        | 63*            | —                | —      |
| Good ordinary        | 71-7** | —                         | —              | —                | —      |
| Below grade          | 81     | 82                        | 83             | 84               | 85     |

\* Standards physiques pour le grade de couleur uniquement.

\*\* Standards physiques pour le grade de la couleur et de la charge.

Les autres sont descriptifs.

Les standards American Pima Grade sont aussi représentés sous forme physique. Ils comprennent six grades officiels (numérotés de 1 à 6) pour la couleur et la feuille. Tous sont représentés par des standards physiques. Il existe un standard descriptif pour le coton inférieur au grade pour la couleur et la feuille. Les standards American Pima diffèrent des standards Universal Upland. Le coton Pima présente généralement une couleur jaune plus marquée que le coton upland. En ce qui concerne la feuille, les standards American Pima sont propres à ce type de coton et ne correspondent pas aux standards Universal Upland. La préparation des standards Pima est également très différente de celle des standards upland du fait du recours à l'égrenage à rouleaux.

Les standards Universal Upland tout comme les standards American Pima Grade sont valables uniquement pour une période d'une année du fait des changements progressifs de couleur liés à la maturation du coton. Les standards de grade American Upland et American Pima font l'objet d'examen périodiques pour s'assurer qu'ils restent représentatifs de leur base, à savoir la récolte de coton américaine.

### ***Couleur du coton et grades de couleur***

Lorsque le coton upland s'ouvre dans des conditions normales, il est de couleur blanche. L'exposition prolongée aux intempéries et aux micro-organismes peut faire perdre au coton blanc sa brillance et le ternir. Le coton upland dont la croissance a été stoppée prématurément par la gelée, la sécheresse ou d'autres intempéries peut présenter une couleur jaune d'intensité variable. La décoloration du coton peut aussi être due aux insectes, aux champignons et aux sols tachés. Elle peut aussi être causée par l'huile ou la graisse des machines utilisées pour la récolte, ou par des feuilles vertes ou autres parties du cotonnier écrasées par la machine.

Quelle qu'en soit la cause, toute modification de la couleur du coton upland par rapport au blanc brillant de référence indique une détérioration de la qualité. Dans les standards Universal American Upland Grade, toutes ces différences de couleur sont reconnues, classées et décrites. Le degré de jaune dans le coton constitue la base des groupes de couleur utilisés dans les standards Universal pour évaluer le grade du coton upland. Comme le montrent le tableau 2.3 et la figure 2.27, les groupes de couleur Universal Upland sont le blanc (*white*), légèrement teinté (*light spotted*), teinté (*spotted*), taché (*tinged*) et jauni (*yellow stained*). Chaque groupe de couleur est représenté par un nom de couleur et un code de couleur correspondant (le deuxième chiffre représente le groupe de couleur).

Le coton dans chacun de ces groupes de couleur étant exposé aux intempéries, il devient progressivement plus terne. Le degré de brillance ou de ternissure est la principale référence pour la division en grades au sein de chaque groupe de couleur. Les grades plus élevés présentent une couleur plus brillante que les grades inférieurs. Ces divisions ressortent aussi de leurs noms et désignations numériques. Les divisions en grade selon la brillance ou la ternissure sont représentées par le premier chiffre du numéro correspondant au grade. Plus le numéro est élevé, plus la couleur sera terne ou sombre. À titre d'exemple, un grade de couleur 11 représente un coton très brillant du groupe "blanc", alors qu'un grade de couleur 61 représente un coton très terne du groupe "blanc".

Dans les standards Universal Upland Grade, chacun des 15 standards couleurs se compose de 6 échantillons de coton. Les six échantillons d'un standard de grade représentent la palette de couleurs acceptables dans chaque grade de couleur.

À l'heure d'évaluer le grade du coton par contrôle visuel, les conditions d'éclairage sont très importantes pour garantir un classement uniforme. Non seulement l'éclairage doit être uniforme et constant, mais en cas d'éclairage artificiel, le rendu des couleurs doit être identique à ce qu'il serait à la lumière du jour. L'éclairage dans la salle ou le laboratoire de classement devrait être diffus, mais suffisamment bien dirigé pour donner au classeur une bonne vision du coton. Il doit être aussi uniforme que possible sur toutes les surfaces de travail dans la salle, et il faut éviter à tout prix l'éblouissement ou les éclairages latéraux.

Le reste de l'environnement a aussi son importance. Toutes les couleurs utilisées dans les salles ou laboratoires de classement devraient être neutres (blanc, gris ou noir). Les murs doivent être de couleur très claire. Un gris clair, un blanc légèrement cassé, sont préférables, afin de préserver la lumière. Pour de plus amples informations sur l'éclairage des salles de classement pour évaluer le grade de couleur, consulter le standard de la American Society for Testing and Materials International (ASTM) sur l'éclairage des salles de coton pour l'évaluation du grade de couleur, ASTM D 1684-96 (Nouvellement approuvé en 2002).

### ***Charge et grade***

Le coton est généralement contaminé par des feuilles et d'autres déchets (trash) parce qu'il a été exposé aux intempéries au champ et du fait des méthodes de récolte utilisées. La quantité de déchets ou de corps étrangers restant dans la fibre de coton après égrenage est dans une grande mesure fonction de la charge, de l'état du coton au moment de la récolte, et du nettoyage et du séchage au cours de l'égrenage. Même lorsque le coton est récolté avec soin dans des conditions de culture idéales, il est très difficile d'éviter que ne serait-ce quelques déchets et feuilles ne se retrouvent dans le coton.

Les feuilles comprennent toutes sortes de débris de matière végétales séchées. Elles peuvent être divisées en deux grands groupes : les grosses feuilles et les «puces» (petits débris) ou «pepper trash» (particules très fines). La charge est un facteur important et représente une perte étant donné qu'elle doit être retirée à la transformation. Dans le processus de fabrication, les feuilles sont des déchets et leur retrait implique un coût. Les grosses feuilles posent généralement moins de problèmes car il est plus facile de les retirer pendant le nettoyage.

Le grade du classeur est une estimation visuelle de la quantité de particules de feuilles de cotonnier dans le coton. Dans les standards Universal American Upland Grade il existe sept leaf grades, numérotés de 1 à 7. Tous reposent sur les standards physiques susmentionnés. En outre, il existe un sous grade fonction de l'aspect du coton.

### ***Préparation***

La préparation s'entend du degré de rugosité ou de douceur de la fibre de coton égrenée. En règle générale, le coton lisse produit moins de déchets en filature et

produit un fil plus lisse et plus uniforme que le coton rugueux. Selon les méthodes de récolte, de manutention, et d'égrenage peuvent donner des préparations très différentes. Les anomalies de préparation du coton upland ont considérablement diminué ces dernières années grâce aux améliorations apportées aux méthodes de récolte et d'égrenage.

### *Corps étrangers*

Les corps étrangers s'entendent de toute substance autre que fibre ou feuille présente dans le coton. Il peut s'agir de matières telles l'écorce, l'herbe, torsion de broche, sable, poussière, huile, graines, fragments de coque, motes ou pédoncules. Tout échantillon qui contient une quantité non négligeable de ces matières doit être correctement classé et porter une annotation indiquant le type et la quantité de contaminants.

## **Classement instrumental du coton**

Les instruments permettant de tester le coton et leur utilisation à petite échelle remontent aux années 60. Ce n'est toutefois pas avant le début des années 90 que l'industrie cotonnière a commencé à accepter le classement instrumental à grande échelle. En 1991, l'USDA a instauré le classement instrumental sur 100% de la production américaine. Les opérations de classement instrumental de l'USDA impliquent actuellement des mesures UHML, l'indice d'uniformité de longueur, la résistance, le micronaire, l'indice de réflexion de la couleur (Rd), le jaunissement (+b), et la quantité de déchets. Ailleurs dans le monde également, les professionnels ont opté pour le classement instrumental. Plusieurs éléments essentiels doivent être réunis pour garantir des résultats précis et exacts : les normes d'étalonnage, les conditions en laboratoire, les procédures de conditionnement des échantillons et de vérification des instruments.

### *Normes relatives aux instruments*

Pour préserver l'intégrité du système de classement, des normes officielles et des procédures normalisées devraient être utilisées de bout en bout. Les normes relatives aux instruments s'entendent des cotons utilisés pour l'étalonnage des instruments et/ou les essais de vérification. Les normes d'acceptation universelle pour le classement des instruments sont les Universal HVI Cotton Standards produits et distribués par l'USDA. Ces standards incluent les cotons d'étalonnage pour la mesure du micronaire, de la longueur UHML, de l'indice d'uniformité de longueur, et de résistance. L'USDA fournit aussi des nuanciers de couleurs pour l'étalonnage des couleurs et les Universal HVI Colour Standards pour la vérification des niveaux de tests de couleur du coton. Tout comme les standards de grade pour le coton upland, les normes instrumentales sont des normes universelles reconnues par le Universal Cotton Standards Agreement.

Le coton sélectionné pour l'étalonnage des instruments doit passer avec succès une série de tests rigoureux. Dans un premier temps, l'USDA étudie de manière très poussée l'ensemble de la récolte sur le territoire américain sur la base des données relatives au classement instrumental. Des lots de balles de coton uniforme dont les fibres réunissent les propriétés souhaitées sont ciblés. Les balles candidates sont achetées aux cotonculteurs ou à des négociants puis expédiées à l'USDA. Ces balles sont soumises à de rigoureux essais à l'aide d'instruments pour vérifier l'uniformité de la balle et établir des valeurs de référence. Les balles qui satisfont aux normes d'acceptation élevées de l'USDA sont utilisées comme coton d'étalonnage.

### *Établir les valeurs indicatives pour le coton d'étalonnage*

Outre un degré très élevé d'uniformité de la fibre dans la balle, les balles sélectionnées pour l'étalonnage doivent satisfaire aux critères de longueur et de

résistance voulues en fonction de l'usage qui leur est réservé. À titre d'exemple, une balle type de coton d'étalonnage upland long/résistant présentera une longueur et une résistance d'environ 29,7 mm (1,17") et 33 g/tex. Une balle de coton d'étalonnage upland court/peu résistant présentera une longueur et une résistance d'environ 25,4 mm (1,00") et 23 g/tex.

À l'heure actuelle, six laboratoires travaillent ensemble à l'établissement de valeurs pour les cotons d'étalonnage Universal HVI. Il s'agit de quatre laboratoires de l'USDA, d'un laboratoire indépendant aux États-Unis et d'un laboratoire international indépendant. Les deux laboratoires indépendants doivent respecter les mêmes spécifications très strictes que l'USDA pour participer au processus d'établissement des valeurs. Tous essais en laboratoire confondus, 120 essais au minimum par balle sont nécessaires pour établir les valeurs. Les résultats de laboratoire sont rassemblés et analysés pour confirmer l'uniformité de chaque balle et définir les valeurs de référence utilisées pour choisir le coton d'étalonnage. À titre de référence, les échantillons précédemment choisis comme cotons d'étalonnage sont soumis à essais tout comme les échantillons des balles candidates. Les cotons de référence sont, comme leur nom l'indique, la référence à partir de laquelle des valeurs précises vont pouvoir être définies. Si les résultats des essais sur une balle ne correspondent pas aux limites établies, la balle est rejetée. Si tous les critères d'essai sont réunis dans une balle, la balle est acceptée et conditionnée en unités de 2,27 kg (5 livres) pour être distribuée en tant que coton d'étalonnage Universal HVI.

### *Étalonnage des instruments*

Les instruments sont étalonnés pour la longueur UHML, l'indice d'uniformité de longueur, le micronaire et la résistance, et ce sur la base de cotons d'étalonnage Universal HVI. Les nuanciers de l'USDA sont utilisés pour étalonner les mesures de couleur et de charge. Chaque facteur devrait être étalonné à intervalle régulier. Pour les essais d'instruments, l'USDA recommande les tolérances d'étalonnage suivantes :

#### **Détermination instrumentale des tolérances d'étalonnage**

|                          |        |
|--------------------------|--------|
| Micronaire (unités)      | ±0,100 |
| Couleur Rd (unités)      | ±0,400 |
| Couleur +b (unités)      | ±0,400 |
| Charge (% de la surface) | ±0,050 |
| Longueur (pouces)        | ±0,007 |
| Uniformité (%)           | ±0,700 |
| Résistance (g/tex)       | ±0,500 |

### *Conditionnement en laboratoire*

Les conditions atmosphériques influencent la mesure des propriétés de la fibre de coton. La température et l'humidité relative des laboratoires de classement doivent donc être rigoureusement maîtrisées. La température devrait être maintenue à 21 degrés Celsius (70 degrés Fahrenheit), plus ou moins 1 degré Celsius (plus ou moins 2 degrés Fahrenheit), et l'humidité relative devrait être maintenue à 65%, plus ou moins 2%. Pour les normes internationales ASTM relatives aux conditions en laboratoire pour le classement du coton, voir le Standard Practice for Conditioning and Testing Textiles (pratique type pour le conditionnement et les essais des textiles), ASTM D1776-04.

### *Conditionnement des échantillons*

Avant de réaliser les essais des instruments, les échantillons de coton doivent être conditionnés pour ajuster la teneur en humidité en fonction des conditions atmosphériques. Les échantillons correctement conditionnés présentent une

teneur en humidité de 6,75%–8,25% (poids sec). Il existe deux méthodes pour conditionner les échantillons : le conditionnement passif et le conditionnement actif.

Pour le conditionnement passif, les échantillons de coton sont placés en couche unique sur des clayettes à fond perforé pour permettre à l'air de circuler librement. Les échantillons doivent être exposés à l'air ambiant pendant 48 heures pour garantir un conditionnement minutieux.

Pour le conditionnement actif, un dispositif de conditionnement rapide doit être utilisé dans le cadre duquel de l'air ambiant passe par l'échantillon jusqu'à atteindre la teneur en humidité requise pour les tests par instruments. Selon le dispositif de conditionnement rapide utilisé, les délais de conditionnement être ramenés à seulement 10 minutes.

La teneur en humidité des échantillons conditionnés devrait être contrôlée en vérifiant l'humidité de l'échantillon avant les essais pour s'assurer que la teneur en humidité voulue est atteinte.

### *Procédures de vérification des instruments*

Les prescriptions de performance minimum des instruments de classement devraient faire partie intégrante du système de classement du coton, quel qu'il soit. Les instruments récents devraient être évalués dans le cadre d'une série d'essais approfondis avant de les accepter et de les utiliser. Les instruments devraient aussi être réévalués chaque année, généralement avant le début de la saison de classement du coton. Les essais devraient viser à vérifier à la fois la précision et l'exactitude des instruments de mesure. Le terme «précision» s'entend de la capacité d'un instrument de produire le même résultat de mesure à de multiples reprises. Le terme «exactitude» s'entend de la manière dont un instrument mesure une propriété donnée par rapport à sa valeur réelle.

### *Longueur de soie*

La longueur UHML s'entend de la longueur moyenne de la moitié la plus longue des fibres. Elle est mesurée en centièmes de pouces et en millimètres. À des fins commerciales, la longueur instrumentale est souvent convertie en longueur de soie. Le tableau 2.4 contient les conversions de pouces en longueur de soie. La longueur déterminée à l'aide d'instruments est calculée en passant une petite mèche de fibres parallèles par un point de détection. Le bec est formé lorsque les fibres d'un échantillon de coton sont saisies par une pince, peignées et brossées pour redresser les fibres et les paralléliser.

| <b>Tableau 2.4 Conversion longueur instrumentale / longueur de soie du coton upland</b> |                      |               |                      |
|---|----------------------|---------------|----------------------|
| <b>Pouces</b>   | <b>32's de pouce</b> | <b>Pouces</b> | <b>32's de pouce</b> |
| 0,79 & moins  | 24                   | 1,11–1,13     | 36                   |
| 0,80–0,85   | 26                   | 1,14–1,17     | 37                   |
| 0,86–0,89   | 28                   | 1,18–1,20     | 38                   |
| 0,90–0,92   | 29                   | 1,21–1,23     | 39                   |
| 0,93–0,95   | 30                   | 1,24–1,26     | 40                   |
| 0,96–0,98   | 31                   | 1,27–1,29     | 41                   |
| 0,99–1,01   | 32                   | 1,30–1,32     | 42                   |
| 1,02–1,04   | 33                   | 1,33–1,35     | 43                   |
| 1,05–1,07   | 34                   | 1,36 et plus  | 44 et plus           |
| 1,08–1,10   | 35                   |               |                      |

La longueur de soie est dans une grande mesure déterminée par la variété de coton, mais l'exposition du cotonnier à des températures extrêmes, au stress hydrique, ou à un manque de nutriments peuvent causer un raccourcissement de la fibre. Un nettoyage et/ou un séchage excessifs à l'usine d'égrenage peuvent aussi provoquer un raccourcissement de la longueur de soie. La longueur de soie a une incidence sur la résistance du fil, sur la régularité du fil, et sur l'efficacité de la filature. La finesse du fil dépend aussi de la longueur de soie.

### *Indice d'uniformité de longueur*

L'indice d'uniformité de longueur (IUL) est le ratio entre la longueur moyenne et la longueur UHML des fibres exprimé en pourcentage. Si toutes les fibres de la balle étaient de la même longueur, la longueur moyenne et la longueur UHML devraient être les mêmes, et l'IUL serait de 100%. Cependant, la longueur des fibres de coton varie naturellement, de sorte que l'IUL sera toujours inférieur à 100%. Le tableau 2.5 fournit un guide général pour l'interprétation de l'IUL.

| Degré d'uniformité | IUL (%)         |
|--------------------|-----------------|
| Très élevé         | Supérieur à 85% |
| Élevé              | 83–85           |
| Moyen              | 80–82           |
| Bas                | 77–79           |
| Très bas           | Inférieur à 77  |

L'IUL a une incidence sur la régularité du fil, la résistance du fil et l'efficacité de la filature. Il est également étroitement lié à la teneur en fibres courtes (fibres d'une longueur inférieure à 12,5 mm ou 1/2"). Le coton qui a une IUL peu élevée présente vraisemblablement un pourcentage élevé de fibres courtes. Le coton est dans une grande mesure débarrassé des fibres courtes en même temps que les autres déchets, et celles qui restent ont tendance à se regrouper à l'étirage (étirage à vitesse croissante) et à former des bourrelets dans le fil. Les fils qui contiennent des bourrelets ne sont pas uniformes et ne peuvent être utilisés pour fabriquer des produits de qualité supérieure. Les fibres courtes réduisent la résistance des fils de continu à anneaux et les bourrelets constituent souvent des points de faiblesse dans le fil.

Les amas de fibres courtes peuvent perturber la transformation en causant des ruptures de fil de chaîne. Au cours de l'égrenage, les ruptures de fils peuvent réduire l'IUL en entraînant une augmentation de la teneur en fibres courtes. Lorsque les fibres sont retirées de la graine à l'égrenage, certaines fibres cassent mais pas nécessairement à proximité de la coque et doivent être retirées en deux morceaux. Les nettoyeurs de coton-fibre peuvent aussi causer des ruptures de fil. Les fibres immatures sont moins résistantes à la rupture que les fibres matures. Le coton qui présente un faible micronaire affiche un IUL relativement moins élevé que le coton à micronaire élevé. La résistance de la fibre a aussi une incidence sur la résistance à la rupture. Les cotons les plus solides présentent généralement un IUL plus élevé que celui des cotons plus faibles.

### *Résistance de la fibre*

Les mesures de la résistance sont réalisées sur le même échantillon ou bec de coton que celui utilisé pour mesurer la longueur de soie. Le bec est maintenu entre deux pinces, espacées de 1/8", et l'on mesure la force nécessaire pour que les

fibres se cassent. La résistance est mesurée en grammes par tex (g/tex). Une unité de tex équivaut au poids en grammes de 1 000 mètres de fibres. Par conséquent, la force indiquée est la force en grammes nécessaire pour casser un faisceau de fibres d'une taille d'1 unité de tex. Le tableau 2.6 peut être utilisé pour interpréter les mesures de longueur des fibres.

| Degré de résistance | Résistance HVI (g/tex) |
|---------------------|------------------------|
| Très forte          | 31 & plus              |
| Forte               | 29–30                  |
| Moyenne             | 26–28                  |
| Intermédiaire       | 24–25                  |
| Faible              | 23 & moins             |

Il existe une forte corrélation entre la résistance de la fibre et la résistance du fil. Par ailleurs, la fibre de coton très résistante a plus de chances de ne pas casser pendant le processus de transformation. La résistance de la fibre est dans une grande mesure déterminée par la variété du coton. Elle peut être affectée par le manque de nutriments dans la plante et par les conditions météorologiques; elle est cependant moins influencée par les mauvaises conditions de culture que la longueur et le micronaire.

### *Micronaire*

Le micronaire évalue la finesse et la maturité de la fibre en mesurant la perméabilité à l'air d'une masse déterminée de coton compressée en un volume fixe. Le volume d'air qui passe dans l'échantillon de fibres est exprimé en tant que micronaire.

Les cotons dont le micronaire se situe entre 3,7 et 4,2 sont considérés de qualité supérieure. Les cotons dont le micronaire se situe entre 3,5 et 3,6 ou 4,3 et 4,9 sont considérés de basse qualité, alors que les cotons dont le micronaire est supérieur à 4,9 ou inférieur à 3,5 sont frappés d'une décote.

Les mesures du micronaire peuvent être influencées pendant la culture par l'environnement dans lequel est cultivé le coton, telles l'humidité, la température, l'ensoleillement, les nutriments dans la plante, et les variations extrêmes du nombre de plants ou de capsules. Des conditions de culture favorables produisent des fibres parfaitement matures dont le micronaire indique une qualité supérieure. Des conditions de culture défavorables (manque d'eau, gelées précoces, ou interruption de l'évolution de la plante, produisent des fibres immatures et un micronaire bas. Les micronaires élevés peuvent être dus, entre autres, à des températures anormalement élevées pendant la maturation de la capsule, ou à un mauvais positionnement de la capsule qui entraîne un apport excessif en hydrates de carbone et une maturation excessive des fibres.

La finesse de la fibre a une incidence sur les performances à la transformation et la qualité du produit final, et ce pour plusieurs raisons. À l'ouverture, au nettoyage et au cardage, les fibres fines (micronaire bas) doivent être traitées à des vitesses plus lentes pour éviter d'endommager les fibres. Les fils produits avec des fibres fines contiennent davantage de fibres par section transversale, ce qui donne un fil plus résistant. Les micronaires élevés ou les fibres grossières ne peuvent être utilisés pour produire des fils fins étant donné qu'ils donneraient moins de fibres par section transversale, ce qui diminuerait la résistance de la fibre. Plus la maturité des fibres est grande, mieux elles absorbent et retiennent les teintures. Les fibres peu matures absorbent et retiennent mal les teintures contrairement aux fibres dont le micronaire est plus élevé.

### Mesure instrumentale de la couleur

La mesure instrumentale de la couleur pour le classement du coton est calculée en unités de réflectance (Rd) et de jaunissement (+b). Rd indique si le coton est brillant ou terne et +b indique le degré de jaunissement du coton. Des valeurs Rd basses indiquent un coton terne ou grisâtre, alors que des valeurs Rd élevées indiquent une brillance ou une absence de gris. Des valeurs +b élevées indiquent un fort degré de jaunissement, alors que des valeurs +b basses indiquent un faible degré de jaunissement. Les figures 2.27 et 2.28 représentent les valeurs Rd et +b pour les grades de couleur upland et pima. L'ordonnée représente la valeur Rd et l'abscisse la valeur +b.

Le grade de couleur établi par les standards Universal Upland Cotton Grade est déterminé par le degré de réflectance (Rd) et de jaunissement (+b) comme le montre le graphique des couleurs sur la figure 2.27. Le grade de couleur tel qu'établi par les standards USDA pima américain est déterminé par Rd et +b tel qu'indiqué sur la figure 2.28. Les grades de couleur peuvent être interprétés à partir des mesures Rd et +b en situant le point auquel se recoupent les valeurs Rd et +b sur le graphique. Depuis 1999, l'USDA utilise un instrument pour classer le coton selon sa couleur au lieu d'un classeur humain aux fins du classement officiel du coton upland.

La couleur des fibres de coton peut être affectée par la pluviométrie, les gelées, les insectes et les champignons, ainsi que par coloration au contact de la terre, de l'herbe, ou de la feuille du cotonnier. La couleur peut également être affectée par une humidité et des températures excessives pendant le stockage, avant et après l'égrenage. Lorsque la couleur du coton se dégrade à cause des conditions

Figure 2.27: Graphique de couleur HVI pour le coton upland américain

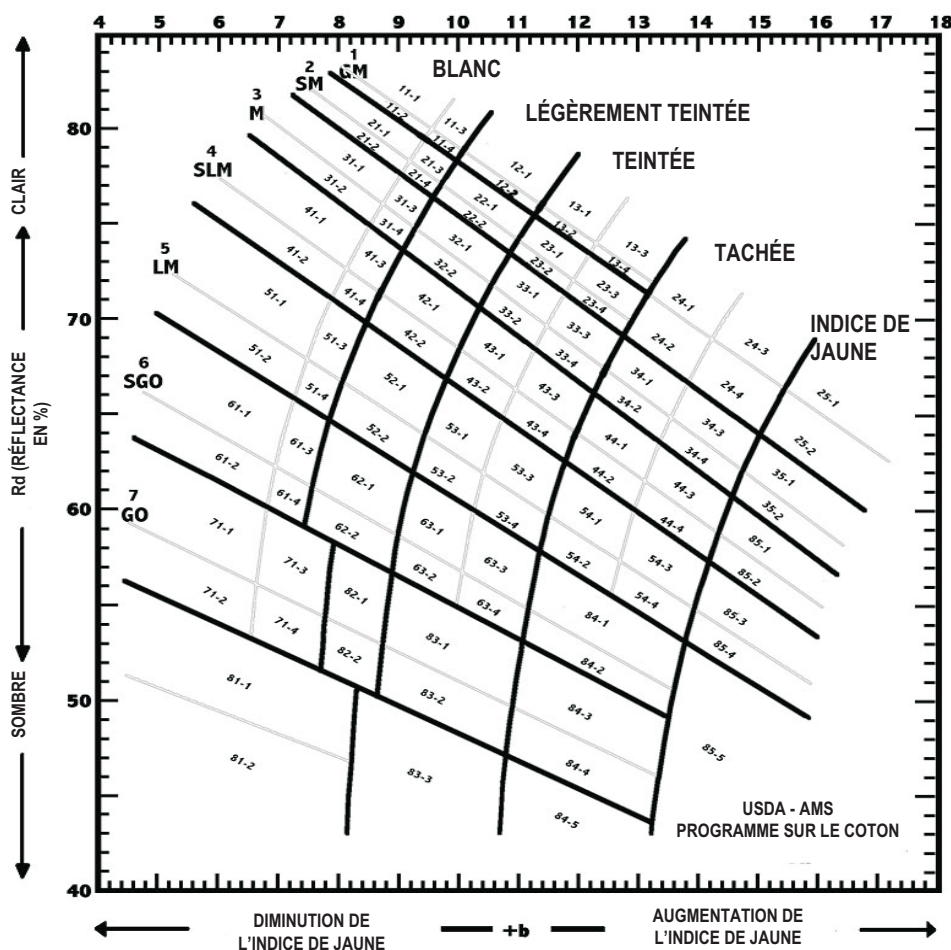
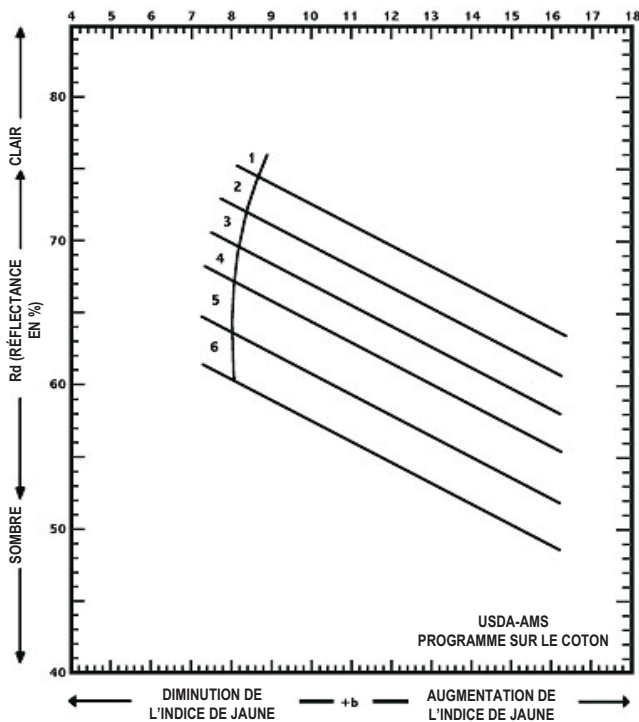




Figure 2.28: Graphique de couleur HVI pour le coton pima américain



faible superficie de charge conjuguée à un nombre de particules élevé signifie une plus petite taille moyenne des particules qu'une superficie de charge élevée conjuguée à un petit nombre de particules résiduelles. Les petites particules résiduelles ou «puces» (*pepper trash*) sont particulièrement indésirables car il est plus difficile de s'en débarrasser en filature que des particules de plus grosse taille.

ambiantes, les risques de diminution de l'efficacité à la transformation augmentent. La détérioration de la couleur affecte aussi la capacité de la fibre à absorber et retenir les teintures et les apprêts.

### Charge

La charge (*trash*) mesure la quantité d'impuretés dans le coton (feuilles et bractées du cotonnier, par exemple). La surface de l'échantillon de coton est photographiée à l'aide d'un appareil photo numérique, les photos sont numérisées pour permettre l'analyse des images. Le pourcentage de la surface occupée par des particules résiduelles et le nombre de particules visibles sont calculés et notifiés. La présence de charge sur une large surface (en pourcentage) produit davantage de déchets à la transformation en textile et une qualité de fil inférieure. Le ratio entre la superficie (en pourcentage) sur laquelle l'on trouve des particules résiduelles et le nombre de ces particules est un bon indicateur de la taille moyenne des particules dans un échantillon de coton. À titre d'exemple, une

## Harmonisation des essais mécaniques rapides de la qualité des fibres

Utiliser une chaîne HVI pour le contrôle des procédés dans une usine textile pose beaucoup moins de problèmes que servir d'un réseau de chaînes de mesure automatiques pour classer, acheter et vendre du coton sur le marché mondial. Il n'est pas nécessaire d'harmoniser les machines HVI dans les entreprises avec d'autres machines situées en dehors de ces entreprises. Il n'est pas nécessaire que cette chaîne HVI soit exacte (en d'autres termes, qu'elle fournisse la *valeur réelle* de la propriété de la fibre mesurée). Pour autant qu'elle soit raisonnablement précise (en d'autres termes, qu'elle produise des mesures *répétables*), alors les opérateurs peuvent apprendre à employer les mesures de manière avantageuse pour utiliser efficacement les cotons.

Néanmoins, lorsque le coton est acheté, expédié et payé sur la base des valeurs des propriétés précises, alors la chaîne HVI doit à la fois être exacte et précise. Les instruments de classement «officiels» doivent faire office d'arbitres entre les «véritables valeurs» des propriétés de la fibre mesurées. Sur un marché mondial ouvert, aucune règle obligatoire n'existe en la matière. Tout est question de confiance, laquelle doit se gagner et se justifier sans cesse. Les machines HVI utilisées pour obtenir des résultats officiels doivent donc être constamment harmonisées entre elles, ce qui est à la fois compliqué et coûteux.

À ce jour, seuls les paramètres suivants sont considérés comme suffisamment fiables par le Groupe de travail sur la normalisation commerciale du classement du coton par instruments du CCIC (CSITC) :

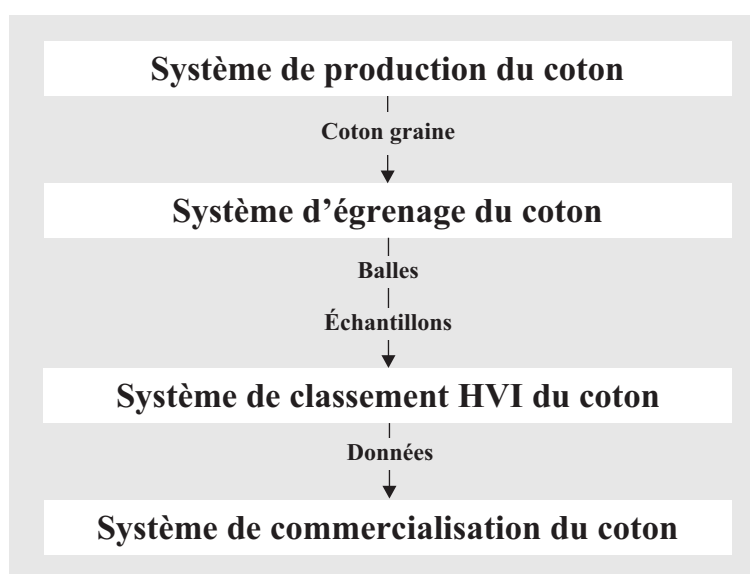
- Micronaire;
- Résistance, sur la base d'un étalonnage HVICCS;
- Longueur (UHML, basée sur un étalonnage HVICCS);
- Indice d'uniformité de longueur (IUL);
- Réflectance de la couleur (Rd);
- Jaunissement (+b).

## Comprendre la chaîne HVI et comment s'en servir sur le marché mondial

La chaîne HVI a vu le jour grâce à l'informatisation de la maîtrise et de la fourniture des mesures par instruments. Avant d'être informatisés, il était pour ainsi dire impossible d'effectuer des mesures sur de gros volumes. L'utilisation de la robotique a accéléré la livraison, la préparation et la manutention des échantillons et permis de réduire le nombre d'erreurs.

La question centrale qui se pose ici est la suivante : comment la technologie HVI peut-elle être utilisée sur une grande région géographique comme base pour l'achat et la vente du coton? La réponse (en résumé) est que pour cela un système adéquat de contrôle des procédés et de la qualité doit être instauré. Ce système ne se limite pas aux machines HVI et aux protocoles connexes. Il doit remonter en amont jusqu'à la production et l'égrenage, en passant par le classement, et descendre en aval jusqu'au marché de la fibre de coton (voir figure 2.29). Le système conçu pour des régions ou des pays différents doit donc tenir compte des réalités des secteurs de la production et de la commercialisation. Dans certains cas il sera possible de procéder à quelques ajustements pour faire une place au système de contrôle des procédés et de la qualité, mais la décision sera prise au cas par cas.

Figure 2.29: Secteurs couverts dans un système HVI harmonisé



Les principales composantes de ce système de contrôle des procédés et de la qualité comprennent :

- Des HVI bien conçus et bien construits

- Un échantillonnage représentatif
- Un conditionnement en laboratoire
- Un conditionnement des échantillons
- Un étalonnage
- Des essais de contrôle
- Cotons de référence
- Le transport
- La certification et la communication

Le seul système de classement HVI à grande échelle actuellement opérationnel se trouve aux États-Unis, et son étude permet de mieux comprendre les éléments susmentionnés. Il convient d'insister encore sur le fait que les différentes approches utilisées dans le monde peuvent, et doivent, être adaptées pour tenir compte des limitations et différences structurelles. Néanmoins si les approches peuvent varier, les composantes susmentionnées sont incontournables.

Certes, les chaînes HVI bien conçues et bien construites sont la pierre angulaire de tout système fiable. La technologie HVI est bien connue, mais la qualité des matériaux et composants, de même que les tolérances d'usinage et de construction, sont extrêmement importantes. Il est essentiel de minimiser les erreurs machine pour pouvoir gérer les autres erreurs contenues dans les données recueillies.

Les procédures d'échantillonnage revêtent la plus haute importance, et ce pour au moins deux raisons : les variations dans les échantillons sont la principale cause d'erreur dans les données HVI; par ailleurs, l'échantillon doit être représentatif du reste du coton dont il provient. Les procédures à suivre dans ce domaine sont très différentes selon qu'il s'agit de grandes exploitations mécanisées ou de petits producteurs. L'essentiel est que l'échantillon soit «représentatif», faute de quoi les données HVI seront inutiles.

Les procédures de conditionnement en laboratoire et des échantillons méritent que l'on s'y attarde, et ce pour deux raisons. Tout d'abord, ces procédures sont nécessaires pour garantir l'exactitude ou la précision des essais HVI. Ensuite, la tendance à travers le monde est au non-respect de cette exigence. Il semblerait que ce phénomène soit dû à une impossibilité d'engager les dépenses nécessaires et à un manque de compréhension de l'importance des résultats des essais pour le conditionnement. Les conditions ambiantes dans les différents laboratoires doivent absolument être stables pour obtenir une concordance des mesures produites par ces laboratoires.

Étant donné qu'il est possible d'équilibrer la teneur en eau du coton quelles que soient les conditions ambiantes, cet équilibre doit être établi avant que les fibres soient soumises à essais. Aux États-Unis, on considère que les échantillons conditionnés présentent une teneur en eau allant de 6,75% à 8,25% (sur la base du poids sec). Les échantillons envoyés vers les chaînes HVI pour être testés sont systématiquement contrôlés pour s'assurer que leur teneur en eau se situe bien dans cette fourchette.

Les délais nécessaires pour parvenir à cet équilibre varient, entre autres, selon la teneur en eau des fibres devant être conditionnées et l'exposition de chaque fibre aux conditions ambiantes. D'aucuns ont essayé de parvenir à cet équilibre en utilisant des climatiseurs incorporés à la chaîne HVI, mais sans succès. Il a été démontré que faire passer de force de l'air ambiant provenant d'une pièce climatisée à travers les échantillons de fibres de coton déjà, pour ainsi dire, équilibrées, peut fournir des échantillons correctement conditionnés en à peine 10 minutes. Cependant, si les échantillons sont simplement exposés à l'air ambiant dans une pièce climatisée, jusqu'à 48 heures peuvent être nécessaires

pour obtenir un conditionnement adéquat. Indépendamment de la technologie et des procédures utilisées, l'important est d'obtenir une teneur en eau équilibrée pour que les mesures soient cohérentes dans l'espace et dans le temps.

Les procédures d'étalonnage et de tests de contrôle exigent des installations de contrôle de la qualité centralisées pouvant fournir des conseils sur les procédures d'étalonnage à d'autres installations de classement de coton dans le pays. Aux États-Unis, 1% des échantillons de coton soumis à essais dans les centres HVI satellites de l'USDA sont choisis chaque jour de manière aléatoire et expédiés par avion la nuit à Memphis pour y être soumis à essais sur les machines de contrôle de la qualité HVI. Les essais de contrôle quotidiens se sont révélés nécessaires pour définir les problèmes d'étalonnage et les corriger avant qu'ils n'échappent à tout contrôle. Il est important que les procédures d'étalonnage soient satisfaisantes et cohérentes d'un centre HVI satellite à l'autre, et que les machines de ces centres soient fréquemment vérifiées, en tant que de besoin, pour garantir un contrôle qualité adéquat.

Les cotons de référence sont absolument essentiels pour garantir l'efficacité des procédures d'étalonnage. Ils devraient émaner d'une autorité désignée. Qui plus est, une seule autorité devrait assumer cette fonction à l'échelle internationale; dans le cas contraire, la coopération et la collaboration entre les différents systèmes HVI à travers le monde s'en trouveraient grandement entravées. Aux États-Unis et dans la plupart des centres d'essais HVI dans le monde, les cotons de référence sont fournis par le centre USDA/AMS de Memphis, Tennessee.

Les variations entre les échantillons de cotons de référence ne doivent pratiquement pas varier; en d'autres termes, le problème fondamental et bien réel des importantes variations naturelles des échantillons de coton doit être systématiquement atténué en mélangeant les fibres avec soin. Plus les fibres sont homogènes, moins le mélange des fibres sera laborieux à organiser. L'important est d'obtenir un coton de référence d'une homogénéité exceptionnelle.

Les procédures de transport doivent être fiables et suffisamment rapides pour que les échantillons de fibres égrenées puissent être envoyés des usines d'égrenage ou d'un autre point de départ aux centres de classement, et des centres de classement au centre d'étalonnage/d'essai de contrôle. Aux États-Unis, où les producteurs restent propriétaires du coton après l'égrenage, les échantillons sont collectés dans les usines d'égrenage. Les échantillons de coton sont emballés et étiquetés à mesure que les balles de coton sortent de la presse à balles à l'usine d'égrenage. Les sociétés de transport sous contrat avec AMS suivent systématiquement les itinéraires préétablis jusqu'aux usines d'égrenage et livrent les échantillons prélevés aux centres de traitement.

Pour les producteurs d'échantillons, le transport est un facteur déterminant quant au choix de l'emplacement des centres de classement à travers les États-Unis. Le choix de l'emplacement doit tenir compte des quantités produites et des distances à parcourir dans les régions de production productrices du pays.

Comme indiqué précédemment, les échantillons prélevés de manière aléatoire sont expédiés par avion vers le centre d'essais de contrôle centralisés. Le temps étant compté pour préserver la qualité du produit, le transport par voie aérienne est une dépense nécessaire.

S'agissant des déplacements entre les usines d'égrenage et les centres de classement, il est essentiel que l'enregistrement-témoin de la balle représenté par les échantillons doit être précis et livré à temps pour ne pas entraver la commercialisation du coton. S'agissant des déplacements vers un centre d'étalonnage/d'essais de contrôle, il est essentiel que les échantillons soient livrés et soumis à essai rapidement afin de préserver l'intégrité du contrôle qualité.

Les procédures de certification et de communication sont indispensables à une vérification acceptable, la protection de l'identité et l'efficacité des transactions sur le marché. Les technologies informatiques et des télécommunications ont révolutionné ces composantes du système aux États-Unis. Dans les installations de classement, un code à barres est apposé sur chaque échantillon, scanné et entré dans la base de données; les données rassemblées au sujet de l'échantillon sont automatiquement conservées dans des fichiers automatiques, sans saisie manuelle (sauf pour les données relatives à la détermination de la charge et à l'identification des corps étrangers par les classeurs qui sont saisies une fois manuellement). Le résultat de l'opération est une exécution rapide, peu d'erreurs, et une excellente protection de l'identité qui n'étaient qu'un rêve il y a encore 10 ans. Le système est extrêmement fiable, et pourtant il ne laisse pas de trace documentaire; en règle générale, ce n'est que lorsque le propriétaire du coton imprime le document sur son imprimante qu'il existe une copie papier de ces informations. Tous ces progrès ont supprimé des coûts substantiels du système de commercialisation.

Bien entendu, la tenue des registres et la communication des données peuvent être organisés de nombreuses manières. L'essentiel est que la certification de l'identité des balles et des données qui les accompagnent sur les propriétés des fibres soit fiable et communiquée dans les temps.

### **Conséquences pour les systèmes HVI nationaux**

Considérées conjointement, les composantes du système de maîtrise des procédés et de la qualité susmentionnées fournissent des orientations indispensables sur les mesures à prendre pour organiser l'harmonisation à grande échelle des tests par instrument des propriétés des fibres. L'ampleur des problèmes de logistique/de gestion – en particulier les délais de réaction et d'ajustement – amène immédiatement à recommander aux pays souverains de jeter les bases d'un système national de classification HVI du coton. Mettre à contribution les autorités nationales présente notamment l'avantage qu'elles facilitent le financement des autorités centrales compétentes (il serait vain de se lancer dans le classement HVI sans un appui financier solide et durable). Outre le financement, les gouvernements nationaux peuvent garantir l'état de droit, indispensable pour que le système de classement gagne la confiance du marché mondial.

La structure des systèmes HVI varie en fonction de la structure de l'industrie nationale. À titre d'exemple, presque partout dans le monde les producteurs de coton perdent la propriété du coton avant l'égrenage. Ils vendent le coton graine avant l'égrenage et avant les essais HVI. Par conséquent, étant donné que le coton n'est pas vendu sur la base des résultats des essais HVI, il n'est pas indispensable que l'échantillonnage et la notification des résultats d'essai se concentrent sur l'usine d'égrenage comme aux États-Unis. Malheureusement, cette approche n'encourage pas la filière cotonnière à améliorer les propriétés des fibres – à moins qu'une méthode permettant de préserver l'identité ne soit disponible pour permettre de pratiquer des prix différenciés avec les producteurs. Elle permet toutefois de retarder l'échantillonnage et les tests et d'y procéder à un ou plusieurs points de collecte dans le système de commercialisation. Ceux-ci pourraient se trouver dans des installations portuaires dans les pays exportateurs de coton, ce qui permettrait de réaliser des tests HVI efficaces sur le coton destiné à l'exportation. (Les utilisateurs nationaux intéressés par les résultats HVI pourraient aussi s'approvisionner en coton auprès de ces points de collecte.) Une telle approche améliorerait l'efficacité logistique et permettrait des économies d'échelle qui permettrait d'harmoniser les données HVI.

### **Conclusion**

Un bon système de maîtrise des procédés et de la qualité pour le classement HVI du coton se compose de neuf éléments :

- ❑ Les erreurs machine doivent être minimisées grâce à des HVI bien conçus et bien construits.
- ❑ Les échantillons de coton doivent être représentatifs de la totalité d'une balle de coton.
- ❑ Les conditions ambiantes dans différents laboratoires doivent être stables et maintenues à des niveaux précis.
- ❑ Le taux d'humidité des échantillons doit être équilibré avant les essais.
- ❑ Les procédures d'étalonnage doivent être adéquates et compatibles entre tous les centres HVI satellites.
- ❑ L'étalonnage des HVI satellites doit être fréquemment contrôlé par essais de contrôle.
- ❑ Les cotons de référence doivent être exceptionnellement homogènes.

Le témoin de la balle représentée par les échantillons doit être exact et livré aux centres HVI dans un délai qui facilite une commercialisation bien ordonnée. Les échantillons des essais de contrôle adressés au centre de contrôle de la qualité centralisé doivent être livrés et testés rapidement.

La certification de l'identification des balles et des données relatives aux propriétés des fibres doit être fiable et transmise dans les délais.

Étant donné ces éléments, les impératifs de financement, et les réalités de la formation et de la gestion, il est fort vraisemblable que la mondialisation du classement HVI du coton devra se faire dans un pays à la fois. Il est probable que le rôle de l'autorité internationale se limitera au conseil, à la facilitation, et peut-être, dans certains cas, à la supervision du contrôle de la qualité. L'expérience a prouvé à ce jour qu'assurer un contrôle qualité digne de ce nom est un travail inlassable, dans lequel le facteur temps est important, et qui pourrait rendre la centralisation mondiale trop lente ou trop coûteuse. Si le coton est soumis à des tests quotidiens, les tests de contrôle doivent eux aussi être réalisés au quotidien, et les délais entre les tests dans les centres satellites et les tests de contrôle doivent être réduits au minimum. Dans le cas contraire, les erreurs ne peuvent être corrigées à temps et l'intégrité des données relatives aux propriétés des fibres est perdue.

---

## Emballage de la balle de coton

Le coton est emballé, entreposé et transporté en unités appelées balles. Une balle de coton se compose de fibres de coton retirées de leur graine au cours de l'égrenage et emballées pour en faciliter la manutention, l'entreposage et le transport. Les balles sont formées après égrenage, séchage et nettoyage, par accumulation des fibres de coton dans une presse à balles. Lorsqu'elles se trouvent dans la presse à balles, les fibres de coton en vrac sont comprimées par des vérins hydrauliques dont la puissance peut aller jusqu'à 4 millions de N (newtons). Des cerclages ou des cordes sont ajoutés dans la presse pour retenir le coton constitué en balle<sup>5</sup>.

La taille et la densité des balles ont toujours été un compromis entre les exigences de stockage (qui doit être efficace), d'espace et de poids (qui doivent

---

5 Le newton (N) est une unité de puissance définie dans le Système international d'unités. Une livre-force = 4,448 N et 1 kg de force = 9,806 N. Les forces de compression des balles de coton varient grandement selon la taille de la balle et la densité pressée. À titre d'exemple, la force nécessaire pour presser une balle de 330 kg (poids de nombreuses balles égyptiennes) sera beaucoup plus grande que celle nécessaire pour presser une balle de 180 kg (poids de nombreuses balles ougandaises).

être optimum pour le transport), et l'énergie nécessaire à la compression. Par ailleurs, il est essentiel que les balles puissent être facilement ouvertes et mélangées pour la transformation en textile, en particulier avec l'automatisation croissante des usines. Lorsque le coton a commencé à être produit et égrené, la plupart des régions cotonnières du monde ont conçu leurs balles et fixé leur capacité de production pour répondre aux besoins de leurs filatures nationales. Comme les premières filatures étaient situées à proximité des usines d'égrenage, produire des balles de haute densité n'offrait aucun gain d'efficacité. Au siècle dernier, le coton a été davantage commercialisé à l'échelle internationale, ce qui a exigé une efficacité accrue pour les dimensions, les densités et les exigences en matière d'ouverture en filature.

Les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage ont aussi évolué au cours du siècle dernier. On est passé de cerclages et boucles en acier lourds et de lourds tissus de jute à des cerclages, des tissus et des films techniquement plus évolués. Les performances de la quasi-totalité des matériaux d'emballage et de cerclage ont été considérablement améliorées tout en diminuant le poids à l'expédition.

## Dimensions et densité

Les dimensions de l'intérieur de la presse à balles déterminent les dimensions de la balle (longueur et largeur). Ce sont les fabricants de la presse à balles qui la conçoivent, et une fois installée l'égreneur ne peut contrôler qu'un paramètre : la hauteur. La hauteur est déterminée par le degré de compactage et la longueur des cerclages ou des attaches. Il existe à travers le monde des balles de coton de toutes dimensions, poids, tailles et densités. Le poids des balles peut atteindre jusqu'à 330 kg en Égypte et à peine 100 kg pour les balles à l'ancienne produites en Chine. Néanmoins, grâce aux récentes avancées réalisées dans le domaine de la normalisation, les variations entre les balles de coton diminuent rapidement. Aujourd'hui, la plupart des balles sont conformes à la norme internationale ISO-1986 (E)<sup>6</sup>. Les dimensions nominales et la densité des balles conformes à la norme ISO sont données dans le tableau ci-dessous.

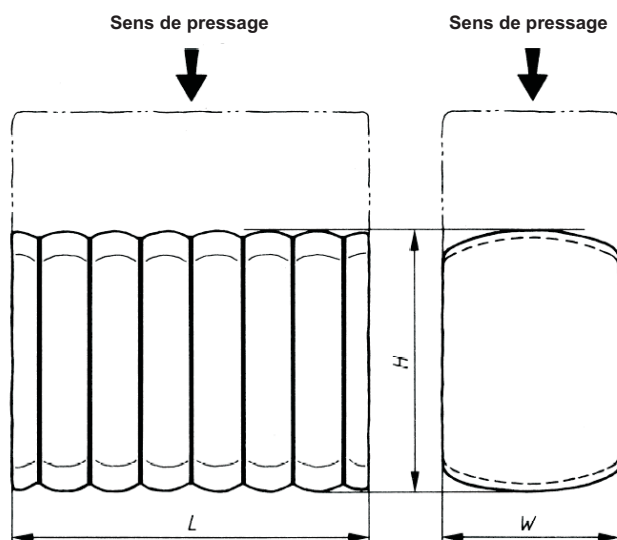
| Longueur (mm) | Largeur (mm) | Hauteur (mm) | Densité (kg/m <sup>3</sup> ) |
|---------------|--------------|--------------|------------------------------|
| 1 060         | 530          | 780–950      | 360–450                      |
| 1 400         | 530          | 700–900      |                              |

La figure 2.30, copiée de la norme ISO, décrit les dimensions extérieures de la balle de coton. L représente la longueur de la balle cerclée, W représente la largeur de la balle cerclée et H représente la hauteur de la balle. La densité recommandée est de 450 kg/m<sup>3</sup>. Les balles qui satisfont aux normes ISO sont idéales pour les conteneurs ISO d'une longueur nominale de 12 mètres.

Pour un empilage aussi stable que possible, les balles sont normalement empilées à l'horizontale, mais pour des raisons d'accès à l'entrepôt il est souvent plus efficace de les stocker à la verticale.

<sup>6</sup> Cette norme internationale établit les dimensions nominales et la densité des balles cerclées. Elle couvre la mise en forme et la constitution, le transport et l'ouverture des balles. Elle ne couvre pas l'emballage, le cerclage, ou le marquage des balles.

Figure 2.30: Balle cerclée



## Matériaux de cerclage

Les balles sont généralement cerclées à l'aide de feuillards d'acier, de fils d'acier à haute résistance à la traction ou de sangles en plastique (polyéthylène téréphtalate). Il est particulièrement important que le matériau de cerclage utilisé soit suffisamment solide pour supporter les charges statiques qui maintiennent les fibres dans les balles ainsi que les forces de choc liées à la manutention. Les cerclages cassés peuvent constituer un risque important du fait d'une probable perte de poids de la fibre, d'une mauvaise manutention, et d'une possible contamination.

Les balles de coton sont formées grâce à une compression élevée. Des cerclages très résistants doivent donc être utilisés pour contenir les balles aux dimensions souhaitées. Les liens ont généralement

une capacité portante pouvant aller jusqu'à 9 000 N par lien. Si les forces statiques de la balle peuvent ne pas dépasser 4 000–5 000 N par lien, une marge de sécurité supplémentaire est nécessaire pour compenser les forces dynamiques créées pendant le stockage, la manutention et le transport. Les balles lourdes peuvent créer des tensions de cerclage beaucoup plus élevées que les balles de poids moyen. Les recherches ont démontré que lorsque la densité augmente, les forces créées augmentent de manière exponentielle; par conséquent, lorsqu'un lien d'une longueur fixe est placé sur une balle, la densité augmente proportionnellement à l'augmentation du poids de la balle. De même, une balle dans laquelle la fibre est distribuée de manière inégale risque aussi de voir ses liens rompre. Les égreneurs se rendent généralement vite compte si la distribution de la fibre est un problème et procèdent aux ajustements qui s'imposent avant que des problèmes graves ne surviennent. Les variations de température ou d'humidité ont aussi une incidence sur les forces au sein de la balle. La teneur en eau du coton-fibre pendant la compression est un facteur tout aussi important : plus la teneur en eau est basse, plus est grande la force exercée sur les liens.

Les spécifications optimales en matière de cerclage, telles la taille et la densité de la balle, sont une question de compromis. Les cerclages en acier ayant une capacité de charge élevée, ils risquent moins de céder que les cerclages en plastique. Par ailleurs, les cerclages en plastique peuvent se détendre, libérant les forces statiques de compression dans les fibres, ce qui, dans certains cas, réduit les risques de rupture. L'acier résiste davantage aux températures élevées que le plastique (en cas d'incendie notamment). Dans toutes les zones de stockage, des mesures de protection contre l'incendie doivent être prises, notamment l'installation d'extincteurs automatiques à eau.

Les cerclages en acier sont plus difficiles à retirer dans la salle d'ouverture de la filature. Le personnel préfère souvent les cerclages en plastique. Quelles que soient les balles, il est recommandé d'utiliser des équipements de protection pour protéger les yeux, les membres et le corps en cas de rupture du cerclage, même s'il est vrai que le risque de blessure liée à la rupture des cerclages en plastique est moindre qu'avec des liens en acier. La disposition du cerclage à l'intérieur de l'emballage de protection permet une ouverture mécanique automatique des balles pour autant que les liens soient parallèles.



Aux États-Unis, les spécifications relatives au matériel d'emballage des balles ont fait l'objet de recherches approfondies et les dispositions relatives à la sécurité couvrent toutes les éventualités, à l'exception des plus improbables. Les normes américaines en matière de cerclage des balles sont largement adoptées dans de nombreuses régions cotonnières du monde.

## Matériaux de couverture des balles

Les emballages de protection sont en tissus de coton, en toile de jute (toile d'emballage), en film de polyéthylène et en polypropylène tissé. Les choix relatifs à l'ensachage, tels que la densité et les matériaux de cerclage, impliquent de prendre en considération de nombreux facteurs, y compris les coûts de l'emballage et le niveau de protection. L'ensachage a pour objectif premier de protéger la fibre de coton de toute contamination extérieure. Par effet de ricochet, il permet aussi de diminuer les pertes de fibres ainsi que les risques d'incendie. Si ce n'était pour protéger le coton de ces risques, il serait expédié nu, sans couverture.

L'automatisation accrue a accéléré l'adoption de sacs qui couvrent l'intégralité de la balle. Outre le fait que son application exige moins de main-d'oeuvre à l'usine d'égrenage ou à l'entrepôt, elle présente aussi un intérêt pour l'usine textile; les sacs situés à l'extérieur du cerclage peuvent être retirés sans qu'il soit nécessaire de retirer les cercles. Le retrait complet du sac par le personnel de la filature exige moins de main-d'oeuvre et réduit le risque de contamination. Les balles peuvent être soigneusement nettoyées avant de retirer le cerclage.

Chaque matériau d'ensachage présente des avantages et des inconvénients. Les sacs en coton sont souhaitables du point de vue de la consommation de coton et parce qu'ils abaissent les risques de contamination de la fibre par l'emballage. Les meilleurs sacs en coton sont constitués de toiles d'au moins 270 g/m<sup>2</sup> (1,4 kg/balle). Les sacs en coton qui satisfont à ces prescriptions en matière de poids protègent la balle dans des conditions de manutention normales. Le sac en coton peut être tissé ou tricoté. Malheureusement, le coût d'un bon sac en coton est prohibitif. Des matériaux d'ensachage expérimentaux (autres que de coton tissé) ont également été utilisés. Des non tissés produits par intrication humide, aiguilletage et liage de nylon par couture ont aussi été utilisés, avec plus ou moins de succès. Des sacs plus légers, d'à peine 135 g/m<sup>2</sup> ont été utilisés sans grand succès. En règle générale, les tissus plus lourds offrent une meilleure protection. Si le prix et les performances n'entraient pas en ligne de compte, les sacs en coton seraient la solution de choix pour couvrir les balles de coton.

La toile de jute tissée est très utilisée sous forme de grands sacs qui enveloppent toute la balle de coton, ainsi que sous forme de nappe placée sous le cerclage. Les filatures ont un avis partagé sur la toile de jute. Certaines affirment que les fibres de la toile de jute sont source de contamination. D'autres estiment qu'elle est préférable au plastique, la fibre de jute étant composée de cellulose, un peu comme le coton. Ils affirment que les fibres de jute, en cas de mélange accidentel aux fibres de coton, peuvent être blanchies et teintées en même temps que le coton. D'autres mettent en avant des exemples de cassures de fils liées à la présence de fibre de jute. La toile de jute permet à l'humidité ambiante de circuler librement contrairement aux films imperméables qui retardent la circulation de l'humidité. La toile de jute s'élimine de deux manières. Dans certaines usines, elle est recyclée pour faire d'autres sacs. Dans d'autres cas, elle est éliminée avec les autres déchets organiques. Tout comme le coton, la toile de jute est un produit organique naturel qui se dégrade naturellement dans l'environnement.

Après le coton, le film de polyéthylène est souvent choisi pour l'ensachage par les propriétaires d'usines textiles. Le fait qu'il soit transparent permet un contrôle visuel de la fibre de coton pour détecter la présence d'humidité ou d'autres dommages. Ce film empêche aussi la poussière, l'humidité extérieure et d'autres contaminants de tacher la fibre. Le film de polyéthylène peut souvent

être recyclé par l'industrie du plastique. Les prestataires de service tels les entrepôts responsables du stockage, de la manutention et du chargement des balles se plaignent fréquemment de ce que le polyéthylène représente un coût supplémentaire car il n'est pas aussi résistant et durable que le polypropylène tissé. Le film de polyéthylène est recyclable.

Le polypropylène tissé est le matériau d'ensachage des balles le plus solide, celui qui présente la plus grande résistance à la traction. Le polypropylène tissé est généralement le produit de choix des entreposeurs et manutentionnaires de balles de coton qui considèrent qu'il protège mieux la fibre que d'autres matériaux. Les professionnels du textile ne sont pas tous d'accord sur les propriétés du polypropylène tissé car ils craignent que des fils plastiques ne se mélangent au coton-fibre brut et ne cause des défauts dans le fil et le tissu. Du fait de ces préoccupations, les spécifications relatives au polypropylène tissé pour les balles de coton aux États-Unis prévoient le laminage de toutes les toiles de polypropylène tissé à l'aide d'un revêtement plastifié destiné à minimiser l'effilochage du fil et des tissus. Le polypropylène tissé est recyclable, mais il n'existe pas toujours d'entreprises de recyclage à proximité des usines textiles. En l'absence d'installations de recyclage, les plastiques doivent être éliminés en décharge ou incinérés. À poids égal, lorsqu'ils sont incinérés pour produire de l'énergie, les plastiques produisent la même quantité d'énergie que les combustibles à base de pétrole.

Si la présence de plastique dans les tissus de coton représente un coût significatif pour les usines textiles du monde entier, l'essentiel des contaminants proviennent du champ de coton ou des environs de l'usine d'égrenage. Les ficelles en plastique, les cordes et les sacs qui se retrouvent dans le coton graine et passent dans l'égreneuse produisent des millions de fibres qui ne sont détectés qu'une fois le fil et le tissu produits. Rares sont les éléments de preuve qui indiquent que le polypropylène tissé est un contaminant avéré dans les usines textiles.

Pour évaluer le risque que représentent les fils de polypropylène tissé à l'extérieur du matériau d'ensachage à l'usine textile, de nombreuses études ont été menées pour déterminer les avantages et les inconvénients de l'utilisation de sacs en plastique pour l'efficacité en filature et la qualité de la fibre. Depuis 1975, les usines textiles des États-Unis représentées au comité de l'emballage des balles de l'industrie cotonnière américaine (l'organisme chargé de procéder aux évaluations et de formuler des recommandations sur les spécifications à l'intention de l'USDA) ont traité plus de 100 millions de balles de coton américain enveloppées dans du polypropylène tissé, et rien n'indique avec certitude la présence d'une contamination due au matériau d'ensachage. Les tissus de polypropylène fabriqués dans le respect des spécifications de l'industrie américaine exigent l'utilisation d'un élément chimique traceur pour étudier la présence d'une contamination. Sur les douzaines d'études menées, il n'existe pour ainsi dire rien qui atteste que le matériau d'emballage utilisé soit une source de contamination. Les expériences réalisées en laboratoire ou dans les usines textiles ont également démontré que le risque de contamination par les sacs en polypropylène tissé fabriqués dans le respect des spécifications de l'industrie américaine était faible. Il n'en demeure pas moins que si les usines textiles à travers le monde sont confrontées à de nombreuses autres sources de contamination par le plastique, les industriels n'en restent pas moins préoccupés par le risque de contamination par les sacs en plastique.

## Étiquetage

La norme internationale ISO 8115-3:1995(E) précise qu'aux fins de l'identification, chaque balle de coton doit porter une marque d'identification du lot d'expédition. La marque doit être identique à celle du connaissance, du bulletin de livraison et autres documents d'expédition.

La norme précise aussi que la couleur ou l'encre du marquage ne doit pas transpercer l'emballage protecteur, et que toutes les balles doivent être marquées au même endroit. La norme ISO exige aussi que chaque balle porte une étiquette donnant le numéro de balle (en chiffre et/ou en code à barres) et le numéro et/ou le nom de l'égreneur. Les balles de coton des Etats-Unis sont systématiquement identifiées à l'aide d'identifiants uniques conformes aux enregistrements d'égrenage des États-Unis et de l'USDA.

## Transformation textile

Le processus de transformation débute avec les balles de coton et se poursuit avec les différentes étapes de la fabrication des fils et des tissus destinés à des usages très divers.

### Formation du fil

La formation du fil s'entend du processus de transformation des fibres de coton lâches en fil structuré, lequel se divise en plusieurs étapes très distinctes. Ces différentes étapes ont pour objet :

- L'ouverture et le mélange des fibres
- Le nettoyage des fibres
- Le lissage et la parallélisation des fibres
- La formation d'un faisceau fibreux continu
- L'ajout d'une torsion

Quel que soit le résultat final souhaité, la sélection des fibres est la clé de la réussite de la filature.

Ce sont les exigences du produit fini, ou du consommateur du fil, qui vont dicter la qualité et les propriétés de la fibre les plus appropriées. Utiliser des fibres d'une qualité plus élevée que nécessaire ne serait pas rentable, tout comme utiliser des fibres d'une qualité inférieure à ce qui est demandé entraînerait des pertes. Le choix des fibres en fonction des propriétés demandées sera donc crucial pour garantir la rentabilité.

### Ouvraison

L'ouvraison permet de décomposer les couches compressées ou amas de fibres en petites touffes pour faciliter le transport et assurer un nettoyage plus efficace (voir figure 2.31).

### Mélange

Le mélange permet de rassembler les touffes de fibres provenant de nombreuses balles pour former un mélange homogène.

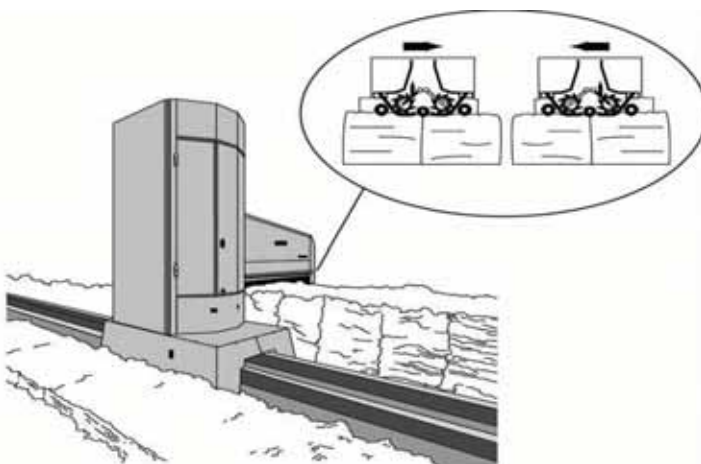


Figure 2.31: Éplucheur de balles

L'éplucheur de balles alimente la filature en fibres à partir d'un assemblage de différentes balles de coton. Cette étape est considérée comme faisant partie du processus d'ouvraison. À chaque passage, l'éplucheur prélève une fine couche de fibres sur la partie supérieure de toutes les balles. Les fibres sont ensuite amenées sur la chaîne de nettoyage. La bulle montre comment la tête de l'éplucheur prélève une fine couche de fibres sur chaque balle à chacun de ses passages sur les balles.

### *Nettoyage*

Le nettoyage permet de retirer les corps étrangers de la fibre.

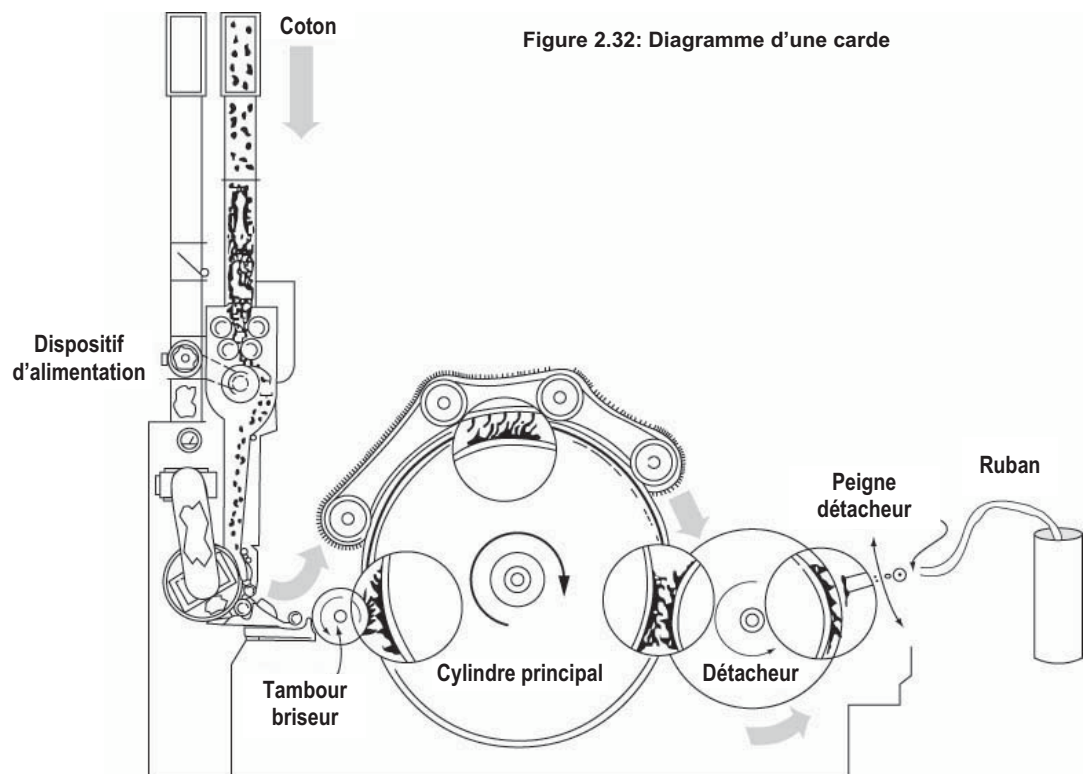
Le nettoyage repose sur quatre principes :

- Battage
- Différences de densité
- Forces centrifuge et d'inertie
- Flux d'air

### *Cardage*

Le cardage permet d'aligner, de paralléliser, de nettoyer et de condenser les fibres en ruban (voir figure 2.32). Autres aspects importants du cardage :

- Diminution des neps
- Diminution des fibres courtes
- Élimination de la poussière
- Nivellement



### *Étirage*

L'étirage permet de mélanger, de lisser, et de niveler (voir figure 2.33).

### *Préparation de nappe*

La préparation de nappe permet de réunir plusieurs mèches en un ruban plat (nappe) pour le peignage.

Figure 2.33: Schéma du ruban d'étirage

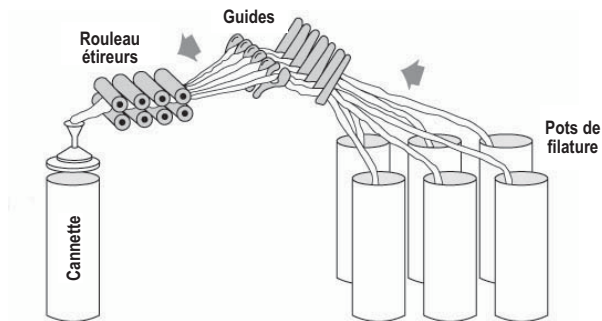
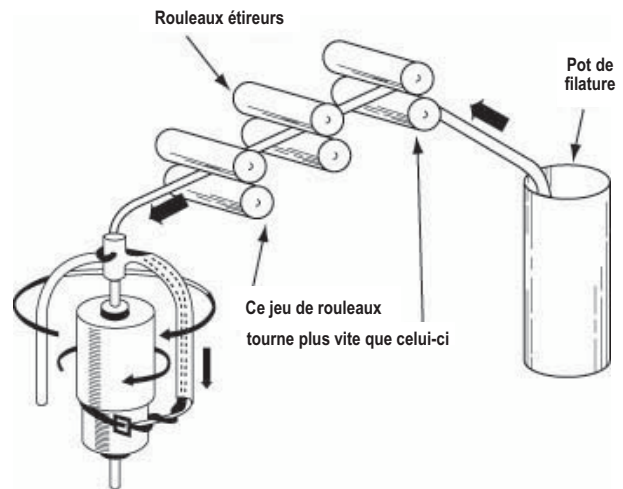


Figure 2.34: Schéma du roving



### Filature

L'insertion d'une torsion dans le paquet de fibres est nécessaire pour donner intégrité et robustesse au faisceau de fibres. Les méthodes employées pour insérer cette torsion diffèrent énormément selon la technique de filature utilisée. Les méthodes d'insertion de la torsion étant différentes, les fils produits présentent aussi des structures et des formes différentes.

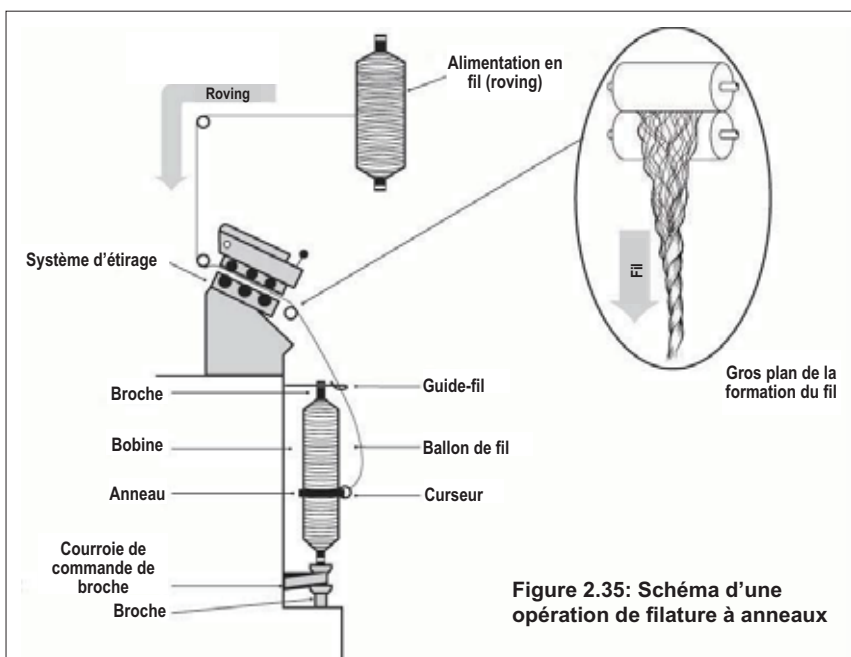
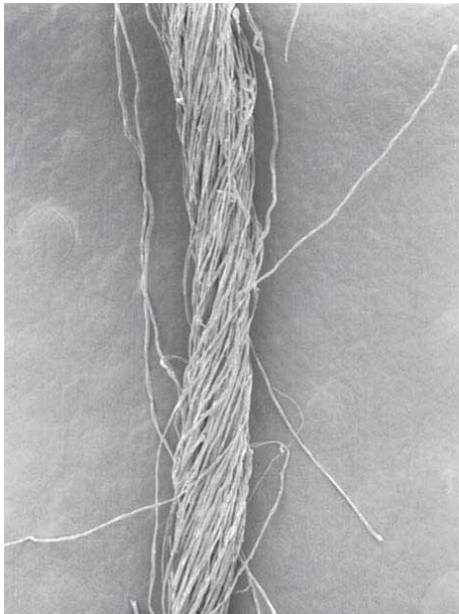


Figure 2.35: Schéma d'une opération de filature à anneaux

Il existe trois techniques principales pour insérer cette torsion afin de créer une structure de fil. Il s'agit de la filature à anneaux, de la filature à fibres libérées (open end), et de la filature à jet d'air.

#### Filature à anneaux (par continu à filer)

La filature à anneaux insère une torsion au moyen d'une broche rotative (voir figure 2.35). La filature à anneaux est à la fois la plus lente et la plus coûteuse des techniques de filature car elle implique des opérations supplémentaires (roving et bobinage).



**Figure 2.36: Fil de continu à anneaux**

Sur cette image MEB apparaît clairement l'angle d'hélice de la torsion dont la fonction consiste à maintenir les fibres de coton ensemble. (M.J. Grimson)

La filature à anneaux produit le fil le plus solide, le plus fin, et le plus soyeux (voir figure 2.36). C'est aussi la technique de filature la plus utilisée.

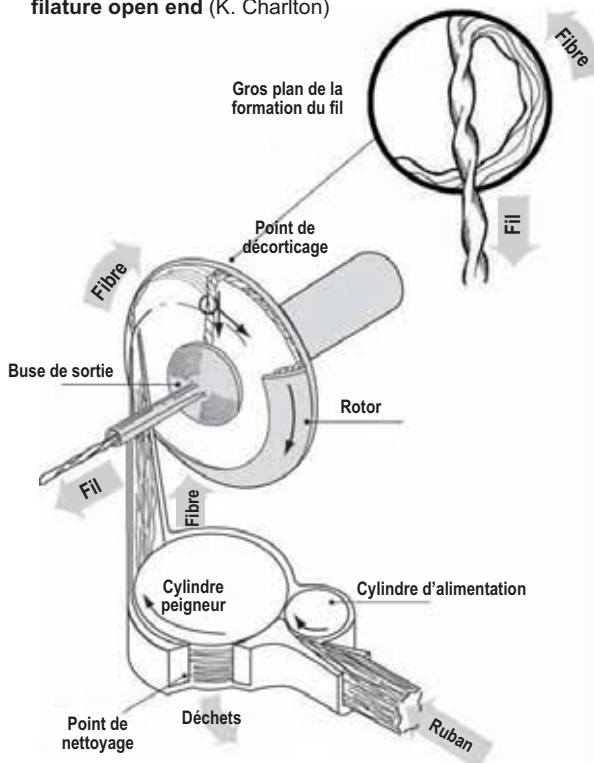
**Filature à fibres libérées (open end)**

La filature à fibres libérées ou open end insère une torsion au moyen d'un rotor rotatif (voir figure 2.37).

La filature à fibres libérées a une importante capacité de production. Son coût est bas grâce à son haut débit et à l'élimination de différentes étapes de traitement. La filature à fibres libérées produit un fil moins résistant que la filature à anneaux, une palette de titres plus limitée, et un fil plus «sec» ou plus rêche au toucher (voir figure 2.38).

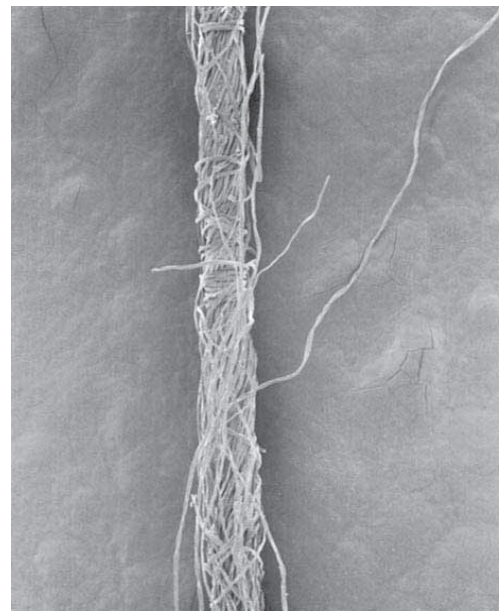
Plus le titrage du fil est fin, plus le fil est solide par rapport au fil open end de même titrage. Le fil produit par filature à jet d'air entre dans les titrages moyens à fins. La douceur des tissus fabriqués à partir de fils produits par filature à jet d'air se situe généralement entre celle des filés produits par la filature open end et celle de les filés produits par la filature à anneaux.

**Figure 2.37: Schéma d'une opération de filature open end (K. Charlton)**



**Figure 2.38: Fil open end (rotor)**

Sur cette image MEB d'un fil open end, la différence de structure du fil par rapport à celle du fil de continu à anneaux (figure 2.37) apparaît très clairement. (M.J. Grimson)



**Filature à jet d'air**

La filature à jet d'air (voir figure 2.39) insère une torsion (voir figure 2.40) par le biais d'un tourbillon d'air comprimé. La filature à jet d'air a une grande capacité de production et est peu coûteuse grâce à son haut débit et à l'élimination de différentes étapes de traitement. La filature à jet d'air produit un fil plus faible que le fil de continu à anneaux (100% coton) et produit une palette limitée de titres de fils.

Figure 2.39: Filature à jet d'air (K. Charlton)

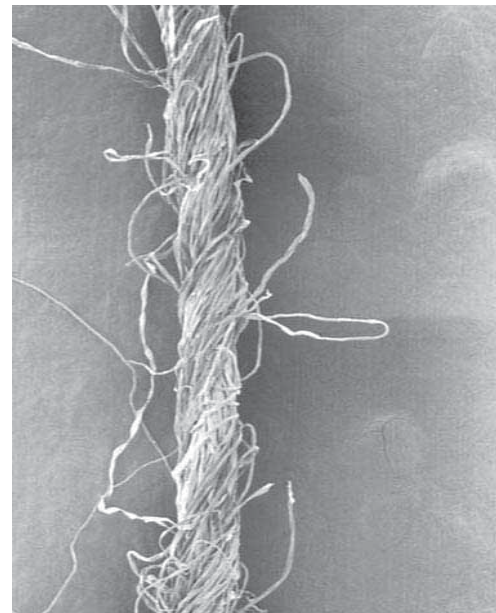
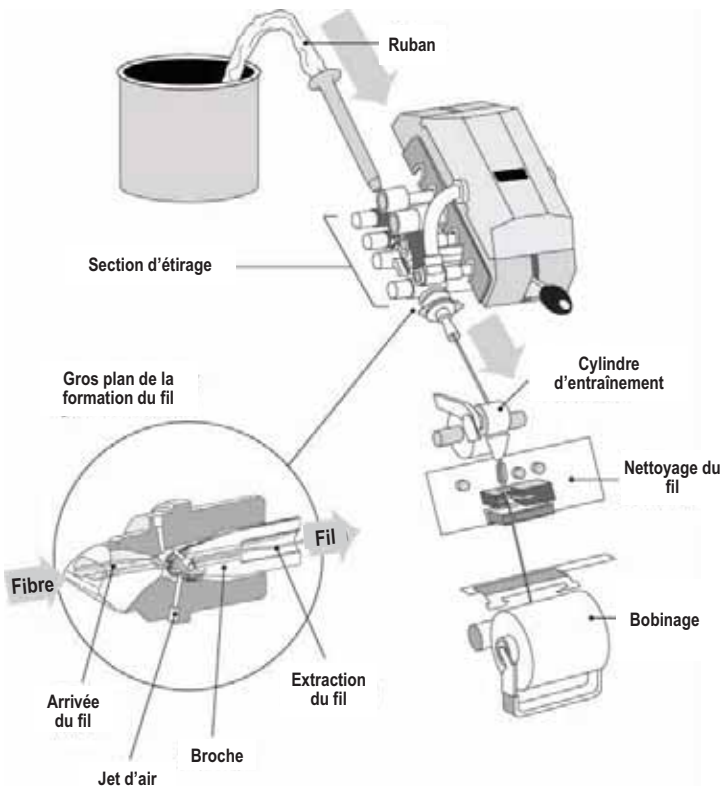


Figure 2.40: Fil produit par filature à jet d'air

Cette image MEB d'un fil produit par filature à jet d'air est révèle une forte similitude avec la structure du fil de continu à anneaux. (M.J. Grimson)

### Formation du tissu

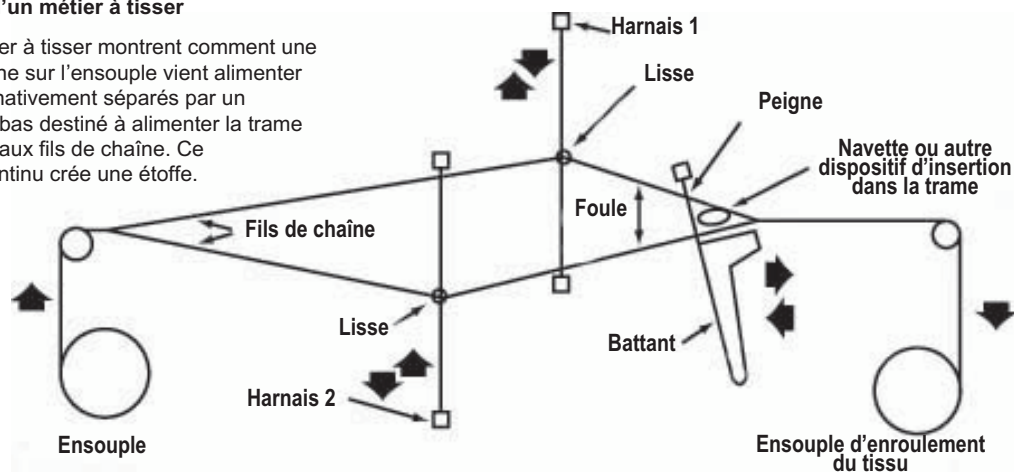
Les fils peuvent ensuite être utilisés pour produire du tissu. Il existe essentiellement deux techniques pour créer des tissus à partir de fil – le tissage et le tricotage. Chaque structure présente des caractéristiques qui lui sont propres et se prête à des usages finaux distincts. À titre d'exemple, le denim est un tissé et les T-shirts sont généralement tricotés.

#### Tissus

Le tissage implique l'entrecroisement de fils à angles droits, un peu comme en vannerie. Selon la conception du métier à tisser, de nombreux types d'armures et contextures peuvent être produits. (Voir figures 2.41–2.43.)

Figure 2.41: Schéma d'un métier à tisser

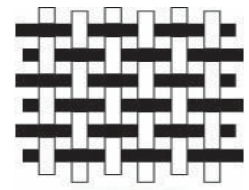
Ces éléments d'un métier à tisser montrent comment une «nappe» de fils de chaîne sur l'ensouple vient alimenter la foule où ils sont alternativement séparés par un mouvement de haut en bas destiné à alimenter la trame en fils perpendiculaires aux fils de chaîne. Ce mouvement cyclique continu crée une étoffe.



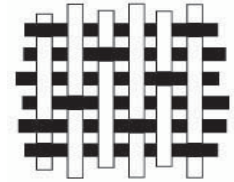


**Figure 2.42: Tissu (armure toile)**

Cette image montre l'entrecroisement/le natté des fils d'une toile tissée. (M.J. Grimson)



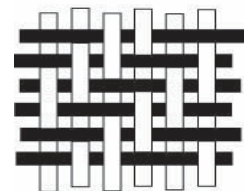
Armure toile



Armure satin 4/1

**Figure 2.43: Armures de base**

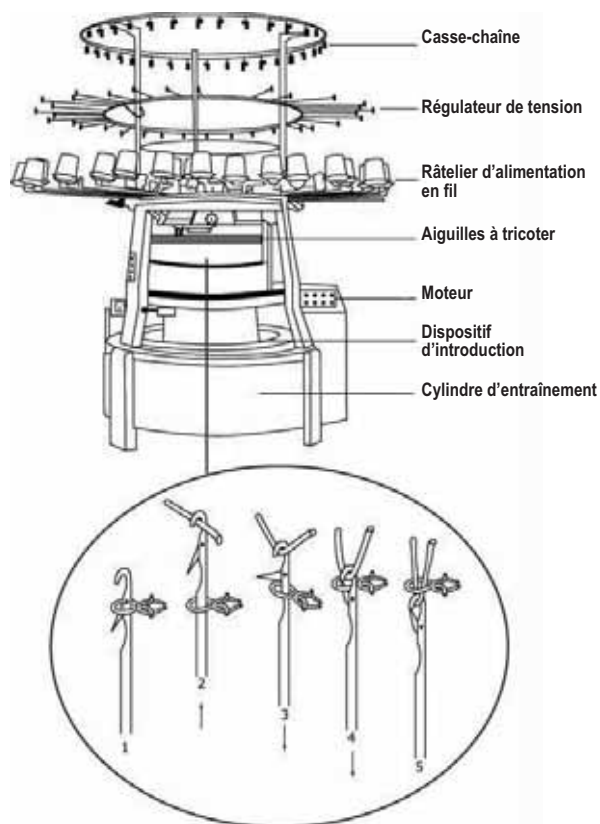
Ces illustrations sont des exemples de contextures de base.



Sergé 2/2

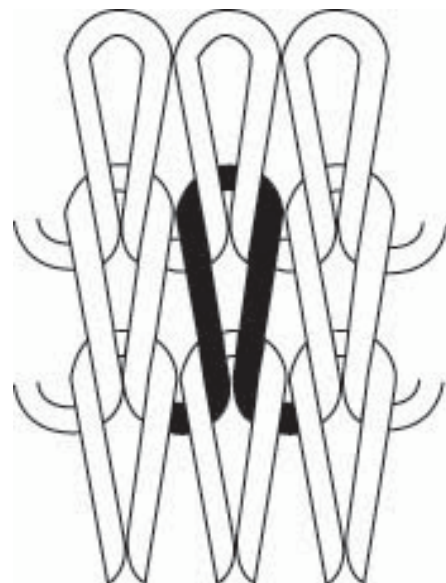
### Tricot

Le tricot implique la formation de mailles en enroulant le ou les fils les uns autour des autres ou en les passant les uns dans les autres, un peu comme dans le tricot à main ou le crochet (voir figures 2.44–2.46).



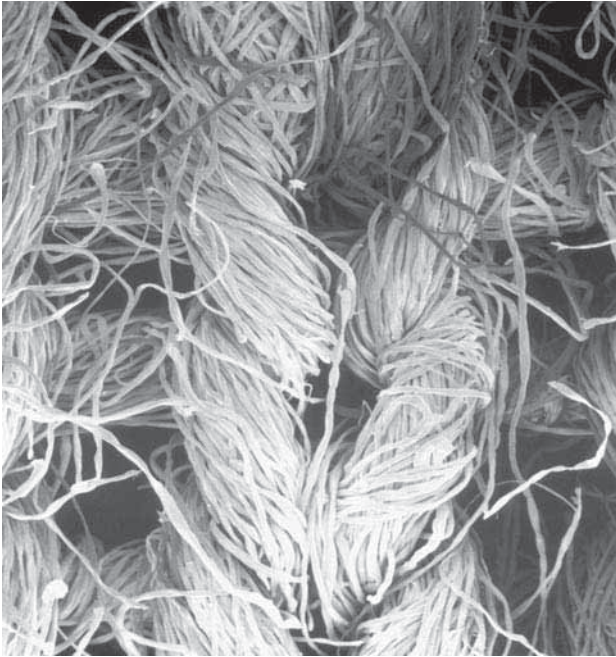
**Figure 2.44: Métier à mailles circulaires**

A) Le métier à mailles circulaires produit un tissu sous forme de spirale continue à partir de plusieurs enroulements d'alimentation. B) Aiguille à clapet et formation de boucles.



**Figure 2.45: Schéma d'un tissu**



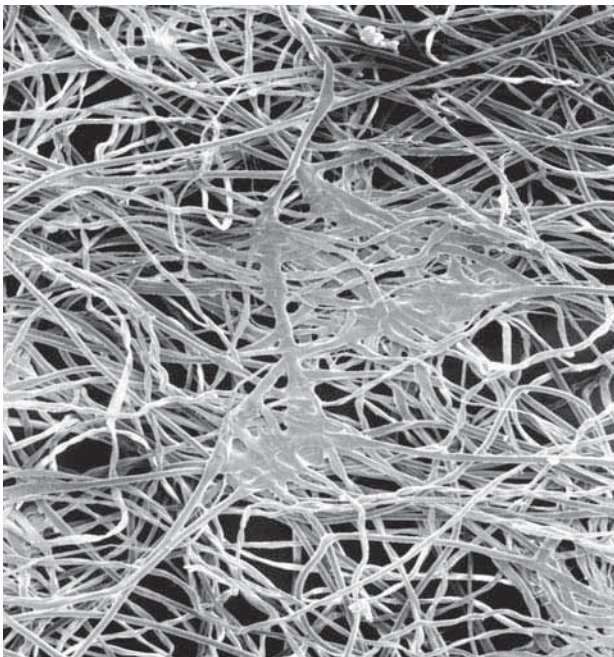


**Figure 2.46: MEB d'un tissu**

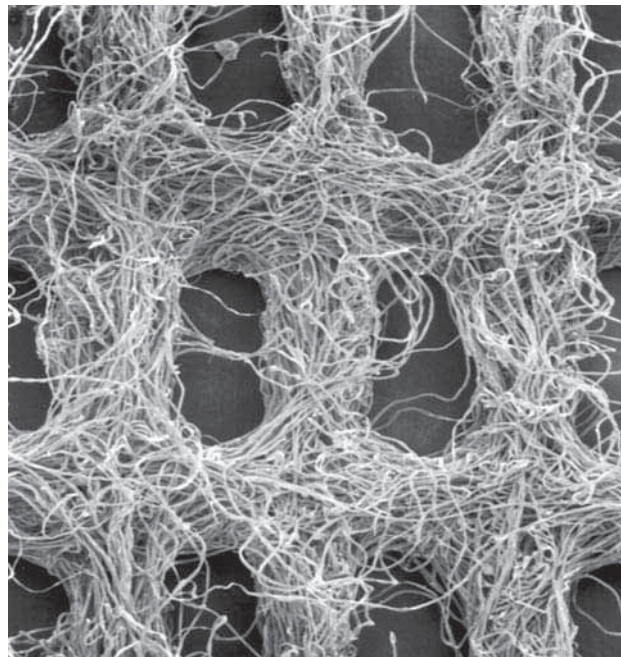
Ce schéma montre clairement la construction en boucle des fils qui sont la base de la plupart des tricots.  
(M.J. Grimson)

### *Non tissés*

Les non tissés sont des structures de tissus créés directement à partir de fibres, sans passer par l'étape de la formation de fils. Ces structures se forment par liage thermique, liage chimique ou enchevêtrement mécanique pour assurer leur cohésion. Différents procédés, produits chimiques et machines sont nécessaires en fonction du produit final souhaité et de la technologie employée. Les non tissés sont fréquemment utilisés pour fabriquer des produits tels que les couches, les lingettes jetables et les produits de l'hygiène féminine. Les billets de banque américains sont des non tissés composés notamment de fibres de coton (voir figures 2.47–2.48).



**Figure 2.47: MEB d'un non tissé formé par liage thermique**  
(M.J. Grimson)



**Figure 2.48: MEB d'un non tissé formé par enchevêtrement hydraulique**  
(M.J. Grimson)

## Chapitre 3

# Commercialisation du coton

---

---

## Contrats

### *De l'intérêt d'un contrat bien rédigé*

Sur le marché mondial du coton il est important de rédiger des contrats concis qui mettent tout particulièrement l'accent sur les deux parties qui comprennent clairement leurs obligations réciproques au titre des conditions générales convenues. Ces conditions générales doivent être clairement exprimées et comprises pendant les négociations, et nombre de ces conditions sont propres au commerce international du coton brut.

Le commerce du coton est généralement régi par un ensemble de conditions normalisées. Il existe plusieurs associations cotonnières qui facilitent le commerce du coton, dont la plus en vue, la International Cotton Association Ltd (ICA), anciennement Liverpool Cotton Association Ltd. Selon les estimations, entre 60% et 70% des contrats mondiaux sur le coton reposent sur leurs règles. Cette Association propose une formule de contrat international type et la majorité du coton commercialisé à l'échelle internationale l'est en vertu des Statuts et règles de l'ICA qui s'appliquent si les deux parties y consentent. Le contrat type de l'ICA figure en annexe au présent chapitre, en pages 183–184.

Les parties peuvent choisir de soumettre tout éventuel différend à l'arbitrage de l'ICA; elles peuvent aussi convenir ensemble de limiter la compétence de l'ICA aux questions techniques ou relatives à la qualité.

La plupart des vendeurs préfèrent utiliser leurs propres formules qui contiennent généralement un ensemble de conditions usuelles ou type. Même si en droit anglais il n'est pas obligatoire de conclure un contrat écrit, cela est plus prudent d'un point de vue commercial. Il importe aussi de reconnaître que pour qu'une convention d'arbitrage soit efficace, elle doit s'accompagner d'un «échange par écrit».

La conclusion d'un contrat exige clarté et concision, notamment concernant le titre et l'adresse de l'acheteur ainsi que ceux de tout mandataire ou courtier qui pourrait être impliqué. Les modalités du contrat, notamment l'origine et la qualité, le prix, les échéances, l'expédition et le paiement, doivent être énoncés avec clarté et précision et tels que convenus avec l'acheteur. En outre, avec l'accord de l'acheteur, le contrat peut contenir des dispositions spécifiques ou particulières.

Il est important de reconnaître que si un contrat qui repose sur les Statuts et règles de l'ICA n'est pas exécuté, il ne peut être annulé par les parties sans accord mutuel et sera clôturé en «contre-facturant» le vendeur à un prix convenu à l'amiable entre les parties. Toutefois, en cas d'impossibilité, le prix de contre-facturation est déterminé par arbitrage selon le droit anglais.

### ***Variantes et amendements aux contrats***

Une fois convenues les conditions du contrat, et avant l'exécution du contrat, il peut s'avérer nécessaire, à la demande de l'une des parties, de convenir mutuellement de modifier les conditions initiales du contrat. À titre d'exemple, le délai d'expédition peut être prolongé ou les modalités de paiement modifiées du fait de circonstances survenues après la conclusion du contrat. Dans ce cas, les amendements doivent être clairement consignés, et les changements sont «sans préjudice» des conditions initiales du contrat. Tout amendement au contrat doit être couché par écrit et signé par les deux parties pour attester des changements convenus.

### ***En cas de différend***

Des problèmes peuvent survenir et doivent être gérés immédiatement de sorte que chaque partie au contrat dispose de suffisamment de temps pour essayer de préserver ses intérêts. Si l'acheteur est tenu informé de tout événement susceptible d'affecter les conditions et l'exécution actuelle ou future du contrat, il sera vraisemblablement plus facile de maîtriser les éventuels problèmes qui pourraient survenir et d'en limiter les conséquences financières.

En ce qui concerne la qualité, si la qualité prévue dans le contrat n'est pas disponible, il est prudent d'en informer l'acheteur et de proposer dans la mesure du possible une solution de remplacement. Si l'on s'attend à une expédition tardive ou à un déblocage tardif de l'instrument de paiement, il est prudent d'aviser le plus tôt possible l'autre partie de tout rééchelonnement de sorte que les mesures qui s'imposent puissent être prises pour atténuer les conséquences et les coûts pour chacune des parties.

Taire un problème n'est pas une solution et peut même entraîner des retards, une augmentation des coûts et provoquer des différends qui peuvent déboucher sur un manquement aux obligations contractuelles et à des procédures d'arbitrage.

Si un différend ne peut être réglé à l'amiable, alors le contrat doit contenir une voie de recours et des dispositions relatives à l'arbitrage. L'arbitrage devrait être une solution de dernier recours; la priorité devrait toujours être le règlement rapide et à l'amiable des réclamations et des différends.

### ***Désignation d'un agent***

L'essentiel des échanges commerciaux passe par une tierce partie ou «agent», un intermédiaire qui agit pour le compte de l'acheteur. Le choix du mandataire peut être la clef de l'exécution réussie du contrat étant donné que les mandataires possèdent une connaissance approfondie de leur marché, des pratiques locales, ainsi que des exigences des acheteurs en termes de qualité et d'administration. Le mandataire permet au vendeur de bien comprendre le fonctionnement, les tenants et les aboutissants du marché, et accroît le potentiel de ventes.

L'agent participe à la négociation au stade de la négociation du prix. L'agent doit superviser l'exécution du contrat et veiller au respect des délais fixés, gérer, le cas échéant, les problèmes ou réclamations le plus tôt possible pour éviter qu'ils ne se transforment en différends.

L'accord entre le vendeur (le mandant) et son mandataire désigné doit être consigné dans un «contrat de représentation» signé par les deux parties. Ce contrat doit définir précisément les responsabilités de l'agent et les limites de ses fonctions. À titre d'exemple, la clientèle du mandataire peut être définie ou limitée, de même que les autres modalités du contrat de représentation.

Les **courtiers** (*brokers*) opèrent dans une région géographique donnée, mettant en présence acheteurs et vendeurs. À l'instar des mandataires, ils déclarent le nom de l'acheteur et du vendeur, perçoivent une commission, mais ne représentent pas une partie. Les **négociants** achètent ou vendent en leur nom propre et pour leur propre compte. Les mandataires ou les courtiers qui ne déclarent pas le nom de l'acheteur agissent en tant que négociants car ils acquièrent le coton en leur nom propre.

## Clauses contractuelles type

### *Qualité – modalités de l'évaluation*

La fibre de coton peut être de diverses origines et provenir de différentes variétés de semences distribuées dans des situations locales variées et plantées dans différents districts exploités et gérés selon des critères et des réglementations divers. Il s'en suit qu'une large palette de propriétés de fibres est produite, influencées non seulement par ces facteurs mais aussi par les conditions climatiques tout au long des cycles de plantation, de croissance et de récolte.

Le coton-fibre est commercialisé de différentes manières, et les acheteurs s'en remettent au fournisseur qui doit veiller au respect des prescriptions contractuelles en matière de qualité.

- *La vente sur description* (“on description” basée sur les “Universal Standards”) repose sur le un système de classement manuel du grade et de la couleur se référant aux Universal Cotton Grade Standards. Des boîtes de standards universels sont produites par le Département de l'agriculture des États-Unis au titre du Universal Cotton Standards Agreement. L'évaluation du coton-fibre se fait sur la base de plusieurs boîtes de types de référence, créées à cet effet par l'organisation accréditée.

Dans le commerce international du coton, les boîtes de référence visent à permettre aux partenaires commerciaux à travers le monde de déterminer la qualité du coton sur la base d'une description écrite, la qualité étant attestée par les boîtes de standards établies et détenues par des organismes habilités ou «signataires», à savoir les principales associations cotonnières internationales. Ces boîtes de standards sont disponibles sur demande et moyennant paiement.

- «*Sur type*» (“on type”) s'entend de la vente du coton-fibre sur la base d'un échantillon qui représente les caractéristiques désignées par le vendeur et est soumis à l'acheteur potentiel pour approbation. Il peut s'agir d'une qualité standard reconnue à l'échelle internationale, parfois commercialisée uniquement sur la base de son nom si la qualité est suffisamment reconnue; l'acheteur potentiel est néanmoins considéré en détenir un échantillon physique à la conclusion du contrat. Le «type» peut représenter le grade (feuille/charge et couleur) et la longueur de fibre, ou uniquement le grade; ces modalités sont précisées sur l'offre du vendeur. D'autres caractéristiques obtenues par tests mécaniques peuvent être exprimées séparément. Les échantillons de types devraient toujours être scellés pour empêcher toute manipulation de la fibre qu'ils contiennent.
- *HVI* (*high volume instrument testing*) ou *SITC* (*Standard Instrument Testing*) est un système complet qui offre des résultats impossibles à obtenir par évaluation manuelle ou physique. Le vendeur précise dans le contrat toutes les spécifications qu'il est prêt à offrir. Les essais SITC sont réalisés par une majorité de filatures à travers le monde, et un pourcentage croissant de la production de coton-fibre est aussi évaluée selon le système SITC.

L'entité chargée de procéder aux tests doit être choisie d'un commun accord et mentionnée dans le contrat.

- ❑ La *vente sur la base de la classification officielle* (“on government class”) est réalisée sur la base du classement par les pouvoirs publics (le Département de l’agriculture des États-Unis, par exemple) en fonction du grade, de la couleur, de la longueur de fibre, du micronaire et d’autres mesures types obtenues par HVI. Aux États-Unis la pratique consiste à vendre “*on Green Card*”, un classement initial et obligatoire du coton réalisé par le USDA Classing Board après l’égrenage du coton. En Asie centrale, les usines d’égrenage délivrent des *certificats de qualité* sur lesquels figurent les principales caractéristiques de qualité de la fibre. Si la qualité du produit ne correspond pas aux spécifications du contrat, les formulaires de «grilles des écarts» des associations cotonnières peuvent être utilisés pour régler le différend. Les associations estiment les différences de valeur qui sont ensuite utilisées dans le cadre des procédures d’arbitrage pour régler les différends portant sur la qualité.
- ❑ La *vente sur certification* (“sale on certification”) signifie qu’au moment de la conclusion du contrat les parties se mettent d’accord sur la qualité souhaitée et insèrent dans le contrat une clause stipulant que la qualité du coton fera l’objet d’une certification indépendante réalisée par un contrôleur international de coton indépendant. Le certificat délivré est joint aux documents d’expédition fournis à l’acheteur. Le certificat comporte le nombre de lots, les quantités expédiées, et est signé et daté par l’entreprise désignée.
- ❑ L’*inspection et l’approbation des lots en stock avant expédition* signifie qu’à la conclusion du contrat les parties se mettent d’accord sur la qualité de base du coton. Une clause est ajoutée qui permet à l’acheteur d’accéder aux lots de coton qui lui ont été attribués, de les inspecter et de prélever des échantillons avant l’expédition. L’acheteur peut déléguer un représentant de son entreprise ou désigner une entreprise internationale de contrôle du coton pour se rendre sur le lieu de stockage désigné du vendeur pour y prélever des échantillons et comparer la fibre aux prescriptions contenues dans le contrat. Le coton n’est expédié qu’une fois que les lots attribués ont été approuvés par l’acheteur.

### **Origine et qualité**

*Origine et qualité* : l’origine et la qualité du coton, ou les origines possibles du coton, doivent être définis dans le contrat. La «qualité» de la fibre de coton peut englober les évaluations suivantes réalisées sur la fibre :

- ❑ Année de production
- ❑ Variété de la semence de coton
- ❑ Obtenus par classement manuel/physique ou par test mécanique :
  - Le grade (charge et couleur)
  - La longueur (de fibre)
- ❑ Obtenus par tests mécaniques/SITC :
  - Le grade de couleur
  - La teneur en feuilles/déchets
  - La longueur (de fibre)
  - Le micronaire (finesse)
  - La résistance
  - La maturité
  - L’uniformité
  - Le taux d’humidité
  - L’allongement
  - La teneur en fibres courtes
  - Le titrage

Si les ventes sont réalisées «sur type» ou «sur description» (sur la base des catégories Universal Standard), sauf indication contraire, cela implique une évaluation physique de l'échantillon du type. Dans le cas de contrats qui mentionnent, par exemple, la résistance (g/tex) ou l'uniformité, cela implique une évaluation mécanique. Dans ce cas, le contrat peut prévoir la présentation de certificats pour attester des résultats des tests mécaniques/SITC. Il est prudent d'indiquer quelle autorité doit se charger des tests et, en cas de certification, certifier les résultats. Les tests peuvent aussi être réalisés par le vendeur ou sous le contrôle du vendeur, ou par une tierce partie désignée mais sans certification.

Quelle que soit la méthode d'évaluation choisie, et à moins que le contrat ne stipule que la certification est «définitive», l'acheteur peut former un recours pour les lots qui ne satisferaient pas aux dispositions contractuelles et ne respecteraient pas les tolérances autorisées.

### **Quantité**

Le coton est généralement vendu en lots, lesquels varient en taille selon l'origine. Les contrats peuvent être exprimés en balles, en nombre de conteneurs standards ou à grand volume (20 ou 40 pieds à pleine charge – FCL), ou en poids. En définitive, tous les contrats sont reconnus comme portant sur le poids et sont basés sur le poids net des lots expédiés. Ainsi, si par exemple un contrat porte sur «500 balles» et que le poids moyen de chaque balle est établi à «200 kilos», le contrat doit porter sur 100 tonnes, plus ou moins les tolérances de poids autorisées. Les tolérances de poids donnent à l'expéditeur une souplesse dont il a grand besoin. En règle générale, la pratique consiste à appliquer une tolérance de 3%–5% aux contrats sur coton.

### **Prix et conditions**

Les prix peuvent être «fixes» ou «ouverts», exprimés dans les deux cas dans une devise choisie d'un commun accord entre les parties et selon la tradition du marché. Les prix du coton sont généralement exprimés en cents américains la livre ou en dollars des États-Unis la tonne et le coton est généralement vendu en unités de poids exprimées en livres, kilos métriques ou tonnes métriques.

- ❑ *Contrats à prix fixé* : il s'agit de contrats dont le prix a été convenu à la conclusion du contrat et qui ne changera pas sans le consentement exprès des parties.
- ❑ *Contrats à prix ouvert* (“on call contracts” ou – “basis contracts”) : La base (*basis*) de fixation est convenue entre les parties à la conclusion du contrat par rapport à une échéance donnée sur le marché à terme de New York. La base peut, par exemple, être exprimée comme suit *200 United States cent points/pound off October New York*.

Dans le cas d'un contrat à prix ouvert, le mécanisme de fixation du prix est défini dans le contrat et exprimé par option acheteur (*buyer's call*) ou option vendeur (*seller's call*). En cas de *buyer's call*, le vendeur fixe le prix définitif du contrat, en tout ou partie, pour le mois boursier de la bourse de New York pendant lequel il ou elle recevra les instructions de fixer le prix, et dans tous les cas avant le premier jour de notification du mois boursier à terme et avant l'établissement de la facture. Si l'acheteur n'établit pas un ordre de fixation et que les parties ne sont pas convenues d'une prorogation du délai de fixation, le vendeur peut fixer le prix.

### **Base de poids**

La teneur en eau des balles de coton baisse ou augmente naturellement en fonction des conditions atmosphériques pendant le stockage et l'expédition.

L'essentiel du coton est vendu «poids de débarquement certifiés», le poids de chaque envoi devant faire l'objet d'un «ajustement de poids» ou redressement à l'arrivée et au déchargement au port de destination ou à l'usine, en fonction de l'accord ou de l'usage du marché.

Traditionnellement, l'expéditeur déclare le poids «brut» de l'envoi. Il s'agit du poids du coton, de l'emballage et des liens qui maintiennent la balle en place. La «tare» est indiquée sur la facture – il s'agit du poids de l'emballage et des cercles ou des liens de cerclage. La plupart des contrats utilisent la «tare réelle» pour l'ajustement : la «tare» est pesée et évaluée à destination finale et indiquée sur «rapport de débarquement» ou ajustement de poids. Le poids «net» est obtenu en déduisant la «tare» du poids «brut» et constitue la base de facturation de l'envoi.

La base pour le pesage est souvent dictée par les installations disponibles à l'origine. L'essentiel du coton est encore pesé «balle par balle». Certains sites, origines ou destinations, fournissent cependant uniquement des ponts-bascules : le véhicule, la remorque et/ou le conteneur vide passent avant le chargement des balles, sur un pont-basculé qui enregistre son poids. Une fois les balles de coton chargées sur la remorque ou dans le conteneur, le véhicule passe une seconde fois sur le pont-basculé pour contrôler le poids brut total des balles de coton. Celui-ci est calculé en déduisant le poids du véhicule, de la remorque et/ou du conteneur vide (la «tare») du poids total consigné au pont-basculé. La tare de la balle est alors déduite du poids brut total. Le chiffre ainsi obtenu représente le poids net de la fibre de coton pour le chargement en question.

- *Poids de débarquement* : peut aussi être exprimé en tant que «poids de débarquement certifié» et est généralement établi sous la supervision d'un organisme international de pesage désigné par le vendeur. Tout le coton doit être pesé sous le contrôle du représentant du vendeur. Les règles de l'ICA limitent les délais de pesage. À titre d'exemple, dans le cas d'un pesage sur pont-basculé, le coton doit être pesé dans les 14 jours (deux semaines) à compter de la date d'arrivée, ou dans un délai de 42 jours (6 semaines) dans le cas d'un pesage balle par balle.

Les parties doivent déterminer le point de livraison pour le pesage et couvrir les coûts de leurs représentants.

- *Poids d'embarquement final* : il est déterminé sous le contrôle des représentants de l'expéditeur et de l'acheteur et sont généralement définitifs. Il est d'usage de confier le pesage à un organisme indépendant ou à un organisme choisi d'un commun accord entre les parties qui interviennent sur le site désigné à cet effet. Les délais de pesage peuvent être établis séparément par les parties, mais les règles de l'ICA stipulent que le coton doit être pesé dans un délai de 42 jours (6 semaines) avant expédition. Il est important de s'assurer que le pesage est effectué dans les délais prévus à cet effet ou que les délais sont prorogés, ou que les poids expédiés sont déclarés définitifs avec le consentement mutuel des parties.

### ***Paiement***

Il existe différentes modalités de paiement pour le commerce du coton brut. L'essentiel des échanges commerciaux reposent sur des lettres de crédit (L/C). Il est indispensable que les modalités de paiement soient définies avec précision. À titre d'exemple, dans le cas d'une transaction par L/C, la clause de paiement doit clairement établir la date ou la période de paiement dite «à vue» (sur présentation des documents).

- *Lettre de crédit (L/C)* : elle peut prendre des formes diverses, mais sauf indication contraire, elle est irrévocable et ne peut être annulée. Elle représente un engagement ferme de la part de la banque émettrice de payer si

les documents présentés à la banque désignée ou à la banque émettrice sont conformes aux termes et conditions indiqués. Pour garantir le paiement, il est conseillé d'utiliser une «L/C confirmée» subordonnée à la présentation d'un ensemble de documents d'expédition conformes. Dans ce cas, une confirmation doit être ajoutée par la banque de l'exportateur (du vendeur) ou une autre banque désignée à la demande de la banque émettrice. La «banque confirmatrice» s'engage alors à payer, pour autant, bien entendu, que tous les termes et toutes les conditions aient été remplis.

La L/C peut être payable «à vue» ou différée après la présentation, à une date ou après un délai donnés. Les termes de paiement doivent être établis lors de la conclusion ou de l'amendement du contrat, étant donné qu'ils ont une incidence évidente sur le coût et les intérêts.

La L/C irrévocable confirmée représente donc un engagement de la part de la «banque qui l'établit» (banque de l'acheteur) de rembourser le «bénéficiaire» (le vendeur ou une autre partie désignée) sur présentation d'un ensemble de documents d'expédition conformes à la liste de documents de la L/C et libellés comme prévu. Ces documents contiennent normalement un jeu de factures, les originaux des connaissements, le certificat de pesage/liste de colisage, le certificat phytosanitaire et/ou de fumigation, ainsi que le certificat d'origine et d'autres documents tels que les certificats de qualité, d'inspection et de la compagnie de navigation (ce dernier document peut être utilisé pour établir l'âge du navire de transport).

L'acheteur doit ouvrir une L/C valable et exploitable et présentée au vendeur avant l'expédition ou la livraison. Le contrat doit préciser à quelle date, au plus tard, la L/C doit être présentée pour donner suffisamment de temps au vendeur (expéditeur) pour préparer l'expédition et expédier la marchandise conformément au contrat.

La liste des documents établie dans les modalités de paiement de la L/C peut être longue. Elle est souvent fonction de la pratique dans le pays importateur ou du système bancaire de ce pays et n'a pas grand-chose à voir avec les documents réellement nécessaires pour les formalités d'importation. Il est par conséquent important que les vendeurs vérifient toutes les prescriptions de la L/C pour s'assurer de pouvoir satisfaire aux prescriptions en matière de documentation dans les délais autorisés pour leur présentation et leur négociation. Ces délais sont normalement de 21 jours à compter de la date d'expédition (en cas de transport par bateau c'est la date du connaissement qui est utilisée).

Une fois les délais d'expédition ou de négociation écoulés, le paiement n'est plus garanti et l'envoi risque de ne pas être payé et de rester indéfiniment dans un port étranger. Si les conditions nécessaires ne peuvent être remplies, le vendeur n'a plus qu'à compter sur la bonne volonté de l'acheteur pour qu'il donne instruction à sa banque de proroger ou modifier les délais ou d'accepter de lever les réserves.

La lettre de crédit n'offre de sécurité que dans la mesure où elle est acceptée par le vendeur et où la banque émettrice est solide au plan financier et commercial. Les vendeurs doivent faire tout ce qui est en leur pouvoir pour s'assurer de pouvoir respecter les modalités de la L/C, et chercher conseil auprès de leurs banquiers et de la banque négociatrice.

- *Comptant contre présentation de documents à une banque désignée* : il s'agit d'un autre mécanisme de paiement mais il n'est pas sûr. Il n'offre aucune garantie de paiement et n'est normalement utilisé que par des parties liées par une relation de longue date, régulière et relativement sûre. L'exportateur envoie les documents à sa banque locale, lui donnant pour instruction de les transmettre à la banque désignée par l'acheteur pour paiement. À réception



par la banque de l'acheteur, les documents sont présentés à l'acheteur qui les accepte et autorise sa banque à rembourser le montant présenté, déduction faite des frais de recouvrement de la banque. Les documents restant dans le circuit bancaire, on ne devrait pas craindre la perte de contrôle des documents ou de la marchandise, mais les délais de paiement ne sont pas garantis.

- *Comptant contre documents à l'arrivée du navire* : il s'agit d'une modalité de paiement semblable, si ce n'est que la date de paiement est la date d'arrivée du bateau au port de destination ou de déchargement. Ce mode de paiement exige de s'assurer que la «date limite de paiement» soit exprimée en jours à compter de la date du connaissement. Les Règles de l'ICA prévoient 49 jours (7 semaines). Ce délai doit par ailleurs être précisé dans le contrat et les instructions bancaires pour couvrir, par exemple, le risque d'un événement assuré et d'une perte totale de la cargaison ou le risque que la marchandise ne parvienne pas à destination pour quelque raison que ce soit.

Quel que soit le mode de paiement choisi, il est essentiel que l'exportateur puisse s'informer sur la situation financière de son partenaire commercial et mener les investigations financières nécessaires avant la conclusion du contrat et l'expédition. La prudence est de mise dans toutes les transactions. Ce qui importe c'est la relation entre les parties car elle va permettre de régler les éventuels problèmes liés aux documents ou aux expéditions. Une compréhension mutuelle et une certaine souplesse sont indispensables pour résoudre les problèmes de paiement, de documents et de livraison de la marchandise. Les retards de livraison dus à un non-paiement peuvent entraîner des surcoûts importants pour les conteneurs au port de déchargement et devraient être évités autant que possible.

### **Expédition**

L'*expédition* s'entend du chargement du coton sur le moyen de transport choisi en vue de sa livraison à l'acheteur ou à un transporteur qui fournit en guise de récépissé un connaissement ou un titre de transport combiné. Dans le cas de connaissements «à bord», le capitaine ou son mandataire signe le connaissement une fois la marchandise à bord du navire.

Aujourd'hui, l'essentiel du coton est expédié en conteneur de 40 pieds FCL (*full container loads* conteneur complet), «chargés, arrimés et comptés» par l'expéditeur (*shippers load, stow and count*), ce qui signifie que l'expéditeur assume la responsabilité du contenu des conteneurs, dont la plupart sont chargés ou empotés au terminal à conteneurs. Le terminal à conteneurs est l'endroit où sont entreposés, enlevés ou livrés les conteneurs, vides ou pleins, et où les conteneurs sont chargés et empotés par l'expéditeur. C'est là que la compagnie de navigation ou le transporteur maritime accepte de prendre en charge les conteneurs et d'en assumer la responsabilité pendant le transport.

*Date d'expédition* : dans le cas d'un envoi par voie maritime, il s'agit de la date «à bord» qui figure sur le connaissement maritime ou la date à laquelle le coton est «réceptionné» au titre d'un titre de transport combiné.

*Spot* : la marchandise est entreposée à un endroit fixe déterminé ou dans un entrepôt sur le port ou à un autre endroit déterminé pour livraison immédiate.

*Prompt* : en cas de remise au transport ou d'envoi, les Règles de l'ICA prévoient 14 jours. Mieux vaut éviter ce type d'expressions et établir dans le contrat des dates ou des mois précis pour éviter toute ambiguïté.

*Avis d'embarquement* : le vendeur doit fournir à l'acheteur tous les détails de l'expédition dès qu'ils sont en sa possession après l'embarquement. Il s'agit du nom du navire, du numéro de voyage, du numéro du connaissement ou du titre

de transport combiné et de la date de «réception» ou «à bord», ainsi que d'autres renseignements figurant sur le titre de transport (poids/nombre de balles et numéro du conteneur/marque de plomb). Les Règles de l'ICA précisent que ces informations doivent être communiquées rapidement sinon l'acheteur a la possibilité dans un délai de 14 jours à compter de la date fixée dans le contrat de clôturer le contrat conformément aux Règles. Si le vendeur fournit la facture ou les détails de l'envoi après la date fixée alors que l'acheteur a l'intention de clôturer le contrat, ce dernier doit en informer le vendeur dans les 3 jours. Si le contrat ne prévoit aucune limite dans le temps et que le vendeur ne fournit pas la facture ou les détails de l'envoi dans les 21 jours à compter de la date du connaissance, les dispositions susmentionnées s'appliquent.

*Retards d'expédition* : ils doivent être signalés à l'acheteur dès qu'ils sont connus. Ne pas informer peut poser des problèmes, voire déboucher sur des défaillances. Tous les retards doivent, dans la mesure du possible, être documentés, en particulier lorsque la cause du problème est indépendante de la volonté de l'exportateur. Les allégations de force majeure sont parfois évidentes mais un avis de force majeure ou de retard quel qu'il soit peut, dans un premier temps, prolonger la durée d'expédition prévue et ne pas permettre de pallier les difficultés immédiates des parties. La meilleure solution reste le règlement à l'amiable et peut passer par une renégociation des délais d'envoi/de livraison, tout accord conclu entre les parties devant être dûment documenté.

Le mois ou la période d'envoi doit être clairement établi, par exemple «août 2008» ou, s'il s'agit d'envois échelonnés, «août/septembre/octobre 2008». Dans ce dernier cas il est nécessaire de préciser les quantités pour chaque période, ou bien si les expéditions se feront en «quantités égales». On peut aussi convenir de «mois en option», par exemple «août/première moitié de septembre, au choix du vendeur» ou «septembre/octobre au choix de l'acheteur» ou «au plus tard le 15 août 2008». Quelle que soit l'expression retenue, il est important de s'assurer que les L/C sont reçues et que les lots de coton sont prêts pour l'expédition pour respecter les délais d'expédition.

Les compagnies maritimes utilisent souvent une série de plates-formes portuaires (*hubs*) qui servent de stations d'acheminement ou de transbordement où les conteneurs sont débarqués d'un navire et réembarqués sur un autre en partance pour le port de destination. Si le contrat établit une date maximale d'arrivée ou la durée de la traversée, il est important de s'assurer que le calendrier d'expédition correspond à la date d'arrivée demandée par l'acheteur. Les retards à l'expédition ou à l'arrivée sont un problème constant pour les acheteurs qui dépendent de plus en plus des arrivées «en flux tendus» pour respecter leurs calendriers de production.

### ***Fret – expéditions par voie maritime***

*Contrats FOB (franco bord)* : l'acheteur se charge de la réservation et du paiement du fret et doit informer le vendeur ou l'expéditeur avant le début du mois ou de la période d'envoi. L'acheteur doit fournir au vendeur tous les renseignements relatifs à la réservation du fret suffisamment à l'avance pour que les conteneurs puissent être positionnés et chargés. Les informations doivent comprendre le nom et l'adresse de la compagnie maritime ainsi que les coordonnées du bureau de représentation local au port de chargement, le nom du navire, le numéro du voyage, et les dates probables d'arrivée et de départ du port de chargement convenu. FAS signifie «franco le long du navire» (FAS – *free alongside ship*).

*Contrats CFR (coût et fret) ou CIF (coût, assurance et fret)* : le vendeur ou l'expéditeur organise le fret et réserve, paye les frais de transport, organise la logistique au port de chargement ou à tout autre point de chargement convenu pour le positionnement des conteneurs en vue du chargement et du transport au port d'expédition. Si les parties en conviennent, les taux/coûts de fret en vigueur

au moment de la vente peuvent être indiqués dans le contrat. Toute variation de ce coût de fret entre la date du contrat et la date d'envoi peut ensuite être imputée au vendeur ou à l'acheteur. Toutefois, la plupart des contrats CFR ou CIF sont conclus sur une base «fret final», ce qui signifie que le vendeur ou le chargeur couvre le risque et toute variation du fret et dans cette condition il ne peut avoir aucun recours contre l'acheteur.

### **Assurance**

La responsabilité de l'assurance et la couverture des risques sont expressément définies dans le contrat. Les Règles de l'ICA stipulent que la partie à laquelle incombe l'assurance doit couvrir 110% de la valeur de facture de l'envoi et comprendre :

- ❑ L'assurance maritime (*Marine cargo insurance*) et l'assurance stock et transit conformément aux Institute Cargo Clauses (A) ou aux Institute Commodity Trades Clauses (A);
- ❑ L'assurance du risque de guerre (*War Risks Insurance*) conformément aux Institute War Clauses (Cargo) ou aux Institute War Clauses (Commodity Trades);
- ❑ L'assurance grèves, émeutes et mouvements populaires (*Strikes, riots and civil commotion's insurance*) conformément aux Institute Strikes, Clauses (Cargo) ou aux Institute Strikes Clauses (Commodity Trades).

À moins que les parties n'en conviennent autrement, les vendeurs sont responsables des avaries terrestres survenant avant l'embarquement "country damage" (voir plus bas). La police ou les certificats d'assurance doivent être joints aux documents d'expédition couvrant l'assurance facultés, l'assurance-transport et les avaries terrestres survenant avant l'embarquement.

Les *avaries terrestres (country damage)* survenant avant l'embarquement s'entendent généralement des dommages ou de la détérioration subits par la fibre de coton dans son pays d'origine avant le chargement en conteneurs ou à bord du navire. Ils sont dus à une absorption d'humidité excessive ou à une contamination par la poussière ou la saleté (sable) provenant de l'extérieur de la balle, et sont essentiellement causés par un stockage ou des conditions de transport non satisfaisants. La manutention des balles de coton et l'organisation du stockage à l'origine doivent donc faire l'objet de toutes les attentions.

### **Clauses particulières**

Les clauses particulières permettent aux parties de définir les modalités et conditions particulières qu'elles souhaitent voir appliquer au contrat. À titre d'exemple, il peut s'agir d'une option donnée au vendeur de changer d'origine pour tout ou partie du contrat, ou de préciser la date butoir de notification de la L/C.

### **Verso des «conditions» du contrat**

La plupart des vendeurs incorporent à leurs contrats une liste type des conditions et modalités qui s'appliquent à chaque vente qu'ils concluent. L'acheteur doit bien entendu accepter ces conditions. Dans la majorité des cas, l'acheteur et le vendeur se connaissent, de sorte que la formule de contrat type est un document reconnu. Cette section peut insister sur certaines conditions et en ajouter de nouvelles, comme par exemple sur les frais de détention (stockage, assurance et charges pouvant s'appliquer en cas de retard à l'expédition lié à l'ouverture tardive de la L/C par l'acheteur).

## Principaux termes commerciaux (logistiques) et obligations des parties

*À l'usine (EXW)* : le vendeur met le coton à la disposition de l'acheteur à un endroit convenu (usine d'égrenage, entrepôt, etc.). L'acheteur est tenu d'organiser et de payer le dédouanement des marchandises pour l'exportation et le chargement sur le moyen de transport choisi.

*Franco transporteur (FCA)* : le vendeur se charge des formalités de dédouanement pour l'exportation et livre la marchandise au transporteur désigné à l'endroit choisi. Les vendeurs sont responsables du chargement uniquement s'il est réalisé dans leurs locaux.

*Franco bord (FOB)* : s'applique uniquement aux envois par voie maritime ou fluviale. Le vendeur dédouane l'envoi et la livraison est considérée comme effective une fois que l'envoi passe le bastingage du navire au port d'embarquement choisi. À ce moment là, c'est l'acheteur qui devient responsable du coton.

*Coût et fret (CFR)* : s'applique uniquement aux envois par voie maritime ou fluviale. Le vendeur dédouane le coton et acquitte les frais de fret. Comme pour le transport FOB, le coton est livré lorsqu'il passe le bastingage du navire au port d'expédition choisi. À partir de là, c'est l'acheteur qui assume tous les risques de perte ou de dommage ou les frais qui pourraient devoir être engagés.

*Coût, assurance, fret (CIF)* : s'applique uniquement aux envois par voie maritime ou fluviale. Le vendeur dédouane le coton et celui-ci est considéré comme livré une fois qu'il passe le bastingage du navire au port d'expédition choisi. À partir de là, c'est l'acheteur qui assume tous les risques de perte ou de dommage ou les frais qui pourraient devoir être engagés. Le vendeur doit toutefois souscrire une assurance maritime pour couvrir le risque pour l'acheteur de perte ou de dommage pendant le transport.

Les Règles de l'ICA stipulent que pour tous les termes de vente ci-dessus le vendeur est responsable de toutes les avaries terrestres survenant avant l'embarquement.

*Port payé jusqu'à (CPT)* : s'applique à tous les modes de transport. Le vendeur dédouane le coton et acquitte les frais de livraison au transporteur ainsi que les frais de transport jusqu'au lieu de destination convenu. Le vendeur supporte tous les risques et coûts.

*Rendu usine* : le vendeur livre le coton à une usine convenue à ses propres frais. Cette expression est généralement utilisée pour les ventes aux usines du pays producteur du coton.

La Chambre de commerce internationale publie les *Incoterms 2000*, lesquels contiennent une longue liste de termes commerciaux et précisent les responsabilités de chacune des parties au titre des contrats de transport de marchandises.

## Documentation

Le commerce du coton implique le transfert de documents formant titre de propriété du vendeur à l'acheteur. L'essentiel des échanges commerciaux du coton s'accompagne d'un connaissement, auquel sont joints différents documents demandés par l'acheteur et à la disposition de l'expéditeur.

Dans le cas des lots de coton vendus à partir d'un entrepôt au port d'expédition ou d'un autre lieu de stockage dans le pays d'origine – on parle aussi de ventes *spot*, le document valant titre de propriété est un récépissé ou un certificat

d'entrepôt. Le récépissé doit être délivré par une société d'entreposage digne de confiance et sûre sur instruction directe du vendeur, et le coton ne doit être grevé d'aucune charge, à moins que les parties n'en conviennent autrement.

La *documentation électronique* est de plus en plus utilisée aujourd'hui. Les responsabilités des parties restent inchangées, seule la logistique s'en trouve modifiée.

Tous les documents d'expédition doivent être conformes aux dispositions contractuelles, faire état des éventuels amendements, ainsi que des modalités de paiement (conditions de la L/C, par exemple).

Les documents d'expédition doivent contenir les détails de l'envoi ainsi que toutes les clauses et signatures requises. Il convient dans la mesure du possible de limiter les amendements au strict minimum. S'ils ne peuvent être évités, les amendements aux documents doivent être dûment approuvés par un signataire autorisé.

*Connaissance* : il s'agit d'un document formant titre de propriété négociable, signé par le capitaine du navire ou son mandataire pour accuser réception du coton reçu à bord du navire (le port de chargement doit être précisé dans le contrat). Ce document contient habituellement les détails suivants :

- Titre et adresse complets de l'expéditeur (le vendeur);
- Titre et adresse du consignataire (l'acheteur ou le réceptionnaire de la marchandise);
- La «partie à notifier» (*notify party*) – il peut s'agir du destinataire ou, par exemple, d'un représentant de l'acheteur au port de déchargement;
- Numéro et date du connaissance;
- Nom du navire et numéro de voyage;
- Port de chargement;
- Port de destination/de déchargement et adresse de livraison finale;
- Détails de la cargaison – conteneur de groupage (LCL) ou conteneur complet (FCL), ainsi que le numéro du conteneur et la marque de plomb;
- Une déclaration que le coton se trouve «à bord» (embarqué) du navire, par opposition à «reçu pour être chargé».

Les connaissances sont produits en plusieurs exemplaires. Le nombre d'originaux est inscrit sur tous les originaux et copies. Ils sont généralement produits par jeux de trois, de sorte que l'on peut dire «3/3 connaissances originaux», ce qui signifie un jeu complet. Si l'on établit plusieurs originaux, c'est notamment pour permettre à l'expéditeur d'envoyer les originaux en deux envois distincts pour minimiser les risques de perte ou de retard au cours du transit.

L'un quelconque des connaissances originaux peut être présenté à la compagnie maritime, à son représentant ou à son agent au port de déchargement pour demander la mainlevée des conteneurs et en prendre livraison. Seule la personne inscrite sur le connaissance peut obtenir la mainlevée.

Des copies non négociables sont aussi établies selon que de besoin. Elles ne confèrent aucun titre sur la marchandise.

*Endos/cession du connaissance* : le connaissance peut être cédé à une tierce partie. Toute cession doit être dûment documentée auprès de la compagnie maritime. Il est important de vérifier que le titre est correct au moment du transfert à une tierce partie.

Si le nom du destinataire figure sur le connaissement, il est le seul à pouvoir prendre livraison de la marchandise et l'expéditeur initial perd tout contrôle sur celle-ci. Le destinataire peut toutefois décider d'endosser le connaissement au bénéfice d'une tierce partie.

Si aucun destinataire n'est identifié au moment de l'expédition, l'expression «destinataire : à ordre» peut être utilisée. Le connaissement est alors endossé au verso par l'expéditeur désigné pour indiquer que les documents peuvent être librement négociés par leur détenteur de bonne foi ou par un destinataire désigné par l'acheteur à une date ultérieure. Il est prudent d'indiquer le nom du destinataire à l'endroit prévu à cet effet au moment de la présentation des documents afin de lever toute ambiguïté ou d'éviter toute confusion quant au titre de propriété de la marchandise.

### ***Autres documents***

*Certificat d'origine* : prescription documentaire type au titre d'une L/C. Il est délivré par la chambre de commerce locale, généralement dans le pays d'origine.

*Certificat phytosanitaire* : document certifiant que la marchandise est exempte de certaines infestations, délivré par l'organisme officiel compétent dans le pays d'origine.

*Certificat de fumigation* : document certifiant qu'une fumigation a été effectuée par des opérateurs spécialisés ou un organisme accrédité dans le pays d'origine. Elle est réalisée dans l'entrepôt ou dans le conteneur avant l'expédition par bateau. La plupart des pays producteurs de coton exigent que les importations de coton soient fumigées avant expédition, mais il est parfois possible de l'organiser au port de déchargement.

La situation phytosanitaire et la fumigation sont parfois certifiées sur le même certificat en fonction de l'instrument de paiement et des exigences connexes. Les clauses sont souvent dictées par le libellé de la L/C. Il est donc important de s'assurer que les clauses respectent les modalités de la L/C.

*Certificat de pesage/liste de colisage* : l'acheteur peut exiger une liste des poids bruts de chaque balle, ou le poids total par conteneur. Dans certains cas, une liste plus générale peut être acceptée pour autant qu'elle indique le nombre total de balles, le poids brut, la tare et le poids net total final de l'envoi.

*Certificats d'assurance* : ils sont obligatoires dans le cadre d'un contrat CIF. Le vendeur doit présenter un certificat d'assurance délivré par une compagnie d'assurance de premier ordre, indiquant que l'assurance a été souscrite conformément aux modalités du contrat de vente. Le certificat doit permettre à l'acheteur d'être remboursé de pertes éventuelles directement par la compagnie d'assurance. Le certificat confère à son titulaire les droits et privilèges d'une police d'assurance maritime connue et désignée pouvant couvrir plusieurs expéditions. Le certificat représente donc la police d'assurance et peut être transféré avec tous les avantages qui en découlent en l'endossant comme les connaissements.

### **Réclamations (*claims*)**

Les réclamations sont relativement fréquentes dans le commerce du coton et peuvent découler d'événements techniques ou de variations dans les caractéristiques de la fibre naturelle expédiée par rapport aux valeurs spécifiées dans le contrat. Les réclamations se règlent rarement d'elles-mêmes et le vendeur doit donc les traiter dès qu'elles surviennent de la manière la plus appropriée possible.

Il incombe à la partie lésée de justifier la réclamation à l'aide, dans la mesure du possible, de documents tels que des résultats d'essais indépendants dans le cas d'une réclamation pour défaut de qualité. À titre d'exemple, en cas de différends portant sur la qualité, les Règles de l'ICA prévoient des délais très précis pour l'échantillonnage, la demande d'arbitrage et le lancement de la procédure d'arbitrage, ainsi que pour l'envoi des échantillons pour arbitrage. Il convient de veiller soigneusement au respect de ces limites de temps et de prendre les mesures qui s'imposent dans les délais prévus dans le contrat ou par l'instance d'arbitrage désignée.

Les réclamations doivent dans tous les cas être présentées par écrit et conservées comme élément de preuve pour être utilisé ultérieurement en cas de négociation ou d'arbitrage.

Il vaut toujours mieux d'essayer de régler les réclamations à l'amiable. Toutefois, en cas d'impossibilité, il est possible de recourir à l'arbitrage pour trouver une solution définitive.

## Portée et validité d'une offre de vente ou d'achat (*bid*)

*L'exportateur qui souhaite faire savoir qu'une marchandise est potentiellement disponible à un prix approximatif parlera d'idée de prix ou dira : nous proposons/offrons sous réserve de disponibilité ("subject to availability") ou si non vendu ("subject unsold"). L'acheteur comprend qu'il existe une bonne chance d'acheter le coton en question si le prix indiqué est accepté. Bien que l'exportateur ne soit pas tenu de vendre, l'acheteur aura quelque raison d'être ennuyé si l'exportateur refuse de vendre sans aucune raison apparente (il cherchait simplement des informations sur les prix, par exemple).*

*En revanche, en cas d'offre ferme ("firm offer", le vendeur s'engage à vendre si l'acheteur accepte son offre dans un délai «raisonnable». Le terme raisonnable étant sujet à interprétation, le vendeur doit donner les délais de validité de l'offre. Il en va de même des offres d'achat des acheteurs : elles doivent être précises. Sous réserve de réponse immédiate ("subject to immediate reply") signifie que la réponse doit être immédiate, mais le terme reste imprécis. Il vaut toujours mieux dire, par exemple, sous réserve d'une réponse ici avant 15h heure locale. Le choix des délais est fonction de la situation de l'exportateur et du type d'acheteur auquel l'offre est adressée. Les exportateurs désireux de vendre peuvent souhaiter tester plusieurs marchés en même temps. Si leurs stocks du coton en question sont limités, ils ne peuvent lancer des offres fermes multiples et offriront donc le coton sous réserve de disponibilité ou si non vendu. Ils peuvent aussi faire des offres fermes sur de courtes périodes à des acheteurs individuels par téléphone ou, comme c'est de plus en plus souvent le cas, par courrier électronique. Inversement, ils peuvent donner à un acheteur ou, plus vraisemblablement, à un agent, une journée entière pour travailler une offre, mais il faut toujours donner l'heure à laquelle l'offre expire.*

*Les communications modernes permettent des échanges quasi instantanés, surtout grâce au courrier électronique et au commerce électronique, et les exportateurs peuvent contacter de nombreux acheteurs potentiels dans un laps de temps très bref. C'est non seulement le commerce qui est en train de changer, mais aussi la méthode et la terminologie. En revanche, ce qui ne changera pas, c'est que l'acceptation, verbale ou autre, dans les limites de temps de l'offre de vente ou de l'offre d'achat ferme, constitue un contrat ferme et contraignant. Les différends peuvent être soumis à arbitrage mais la meilleure solution consiste à s'assurer que le libellé des offres de vente ou d'achat soit clair et précis.*

*Contre offres. En cas d'offre ferme, si un acheteur soumet une contre-offre à un prix inférieur, le vendeur est automatiquement libéré. L'offre n'est plus contraignante car l'acheteur l'a rejetée en soumettant une contre-offre. Si le vendeur rejette la contre-offre, l'acheteur ne peut plus revenir ensuite à l'offre initiale – la contre-proposition rend l'offre ferme caduque – à moins, bien entendu, que le vendeur n'accepte de la rétablir.*

---

## Arbitrage<sup>7</sup>

### Principes généraux et objectifs de l'arbitrage

L'arbitrage peut être défini comme une procédure privée, formelle et contraignante à la disposition des parties à un contrat pour régler les différends de manière juste et impartiale sans délais et coûts excessifs. Elle débouche sur une sentence arbitrale contraignante, exécutoire devant les tribunaux et pouvant faire l'objet d'un recours.

Les contrats doivent prévoir une voie de recours en cas de différend survenant pendant la durée du contrat.

Les arbitrages sont organisés sur la base et l'existence d'un «accord d'arbitrage». Pour les contrats soumis au droit anglais, celui-ci doit se présenter sous la forme d'un document écrit établi entre les parties, à la signature du contrat ou à une date ultérieure. Les arbitrages sont menés par des personnes ayant l'expérience et l'expertise du négoce, et sont conduits en privé, les parties convenant de désigner un arbitre unique ou choisissant chacune le sien pour agir pour leur compte et en leur nom. Les arbitres ne sont pas les avocats de leurs parties respectives, ils doivent agir en toute impartialité.

Un tribunal peut, tel que prévu dans le règlement d'une association d'arbitrage, nommer un président qui sera responsable des directives prises et chargé de mener la procédure dans le respect des délais, de manière efficace et économique.

Le centre d'arbitrage doit être spécifié dans l'accord d'arbitrage. Il en existe plusieurs, situés dans différents pays, notamment :

- France – Association française cotonnière
- Royaume-Uni – International Cotton Association Ltd
- Allemagne – Bremer Baumwollbörse (Bremen Cotton Exchange)
- États-Unis – American Cotton Shippers Association
- Chine – China Cotton Association
- Inde – Cotton Association of India

La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a publié en 1985 la loi type qui porte précisément sur l'arbitrage commercial international. Il s'agit d'une loi sur l'arbitrage, rédigée en des termes très simples, facile à comprendre, qui représente un outil précieux pour les parties, pour autant qu'elles choisissent d'y recourir.

La loi type a été adoptée par certains pays, à l'exception de l'Angleterre qui dispose de son propre système d'arbitrage, complet et très clair, consacré par la Loi sur l'arbitrage de 1996. La International Cotton Association Ltd (ICA), située à Liverpool, Royaume-Uni, fournit aux parties à des contrats un jeu de statuts et règles qui régissent l'essentiel (entre 60% et 70%) du commerce mondial du coton et des arbitrages.

---

<sup>7</sup> Les Statuts et règles de l'ICA sont mentionnés et reproduits avec l'aimable autorisation de la International Cotton Association Ltd, Liverpool, Royaume-Uni. La présente section se veut un guide général destiné à faciliter la compréhension générale des formalités et procédures d'arbitrage. Les extraits et références ne sont pas la reproduction fidèle des textes en questions et ne priment pas sur les "ICA Bylaws and Rules" qui doivent être consultés dans leur intégralité auprès de l'ICA ou en ligne à l'adresse [www.ica-ltd.org](http://www.ica-ltd.org).



Les sections qui suivent portent plus précisément sur les arbitrages et les procédures d'arbitrage menés en vertu des Statuts et règles de l'ICA. Ils sont soumis au droit anglais et à la Loi sur l'arbitrage de 1996.

### **Différends soumis à arbitrage ICA**

L'arbitrage «*qualité*» s'entend de l'examen manuel et de l'évaluation de certaines caractéristiques du coton. Il exclut les valeurs pouvant être mesurées uniquement par tests mécaniques.

L'arbitrage «*technique*» couvre tous les autres différends.

Quel que soit le différend, il est important de savoir que la réclamation présentée par une partie et le dépôt de la demande d'arbitrage doivent respecter certains délais. À titre d'exemple, dans le cas des arbitrages qualité, l'arbitrage doit être engagé dans les 49 jours à compter de la date d'arrivée du coton. De la même manière, les échantillons doivent être prélevés dans les 42 jours et envoyés sur le lieu d'arbitrage dans un délai de 70 jours à compter de la date d'arrivée du coton. Le non-respect de ces délais peut être préjudiciable à la position d'une partie à l'arbitrage.

#### ***Caractéristiques physique et/ou mécaniques testées de la fibre de coton***

L'arbitrage repose sur des échantillons prélevés et scellés sous le contrôle des représentants du vendeur et de l'acheteur et envoyés sur le lieu de l'arbitrage convenu.

L'*arbitrage physique* repose sur les valeurs des fibres pouvant être déterminées par inspection visuelle, à savoir le grade (couleur, classe/charge, préparation) et la longueur (soie).

Les *tests mécaniques* ou les tests par HVI ou SITC fournissent des résultats sur différentes propriétés des fibres, dont certaines ne peuvent être déterminées par classement manuel. Il s'agit notamment de la résistance, de l'allongement, de l'uniformité, du micronaire et de la maturité. Étant donné que ces tests n'impliquent pas d'évaluation physique du coton, ils peuvent relever de l'arbitrage technique, les arbitres opérant sur la base de certificats papier.

#### ***Arbitrage technique – portant sur les aspects écrits du contrat***

L'arbitrage se déroule normalement sur la base des pièces présentées par les parties. Une audience peut être demandée mais seul le tribunal est habilité à l'accorder. L'audience signifie que les parties (ou l'une d'entre elles au moins) se présentent ou sont représentées et s'adressent au tribunal.

L'arbitrage technique peut porter sur des problèmes de non-respect de tout ou partie du contrat, ou des violations de l'une quelconque des dispositions expresses du contrat, comme par exemple le retard de paiement du coton ou des réclamations survenant dans le cadre de l'exécution du contrat.

### **Début de la procédure arbitrale et formalités connexes**

Tout différend doit être réglé dans les plus brefs délais. Tout devrait être mis en oeuvre pour régler le problème à l'amiable, en essayant de trouver un terrain d'entente qui permettra aux parties de régler leurs divergences de vues.

Aucune partie ne souhaite recourir à l'arbitrage. Ce n'est parfois qu'au terme d'une longue période de dialogue et d'échanges que l'on passe à un règlement

formel et juridique. Ce n'est qu'en cas d'échec de la négociation et s'il s'avère impossible de trouver un règlement à l'amiable que les parties se tournent vers l'arbitrage pour régler le différend.

La partie qui souhaite entamer une procédure arbitrale doit commencer par envoyer une demande formelle à l'ICA pour lui communiquer le nom et les coordonnées du défendeur et confirmer qu'une copie de la demande de soumission à l'arbitrage a été envoyée au défendeur. La demande formelle comprend une copie du contrat et, le cas échéant, une copie de la clause d'arbitrage distincte et le paiement des frais de dépôt de la demande, conformément aux Règles.

Le demandeur nomme son arbitre, à moins que les deux parties aient convenu de nommer un arbitre unique, lequel en est ensuite informé.

L'ICA peut refuser l'arbitrage, notamment, par exemple, si l'une des parties a été suspendue ou s'est vue refuser l'adhésion.

### **Nomination des arbitres**

Lorsqu'une demande d'arbitrage valable est reçue, l'ICA demande au défendeur de nommer son arbitre dans un délai donné. Dans la négative, c'est l'ICA qui le nomme.

Les arbitres doivent être membres de l'ICA au moment de leur nomination.

L'ICA nomme un troisième arbitre qui fait office de président, lequel consulte les autres membres du tribunal et délivre des directives à l'adresse des deux parties. Les directives suivent généralement un format type. Elles contiennent notamment des délais pour la présentation des documents ainsi que des commentaires généraux sur la procédure.

### **Conduite de l'arbitrage**

Une fois que tous les documents ont été communiqués par les parties, le tribunal procède à l'examen des communications relatives au différend. Si une partie, en dépit de demandes répétées, ne soumet pas les documents demandés, l'arbitrage se poursuit *ex parte*, en d'autres termes le tribunal rend sa sentence sur la base des documents présentés par une seule des parties.

Une audience peut être demandée par écrit par l'une ou l'autre des parties. Le tribunal est le seul habilité à accéder ou non à la requête.

Toutes les questions liées à la procédure et aux éléments de preuve sont adressées au tribunal et tranchées par le président, lequel s'assure du bon déroulement de la procédure dans le temps. Des ordonnances peuvent être rendues pour demander aux parties de respecter certains délais. L'ensemble des ordonnances et des décisions, de même que la sentence arbitrale, sont rendues à la majorité des arbitres et du président. La voix du président est prépondérante si les deux autres arbitres ne parviennent pas à se mettre d'accord.

Les éléments de preuve doivent être présentés en anglais. En cas d'impossibilité, sauf instruction contraire du tribunal, une traduction officielle et certifiée doit être présentée.

Le tribunal peut s'il le souhaite demander aux parties d'apporter des précisions ou de fournir si nécessaire des documents supplémentaires pour aider le tribunal à se prononcer.

## La sentence arbitrale

La sentence arbitrale est un document écrit signé par tous les membres du tribunal. Elle est datée, établit le «siège» arbitral (l'Angleterre dans le cas de l'ICA). Elle fixe aussi la date limite de dépôt des demandes d'appel auprès de l'ICA.

La sentence doit être claire, complète et sans ambiguïté, répondre à toutes les questions posées par les parties en rapport avec le différend, et les constatations et directives doivent être dûment motivées. Les directives contenues dans la sentence doivent pouvoir être suivies dans les délais stipulés dans la sentence.

La sentence contient notamment :

- L'identité du demandeur et du défendeur;
- Les arguments des parties, ou de l'une des parties si la procédure est menée *ex parte*;
- Les détails du contrat et des éventuels amendements;
- La clause arbitrale;
- Les antécédents et les faits du litige y compris les mesures prises par les parties et les procédures antérieures à l'arbitrage (y compris la désignation des arbitres);
- Tous les facteurs pertinents et les éléments pris en considération;
- Les constatations et directives (sentence) du tribunal, lesquelles doivent être motivées;
- Les directives de la sentence en termes d'intérêts et de coûts;
- Le lieu de l'arbitrage;
- La date butoir de l'appel;
- La date et les signatures des arbitres;
- Le tampon de l'ICA.

La sentence est contraignante et effective dès lors qu'elle porte le tampon de l'ICA.

Les deux parties sont dûment notifiées de la sentence rendue et de la date butoir de l'appel. La sentence est rendue publique une fois l'ensemble des taxes, coûts et frais de timbre réglés.

## Appel d'une sentence arbitrale

Si l'une ou l'autre des parties n'est pas d'accord avec la sentence en première instance, elle peut interjeter appel auprès de l'ICA dans les délais établis dans la sentence. Une fois l'appel interjeté, l'ICA peut exiger un dépôt pour couvrir les frais, dépenses et coûts liés à l'appel. Si la partie appelante ne verse pas ce dépôt, l'appel peut être rejeté.

L'appelant doit motiver son appel, et l'appelé envoie sa réponse. Une fois ces formalités réglées, une commission d'appel technique peut être constituée, dont les membres n'ont pas de lien avec l'arbitrage en première instance. Cette commission se compose d'un président (lequel doit être un directeur ou un ancien directeur de l'ICA lors de sa nomination) et de quatre autres membres.

L'une ou l'autre des parties peut s'opposer à la nomination du président ou des membres de la commission pour autant qu'elle motive ses objections, et ce dans les délais impartis. L'objection n'est recevable qu'en cas de menace d'injustice grave; si elle est retenue, un membre suppléant est désigné pour siéger.

La procédure d'appel suit un calendrier type qui permet à chacune des parties de présenter ses arguments et de réagir à ceux de l'autre partie. Une fois cette procédure menée à son terme, et une fois expirés les délais pour la présentation des communications, il n'est possible de présenter d'autres communications qu'avec l'accord des deux parties ou si la commission estime que ne pas autoriser la présentation de communications supplémentaires risquerait de causer une injustice grave.

La commission d'appel tient compte des arguments des parties et des nouveaux éléments de preuve présentés. Elle peut modifier, confirmer ou infirmer la sentence initiale, et rédigera une nouvelle sentence portant sur tous les faits du litige. La nouvelle sentence est contraignante pour les parties.

### **Non-exécution de la sentence**

Si la sentence n'est pas exécutée, une partie peut notifier les directeurs de l'ICA, lesquels peuvent alors diffuser cette information aux membres de l'ICA, aux sociétés membres, aux associations membres du Comité pour la coopération internationale entre les associations cotonnières (CICCA), ou à tout autre organisation ou personne par toute méthode de son choix. L'entreprise en défaut est également portée sur la liste du site web de l'ICA.

Ces informations sont ajoutées à la Liste des sentences non exécutées de l'ICA à la demande et sous la responsabilité de la partie qui notifie, qui indemnise l'ICA et ses directeurs en cas de problème, de dommages ou de frais liés à l'inexactitude des renseignements fournis. Au fil des ans, la diffusion de ces informations a permis de promouvoir les bonnes pratiques commerciales dans le domaine du commerce du coton brut.

Il incombe à la partie qui notifie d'informer immédiatement l'ICA de l'exécution de la sentence pour lui permettre de retirer le nom de la partie en défaut de la Liste des sentences non exécutées.

---

## **Promotion des bonnes pratiques commerciales**

Il est important de veiller au respect durable des bonnes pratiques commerciales, dans toute la mesure du possible, pour faciliter l'exécution satisfaisante des contrats et promouvoir les échanges commerciaux avec des partenaires fiables, sans quoi incertitudes et problèmes pourraient survenir.

Les procédures disciplinaires, telles que celles contenues dans les Statuts de l'ICA, visent à décourager les entreprises enregistrées à l'ICA de travailler avec les entreprises inscrites sur la Liste des sentences non exécutées. Toutes les parties devraient donc s'informer sur la réputation et la situation de leurs partenaires commerciaux potentiels avant de conclure un contrat avec eux.

## Le Règlement général européen (RGE)

*L'Association Cotonnière de Belgique, l'Association Française Cotonnière (AFCOT), la Gdynia Cotton Association (GCA) en Pologne et le Centro Algodonero Nacional (CAN) en Espagne ont pris la direction d'un groupe de travail visant à moderniser et harmoniser les règles du commerce du coton. L'objectif était d'adopter un ensemble de règles communes pour le commerce du coton partagées par le plus grand nombre, tout en respectant l'identité de chacun.*

*Le groupe de travail a commencé par comparer les règles de chaque association cotonnière pour disposer d'une assise commune tenant compte de l'identité et des spécificités de chacune, tout en répondant aux besoins de la communauté du coton, à savoir les producteurs et les exportateurs.*

*Le travail a été facilité par le fait que dans la plupart des pays d'Europe continentale la législation nationale a les mêmes origines : le droit écrit. Ces lois écrites, de nombreux pays d'Afrique et d'Asie les partagent aussi. À partir de cette plateforme commune, le Règlement général européen (RGE) est un ensemble de règles qui permet aux parties de connaître leurs droits.*

*Le Règlement général européen a été parachevé en 2006. Il est déjà entré en vigueur et protège tous ses utilisateurs. Le RGE offre des règles harmonisées uniques, lesquelles ont été énoncées conformément au principe du CICC qui veut que le contrat est sacré.*

*Le RGE offre la sécurité grâce à des règles définies avec clarté et précision pour éviter toute incertitude quant à la manière d'honorer les contrats. Le RGE garantit un traitement égal à toutes les parties, acheteurs et vendeurs, producteurs, égreneurs, négociants et filateurs.*

*Le RGE offre de la souplesse. Chaque association qui l'adopte peut conserver en annexe certaines règles qui lui sont propres afin de préserver son identité et sa spécificité.*

*Le RGE offre la possibilité de choisir la chambre arbitrale qui sera saisie par les parties qui concluent un contrat régi par ces règles.*

## Documentation (*back office*)

Les transactions internationales de coton sont exécutées par transfert de titre de propriété plutôt que par remise physique du coton. Le titre de propriété des marchandises expédiées en vertu du contrat par voie maritime d'un pays à un autre est représenté par le connaissement, accompagné par un ensemble de documents supplémentaires, connus sous le nom de documents d'expédition. Le document formant titre de propriété des marchandises déjà entreposées dans le port ou sur le lieu de livraison au titre d'un contrat spot peut être un récépissé d'entrepôt ou de stockage délivré par un entrepôt public reconnu. La seule différence entre la chaîne traditionnelle de documents papier et la documentation électronique est que le papier est dans une large mesure supprimé. C'est la raison pour laquelle lorsque de la documentation électronique est utilisée, on parle de commerce sans papier. La documentation électronique ne modifie en rien la responsabilité contractuelle du vendeur ou de l'acheteur : les seules différences tiennent à la manière et au moment où les documents sont produits, et à la manière et au moment où ils sont mis à la disposition de l'acheteur.

Les documents d'expédition doivent toujours respecter toutes les modalités du contrat conclu entre les parties. Dans le cas contraire, un vendeur risque de ne pas être payé à temps ou, dans des situations extrêmes, risque purement et simplement de perdre son argent. Les documents d'expédition doivent donc indiquer qu'ils représentent le coton contracté et expédié, qu'une série connue de règles relatives à l'expédition a été respectée, et qu'ils sont en tous points conformes au contrat de vente conclu entre les parties ainsi qu'à la formule de contrat type sur laquelle repose le contrat de vente. Les documents d'expédition doivent aussi être présentés en temps voulu. Rien n'est plus ennuyeux qu'une présentation tardive des documents.

## **Lettres de crédit**

Lorsque le contrat prévoit un paiement par lettre de crédit (L/C), le vendeur doit obtenir tous les détails de la L/C de l'acheteur dans les plus brefs délais. L'objectif est de s'assurer que les documents requis peuvent en effet être obtenus, qu'il y aura suffisamment de temps pour obtenir ces documents, et que des créneaux d'expédition suffisants sont disponibles vers le port de destination désigné pendant la période d'expédition stipulée. Les vendeurs doivent aussi s'assurer que la L/C reste valable pour la présentation des documents pendant au moins 21 jours après la date d'expédition.

Les acheteurs calculent l'ensemble des coûts (FOB jusqu'à la livraison à destination finale) pour obtenir un prix rendu final, en tenant compte tous les coûts supplémentaires. À titre d'exemple, une origine qui à l'habitude de présenter les documents en retard (en d'autres termes après l'arrivée du bateau) est pénalisée, étant donné que l'acheteur va anticiper cette possibilité dans le calcul du coût rendu usine. En fait, l'importateur économise de l'argent en n'ayant pas à financer les marchandises pendant cette période, mais si les marchandises arrivent avant les documents, de sérieux problèmes surviennent. Si une L/C est exigée, le prix offert par l'acheteur sera revu à la baisse pour en couvrir le coût. Ce prix sera aussi inférieur à celui des cotons semblables d'autres origines qui n'exigent pas de L/C.

### ***Paiement : politique en matière de crédit***

Les exportateurs doivent déterminer eux-mêmes les conditions de paiement qu'ils peuvent accepter. Ils doivent évaluer la situation financière de leurs acheteurs et faire une offre en conséquence. Les références bancaires sont une source d'informations sur la solvabilité des clients. Bien que ces rapports soient utiles, ils ne peuvent fournir tous les renseignements souhaités, pas plus qu'ils n'engagent la responsabilité de la banque qui les fournit. Les exportateurs qui empruntent de l'argent sont généralement tenus de respecter des conditions strictes pour le choix des acheteurs auxquels ils peuvent vendre et selon quelles conditions de paiement.

Les vendeurs doivent s'interroger sur l'identité des acheteurs quand ils négocient des contrats et décident des modalités de paiement. Les groupes de négoce internationaux passent souvent par l'intermédiaires de filiales étrangères et locales dont les engagements ne sont pas nécessairement garantis par la maison mère, même si elles opèrent sous le même nom ou des noms similaires. En cas de doute, le vendeur peut exiger une garantie de la maison mère stipulant qu'elle assume la responsabilité des contrats avec une filiale donnée.

Dans certains pays, les autorités monétaires imposent une politique de paiement à l'exportation, en insistant par exemple pour que toutes les exportations soient couvertes par des L/C afin d'éviter d'éventuelles pertes de change. Ce type de régulation générale signifie que certaines des plus grosses entreprises mondiales aux références impeccables se voient demander d'établir des L/C.

### ***Avis d'embarquement***

Dès qu'il détient toutes les informations dont il a besoin, le vendeur doit fournir à l'acheteur certains détails particuliers au sujet de l'expédition. L'acheteur a le droit de recevoir un avis d'expédition ou de livraison, ou un avis de retard d'expédition ou de livraison, ou un avis de force majeure. S'agissant des expéditions autres que CIF (assurées par le vendeur), l'avis d'embarquement permet à l'acheteur d'assurer le lot et de prendre les dispositions nécessaires pour le réceptionner au port de destination ou (lorsque le connaissement offre cette possibilité) de déclarer un port de destination en option à temps pour que la compagnie de navigation puisse y organiser le déchargement.

Il n'est pas rare que les acheteurs de coton disposent d'un avis d'expédition en bonne et due forme, conformément au contrat, sans pour autant connaître le nom du navire qui va livrer au port de déchargement final car le nom du navire de transbordement n'est pas toujours connu au moment du chargement. Les plus gros acheteurs qui travaillent en flux tendus exigent des transporteurs qu'ils les informent directement par courrier électronique, dans un délai donné, de toutes les dispositions prises pour le transbordement, y compris le nom du navire principal et son heure estimée d'arrivée à destination.

### ***Retards d'embarquement***

Le vendeur doit informer l'acheteur des retards d'embarquement dès, par exemple, qu'il prend connaissance du fait qu'un navire risque de ne pas être chargé dans les délais prévus dans le contrat du fait de problèmes liés à la marche du navire lui-même, comme par exemple un retard dans l'arrivée du bateau au port de chargement. Le vendeur doit aussi montrer, à l'aide de documents indépendants, qu'il n'est pas responsable de ce retard. Les retards d'embarquement ont généralement des conséquences préjudiciables pour les acheteurs. À l'inverse, un retard dans la réception des L/C a des conséquences préjudiciables pour les vendeurs.

Il arrive qu'un problème de bien plus grande ampleur et de nature plus sérieuse survienne qui empêche le vendeur et d'autres expéditeurs d'expédier la marchandise dans les délais prévus dans le contrat. En plus d'envoyer un avis de retard d'expédition dès qu'il en est informé, dans certaines circonstances le vendeur peut invoquer la force majeure. L'envoi de l'avis d'un retard d'expédition (ou de livraison) et l'avis de force majeure entraîne dans un premier temps une prolongation des délais d'expédition autorisés. Les exportateurs expérimentés savent que reconnaître les problèmes d'expédition rapidement et avec franchise leur permet généralement de trouver rapidement un règlement à l'amiable avec leurs acheteurs. Ne pas expédier la marchandise est déjà grave, mais ne pas en informer les acheteurs est pire encore car cela les empêche de prendre rapidement les dispositions qui s'imposent.

Une fois la marchandise expédiée et les documents négociés (connaissance payé et entre les mains du destinataire), tout retard dans l'arrivée de la marchandise relève de l'acheteur ou du destinataire et c'est à lui qu'il incombe de présenter une réclamation à la compagnie de navigation.

## **Le connaissance**

Le connaissance est avant tout un récépissé – le transporteur reconnaît que la marchandise a été réceptionnée pour être expédiée – mais il atteste aussi du contrat de transport. Le contrat commence à courir dès lors que le transport est réservé. L'établissement du connaissance le confirme et constitue une preuve du contrat, bien qu'il soit signé par une seule partie : le transporteur ou son mandataire. Un connaissance est aussi un document valant titre de propriété de la marchandise qui est transférable. La marchandise peut être livrée par la remise du connaissance pour autant que l'envoi soit consigné «à ordre» (*to order*) et que tous les endos soient en ordre.

La responsabilité du transporteur commence avec l'acceptation physique de la marchandise pour le transport. Si celle-ci intervient à l'intérieur du pays, un connaissance de transport combiné est délivré. Si le transfert intervient dans un port, alors un connaissance de port à port est délivré.

Le connaissance contient généralement :

- Le nom du vendeur à l'origine (l'expéditeur); le nom de l'acheteur (le consignataire); et, le nom de la partie devant être livrée et qui doit être informée de l'arrivée de l'envoi (l'adresse à notifier).

- ❑ Le numéro unique du connaissement, le nom du navire, le port de chargement, la destination, et le nombre d'originaux établis.
- ❑ Les détails de la cargaison et si elle a été expédiée en conteneur groupé (LCL/LCL) ou en conteneur complet (FCL/FCL), ainsi que le numéro du conteneur et la marque de plomb, lorsque l'expédition se fait en conteneurs.
- ❑ Une déclaration que le coton est à bord ou expédié (en d'autres termes pas simplement reçu par la compagnie d'expédition pour envoi), et qu'aucun dommage n'a été constaté (connaissement net; *clean B/L*), et la date de l'envoi à bord. Un connaissement «reçu pour embarquement» LCL peut être accepté pour autant que les acheteurs en soient précédemment convenus. Le connaissement à bord est un connaissement signé par le capitaine du navire ou par son mandataire lorsque le coton a été embarqué sur le navire.

Les connaissements sont établis en plusieurs exemplaires d'originaux identiques, normalement deux ou trois, avec un nombre variable de copies non négociables utilisées uniquement pour archivage. Chaque original peut être utilisé de manière indépendante pour revendiquer le coton expédié, bien que la personne qui détient un connaissement original ne se verra pas automatiquement remettre la marchandise par la compagnie de navigation à destination. C'est le connaissement qui détermine à qui doit aller la marchandise.

Au titre d'un connaissement de transport combiné, le transporteur assume la responsabilité, sous réserve des stipulations normales du connaissement, pour l'ensemble du transport, intérieur et maritime, de porte à porte, ou de la porte au terminal à conteneurs. Un connaissement intermodal ou un document de transport combiné est un document négociable délivré par un transporteur maritime après réception du conteneur de coton à bord d'un train ou d'un autre mode de transport. Le connaissement intermodal type peut couvrir l'envoi de coton en conteneurs de l'usine d'égrenage ou de l'entrepôt à la filature à l'étranger. La pratique veut que le connaissement maritime ou intermodal soit délivré en trois exemplaires établis à ordre.

Les vendeurs doivent fournir les documents d'expédition en temps voulu (y compris un jeu complet de connaissements nets à bord, en d'autres termes des connaissements indiquant que la marchandise a été réceptionnée à bord du navire apparemment en bon état), pour permettre à l'acheteur de dédouaner la marchandise à son arrivée. La non-présentation des documents en temps voulu entraîne des surestaries et d'autres coûts, et peut même dans certains cas extrêmes conduire à l'annulation du contrat.

### ***Titre et endos du connaissement***

Le connaissement étant un document valant titre de propriété, en théorie quiconque détient le connaissement peut prendre possession du coton. Le connaissement pourrait être émis «à l'ordre de \_\_\_\_», le soin étant laissé à la banque d'ajouter le nom de l'acheteur une fois le paiement encaissé, mais cette pratique est des plus dangereuses!

Lorsque les connaissements sont établis ou endossés au profit d'un consignataire nommé, alors seul celui-ci peut prendre livraison de l'envoi. Un connaissement établi au nom d'un consignataire donné ne peut être endossé que par celui-ci, et pas par l'expéditeur. Une fois le consignataire nommé, l'expéditeur initial ne peut plus changer le connaissement en ce qui concerne le titre de propriété de la marchandise.

Si le nom du consignataire n'est pas connu au moment où l'expéditeur donne les instructions d'embarquement sur un navire donné, alors le connaissement peut aussi être établi à ordre. Dans ce cas là, seule la partie au nom de laquelle il est endossé en apposant l'expression «livrer à \_\_\_\_ ou «livrer à l'ordre de \_\_\_\_».



peut prendre livraison de la marchandise. C'est l'expéditeur nommé sur le connaissement qui l'endosse. Il arrive que les acheteurs précisent dans leurs instructions d'embarquement que les marchandises doivent être délivrées à ordre.

Le connaissement est un instrument négociable qui peut être transféré d'un expéditeur à différentes parties, chaque partie l'endossant pour transférer le titre à la partie suivante. La seule condition est que le titre ne peut être cédé que par la partie dont il est indiqué sur le connaissement qu'elle possède le titre à ce moment là. Le non respect de cette condition entraîne la rupture de ce que l'on appelle la chaîne de titres; toute cession du titre après la rupture de la chaîne est invalidée. Avant de payer les documents, les acheteurs devront donc étudier attentivement le connaissement pour s'assurer qu'ils y sont nommés destinataires, sous la forme d'un endos au recto ou au verso du connaissement. Dans ce dernier cas, les acheteurs s'assureront aussi que l'endos présente une chaîne de titres interrompue.

Il existe une exception à la règle générale qui veut que le consignataire soit nommé sur le connaissement pour pouvoir prendre livraison de la marchandise. Il s'agit des connaissements au porteur. Dans ce cas, quiconque détient (est porteur) les connaissements (ou un exemplaire du jeu) peut prendre livraison. Les connaissements sont considérés au porteur lorsque le terme «porteur» est inscrit dans la rubrique «consignataire» au moment de l'établissement du connaissement. Ou encore, le détenteur du titre peut endosser les connaissements en y apposant l'expression «livrer au porteur», ou le détenteur du titre désigné peut endosser le connaissement en blanc (en y apposant un tampon et en le signant sans nommer d'autre partie dans l'endos). Même si cette solution peut sembler simple et pratique, elle signifie que quiconque obtient un ou plusieurs originaux (y compris un voleur ou un acheteur qui n'aurait pas encore effectué le paiement) peut prendre livraison de l'envoi. Les connaissements sont donc généralement établis ou endossés au nom d'un destinataire nommé désigné.

La solution la plus sûre consiste à établir ou endosser le connaissement au nom d'une banque désignée par l'acheteur, avec instruction à la banque d'endosser et de remettre le connaissement à l'acheteur uniquement lorsque le paiement aura été effectué.

### ***Expédition des connaissements***

Puisqu'en théorie chaque connaissement original faisant partie d'un jeu peut être utilisé pour réclamer la marchandise à destination, l'acheteur voudra être en possession de tous les originaux avant d'effectuer le paiement. Les connaissements sont souvent envoyés en deux envois, simplement pour minimiser les risques qu'ils ne soient tous perdus ou reçus en retard. Ce n'est que lorsque l'acheteur a reçu les deux envois qu'il effectue le paiement, à moins que le premier envoi contienne une garantie bancaire couvrant les connaissements éventuellement manquants. De nombreux exportateurs utilisent les services de coursiers et envoient tous les documents en une fois.

Si un connaissement se perd, ou s'il ne parvient pas à l'acheteur à temps pour qu'il puisse prendre livraison de la marchandise (lorsque les durées de transport sont courtes), le transporteur peut généralement l'aider en livrant les marchandises contre reçu d'une garantie. La garantie protège le transporteur dans le cas où la personne qui réclame la marchandise ne serait pas le propriétaire légitime de celle-ci. Le transporteur insistera donc pour obtenir une lettre d'indemnité de l'acheteur, avalisée par une garantie bancaire libellée pour répondre aux spécifications du transporteur, généralement pour un montant de 150%–200% de la valeur CIF de la marchandise, valable un ou deux ans. Bien qu'il n'existe pas de limite dans le temps au-delà de laquelle le détenteur du connaissement ne peut

plus réclamer la marchandise, la garantie valable pendant un ou deux ans devrait couvrir convenablement les obligations du transporteur. Cependant, les transporteurs ne sont pas tenus de livrer la marchandise contre des garanties.

### **Certificats d'origine**

Les certificats d'origine sont délivrés pour chaque envoi international de coton des producteurs aux consommateurs.

### **Certificats d'assurance**

Au titre des contrats CIF, le vendeur doit fournir un certificat d'assurance, délivré par une compagnie d'assurance de premier ordre, indiquant que la couverture d'assurance a été prise conformément aux modalités du contrat de vente. Le certificat doit permettre à l'acheteur de s'adresser à la compagnie d'assurance pour obtenir un dédommagement en cas de perte directe.

Le certificat confère au détenteur les droits et privilèges d'une police d'assurance maritime globale connue et stipulée pouvant couvrir plusieurs envois. Le certificat représente donc la police et peut être transféré avec tous les bénéfices qui l'accompagnent par voie d'endos, tout comme un connaissance.

### **Autres certificats**

Il existe un nombre croissant d'autres certificats disponibles pour répondre à des prescriptions contractuelles précises. Certains, tels les certificats de poids et de qualité, sont délivrés par des organismes publics ou privés reconnus dans le pays d'origine, et se présentent sous des formes diverses. D'autres, tels les certificats phytosanitaires et de fumigation, sont souvent établis sur demande par des organismes gouvernementaux selon un modèle standard prévu dans la législation et les règlements locaux. La variété des modèles des certificats ad hoc est telle qu'il ne serait pas pratique ou utile d'en discuter ici. Les expéditeurs devraient connaître la présentation des certificats locaux, et devraient s'informer sur leur disponibilité et leur coût avant de s'engager dans des obligations contractuelles faute de quoi ils risquent de se retrouver dans l'incapacité de fournir un document ou devoir demander un prix plus élevé pour couvrir les coûts.

### **Documents manquants ou erronés**

En principe, un jeu de documents d'expédition composé de certains documents et de certaines garanties peut être acceptable, et il est possible que le paiement soit effectué et la livraison à l'acheteur soit faite même si aucun document original n'a circulé entre le vendeur et l'acheteur. Mais si l'absence de documents empêche l'importation d'un envoi, les acheteurs ne procéderont pas au paiement sur la base d'une garantie car ils ne seront pas en mesure d'accéder à l'envoi. Si les garanties bancaires du vendeur à l'acheteur sont généralement acceptables lorsque des documents contractuels sont manquants, les garanties en cas de connaissance manquant doivent être établies pour la compagnie maritime et transmises à l'acheteur. Les compagnies maritimes disposent à cet effet de leurs propres formulaires de garantie pré-imprimés.

Un acheteur peut aussi accepter la garantie personnelle du vendeur en cas de documents manquants sans que la banque ne soit impliquée. Le vendeur peut prendre des dispositions afin de rectifier les erreurs dans les documents, en particulier lorsque les documents concernent le débarquement et l'importation prompts d'un envoi (connaissances, par exemple) et lorsque le temps gagné en les amendant sur le champ profite à l'acheteur ou évite des frais au vendeur.

L'acheteur peut donner les connaissements au mandataire de la compagnie maritime à destination, lequel les amende dès que l'autorisation lui en est donnée par le vendeur via le mandataire de la compagnie maritime au port d'expédition.

Il arrive qu'un jeu entier de documents se perde ou soit détruit en transit. La compagnie maritime peut alors se voir demander d'établir des duplicata moyennant une garantie bancaire illimitée comme cautionnement contre d'éventuelles obligations financières pour le détenteur de documents supposément perdus. Depuis le 1er juillet 2007, selon l'article 35 des RUU 600 (Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires), le risque lié au coursier est automatiquement couvert par la banque émettrice.

En ce qui concerne les documents erronés, les erreurs d'écriture évidentes qui n'affectent pas le document quant au fond n'autorisent pas à l'acheteur de retarder ou de refuser le paiement. Si les erreurs entraînent la nullité du document ou nuisent à sa fiabilité, le document est considéré comme un document manquant et une garantie peut être présentée en lieu et place. Le document lui-même est alors renvoyé pour être émis à nouveau ou amendé par le vendeur.

---

## Documents électroniques

### Documents – quels documents?

Expédier une balle de coton de A à B peut être une entreprise titanesque pour les nouveaux venus dans le métier. Que l'on expédie 1 ou 50 conteneurs, la quantité de documents reste inchangée. Une expédition typique exige les documents suivants :

- Originaux et copies des factures commerciales;
- Originaux et copies des connaissements;
- Originaux et copies des certificats d'origine;
- Originaux et copies des certificats phytosanitaires;
- Originaux et copies des certificats de fumigation;
- Original de la liste de colisage;
- Original de la liste de poids pour chaque balle;
- Courriers aux compagnies d'assurance confirmant les détails de l'expédition;
- Copie des récépissés des coursiers confirmant l'expédition des documents.

Les formalités douanières varient d'un pays à l'autre. La Chine exige 3 copies de chaque document, alors que le Bangladesh peut en exiger 12 de chaque. Il semblerait que l'on ne puisse se soustraire à la paperasserie.

### Pourquoi avons-nous besoin d'une telle quantité de papier?

La grande majorité du coton faisant l'objet de transactions internationales est accompagnée de documents papier. Dans un premier temps il est possible de conclure une transaction d'achat ou de vente par téléphone, télécopie, courrier électronique, système de négociation électronique ou même en personne, mais ces accords doivent être couchés par écrit. Le coton étant un produit de base échangé et transporté à l'échelle mondiale, chaque pays subordonne l'importation, l'expédition par voie maritime, ferroviaire ou par route, ainsi que l'exportation, au respect de ses propres formalités.

Penchons-nous sur une transaction type. Imaginons que nous ayons 500 tonnes de coton du Malawi achetées à un égreneur local au Malawi. Cet égreneur a

vendu son coton par le biais d'un négociant européen, lequel l'a ensuite vendu à un acheteur chinois à Shanghai. Laissons pour l'heure de côté les documents spécifiques exigés à ce stade pour passer en revue les déplacements de la marchandise physique :

*Jour 1* – Le coton est chargé sur des camions à l'entrepôt de l'égreneur au Malawi.

*Jour 2* – Les camions quittent le Malawi en direction de l'Afrique du Sud.

*Jour 3* – Les camions arrivent à la frontière entre le Malawi et le Mozambique. Le chargement doit être inspecté et dédouané pour entrer au Mozambique.

*Jour 4* – Les camions arrivent à la frontière entre le Mozambique et le Zimbabwe. Le chargement doit être inspecté et dédouané pour entrer au Zimbabwe.

*Jour 8* – Les camions arrivent à la frontière entre le Zimbabwe et l'Afrique du Sud. Là encore, le chargement doit être inspecté et dédouané pour entrer en Afrique du Sud.

*Jour 9* – Les camions arrivent à l'entrepôt en douane de Johannesburg pour être déchargés.

*Jour 10* – 500 tonnes de coton sont empotées dans des conteneurs de 40 pieds de la compagnie maritime pour être transportés vers le port maritime.

*Jour 11* – Les conteneurs sont chargés sur des trains à Johannesburg pour être acheminés vers Durban.

*Jour 12* – Les conteneurs arrivent au port de Durban et sont empilés à quai prêts à être chargés sur le navire.

*Jour 14* – Le navire entre au port pour charger les conteneurs à bord.

*Jour 15* – Le navire quitte l'Afrique du Sud.

*Jour 22* – Le navire fait escale au port de Singapour pour transborder les conteneurs sur un navire collecteur (feeder vessel) faisant escale dans des ports chinois.

*Jour 24* – Le navire collecteur récupère des conteneurs à Singapour et fait route vers Shanghai.

*Jour 26* – Le navire arrive à Shanghai où la marchandise est déchargée.

*Jour 27* – Le récepteur dédouane les conteneurs auprès des autorités portuaires et les achemine entiers par camion vers son entrepôt à l'intérieur du pays.

*Jour 28* – Les conteneurs arrivent à l'entrepôt à l'intérieur du pays et le coton est dépoté.

*Jour 29* – Les conteneurs vides sont retournés à la compagnie maritime.

À chacune des étapes susmentionnées des documents sont exigés pour permettre aux marchandises de circuler jusqu'à l'étape suivante. On comprend aisément que vendeurs et acheteurs soient trop souvent confrontés à de nombreux problèmes et retards au regard des documents papier nécessaires, du nombre de frontières à franchir et de formalités douanières à accomplir.

L'attrait des documents électroniques qui permettent de faciliter la circulation de la marchandise n'en est que plus grand.

## En quoi les documents électroniques peuvent-ils m'aider?

Les banques, les compagnies maritimes, les sociétés de transport et autres maillons de la chaîne d'approvisionnement souhaitent tous davantage de sécurité électronique et la normalisation des documents commerciaux électroniques. Certains organismes ont pris l'initiative et ont mis en service des systèmes électroniques il y a déjà plusieurs années. Les compagnies maritimes internationales sont probablement à l'avant-garde dans ce domaine. Un certain nombre de transporteurs maritimes sont dotés de systèmes entièrement intégrés qui contrôlent électroniquement les réservations de fret reçues du négociant, mettent automatiquement les conteneurs en circulation à l'origine, envoient des avis d'expédition électroniques et délivrent des connaissements électroniques lorsque la cargaison est chargée sur leurs navires, suivent les conteneurs du transporteur dans tous les ports de transbordement, préparent et envoient des avis d'arrivée au récepteur de la cargaison au port de déchargement – sans oublier l'émission et le recouvrement des factures de fret.

Pour le négociant, incorporer de telles plates-formes électroniques présente des avantages immédiats. Elles offrent visibilité, précision, prévisibilité, sécurité et efficacité du personnel, réduisent les délais de présentation des L/C et assurent une rotation plus rapide des capitaux. Pour nombre de vendeurs, le délai entre l'embarquement effectif, l'exécution de l'expédition physique, le traitement des documents par le circuit bancaire et la réception des fonds, peut aller jusqu'à 15–25 jours. En introduisant un système électronique sans papier, ces délais peuvent être considérablement réduits.

Malheureusement, si certains intervenants de la chaîne d'approvisionnement prennent à ce stade les mesures qui s'imposent, ce n'est pas le cas de tous. Pour revenir à l'exemple du coton du Malawi exporté en Chine, on peut comprendre qu'au regard des déplacements d'un pays à l'autre le long de la chaîne à un autre il soit pratiquement impossible de normaliser les formalités en douane et les transactions sans papier. Les pays d'Afrique sub-saharienne s'efforcent constamment d'uniformiser les procédures douanières pour les rendre plus efficaces, mais chaque poste frontière présente ses propres particularités et les procédures sont encore loin d'être totalement transparentes.

D'autres continents connaissent les mêmes problèmes, et il reste beaucoup à faire pour assurer la stabilité dans ces régions afin d'éviter l'encombrement des ports, les lock-out et les troubles politiques. Récemment, à cause de l'engorgement massif du port de Chittagong, au Bangladesh, la plupart des opérations de transbordement ont appliqué des surcharges d'encombrement de port pour les cargaisons entrant au port, car jusqu'à 12 navires stationnaient à l'extérieur du port plus de 7 jours en attendant de pouvoir accoster. Aussi performants que soient les systèmes électroniques, la menace existe toujours que des facteurs externes viennent perturber la circulation des cargaisons et des documents.

## La révolution électronique

Il n'y a pas si longtemps, tous les documents d'expédition devaient être préparés à la main sans support informatique, et le télex était le seul lien possible avec les pays d'origine pour obtenir des informations sur les expéditions. C'est alors que la télécopie a fait son apparition, fournissant des données en moins de temps qu'il ne faut pour le dire, et aujourd'hui nous n'imaginerions plus vivre sans le courrier électronique – mais comment faisions-nous avant!

Le contrat électronique a été introduit dans le commerce du coton par l'ICA et d'autres associations professionnelles. Aujourd'hui, 97% des transactions par L/C sont effectuées par le réseau SWIFT, les banques transfèrent les L/C au bénéficiaire par courrier électronique plutôt que par poste, le fret est réservé par

voie électronique, et les connaissements sont établis dès la cargaison chargée à bord. Il existe aussi des entreprises de commerce électronique, mais même si elles mettent acheteurs et vendeurs en relation par voie électronique, les documents papier gardent leur place pour sceller les accords et les expéditions entre les parties à la transaction.

La profession cotonnière s'est enthousiasmée pour l'introduction du système «Bolero», lequel promettait une révolution électronique dans les transactions internationales. Aux États-Unis, outre la transmission et la négociation électroniques des L/C, le système EWR permet l'achat et la vente électroniques de coton en pressant simplement sur un bouton.

Au cours des cinq dernières années, les plus grandes entreprises ont énormément investi dans la conception de systèmes sur mesure qu'ils encouragent leurs propres clients à utiliser. Les banques internationales, avec leur énorme clientèle couvrant tous les produits de base faisant l'objet de commerce, ont conçu leurs propres systèmes. Cette situation n'a pas vraiment encouragé le traitement automatique de bout en bout (*straight through processing* – *STP*) dans lequel les informations qui peuvent être reconnues par les systèmes participants peuvent être transférées et les données peuvent être lues d'un ordinateur à l'autre sans qu'il soit nécessaire de vérifier l'utilisateur et de saisir ensuite à nouveau les données.

Ce serait un véritable bond en avant si toutes les entreprises de la chaîne d'approvisionnement se dotaient de systèmes connectés entre eux. Les applications différentes seront peut-être réunies, comme les banques l'ont fait avec le système SWIFT, mais nous n'en sommes pas encore là.

La révolution électronique a laissé son empreinte sur le commerce du coton, et les professionnels qui utilisent déjà ces plateformes ont enregistré des gains de productivité considérables et une accélération des cycles de rotation de leur capital.

Mais les documents électroniques feront-ils vraiment la différence à la fois pour les grands et les petits négociants de la filière cotonnière? Absolument! Les banques, les entrepôts, les compagnies de navigation, les chambres de commerce, les ministères et organismes à vocation commerciale sont tous en train de passer à l'électronique. Qu'ils expédient 2 ou 2 000 tonnes par mois, les exportateurs peuvent obtenir et imprimer leurs certificats d'origine en ligne sur Internet, la compagnie de navigation permet d'imprimer les connaissements originaux dans le bureau du négociant quelques heures à peine après le chargement du coton à bord du navire, et les entreprises de courriers disposent de manifestes de lettres de transport aérien pour attester de l'envoi de la documentation et en assurer le suivi. Les banques reçoivent les documents électroniques, vérifient qu'ils sont conformes et exigent les fonds de l'utilisateur final plus rapidement que s'ils recevaient les documents de la main du vendeur. Les magasins de stockage fournissent des récépissés d'entreposage électroniques pour transfert immédiat du titre de propriété de la marchandise entre le vendeur et l'acheteur.

Le conseil est simple – que vous soyez seul dans votre entreprise ou que vous soyez une multinationale, demandez aux entreprises de votre chaîne d'approvisionnement quelles sont les plateformes électroniques disponibles que vous pourriez intégrer à votre entreprise. Bien qu'il ne soit peut-être pas possible de disposer d'une plateforme commerciale unique pour toute la chaîne d'approvisionnement, les avantages déjà sur le marché actuels permettront une efficacité, un contrôle et des économies plus importants.

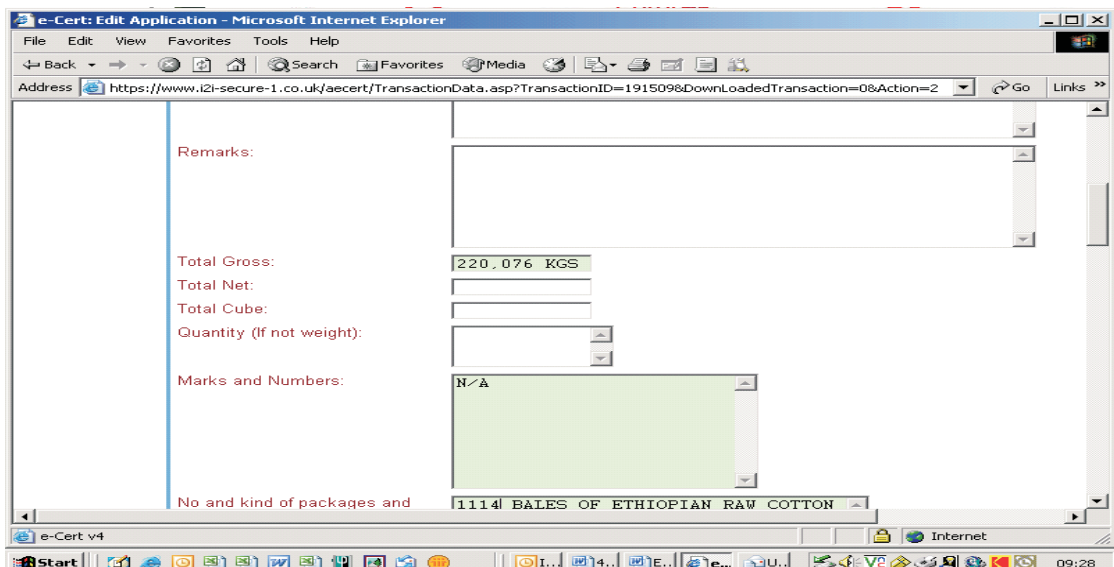
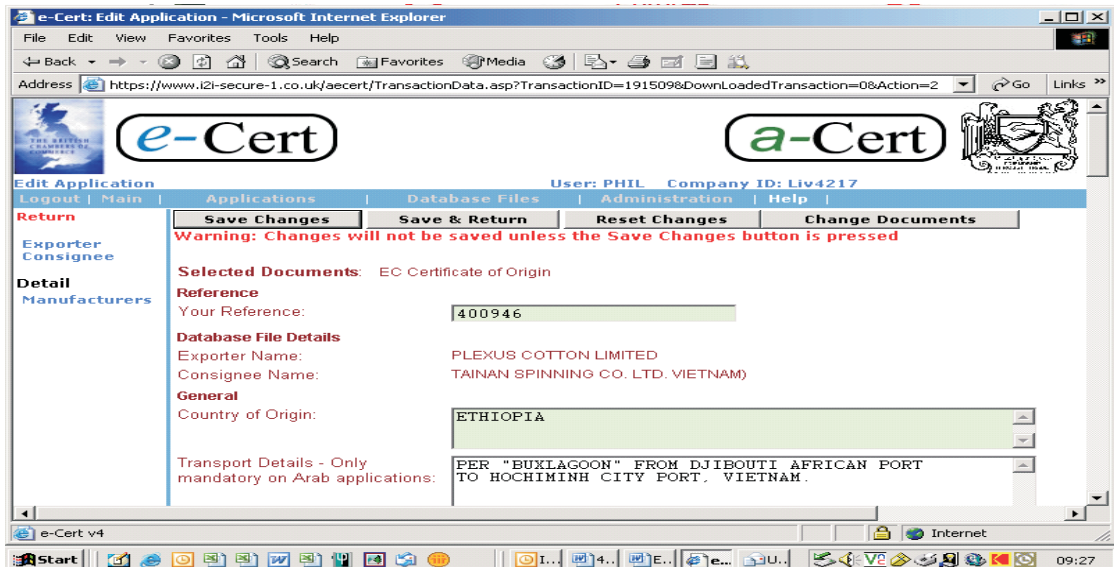
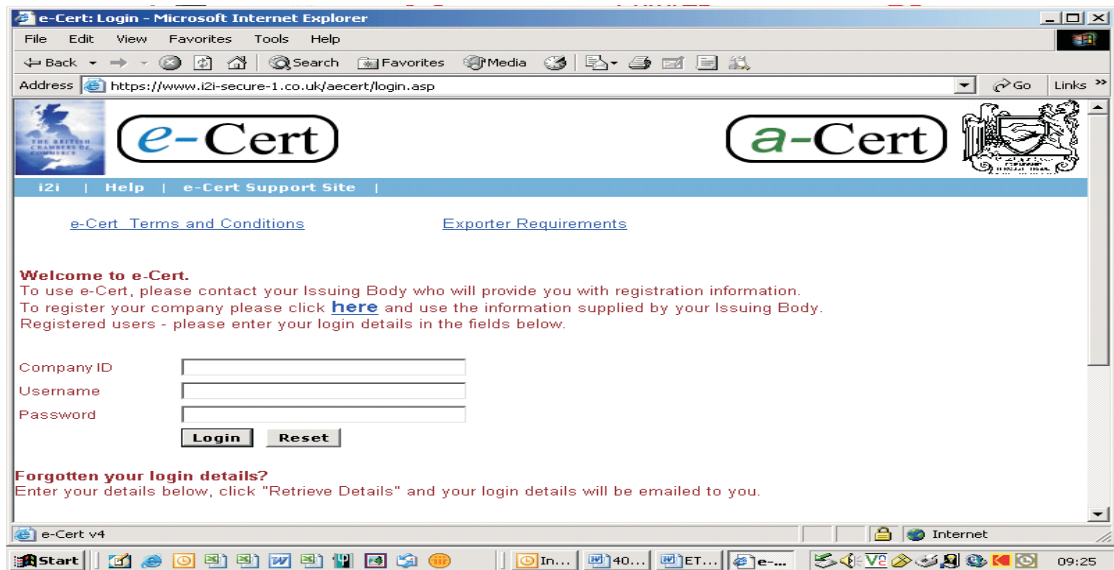
## **Les documents électroniques sont-ils vraiment sûrs?**

Nous avons tous entendus d'abominables histoires de pirates informatiques accédant aux bases de données de banques et dérochant les identités et les comptes bancaires de clients. La même chose peut se produire avec les documents électroniques. Les banques commerciales internationales prennent toutes les précautions possibles avec les documents d'expédition, s'assurant de leur authenticité, et la transmission électronique des données est aussi un défi pour elles.

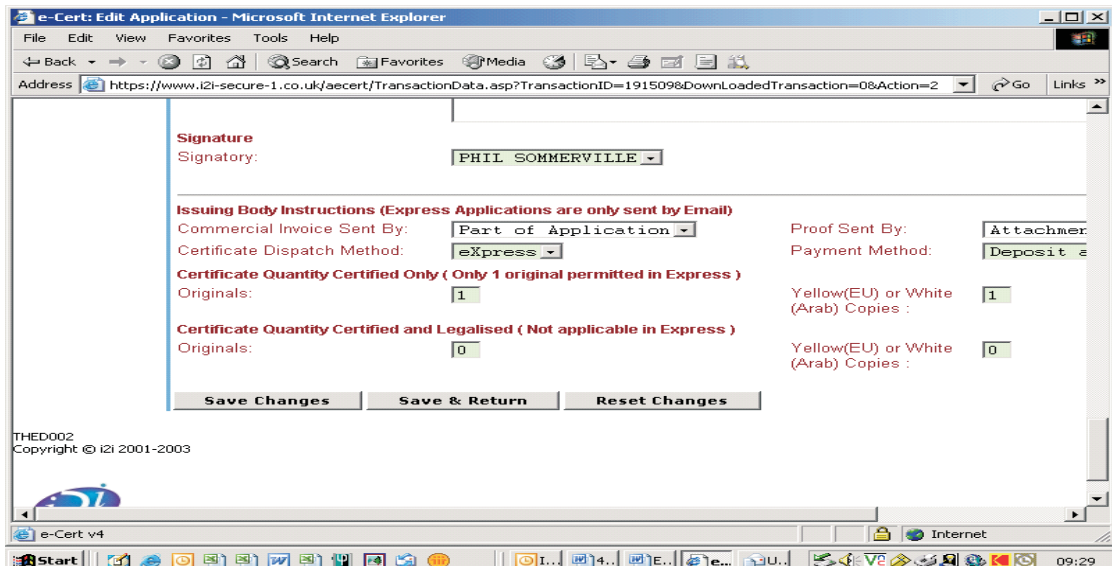
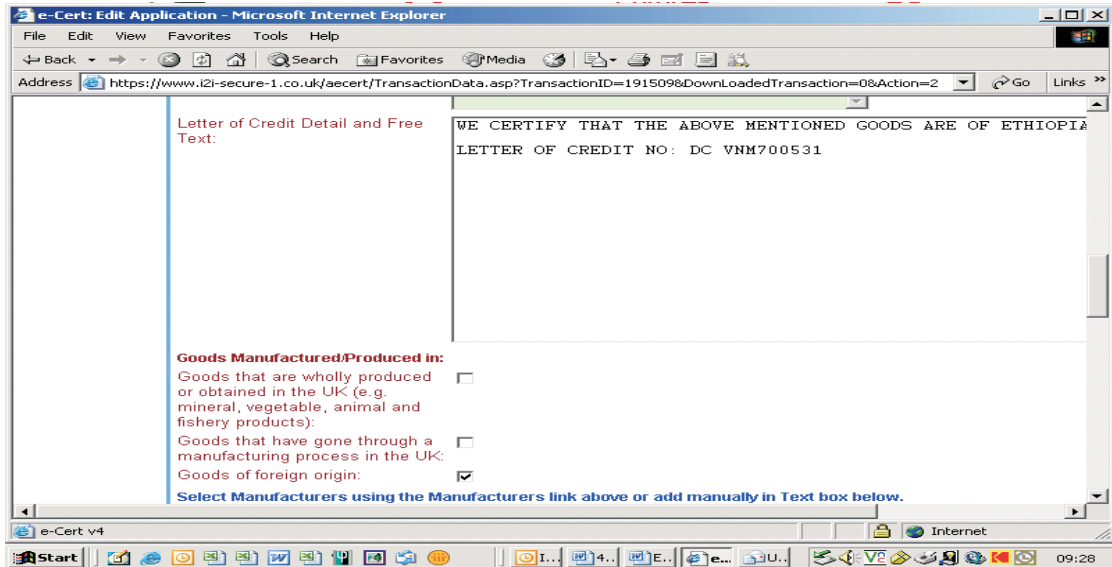
Il semblerait que l'on retourne vers es systèmes sur mesure dans lesquels les compagnies maritimes, les autorités gouvernementales, les entrepôts et autres organisations de la chaîne d'approvisionnement se reposent essentiellement sur leurs systèmes de contrôle et de sécurité internes. Si cette approche présente ses avantages, elle montre que réunir tous les documents électroniques en un seul endroit n'est pas encore possible à l'échelle mondiale. Le moins que l'on puisse dire est que marier un certificat d'origine du Malawi et un connaissance pour chargement en Afrique du Sud et présenter les deux documents électroniques par une banque européenne dans le cadre de la négociation d'une L/C n'est pas une sinécure!

Il y a à peine 20 ans la bande du télex était la principale forme de communication transfrontières et nous n'avions jamais entendu parler du courrier électronique. Imaginez où nous serons dans 20 ans. Assurez-vous simplement de ne pas rater le coche!

Quelques captures d'écrans représentant des documents électroniques







Bill of Lading - Microsoft Internet Explorer

Address: http://docu.cargo2d.com/FASApp/Manumapp/Manumcenter?task=new&from=di&bookref=SBUBX370000601

Notify Party  
 SRIYONGSPIN-ING CO., LTD  
 229/1 MOO 4, BETHANGU 1 ROAD  
 OMBOL SAMUTSAKORN 74130  
 THAILAND

Select a template:  
 Default

Note: Please fill in the details of the form to apply for Bill of Lading and Seaway Bill. For Seaway Bill, you must notify carrier also.

|                          |                            |                  |                   |
|--------------------------|----------------------------|------------------|-------------------|
| Pre-carriage Vessel Name | Pre-carriage Voyage Number | Vessel Name      | Voyage Number     |
|                          |                            | BUXLAGOON        | YBL016            |
| Port of Loading          | Port of Discharge          | Place of Receipt | Place of Delivery |
| DJIBOUTI                 | BANGKOK                    | DJIBOUTI         | BANGKOK           |
| AFRICAN PORT             | PORT, THAILAND             | AFRICAN PORT     | PAT. PORT, THAI   |

Originals  
 1

Shipper's load and count, said to contain:

Booking Representative: Additional Info

Line Item 1 of 1    << >>    Insert    Delete    Edit Container    Total    containers

Bill of Lading - Microsoft Internet Explorer

Address: http://docu.cargo2d.com/FASApp/Manumapp/Manumcenter?task=new&from=di&bookref=SBUBX370000601

Booking Representative: Additional Info

Line Item 1 of 1    << >>    Insert    Delete    Edit Container    Total    containers

| Marks and/ Numbers | Description of Goods  | Gross Weight (Kilos) | Measurement (cu-metres) |
|--------------------|---|----------------------|-------------------------|
|                    | 549 BALES ETHIOPIAN RAW COTTON<br>SHIPPED ON BOARD ' BUXLAGOON '<br>ON 8TH MAY, 2007 AT DJIBOUTI,<br>AFRICAN PORT.<br>FREIGHT PREPAID<br>L/C NUMBER: ML07010757 | 104,960              |                         |

Style of formatting in the BL:     Align container no with cargo desc.    Preview

Freights Charges

|                 |  |
|-----------------|--|
| FREIGHT PREPAID | Number of Containers/Packages (in words) |
|                 | FIVE FORTY FOOTER CONTAINERS ONLY        |
|                 | Shipped on Board Date (dd/mm/yyyy)       |
|                 | 08/05/2007                               |

Bill of Lading - Microsoft Internet Explorer

Address: http://docu.cargo2d.com/FASApp/Manumapp/Manumcenter?task=new&from=di&bookref=SBUBX370000601

ON 8TH MAY, 2007 AT DJIBOUTI,  
 AFRICAN PORT.  
 FREIGHT PREPAID  
 L/C NUMBER: ML07010757

Style of formatting in the BL:     Align container no with cargo desc.    Preview

Freights Charges

|                 |  |
|-----------------|--|
| FREIGHT PREPAID | Number of Containers/Packages (in words) |
|                 | FIVE FORTY FOOTER CONTAINERS ONLY        |
|                 | Shipped on Board Date (dd/mm/yyyy)       |
|                 | 08/05/2007                               |
|                 | Place of Issue                           |
|                 | LONDON                                   |
|                 | Date (dd/mm/yyyy) of Issue               |
|                 | 08/05/2007                               |

1st ORIGINAL

In Witness Whereof this number of original Bills of Lading signed above all of the same and date one of which being accomplished the others to stand void.

Submit    Save



temps au port étant donné que la cargaison est préparée avant son arrivée et que les conteneurs peuvent être chargés et déchargés quelles que soient les conditions météorologiques. Les horaires même serrés peuvent être respectés et les rotations s'en trouvent accélérées.

*Services de ligne réguliers* (“liner services”) – il s’agit de services réguliers, prévus à l’avance, entre des groupes de ports déterminés qui fonctionnent indépendamment de la cargaison à transporter. Inversement, les navires de *tramping* (transport maritime à la demande) font des escales irrégulières dans les ports en fonction des opportunités de marchandises à transporter.

Sauf indication contraire, tous les contrats portant sur du coton stipulent automatiquement que l’expédition se fait par navire de ligne régulière. Un petit pourcentage du coton, généralement en provenance et/ou à destination de sites inhabituels peut être «affrété par charte partie». En théorie, les navires peuvent aussi être affrétés pour des tonnages plus importants mais l’affrètement est une opération complexe et les conditions de chaque affrètement doivent être négociées au cas par cas. L’expédition sur des navires affrétés est généralement organisée par des importateurs,

Les *conférences* sont des groupes d’armateurs qui offrent des traversées régulières en garantissant le nombre de navires disponibles pendant l’année entre différents ports et les horaires qui seront suivis. La plupart des navires au long cours réguliers opèrent probablement dans le cadre de conférences maritimes (connues sous le nom de conférences). Les conférences planifient et garantissent les traversées en provenance de et vers différents ports, limitant ainsi les chevauchements entre leurs membres. Le système bénéficie tant aux vendeurs qu’aux acheteurs car les taux de fret sont relativement stables, les horaires sont programmés longtemps à l’avance, et les services fournis sont réguliers et fiables. Les navires de conférences sont généralement de bonne qualité et les opérateurs possèdent habituellement une vaste expérience du transport du coton.

La levée en octobre 2008 de l’exemption en bloc des règles anti-trust de l’Union européenne pour les conférences maritimes signifie que les compagnies de navigation devront trouver un autre moyen de se regrouper.

Les navires appartenant à des compagnies qui ne sont pas membres des conférences sont dits hors conférence. Ils peuvent néanmoins suivre des horaires préétablis. Sur certaines lignes ils constituent la seule concurrence régulière pour les conférences.

Les *accords de partage de navire* (“Vessel Sharing Agreement – VSA”) ou alliances (*consortiums*) empiètent sur le terrain de chasse jusque là gardé des conférences traditionnelles. Dans le cadre de ces accords, plusieurs transporteurs offrent un service conjoint en se mettant d’accord sur une fréquence et une capacité à partir de et vers certains ports. Les lignes sont partagées entre les navires mis à disposition, mais chaque transporteur commercialise et vend de l’espace en soute à titre individuel. Les contrats de fret peuvent être négociés avec chaque ligne et en fonction de l’espace disponible, les acheteurs peuvent aussi désigner le transporteur de leur choix.

Les *plates-formes d’expédition* (“shipping hubs”) et les navires collecteurs ou navires nourriciers (*feeder vessels*) prennent de plus en plus d’importance à mesure que le transport maritime évolue pour satisfaire aux exigences de la mondialisation et que le nombre de gros navires augmente. Les plus gros navires font uniquement escale dans les ports qui offrent des eaux suffisamment profondes, des cargaisons à transporter et les infrastructures nécessaires pour assurer une manutention rapide et efficace. Les plus petits ports orientent de plus en plus les marchandises vers la plate-forme régionale la plus proche.

Le *transbordement* signifie que le premier navire décharge dans un port intermédiaire et que les marchandises sont rechargées sur un autre navire jusqu'à destination finale. Cette pratique est de plus en plus répandue car les compagnies de navigation rationalisent leurs opérations. L'utilisation de conteneurs a notamment encouragé la création de plates-formes d'expédition : les ports les plus importants ou ayant une position centrale reçoivent des conteneurs en provenance de ports périphériques par des navires de plus petite taille pour chargement sur de gros porte-conteneurs.

### Abréviations et terminologie du transport maritime

**AI** (all-inclusive) Tout compris.

«**Au domicile**» (*to house*), «**au parc à conteneurs**» (*to container yard*) et «**à la porte**» (*to house*) s'entend de la livraison à l'entrepôt ou à la cour de l'usine choisie par la personne qui a réservé le fret.

«**Au quai**» (*to pier*) et «**au centre de groupage et d'emportage**» (*to CFS*) et «**au centre de conteneurs**» (*to container base*) signifie que le transporteur décharge (dépot) dans son entrepôt au port de destination, au centre de groupage ou d'emportage.

**Centre de groupage et d'emportage** (*CFS – container freight station*). Lieu de groupement (consolidation) des consignations en nombre d'EVP (équivalents vingt pieds). Peut se situer à bord d'un navire.

**CFS/CY**. Circulation de marchandises entre le centre de groupage et d'emportage et le terminal à conteneurs.

**Charge arbitraire (ARB)**. Charge pour dépenses supplémentaires, telles les charges de transbordement ou charge pour brise-glace.

**Charge de manutention au terminal** (*THC – Terminal handling charge*), Charge de réception au terminal (*TRC – terminal receiving charge*) et charge au parc à conteneurs (*CYC – container yard charge*). Charges devant être acquittées à la compagnie de navigation soit pour réceptionner un conteneur complet au terminal à conteneurs, le stocker, et l'acheminer jusqu'au navire au port de chargement, soit pour le réceptionner au navire au port de déchargement, le stocker et le livrer au destinataire.

**Coefficient d'ajustement monétaire** (*CAF – currency adjustment factor*). Surtaxe appliquée sur le taux de fret par les compagnies maritimes ou fixées par les conférences pour le compte de leurs membres afin de compenser les importantes fluctuations des devises par rapport au dollar américain. Il est normalement exprimé en tant que pourcentage du fret et peut être négatif ou positif.

**CY/CY**. Circulation de marchandises d'un terminal à conteneurs à un autre terminal à conteneurs.

«**Domicile vers** (*house to*)», «**terminal à conteneurs vers** (*container yard to*)» et «**porte vers** (*door to*)» signifient que le chargement est contrôlé par le chargeur sur le lieu de son choix. Celui qui réserve le fret doit couvrir l'ensemble des coûts ultérieurs au chargement et le coût de l'acheminement des conteneurs à domicile, au terminal à conteneurs ou à la porte.

**EVP** (équivalent vingt pieds *TEU – twenty-foot equivalent unit*). Unité de mesure qui équivaut à une unité de transport de vingt pieds, utilisée pour quantifier, par exemple, la capacité en conteneurs d'un navire, ou le nombre de conteneurs par traversée ou par période de temps. Elle peut être utilisée facturer le fret.

**FCL** (conteneur complet – *full container load*) signifie simplement que le vendeur/expéditeur a empoté le conteneur à ses frais. Le contenu du conteneur

plombé ne peut être vérifié de l'extérieur. Le connaissement FCL stipule uniquement «reçu à bord un conteneur STC [*said to contain* – contient aux dires du chargeur] X balles de coton, chargé et compté par l'expéditeur (*shipper stow and count*)». En d'autres termes, dans un connaissement FCL la compagnie maritime reconnaît avoir reçu le conteneur, s'engage à le transporter d'un point A à un point B sans le perdre ou l'endommager, mais ne s'engage pas quant au contenu.

**Frais de soute** (*BAF – bunker adjustment factor*) ou de carburant (*FAF – fuel adjustment factor*). Charge supplémentaire appliquée par les compagnies maritimes, ou fixée par les conférences pour le compte de leurs membres, visant à répercuter les augmentations du coût du carburant, et qui échappent au contrôle du transporteur. Cette surtaxe est exprimée soit sous la forme d'un montant par tonne de fret soit en pourcentage du fret.

**Fret final** (*freight final*). La plupart des contrats type CFR et CIF sont libellés «fret final», en d'autres termes toute modification du coût du transport entre la conclusion du contrat et la livraison est assumée par le vendeur. Seules les augmentations qui interviennent après l'expédition incombent à l'acheteur.

**LCL** (moins que la charge du conteneur – *less container load*) signifie que le transporteur est chargé de veiller à ce que le conteneur soit adapté et en bon état, et se charge de son empotage. Le transporteur règle ces dépenses puis facture un service LCL. Le connaissement stipule «reçu en bonne condition apparente X balles réputées peser X kg». Le transporteur assume la responsabilité de ces X balles mais pas du poids. Les compagnies de navigation acceptent généralement de transporter le coton LCL pour autant que les conteneurs soient remplis ou empotés dans les locaux du transporteur, dans l'idéal dans un centre de groupage et d'empotage (CFS). Dans certains pays, l'empotage des conteneurs dans les locaux du vendeur à ses frais, sous le contrôle du transporteur ou de son mandataire désigné est une pratique entrée dans les moeurs.

**ORC** (*origin receiving charge*). Il s'agit d'une charge qui vient s'ajouter au taux de fret de base et reflète le coût de la manutention du coton du lieu d'origine jusqu'à bord du moyen de transport multimodal. «Quai à» (*pier to*) et «centre de groupage et d'empotage à» (*CFS to*) signifient que le transporteur contrôle le chargement. Le coton doit être livré au transporteur au quai ou au centre de groupage et d'empotage.

«**Poids et décompte de l'expéditeur**» (*shipper's load and count*) signifie que le chargeur est responsable du contenu du conteneur.

Le **point de destination** est le lieu exact de livraison du coton à la personne qui l'a commandé, ou à son mandataire, et où prend fin la responsabilité du transporteur.

Le **point d'origine** est le lieu exact où le transporteur ou son mandataire reçoit le coton et où commence la responsabilité du transporteur.

Le **risque de guerre** est une surtaxe facturée pour couvrir les primes d'assurance plus élevées pour les navires qui assurent des liaisons commerciales difficiles ou dangereuses. Ces dépenses imprévues sont le résultat d'une force majeure et peuvent être imputées aux chargeurs ou aux acheteurs, généralement sur la base d'un tarif forfaitaire par conteneur.

**Taux forfaitaire** (*All in rate*). Taux de fret incluant toutes les surtaxes et suppléments.

Le **temps de transit** est le temps nécessaire pour transporter les marchandises d'un endroit à l'autre.

**Terminal à conteneurs** (*CY – container yard*). Lieu de livraison des conteneurs chargés complets par l'expéditeur au transporteur maritime et auquel sont renvoyés les conteneurs vides. Le terminal à conteneurs est aussi le lieu où les conteneurs peuvent être parqués, chargés (ou empotés) ou déchargés (dépotés), récupérés ou livrés, pleins ou vides.

### ***Expédition en conteneurs***

Jusque dans les années 70, les seuls navires de haute mer disponibles embarquaient la marchandise en vrac, «non unitisée». De nos jours, la quasi-totalité du coton transporté par voie maritime est expédiée en conteneurs. L'expédition des balles de coton en conteneurs représente une amélioration majeure par rapport au transport en vrac, mais elle implique toujours énormément de manutention. Le coton peut être chargé dans des conteneurs à l'usine d'égrenage ou dans un entrepôt et être transporté jusqu'à la filature à l'étranger, ce qui évite les dépenses liées au chargement et au déchargement du coton pendant le transit.

Le transport et le fret étant facturés par conteneur, plutôt qu'au poids, il est important de tirer le plus grand parti de la capacité de charge du conteneur. La **capacité** (le volume intérieur) est déterminée en multipliant les dimensions de l'intérieur du conteneur, en d'autres termes la longueur, la largeur et la hauteur à l'intérieur du conteneur. La *masse brute maximale* s'entend du poids maximum autorisé pour le conteneur et son contenu. La *tare* s'entend de la masse (ou du poids) d'un conteneur vide. La *charge utile* s'entend de la masse (ou du poids) de la charge, y compris le fardage et les dispositifs de fixation de la cargaison non associés au conteneur dans des conditions de fonctionnement normales.

Ainsi, la charge utile = la masse brute maximale – la tare.

Les conteneurs les plus utilisés sont les conteneurs pour usage courant (pour marchandises solides).

La capacité conteneur (des navires, ports, etc.) est mesurée en équivalents 20 pieds (EVP). Un EVP est une mesure de la capacité de transport du fret en conteneurs qui équivaut à un conteneur type de 20 pieds (longueur) x 8 pieds (largeur) x 8,5 pieds (hauteur) ou, en mètres, 6,10 mètres (longueur) x 2,44 mètres (largeur) x 2,59 mètres (hauteur), soit environ 39 mètres cubes. Aujourd'hui, la plupart des conteneurs font 40 pieds : 40 pieds (longueur) x 8 pieds (largeur) x 8,5 pieds (hauteur), soit 2 EVP (environ 78 mètres cubes). Deux EVP sont appelés un équivalent 40 pieds (EQP). Les «conteneurs à grand volume» (*high cube*) font 9,5 pieds de haut (2,9 mètres). La masse brute maximale d'un conteneur pour marchandises solides de 20 pieds est de 24 000 kg (52 900 livres), et celle d'un conteneur de 40 pieds, y compris celle des conteneurs à grand volume, est de 30 480 kg (67 200 livres).

Les conteneurs standard utilisés pour l'expédition du coton consistent généralement en des caisses de 40 pieds contenant environ 19,5 tonnes de coton en balles (poids net), soit généralement entre 80 et 90 balles. Ces quantités peuvent varier du tout au tout selon l'origine du coton et la taille des balles. Les conteneurs de 20 pieds sont parfois aussi utilisés pour l'expédition de coton. Les balles sont généralement placées en position à l'aide d'un chariot élévateur à fourche équipé d'une pince à balles, elles sont chargées avec le côté le plus étroit et incurvé dans le sens de la longueur du conteneur.

### ***Taux de fret maritime***

Au cours des trois dernières décennies, le commerce de coton par voie maritime a suivi la tendance générale du transport maritime des marchandises solides,

passant de navires conventionnels à des navires porte-conteneurs. La croissance rapide de la flotte de navires porte-conteneurs s'est accompagnée d'une concentration entre les compagnies de navigation et d'une expansion de la part de marché des navires de plus grande capacité. L'industrie mondiale du coton a grandement tiré parti de la conteneurisation, laquelle a permis de raccourcir les délais de transit et d'abaisser les coûts de transport.

Le fret maritime est aujourd'hui généralement calculé sous la forme d'une somme forfaitaire par conteneur, indépendamment de la charge utile ou du contenu. Les conteneurs sont généralement expédiés FCL/FCL (frais de chargement et de déchargement non inclus dans le taux de fret). Le coût du chargement et du déchargement des conteneurs varie selon les terminaux à conteneurs et les compagnies de navigation, parfois du tout au tout.

Les taux de fret sont établis en dollars des États-Unis. Ils sont régis par des facteurs plus nombreux et complexes que les distances de transport considérées, et ils fluctuent constamment avec l'offre et la demande, l'évolution des taux de change, du cours du pétrole, etc. En fonction des routes maritimes, les taux de fret du coton à l'exportation se situent entre \$E.-U. 20 et \$E.-U. 120 la tonne (entre 1 et 5 cents la livre).

Les taux de fret revêtent une très grande importance pour les pays producteurs, car le coût réel du coton brut pour le filateur est le prix «rendu usine». Si des cotons d'un pays A et d'un pays B sont utilisés dans le même but, les deux origines sont interchangeables et devraient donc être facturés le même prix. Si le fret maritime à partir du pays A est 1 cent la livre plus cher que le fret à partir du pays B, alors le prix FOB pour le pays A devrait être 1 cent la livre inférieur pour avoir le même coût débarqué que le pays B.

Les taux de fret étaient jadis déterminés par ce que l'on appelait les conférences maritimes. Les membres de la conférence se mettaient d'accord entre eux pour facturer des taux de fret fixes pour certaines origines et destinations. Certains transporteurs n'appartenaient pas à des conférences (outsiders), et pratiquaient généralement des taux inférieurs à ceux des conférences. Les conférences ont progressivement disparu au cours de la dernière décennie. Exportateur et transporteurs ont à présent pris pour habitude de négocier des accords de fret individuels avec les compagnies de navigation, parfois à l'échelle mondiale. Le coût de l'expédition est calculé en fonction des volumes réservés par l'exportateur sur une période donnée avec le transporteur. Ainsi, étant donné que les taux de fret réels ne sont pas connus du public, nombre de connaissements stipulent simplement «fret selon accord» ou «fret payable à destination».

Le fret maritime comprend des postes variables qui échappent au contrôle des compagnies de navigation. Les plus importants sont le coût du carburant et la fluctuation des taux de change. Les transporteurs peuvent offrir des taux de fret de base fixes pour la totalité de la campagne de commercialisation en prévoyant des coefficients d'ajustement pour les composants les plus volatiles du taux de fret.

Les taux de fret maritimes sont habituellement calculés par conteneur sur la base de la formule suivante :

Tarif par conteneur = tarif par conteneur + [tarif par conteneur x (CAF)] +  
THC + BAF + ARB



| <b>Ventilation des coûts entre le vendeur (V) et l'acheteur (A)</b> |           |                |            |
|---|-----------|----------------|------------|
|   | <b>FO</b> | <b>IF / FR</b> | <b>FOT</b> |
| Chargement dans les locaux du vendeur                               | V         | V              | V          |
| Transport intérieur (depuis le lieu désigné)                        | V         | V              | A          |
| Documentation commerciale à l'origine                               | V         | V              | V          |
| Dédouanement à l'origine  | V         | V              | V          |
| Coûts à l'exportation   | V         | V              | V          |
| Coûts de manutention (chargement) au terminal (THC)                 | V         | V              | A          |
| Fret maritime   | A         | V              | A          |
| Coûts de manutention (déchargement) au terminal (THC)               | A         | A              | A          |

### *Le coton et le feu*

*Le coton est transporté par navire depuis des siècles. Particulièrement au dix-neuvième siècle et pendant la première moitié du vingtième siècle, de nombreux incendies se déclarèrent à bord avec cette cargaison. À titre d'exemple, lorsque le navire à vapeur City of Montreal a pris feu sur l'océan Atlantique en 1887, il transportait vraisemblablement «une cargaison de 8 000 balles de coton brut américain, et était le 73ème navire ainsi chargé à prendre feu en l'espace d'à peine 5 mois». Les incendies étaient provoqués par le chauffage (coton arrimé près de la salle des machines), l'auto-échauffement et les cigarettes jetées dans la cargaison pendant le chargement. Éteindre un feu de coton était très difficile car l'eau pénètre difficilement les balles comprimées.*

*À cause de ces incendies, la cargaison a été réglementée par l'OMI (Organisation maritime internationale) sans numéro ONU jusqu'en 2000, date à laquelle le numéro ONU 3360 lui a été attribué.*

*Pour faire entrer davantage de coton dans un conteneur, les balles ont été de plus en plus comprimées à partir des années 70. Au début du vingt-et-unième siècle, des essais ont été réalisés sur ces balles pour voir si le risque d'incendie était suffisamment faible pour que le coton soit expédié sans être classifié OMI. Les résultats de ces essais ont été très positifs, et la Disposition spéciale 299 a été ajoutée à l'ONU 3360.*

*Données relatives au code IMDG (Code maritime international des marchandises dangereuses) :*

*FIBRES, VÉGÉTAL, BRUT (COTON)*

*Classe OMI 4.1, ONU 3360*

*EmS F-A S-I (Mesures de lutte contre l'incendie et le déversement)*

*Arrimage catégorie A (arrimage sur ou sous pont autorisé)*

*Prend feu facilement.*

*5.2.2.1.2.1 Un paquet contenant une substance dangereuse, qui présente un faible degré de danger, peut être exempté des prescriptions en matière d'étiquetage. Dans ce cas là, une disposition spéciale qui précise qu'il n'est pas nécessaire qu'une étiquette de danger soit apposée figure à la colonne 6 de la Liste des marchandises dangereuses pour la substance en question. Toutefois, pour certaines substances le texte de la disposition particulière doit être apposé sur l'emballage, à savoir :*

| <i>Substance</i> | <i>No. ONU</i> | <i>Classe</i> | <i>Marque à apposer sur les balles</i> |
|------------------|----------------|---------------|--|
|------------------|----------------|---------------|--|

|   |                |            |              |
|---|----------------|------------|--------------|
| <i>Fibres végétales sèches mises en balles en unité de transport de cargaison</i> | <i>NU 3360</i> | <i>4.1</i> | <i>NÉANT</i> |
|---|----------------|------------|--------------|

*Disposition spéciale*

*29 Les colis, y compris les balles, ne sont pas soumis à l'étiquetage à condition qu'ils soient marqués de la classe appropriée (par exemple : «classe 4.2»). Les colis, exception faite des balles, doivent également porter la désignation officielle de transport et le numéro ONU de la matière qu'ils contiennent, conformément à 5.2.1. Toutefois, les colis, y compris les balles, sont exemptés de marquage de la classe, à condition qu'ils soient chargés dans un engin de transport et qu'ils contiennent des marchandises auxquelles un seul numéro ONU a été attribué. Les engins de transport dans lesquels les colis, y compris les balles, sont chargés doivent porter les étiquettes, plaques-étiquettes et marques éventuelles conformément au chapitre 5.3.*

*117 Le présent Règlement ne s'applique qu'en cas de transport par voie maritime.*

*299 Les envois de : coton sec ayant une densité d'au moins 360 kg/m<sup>3</sup> selon la norme ISO 8115 :1986 ne sont pas soumis aux dispositions du présent Code lorsqu'ils sont transportés dans des engins de transport fermés.*

## Contrôle

Le coton peut être vendu directement du producteur au consommateur ou passer entre plusieurs mains entre le producteur et le consommateur. Chaque maillon de la chaîne veut s'assurer que quelqu'un veille sur ses intérêts en cas de réclamation relative au poids, à la qualité ou à des dommages. Cette tâche incombe au contrôleur indépendant.

Généralement, le contrôleur du coton se charge du pesage, du tarage, de l'échantillonnage des balles, ou supervise ces opérations, soit avant l'expédition dans le pays producteur ou dans le port d'exportation, soit après l'arrivée à destination. Parmi les autres services offerts figurent, entre autres :

- Le pointage des balles avant le chargement sur les moyens de transport ou pendant le déchargement des balles des moyens de transport;
- L'inspection des balles avant le chargement sur les moyens de transport ou pendant le déchargement des balles des moyens de transport;
- L'inspection interne et externe des balles pour s'assurer de l'état des balles;
- Le contrôle des stocks dans les entrepôts.

Le contrôleur du coton est désigné par l'une ou l'autre des parties au contrat. Bien que les contrôleurs puissent être désignés (et rémunérés) par une seule des parties au contrat, les services doivent être exécutés conformément aux dispositions du contrat et dans le respect des règles ayant régi le commerce du coton. Cela facilite les relations entre les parties au contrat et le contrôleur désigné.

Les parties concernées peuvent désigner pour leur propre compte leurs propres contrôleurs ou accepter les rapports du contrôleur désigné et rémunéré par le premier maillon de la chaîne.

Le coton peut être vendu en position «embarqué» ou «débarqué». En fonction des modalités du contrat, l'une des parties au contrat organise et acquitte les frais de pesage ou d'échantillonnage, alors que l'autre partie peut désigner un contrôleur pour son propre compte pour superviser le pesage et l'échantillonnage.

Le coton peut être vendu selon différentes conditions relatives au poids telles que poids initial à l'égrenage, poids entrepôt d'arrivée, poids d'entrepôt de départ et poids net au déchargement. C'est le poids net au déchargement qui est habituellement utilisé à l'exportation. Dans ce cas là, des contrôleurs indépendants doivent être désignés par le chargeur pour superviser le pesage et l'échantillonnage du coton à l'arrivée. Le pesage est réalisé par l'acheteur ou son représentant sur le lieu de livraison désigné et le contrôleur supervise la procédure pour le compte du chargeur.



Préparation de balles pour échantillonnage

En fonction des modalités du contrat, l'échantillonnage peut être effectué avant ou après l'expédition. L'échantillonnage avant expédition peut être effectué dans les usines d'égrenage, les entrepôts ou sur le port d'expédition. L'acheteur désigne généralement un contrôleur indépendant pour prélever les échantillons convenus (de 150 à 200 grammes chacun) sur chaque lot.

L'échantillonnage après débarquement est normalement demandé par le vendeur en cas de litige portant sur la qualité. En cas d'arbitrage, la partie qui prend l'initiative est généralement responsable du prélèvement et de l'acheminement des échantillons jusque sur le lieu de l'arbitrage. La partie défenderesse désigne généralement son propre contrôleur pour superviser et sceller ces échantillons.



Échantillonnage avant l'expédition



Échantillonnage en cas d'arbitrage

Les échantillons prélevés par le contrôleur sont utilisés pour déterminer la qualité à la demande des acheteurs afin de confirmer la qualité avant l'achat ou l'expédition. La classification par des contrôleurs indépendants dans les pays producteurs ou dans les ports d'expédition peut se fonder sur les normes nationales des pays producteurs, sur les Universal Standards ou sur des échantillons type privés. La classification peut être réalisée manuellement, sur

la base de tests mécaniques ou HVI, et permet généralement d'évaluer le grade, la couleur et la charge, la longueur de fibre et le micronaire, ainsi que la résistance (ou tous les paramètres HVI).

Lorsque le coton est vendu «poids débarqué» et «qualité finale à destination», l'acheteur fait généralement en sorte que les balles soient pesées après leur arrivée soit par son personnel soit par une autre entreprise agissant en son nom. Les vendeurs désignent leurs propres contrôleurs pour superviser le pesage et s'assurer qu'il est réalisé conformément aux modalités du contrat.



Tests HVI

L'échantillonnage d'arbitrage (sur le grade, la fibre, le micronaire et la résistance), est réalisé après que les balles ont été pesées, mais uniquement si les parties au contrat sont dans l'incapacité de résoudre le litige à l'amiable ou si l'une d'elles le demande.

Lorsque le coton est vendu «poids expédié et qualité finale», le vendeur prend normalement ses dispositions pour que les balles soient :

- Pesées avant l'expédition par son personnel ou par une autre entreprise qui agit pour son compte. L'acheteur peut désigner son propre contrôleur pour superviser le pesage et s'assurer qu'il est réalisé conformément aux modalités du contrat; il peut aussi accepter que le vendeur désigne à cet effet un contrôleur choisi d'un commun accord.
- L'acheteur peut désigner son propre contrôleur pour superviser le pesage et s'assurer qu'il est réalisé conformément aux modalités du contrat; il peut aussi accepter que le vendeur désigne à cet effet un contrôleur choisi d'un commun accord.

Les contrôleurs offrent aussi fréquemment aux acheteurs et aux vendeurs les services mentionnés ci-après.



Supervision du chargement

## Avant l'expédition

### *Supervision du chargement*

- Constater l'état visible des conteneurs avant le chargement.
- Lorsque cela est possible, constater l'état extérieur visible des balles pendant le chargement dans les conteneurs et/ou sur le navire.
- Constater les marques sur les balles au moment du chargement dans les conteneurs et/ou sur le navire.
- Superviser le plombage des conteneurs après le chargement.

### *Après le déchargement*

- Supervision du déplombage, du dépotage et du pointage des balles sortant des conteneurs.
- Examen visuel des balles pour déterminer les dommages externes et internes.



Supervision du dépotage



Examen visuel

## *Inspections en entrepôt*

Les contrôleurs peuvent aussi être désignés par les acheteurs, les vendeurs, les assureurs ou les banques pour :

- Inspecter les entrepôts.
- Pointer les stocks.

Ces opérations peuvent être réalisées en plusieurs endroits tels que, entre autres :

- L'usine d'égrenage ou autres entrepôts dans le pays d'origine.
- Les entrepôts des ports d'exportation.
- Les entrepôts en consignation après l'exportation.

## Qui désigne le contrôleur?

### *Avant l'expédition*

- Les acheteurs peuvent désigner leurs propres contrôleurs pour superviser les services avant expédition susmentionnés pour leur compte.

- ❑ Les vendeurs peuvent aussi désigner leurs propres contrôleurs pour superviser les services avant expédition susmentionnés pour leur compte.

### *Après le débarquement*

Le chargeur désigne normalement un contrôleur pour superviser les acheteurs (ou leurs représentants) lors du pesage, de l'échantillonnage et/ou de tout examen demandé par l'acheteur.



Chargement des conteneurs



Déchargement des balles depuis un camion

## Statuts et règles de l'ICA<sup>8</sup>

La majorité des contrats internationaux sont conclus au titre des Statuts et règles de l'ICA. En cas de litige concernant la qualité ou l'exécution du contrat, ils sont soumis aux procédures de règlement des litiges de l'ICA. Les règles au titre desquelles est vendu le coton devraient figurer sur le contrat de vente. Toutefois, il convient de noter que, sauf accord contraire, les modalités du contrat priment sur les règles.

Pour plus de clarté, les Statuts et règles de l'ICA qui régissent les services des contrôleurs sont cités en italique dans la présente section.

### *Pesage avant l'expédition*

#### *Règle 216*

*1. Poids brut d'expédition – ceux-ci doivent être établis par un organisme de pesage indépendant ou tout autre organisme déterminé par écrit entre l'acheteur et le vendeur dans un délai de 42 jours (6 semaines) ou toute autre période convenue entre l'acheteur et le vendeur avant l'expédition.*

### *Pesage*

Le pesage peut être effectué balle par balle, ou par pont-basculé. Généralement, les vendeurs pèsent eux-mêmes le coton ou désignent un représentant pour agir pour leur compte sous la supervision d'un



Supervision du pesage balle par balle

<sup>8</sup> Les Statuts et règles de l'ICA mentionnées dans la présente section sont celles qui devraient être en vigueur à la date à laquelle a été préparée la présente publication. Néanmoins, les Statuts et règles sont susceptibles de changer avec l'accord des membres de l'ICA.

contrôleur désigné par les acheteurs, ou les acheteurs désignent un contrôleur pour agir en leur nom pour le compte du vendeur. Des variations sont possibles sur le même thème, et il est essentiel que les modalités du pesage soient clairement énoncées dans le contrat.

Les vendeurs devraient toujours mettre les balles à la disposition des contrôleurs des acheteurs pour leur permettre d'exécuter les instructions de leur mandant.

## Autres services avant l'expédition



Contrôle du plomb sur le conteneur

Le contrôleur offre généralement les services avant l'expédition suivant :

- Comptage des balles lors du déchargement des moyens de transport dans les terminaux au port ou intérieurs.
- Inspection visuelle de l'intérieur des conteneurs pour s'assurer qu'ils sont en bon état.
- Comptage des balles lors du chargement sur les moyens de transport.
- Contrôle de la partie visible à l'extérieur des balles lors de leur chargement sur les moyens de transport. Il convient de noter que les balles sont souvent chargées quatre ou plus à la fois, et que toutes les parties des balles ne sont alors pas visibles.

- Assister au plombage des conteneurs après chargement.

## Pesage après débarquement

### Règle 215

*Il faut peser tout le coton «poids brut» et prévoir une réduction pour la tare. La tare doit être déduite du poids brut.*

### Règle 216

*2. Poids bruts de débarquement : Tout le coton doit être pesé par l'acheteur sous la surveillance des représentants du vendeur, au point de livraison convenu, ou à tout autre endroit déterminé par l'acheteur et le vendeur. Si le coton a déjà été échantillonné, une réduction de poids doit être effectuée pour les échantillons prélevés.*

- *En cas d'utilisation d'un pont-bascule, celui-ci doit être établi au point de livraison convenu, ou à tout autre endroit déterminé par l'acheteur et le vendeur, et en tout état de cause dans un délai de 14 jours (2 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton.*
- *En cas d'un pesage balle par balle, celui-ci doit être établi au point de livraison convenu ou à tout autre endroit déterminé par l'acheteur et le vendeur, et en tout état de cause dans un délai de 14 jours (2 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton.*
- 3. *L'acheteur et le vendeur peuvent tous deux désigner des représentants pour surveiller le pesage à leurs propres frais. La partie qui organise le pesage doit indiquer la date et le lieu du pesage à l'autre partie, de manière à permettre à son représentant d'y assister.*

*(Veuillez prendre connaissance de la règle 215)*

## Pesage balle par balle

Chaque balle devrait être pesée individuellement et les numéros d'étiquette, marques et poids bruts de chaque balle devraient être notés. Le poids des balles qui arrivent non marquées, marquées incorrectement ou qui semblent mouillées et/ou endommagées devrait être calculé conformément à la règle 217 (alinéas 1 à 7) comme détaillé plus haut et ci-dessous.

### Règle 217

1. Le poids des balles condamnées, manquantes, éclatées, marquées incorrectement ou non marquées sera calculé en fonction du poids moyen brut des balles débarquées, à condition qu'au moins 25% du lot ait été débarqué en bon état. Si moins de 25% des balles sont en bon état, le poids de ces balles sera calculé en fonction du poids moyen de la facture.



Pesage balle par balle

2. Si l'acheteur accepte des balles marquées incorrectement ou non marquées, ces balles doivent être pesées et les poids doivent apparaître séparément.

3. Si l'acheteur ne pèse pas l'expédition totale dans un délai de 42 jours (6 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton, les balles non pesées seront calculées en fonction du poids brut moyen des balles pesées, à condition qu'au moins 90% du lot ait été pesé. Si moins de 90% du lot a été pesé, le poids des balles non pesées sera calculé en fonction du poids moyen de la facture.

## Pesage par pont-bascule

Les moyens de transport devraient être pesés pendant qu'ils sont entièrement chargés puis après avoir été déchargés, en position stationnaire sur le pont-basculé. Les balles devraient être comptées pendant leur déchargement des moyens de transport et toute balle manquante devrait être calculée conformément à la règle 217 (alinéas 1 à 5) comme détaillé plus haut et ci-dessous.



Pesaje de un camión en el almacén

### Règle 217

4. Si l'expédition s'effectue par conteneur et tous les conteneurs sont chargés sur un seul navire, les 25% dont il est fait référence à l'alinéa 1 de cette règle s'appliquent au nombre total de balles livrées.

5. Si l'expédition s'effectue par conteneur et tous les conteneurs sont chargés sur plus d'un navire, les 25% dont il est fait référence à l'alinéa 1 de cette règle s'appliquent au nombre total de balles livrées.

Les numéros des plombes du conteneur devraient être contrôlés et consignés avant l'ouverture des portes et mention doit être faite des conteneurs dont les plombes sont brisés ou manquants, conformément à la règle 9 de la Section B de l'Accord sur les règles commerciales pour les conteneurs entre l'ICA et la American Cotton Shippers Association qui stipule que :

*Balles manquantes : En cas de chargement et de comptage par l'expéditeur, le vendeur est responsable du contenu du conteneur. À moins d'un accord contraire à cet effet convenu entre l'acheteur et le vendeur, toute réclamation doit s'accompagner des certificats émis par le contrôleur du vendeur indiquant les numéros de série des conteneurs et des plombes et*

*confirmant que les plombs étaient intacts. Toutefois, dans le cas d'expéditions impliquant des transports «quai à entrepôt» et «entrepôt à entrepôt» et lorsque les plombs sont brisés à la douane ou par d'autres administrations au port d'entrée, il faut remettre les plombs sur les conteneurs et fournir au contrôleur de l'expéditeur les numéros des plombs d'origine, ainsi que les numéros des nouveaux plombs.*

## Tare

### Règle 213

1. *À moins que le vendeur ne prononce des déclarations et des garanties contraires, tout le coton doit être vendu selon la tare nette.*
2. *L'acheteur peut insister que la tare nette soit établie au moment de la livraison. La tare nette doit être mesurée dans un délai de 42 jours (6 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton, et doit être effectuée par l'acheteur sous le contrôle des représentants du vendeur. Il s'agira alors de la mesure de la tare qui sera appliquée à l'ajustement pondéral.*
3. *Si l'acheteur insiste que la tare soit mesurée et elle s'avère ne pas être supérieure à la réduction prévue dans le contrat ou la facture, l'acheteur devra payer les coûts de l'établissement de la tare. Sinon, ces coûts incombent au vendeur.*

### Règle 214

1. *Pour calculer la tare nette, il est nécessaire de vérifier un minimum de 5% des balles, sous réserve d'un maximum de 10 balles de chaque type de tare composé dans quelconque lot ou marque donné(e).*
2. *La tare nette est obtenue en déterminant le poids moyen de l'emballage, des liens, cordes ou câbles à partir de chacune des différentes tares comprises dans le lot ou la marque, et de multiplier le poids moyen de chaque type de tare par le nombre total de balles comprises dans l'expédition.*
3. *Les balles réparées doivent faire l'objet d'une tare distincte.*



Tare

Tout le coton libre, la saleté et la poussière doivent être retirés des emballages des balles avant que ceux-ci ne soient pesés.

## Échantillonnage d'arbitrage

### Partie 3 : Échantillonnage (autre que pour de l'humidité)

#### Règle 209

1. *L'échantillonnage doit se produire au point de livraison convenu ou à tout autre endroit déterminé entre l'acheteur et le vendeur. Les représentants de l'acheteur et du vendeur doivent surveiller l'échantillonnage. Le vendeur doit donner le nom de son représentant à l'acheteur :*

- *Avant d'envoyer une facture à l'acheteur; ou*
- *Avec la facture.*



2. Les échantillons pour arbitrage doivent être prélevés, scellés et marqués en présence de l'acheteur et du vendeur et/ou de leurs représentants respectifs.

(Veuillez prendre connaissance du Statut 325)

### **Règle 210**

1. Un échantillon de coton prélevé à partir d'une balle doit peser environ 100 grammes.

2. S'il s'agit de coton américain ou australien, le coton doit être échantillonné à 100%. Sauf accord contraire, pour les autres variétés de coton, il suffit qu'elles soient échantillonnées sur la base d'échantillons représentatifs de 10% prélevés à partir de chaque lot ou marque, selon les consignes figurant sur la facture commerciale du vendeur.

3. Les échantillons peuvent être prélevés à partir de lots et/ou d'expéditions partiel(le)s. Il n'est cependant possible de déposer une réclamation qu'en fonction du nombre de balles disponibles au moment de l'échantillonnage.

4. Si l'acheteur ou le vendeur estime que le coton ou les déchets de coton sont des balles à emballage erroné, emballage mixte ou dans des balles vanisées, chaque balle doit être échantillonnée. Les échantillons doivent en outre être prélevés à partir de chaque côté de la balle.

5. Au cas où une sentence arbitrale est prononcée en matière de qualité, la partie dont l'offre écrite définitive en vue d'un règlement à l'amiable est la plus éloignée de la sentence arbitrale de qualité doit payer le coût du prélèvement des échantillons et l'envoi des échantillons.

En revanche, si la sentence arbitrale de qualité est inférieure à l'offre définitive du vendeur pour le règlement à l'amiable, alors l'acheteur doit payer le coût du prélèvement et de l'envoi d'échantillons.

S'il n'existe aucune offre écrite pour un règlement à l'amiable par les deux parties, le coût du prélèvement et de l'envoi des échantillons doit être partagé à proportions égales.

### **Règle 211**

Il est interdit à l'acheteur d'échantillonner les balles avant le pesage sans l'autorisation du vendeur.

### **Règle 212**

Si le vendeur prélève un groupe d'échantillons, il doit les payer au prix contractuel du coton.

## **Échantillonnage d'arbitrage**

### **Statut 325**

1. Dans les arbitrages de qualité, à moins que les sociétés n'en conviennent autrement :

- Les échantillons à utiliser doivent être prélevés dans un délai de 42 jours après la date d'arrivée du coton;
- L'arbitrage doit commencer en conformité avec le Statut 319 dans un délai de 49 jours à compter de la date d'arrivée du coton; et
- Les échantillons doivent être envoyés au lieu d'arbitrage dans un délai de 70 jours à compter de la date d'arrivée du coton.

2. Un comité désigné par les administrateurs (comité permanent A) peut proroger ces délais, mais seulement si la société concernée peut prouver qu'il existe un risque de commettre une injustice substantielle et que la demande de prorogation est raisonnable dans toutes les circonstances. Toute demande doit nous être adressée par écrit. Le comité tiendra compte des commentaires de l'autre société avant de prendre une décision.

## **Échantillonnage pour le micronaire**

### **Statut 340**

1. Ce statut s'applique à tous les litiges portant sur le micronaire, y compris les litiges concernant du coton américain. Ses conditions sont destinées à s'accorder à celles d'un accord portant sur le micronaire passé entre nous et l'American Cotton Shippers Association, mais en cas de conflit entre les deux, les conditions du présent statut auront préséance sur les conditions du contrat.

2. En cas de litige à propos du micronaire, le coton fera l'objet de nouveaux essais et les mesures suivantes seront prises :

a. L'acheteur choisira les balles à tester. Les délais impartis pour commencer l'arbitrage et l'envoi des échantillons à tester sont les mêmes que ceux qui sont stipulés pour l'arbitrage de qualité.

(Veuillez prendre connaissance du Statut 325)

b. Si des échantillons ont déjà été prélevés en vue d'arbitrage conformément à la Règle 209, les mêmes échantillons pourront être utilisés pour les essais de micronaire.

c. Pour du coton américain :

S'il faut prélever de nouveaux échantillons, cela doit se faire conformément aux procédures d'échantillonnage ASTM, Désignation D1441-54, si ce n'est que les deux échantillons peuvent être prélevés d'un seul côté de chaque balle. Si une société demande qu'une mesure moyenne de micronaire soit obtenue de ces deux échantillons, la société qui en fait la demande doit payer les frais supplémentaires.

Pour du coton non américain :

S'il faut prélever de nouveaux échantillons, cela doit se faire conformément à la Règle 209.

d. Une première série d'essais sera effectuée dans un laboratoire homologué convenu entre l'acheteur et le vendeur ou leurs médiateurs. Si aucun accord n'est conclu ou aucun autre laboratoire n'est disponible, les essais seront effectués dans notre laboratoire.

e. Le laboratoire où s'effectuent les essais délivrera un certificat signé par un de ses responsables. Le certificat indiquera le résultat des essais, ainsi que les frais, droits et dépenses.

f. L'une comme l'autre des sociétés peut faire appel eu égard aux résultats des premiers essais dans un délai de 21 jours de l'expédition des résultats. L'appel doit concerner le nombre total des balles de la première série d'essais. Si aucun appel n'est déposé contre les résultats des essais, les informations du certificat seront définitives et les deux sociétés seront liées par lesdites informations et le ou les médiateurs ou l'arbitre prononceront une sentence arbitrale.

g. Une deuxième série d'essais effectués suite à l'appel contre les résultats des essais peut être exécutée dans tout laboratoire homologué convenu entre l'acheteur et le vendeur ou leurs médiateurs. Si aucun accord n'est conclu ou aucun autre laboratoire n'est disponible, les essais seront effectués dans notre laboratoire. Les essais seront exécutés sur des bouts de coton provenant des échantillons d'origine.

h. S'il est prévu qu'un autre laboratoire effectue une deuxième série d'essais, les résultats des premiers essais ne seront pas communiqués à ce laboratoire.

i. À moins que les deux sociétés n'en conviennent autrement, notre laboratoire peut exécuter la deuxième série d'essais, même s'il a déjà effectué la première série.

j. Le laboratoire où s'effectuent les essais délivrera un certificat signé par un de ses responsables. Le certificat indiquera les résultats des essais, ainsi que les frais, droits et

dépenses. Les informations figurant sur le certificat seront définitives et les deux sociétés seront liées par lesdites informations. Le ou les médiateurs ou l'arbitre prononceront alors une sentence arbitrale.

k. L'une comme l'autre des sociétés peut faire appel contre la sentence arbitrale rendue par le ou les médiateurs ou l'arbitre conformément au Statut 349, mais aucun autre essai ne sera exécuté, à moins que les deux sociétés n'en conviennent autrement.

3. À moins que les sociétés n'en conviennent autrement, la limite de contrôle habituelle de 0,3 sera applicable.

4. Si le contra stipule «micronaire», mais sans spécifier s'il s'agit de «minimum» ou de «maximum», on entendra par «micronaire» «micronaire minimum». Les deux sociétés peuvent toutefois en convenir autrement par écrit avant d'envoyer des échantillons à tester.

5. Un contrat peut indiquer le degré de variation acceptable au niveau des autres caractéristiques de fibres qui peuvent être déterminées par des essais reconnus en laboratoire.

6. La société qui demande que des essais soient exécutés devra payer tous les frais au laboratoire homologué. Si c'est toutefois l'acheteur qui paie, le vendeur doit rembourser les frais pour tester chaque balle qui n'est pas dans les limites de contrôle stipulées dans le contrat.

7. Les frais des essais de micronaire effectués dans notre laboratoire sont stipulés à l'Annexe D de notre règlement.

## Échantillonnage pour la résistance

### Statut 341

1. Dans tout litige en matière de résistance, la procédure du Statut 342 s'appliquera. Toutefois, les conditions contractuelles prévaudront sur le Statut 342, en cas de conflit entre les deux.

2. À moins que l'acheteur et le vendeur n'en conviennent autrement, dans le cas de contrats qui spécifient une valeur de résistance minimale, les réductions des balles qui n'atteignent pas ce minimum seront les suivantes :

| HVI –<br>grammes/tex inférieurs à la limite de<br>contrôle de: | entre | et  | Pourcentage<br>de réduction |
|--|-------|-----|-----------------------------|
|  | 1,1   | 2,0 | 1,0                         |
|  | 2,1   | 3,0 | 1,5                         |
|  | 3,1   | 4,0 | 3,0                         |
|  | 4,1   | 5,0 | 5,0                         |
|  | 5,1   | 6,0 | 8,0                         |

Plus 4% pour chaque gramme/tex inférieur à 6%

| Pressley –<br>psi inférieur à la limite de contrôle de | entre | et   | Pourcentage<br>de réduction |
|--|-------|------|-----------------------------|
|  | 1050  | 3000 | 1,5                         |
|  | 3050  | 5000 | 3,0                         |
|  | 5050  | 7000 | 5,0                         |
|  | 7050  | 9000 | 8,0                         |

Plus 4% pour chaque tranche de 2000 psi inférieure à 9000.

### Statut 342

1. En cas de litige à propos de la résistance, le coton fera l'objet de nouveaux essais et les mesures suivantes seront prises :

a. Seuls les échantillons de balles en litige seront soumis à des essais. Les délais impartis pour commencer l'arbitrage et l'envoi des échantillons à tester sont les mêmes que ceux qui sont stipulés pour l'arbitrage de qualité.

(Veuillez prendre connaissance du Statut 325)

b. Si des échantillons ont déjà été prélevés en vue d'arbitrage conformément à la Règle 209, les mêmes échantillons pourront être utilisés pour les essais de résistance.

c. S'il faut prélever de nouveaux échantillons, cela doit se faire conformément à la Règle 209.

d. Une première série d'essais sera effectuée dans un laboratoire homologué convenu entre l'acheteur et le vendeur ou leurs médiateurs. Si aucun accord n'est conclu, les essais seront effectués dans notre laboratoire.

e. L'une comme l'autre des sociétés peut faire objection eu égard aux résultats des premiers essais dans un délai de 21 jours après l'envoi des résultats. L'objection doit concerner le nombre total des balles de la première série d'essais. Si aucune objection n'est déposée contre les résultats des essais, les informations du certificat seront définitives et les deux sociétés seront liées par lesdites informations et le ou les médiateurs ou l'arbitre prononceront une sentence arbitrale.

f. En cas d'objection, une deuxième série d'essais doit être effectuée dans un laboratoire convenu entre l'acheteur et le vendeur. Si une société l'exige, la deuxième série d'essais sera exécutés dans un autre laboratoire et si les sociétés ne peuvent pas se mettre d'accord sur le laboratoire à utiliser, nous prendrons une décision nous-mêmes. Nous n'effectuerons pas les deux séries d'essais dans notre laboratoire à moins que les deux sociétés ne donnent leur accord. Les essais seront exécutés sur des bouts de coton provenant des échantillons d'origine. Les informations figurant sur le certificat du laboratoire seront définitives, les deux sociétés seront liées par lesdites informations et le ou les médiateurs ou l'arbitre prononceront une sentence arbitrale.

g. S'il est prévu qu'un autre laboratoire effectue une deuxième série d'essais, les résultats des premiers essais ne doivent pas être communiqués à ce laboratoire.

h. L'une comme l'autre des sociétés peut faire appel contre la sentence arbitrale rendue par le ou les médiateurs ou l'arbitre conformément au Statut 349, mais aucun autre essai ne sera exécuté, à moins que les deux sociétés n'en conviennent autrement.

i. Le laboratoire où s'effectuent les essais délivrera un certificat signé par un de ses responsables. Le certificat indiquera les résultats des essais, ainsi que les frais, droits et dépenses.

2. À moins que les sociétés n'en conviennent autrement, la limite de contrôle habituelle de 2,0 grammes/tex ou 3000 psi sera applicable.

3. La société qui demande que des essais soient exécutés devra payer tous les frais au laboratoire homologué. Si c'est toutefois l'acheteur qui paie et si une réduction est accordée à l'acheteur, le vendeur doit rembourser les frais pour tester les échantillons des balles pour lesquelles une réduction est exigible.

4. Les frais des essais de résistance effectués dans notre laboratoire sont stipulés dans l'Annexe D de notre règlement.

## **Échantillonnage pour l'humidité**

### **Règle 233**

Si l'acheteur et le vendeur sont en désaccord au sujet d'une réclamation pour humidité interne, le litige doit être réglé par arbitrage en vertu de nos statuts.

**Règle 234**

Les procédures suivantes doivent être observées lors de l'échantillonnage de balles pour en tester l'humidité interne :

- Des échantillons d'au moins 250 grammes doivent être prélevés à partir de chaque balle à échantillonner. Ces échantillons doivent être prélevés par le représentant de la partie qui a demandé l'essai et en présence d'un représentant de l'autre partie (si elle en désigne un). Les échantillons doivent être prélevés lors du pesage.
- Des échantillons représentatifs doivent être prélevés à partir de 5% des balles de chaque lot (au moins 3 balles). Ces balles doivent être sélectionnées au hasard. Les échantillons doivent être prélevés à partir d'au moins deux endroits différents de chaque balle à une profondeur d'environ 40 centimètres à l'intérieur de la balle. Les échantillons doivent être placés immédiatement dans des conteneurs secs hermétiquement étanches et étiquetés de manière à indiquer l'identité de la balle d'où proviennent les échantillons.
- Les échantillons doivent être immédiatement envoyés dans un laboratoire d'essais mutuellement acceptable pour les deux parties.

**Règle 235**

1. Obligations de l'acheteur :

- déposer toute déclaration de sinistre suite à l'humidité interne dans un délai de 42 jours (6 semaines); et
- fournir un rapport provenant d'un laboratoire convenu mutuellement et une réclamation finale dans un délai de 63 jours (9 semaines)

à compter de la date d'arrivée du coton.

2. La réduction accordée à l'acheteur est fonction du rapport du laboratoire. Cette réduction sera la différence entre :

- le poids de la fibre entièrement sèche du lot, majoré du pourcentage de reprise d'humidité stipulé dans le contrat; et
- le poids total du lot.

La réduction dépendra aussi du prix de la facture.

**Règle 236**

La partie réclamant un essai d'humidité doit payer le coût de l'échantillonnage et tous les frais associés. Si toutefois la réclamation s'avère justifiée, l'autre partie doit lui rembourser les frais d'échantillonnage, de messagerie et de laboratoire qu'elle a engagés.

**Général**

Les numéros des étiquettes et les marques doivent toujours être contrôlés pour s'assurer que les bonnes balles ont été échantillonnées. Avant l'échantillonnage, les emballages des balles et le coton de surface sur les zones d'échantillonnage devraient être retirés et les échantillons être prélevés à l'intérieur de la balle.

**Examens**

Les examens visant à déterminer un endommagement et/ou la présence de corps étrangers sont généralement effectués après le débarquement. Les contrôleurs assistent normalement aux examens au nom de l'expéditeur. Ceux-ci sont organisés par les acheteurs sur la base d'allégations de balles endommagées (à l'intérieur ou à l'extérieur) ou de présence de corps étrangers. Les examens sont couverts dans les Règles 205A, 206, 207, 230 et 231. Les numéros des étiquettes et les marques des balles doivent toujours être consignés.

**Règle 205A**

Sauf accord contraire convenu entre les parties, le vendeur est responsable de l'avarie dans le pays, sous réserve des limites précisées à la Règle 207b.

**Règle 206**

Les conditions suivantes s'appliquent aux contrats pour lesquels le vendeur est tenu de fournir l'assurance sur facultés maritimes, l'assurance transport et l'assurance avarie dans le pays :

a. Il doit exister un document de police ou un certificat d'assurance. Ce document ou certificat doit être fourni comme faisant partie des documents d'expédition.

b. Si le coton est avarié dans le pays à son arrivée, le vendeur doit séparer les balles avariées et doit déposer une réclamation à l'encontre du vendeur dans un délai de 7 jours (1 semaine) après le pesage ou le dépotage, quel que soit l'événement à survenir en dernier, nonobstant que la réclamation doit être déposée dans un délai de 42 semaines (6 semaines) après l'arrivée du coton. Les parties doivent essayer de convenir d'une ristourne. Si elles n'y parviennent pas, un agent du Lloyd's, ou un commissaire d'avaries qualifié et reconnu par la compagnie d'assurance, doit être désigné pour vérifier le coton avarié. Le coût de l'examen sera porté au compte de l'acheteur en premier lieu. Si l'examen confirme l'avarie dans le pays, c'est-à-dire une avarie au ramassage et avant embarquement, l'assurance du vendeur doit être contactée pour payer :

- à l'acheteur la valeur nominale de tout coton avarié enlevé des balles ainsi stipulé dans le rapport du commissaire d'avaries, majorée de tous frais raisonnables encourus pour séparer le coton avarié dans le pays,
- le coût de l'examen.

c. Si des droits sont imputés pour le recueil de la réclamation d'assurance et si l'acheteur les paie, le vendeur doit les rembourser à l'acheteur. Si le sinistre n'est pas couvert par l'assurance du vendeur, le vendeur doit pourvoir aux paiements.

**Règle 207**

Les conditions suivantes s'appliquent aux contrats où l'acheteur est responsable de fournir l'assurance sur facultés maritimes ou l'assurance transport, et où le vendeur est responsable de fournir l'assurance avarie dans le pays :

a. Pour que l'acheteur puisse contracter l'assurance nécessaire, le vendeur doit remettre à l'acheteur les informations nécessaires concernant chaque expédition.

b. Si le coton est avarié dans le pays à son arrivée, le vendeur doit séparer les balles avariées et doit déposer une réclamation à l'encontre du vendeur dans un délai de 7 jours (1 semaine) de la pesée ou du dépotage, quel que soit l'événement à survenir en dernier, nonobstant que la réclamation doit être déposée dans un délai de 42 semaines (6 semaines) après l'arrivée du coton. Les parties doivent essayer de convenir d'une ristourne. Si elles n'y parviennent pas, un agent du Lloyd's, ou un commissaire d'avaries qualifié et reconnu par la compagnie d'assurance, doit être désigné pour vérifier le coton avarié. Le coût de l'examen sera porté au compte de l'acheteur en premier lieu. Si l'examen confirme l'avarie dans le pays et une avarie supérieure à 1 % (un pour-cent) du poids total de l'expédition, sous réserve d'une réclamation minimale de \$E.-U. 500 00, l'assurance du vendeur sera intimée de payer :

- à l'acheteur la valeur nominale de tout coton avarié enlevé des balles ainsi stipulé dans le rapport du commissaire d'avaries, majorée de tous frais raisonnables encourus pour séparer le coton avarié dans le pays,
- le coût de l'examen.

c. Si des tarifs sont imputés pour le recueil de la réclamation d'assurance et si l'acheteur la paie, le vendeur doit la rembourser à l'acheteur. Si le sinistre n'est pas couvert par l'assurance du vendeur, le vendeur doit pourvoir aux paiements.

**Partie 10 : Réclamations pour emballage erroné, emballage mixte, etc.****Règle 230**

1. L'acheteur doit déposer une réclamation pour des balles à emballage erroné, à emballage mixte ou dans des balles vanisées dans un délai de 6 mois (26 semaines) à compter de la

date d'arrivée du coton. Si le vendeur notifie l'acheteur dans un délai de 14 jours (2 semaines), après justificatif du bien-fondé de la réclamation, de son intention de reprendre ce coton, il aura le droit de le faire. Si l'acheteur a déjà payé le coton, le vendeur doit le racheter à la valeur marchande du bon coton à la date où le bien-fondé de la réclamation a été établi et doit rembourser l'acheteur de ses frais.

2. Si le vendeur ne reprend pas le coton, la réclamation doit être réglée sur la base de la valeur marchande du bon coton à la date où le bien-fondé de la réclamation a été prouvé au vendeur. Le vendeur doit également rembourser l'acheteur de ses frais.

3. L'acheteur doit déposer une réclamation pour tout coton non commercialisable dans un délai de 6 mois (26 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton. Les balles doivent être mises de côté pour vérification ultérieure pendant une durée supplémentaire de 56 jours (8 semaines) et la vérification doit être exécutée par un expert agréé. L'acheteur sera habilité à demander des frais justifiés au vendeur pour mettre les balles dans un état commercialisable. L'acheteur peut également réclamer la valeur de tout coton avarié retiré des balles. Cette valeur doit se baser sur la valeur marchande du bon coton à la date où le bien-fondé de la réclamation a été prouvé au vendeur. Toute balle avariée suite à un incendie peut être refacturée au vendeur. Cet alinéa ne s'applique pas aux avaries dans le pays ou dégâts découlant de l'eau salée ou de tout incident survenu pendant l'expédition.

4. L'acheteur doit déposer une réclamation pour tous corps étrangers dans le coton dans un délai de 6 mois (26 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton. Les balles doivent être mises de côté pour vérification ultérieure pendant une durée supplémentaire de 56 jours (8 semaines) après dépôt de la réclamation et la vérification doit être exécutée par un expert agréé. L'acheteur peut exiger le paiement de frais justifiés au vendeur pour retirer les corps étrangers.

### **Règle 231**

L'acheteur doit signifier un avis de toute réclamation pour avarie dans le pays comme le précisent les règles 206 ou 207, et l'examen doit être effectué dans un délai de 14 jours (2 semaines) à compter de la signification de la réclamation, ou dans un délai de 56 jours (8 semaines) à compter de la date d'arrivée du coton, quelle que soit la date la première.

## **Le rôle des banques dans le financement des exportations de coton**

Le coton, en tant que produit de base faisant l'objet de transactions internationales, est soumis aux exigences de financement particulières et au profil de risque des transactions transfrontalières. Les exportateurs de coton doivent trouver des réponses à des questions financières cruciales, notamment comment :

- Obtenir des fonds pour couvrir le déficit de trésorerie entre les paiements pour l'achat du coton brut, le transport, le stockage, la transformation, etc., jusqu'au paiement par l'acheteur en vertu du contrat d'exportation;
- Obtenir le paiement de l'acheteur.

Pour soulever des fonds et structurer les opérations d'exportation, les exportateurs se tournent vers les banques nationales, les banques internationales, les acheteurs, les fournisseurs d'intrants (graines, engrais) et les organisations d'appui à l'exportation. Les banques sont la principale source de financement et de couvertures des risques. Dans les sections qui suivent, l'accent est mis sur le rôle joué par les banques dans la levée des fonds et l'atténuation des risques pour l'exportation du coton.

La structure exacte du crédit dépend de la solvabilité de chaque emprunteur, de son bilan, des systèmes de contrôle interne des risques, de sa qualité générale et de ses antécédents, des garanties disponibles et des aspects juridiques de la

transaction. À cet égard, les sociétés de plus petite taille ont, en règle générale, de grandes chances d'être soumises à des contrôles plus stricts que les grandes sociétés bien connues. Les coûts des facilités de crédit bancaires et autres services connexes diffèrent d'un pays à l'autre et dépendent essentiellement de la solvabilité de l'emprunteur ainsi que de la solidité de la transaction visée.

## **Financement transactionnel**

### *Principales normes du crédit*

Le financement le plus courant se fonde sur la solidité de la transaction à l'exportation. Ce type de financement est connu sous le nom de financement transactionnel. En règle générale, la ligne de crédit convenue entre la banque et l'exportateur de coton, et chaque utilisation de cette dernière, sont directement liés à la transaction commerciale en question. Le financement couvre la période allant de l'achat du coton ou de son processus de production au paiement final des ventes par l'acheteur du coton.

Le financement transactionnel pour les producteurs et les négociants de coton travaillant à l'exportation se présente généralement comme suit : facilités de base d'emprunt, financement des stocks, pré-vente, transactions back-to-back où la quantité et la qualité du coton acheté et revendu sont la même.

Les principaux critères utilisés par les banques pour évaluer la solidité d'une transaction à l'exportation sont :

- La solvabilité et la fiabilité de l'acheteur;
- Le statut et les modalités du contrat de vente à l'exportation;
- La qualité, le stockage, le transport et la transformation du coton;
- Les risques de prix et de change;
- La capacité de l'exportateur de livrer le coton tel que convenu.

En règle générale, quel que soit le financement, les marchandises exportées doivent satisfaire aux exigences du secteur, du gouvernement et du contrat. Le paiement par l'acheteur doit se faire dans le respect des réglementations gouvernementales en matière de change et autres.

Le financement transactionnel doit s'accompagner des documents de prêt nécessaires stipulant, entre autres : l'affectation des comptes, des créances, les polices d'assurance et les produits des contrats à l'exportation; la mise en gage des marchandises; voire aussi les sûretés réelles données en hypothèques et non liées à la transaction.

La base d'emprunt et le financement des stocks sont liés aux stocks physiques : ceux-ci sont généralement entreposés dans des entrepôts autorisés, convenablement marqués, stockés séparément et clairement identifiables. Les marchandises en stock devraient, de préférence, être représentées par des documents valant titre de propriété (des récépissés, par exemple). Une assurance tous-risques commerciale adéquate couvrant le stockage, le transport et le chargement à bord du navire doit avoir été contractée.

### *Atténuation du risque de paiement de l'acheteur*

Un des principaux risques auquel sont confrontés l'exportateur de coton et la banque de financement dans le cadre d'un financement transactionnel est le risque de non-paiement par l'acheteur du coton qui a été livré. Il est par conséquent essentiel d'évaluer avec soin la capacité et la volonté de l'acheteur d'effectuer le paiement. Lorsque c'est la banque qui finance, les créances sont transférées à la banque et l'acheteur effectue le paiement sur le compte de l'emprunteur avec la banque de financement.



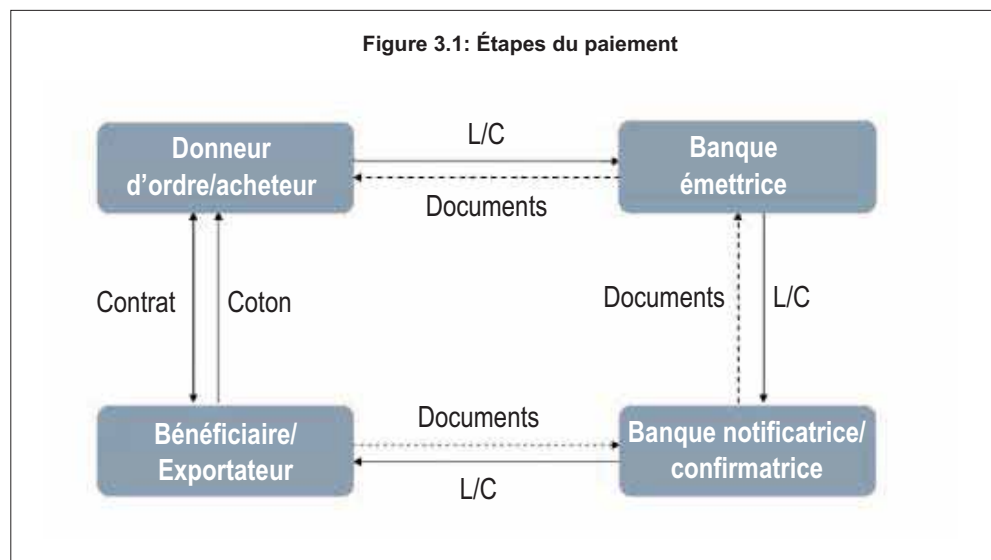
Plusieurs instruments peuvent être utilisés pour éliminer ou, à tout le moins, atténuer le risque de non-paiement par l'acheteur, parmi lesquels :

### Lettres de crédit (L/C)

La L/C est un instrument de paiement au titre duquel une banque endosse l'obligation de paiement de l'acheteur. La L/C est :

- ❑ L'assurance écrite de la banque
- ❑ Établie selon les instructions du donneur d'ordre (acheteur)
- ❑ Destinée à payer une somme précise
- ❑ Établie au nom du bénéficiaire (l'exportateur)
- ❑ Établie dans la devise convenue
- ❑ Subordonnée à la présentation de documents conformément au crédit documentaire
- ❑ Subordonnée à des délais précis.

Les différentes étapes du paiement sont présentées à la figure 3.1 ci-dessous.



Un des principaux avantages de la L/C est que la banque effectue le paiement que l'acheteur soit ou non disposé à payer (en d'autres termes, l'acheteur ne peut se soustraire au paiement sous un quelconque prétexte), pour autant que les documents présentés soient conformes au crédit documentaire. Il est par conséquent très important que l'exportateur s'assure qu'il n'existe aucune irrégularité dans les documents : en cas d'irrégularités, la banque n'est plus tenue de payer.

L'autre grand avantage de la L/C est qu'elle est subordonnée aux Règles et usances uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires qui sont reconnues et acceptées dans le monde entier.

En optant pour la L/C, l'exportateur de coton transfère le risque de paiement de l'acheteur à la banque. Ce risque peut aussi être atténué en demandant à une autre banque (mieux notée, par exemple) de confirmer la L/C en question. Dans ce cas là, la banque confirmatrice promet de procéder au paiement comme stipulé dans la lettre de crédit contre présentation de documents conformes à la L/C. La confirmation par une banque située dans un pays autre que celui dans lequel est située la banque émettrice signifie que la banque émettrice n'est plus concernée par les risques de transfert, politique et de crédit.

### **Lettre de crédit stand-by**

La lettre de crédit stand-by est une forme particulière de crédit documentaire. Elle sert en substance le même objectif qu'une garantie. Elle est payable à la première demande et sans objections ou fins de non recevoir au motif de la transaction sous-jacente. La L/C stand-by est utilisée pour se prémunir contre les éventuelles réclamations du bénéficiaire contre le donneur d'ordre en cas de violation du contrat. Elle peut couvrir les obligations de résultat de l'exportateur ou les obligations de paiement de l'acheteur. Les documents présentés dans la demande de règlement au titre de la L/C stand-by doivent être présentés dans les délais et selon le format stipulés dans la L/C. Ces documents devraient montrer que la partie qui a demandé la L/C stand-by ne s'est pas acquitté de ses obligations (ou pas suffisamment).

### **Encaissement documentaire**

L'encaissement documentaire offre à l'exportateur bien plus de sécurité que la vente sur un compte courant, mais pas autant qu'une L/C. Les risques de crédit, politiques et de transfert, par exemple, ne sont pas couverts. L'encaissement documentaire peut être :

- Documents contre paiement (D/P) – instructions au titre d'un ordre d'encaissement de remettre les documents à l'acheteur contre le paiement; ou
- Documents contre acceptation (D/A) – instructions au titre d'un ordre d'encaissement de remettre les documents à l'acheteur contre acceptation de la lettre de change souscrite.

L'avantage de l'encaissement documentaire est que les documents, et donc le coton, peuvent être remis à l'importateur au moment du paiement de la somme due ou dès l'acceptation de la traite. Qui plus est, les encaissements documentaires sont soumis aux Règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements. Toutefois, si l'importateur refuse d'accepter les documents, les pertes peuvent être imputées à l'exportateur. L'exportateur peut être tenu de trouver un autre acheteur, ce qui peut s'avérer extrêmement coûteux, voire impossible.

## **Paiements anticipés ou financement préalable à l'exportation**

Si l'acheteur et l'exportateur ont fait leurs preuves et qu'une relation de confiance s'est instaurée, ils peuvent convenir d'effectuer à l'avance une partie du paiement des contrats à l'exportation à venir. Pour que les conditions du paiement anticipé et de son remboursement soient claires si l'exportateur venait à manquer à ses obligations contractuelles de livraison, les banques sont mises à contribution pour offrir des assurances par le biais de garanties et de lettres de crédit.

Les banques peuvent aussi être associées au financement des paiements anticipés pour le compte de l'acheteur voire pour leur propre compte. Dans ce cas là, la banque accorde un prêt à un exportateur de coton d'un pays émergent, directement ou indirectement par le truchement de l'acheteur. La facilité est remboursée en utilisant le produit de la vente du coton. La règle veut que les créances du contrat de vente soient transférées à la banque et payées directement par l'acheteur sur le compte de l'emprunteur auprès de la banque. La banque peut aussi demander que le coton sous-jacent lui soit donné en gage.

## **Garantie de paiement anticipé**

L'acheteur du coton exige une garantie du paiement à l'avance pour garantir le remboursement de tout paiement anticipé du contrat effectué avant la livraison de la marchandise en cas de manquement par l'exportateur à tout ou partie de

ses obligations de livraison. La garantie de paiement anticipé est délivrée par la banque à la demande de l'exportateur et peut faire l'objet d'une contre-garantie par la banque de l'acheteur. La garantie de paiement anticipé peut aussi revêtir la forme d'une L/C stand-by.

### **Lettre de crédit «*red clause*»**

Au titre de ce type de L/C, la banque émettrice accepte d'avancer une partie du produit estimé de la vente du coton à expédier, sans remise des documents d'expédition. Le solde est ensuite payé sur présentation des documents d'expédition. Bien évidemment, la banque émettrice et l'acheteur donnent des instructions strictes quant à l'utilisation des fonds (quand, comment, par qui et dans quelles circonstances). Les conditions du prélèvement peuvent inclure l'utilisation de récépissés d'entreposage comme garantie (*green clause*), de garanties de paiement anticipé et la conclusion d'un accord de paiement anticipé. En fonction de leur évaluation de la fiabilité de l'exportateur, la banque de l'acheteur ou l'acheteur peut décider de désigner quelqu'un pour superviser le stock pour leur compte – cette supervision est généralement appelée gestion collatérale.

## **Systemes de récépissé d'entreposage**

Les systèmes de commercialisation des produits agricoles de base, y compris du coton, ont considérablement changé depuis les années 80, et les moyens de subsistance de plus de deux milliards d'agriculteurs de pays en développement dépendants de l'agriculture s'en sont trouvés affectés. Les stocks internationaux et les mécanismes de gestion des prix ont été démantelés, entraînant une baisse régulière et une fluctuation à court terme accrue des prix des produits de base. Les systèmes de commercialisation internes du coton ont également été transformés dans la plupart des pays en développement, l'État intervenant de moins en moins, puis plus du tout, dans la commercialisation des intrants et de la production ainsi que dans la fixation des prix à la production intérieurs. Les offices semi-publics de commercialisation du coton ne sont plus directement associés à l'exportation du coton, leur rôle se limitant essentiellement à l'élaboration de la politique sectorielle. Les groupements et les unions de coopératives qui dominaient jusque là les achats intérieurs de coton sont aujourd'hui des intervenants plutôt marginaux. Ces réformes ont permis au secteur privé de se tailler une plus grande part de la commercialisation du coton, mais les effets ont été relativement mitigés du fait des contraintes suivantes :

- ❑ Manque de financement commercial, ce qui limite la concurrence sur les prix (surtout à la production) et conduit à la concentration du pouvoir de marché entre les mains de quelques sociétés étrangères, lesquelles ont accès à un financement offshore relativement meilleur marché.
- ❑ Baisse de la qualité du coton, conjuguée à une baisse des primes à la qualité pour le pays exportateur. Ce phénomène est souvent dû à un piètre respect des normes de qualité dans les contrats privés et au non-paiement des primes à la qualité au seuil de l'exploitation, même si plus en aval dans la chaîne de commercialisation quelques négociants perçoivent des primes à la qualité.
- ❑ Manque de certitude quant à l'efficacité de l'autre partie, surtout lorsque les négociants des pays producteurs n'ont pas l'expérience requise.
- ❑ Incertitude quant aux prix, liée en partie à l'instabilité des cours mondiaux mais accentuée par d'importantes variations des prix au cours de la saison, les producteurs étant souvent contraints de vendre pour nourrir leur famille plutôt qu'en fonction des fluctuations des prix escomptées.

La présente section présente la manière dont les systèmes de récépissés d'entreposage peuvent aider à surmonter certaines de ces contraintes et ainsi permettre aux producteurs de tirer davantage parti des réformes. Les exemples de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie montrent comment des systèmes peuvent aider à surmonter certains de ces problèmes, notamment en facilitant l'accès au financement, en abaissant les coûts des transactions (par l'utilisation de grades normalisés et les ventes sur description), tout en raccourcissant la chaîne entre les producteurs et les utilisateurs finaux.

### **En quoi consistent les systèmes de récépissés d'entreposage?**

Au titre de ce système, un récépissé d'entreposage est établi au nom d'un déposant (un agriculteur, un groupe d'agriculteurs, un transformateur ou un négociant) pour attester qu'il ou elle a déposé un produit de base donné, dans les quantités et de la qualité indiqués, à un endroit donné. Le titulaire du récépissé peut le donner en gage à un prêteur (la marchandise déposée servant de garantie pour le prêt) ou le transférer à un acheteur (par le biais d'une vente). L'exploitant de l'entrepôt ou le tiers détenteur (collateral manager), qui détient les stocks, garantit la livraison contre le récépissé, et devrait compenser toute perte de valeur du au vol, à l'incendie ou à d'autres catastrophes. Les acteurs principaux du système des récépissés d'entreposage sont les déposants, l'exploitant de l'entrepôt ou le tiers détenteur, et les prêteurs. Leurs rôles, responsabilités et bénéfices peuvent varier selon que le système est réglementé ou non (voir plus bas).

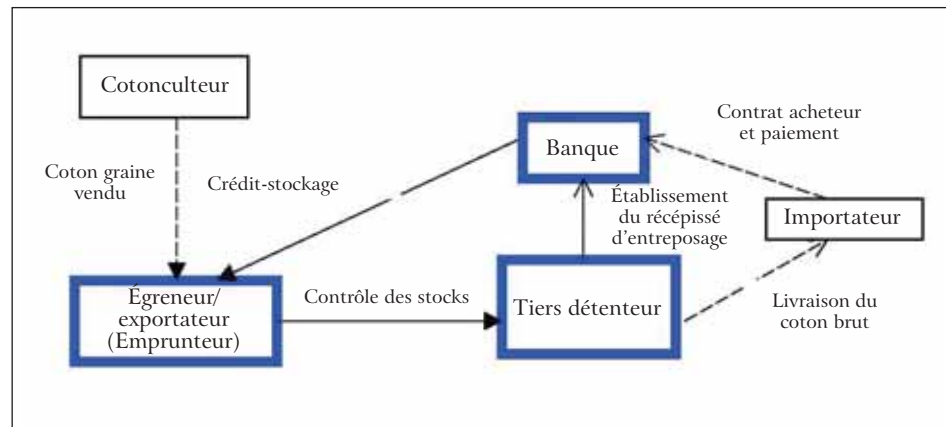
#### ***Systèmes de récépissés d'entreposage non réglementés***

Un système de récépissés d'entreposage non réglementé est un système juridique ou formel de constitution de garanties, au titre duquel les services fournis ainsi que les droits et les obligations des parties se fondent sur le droit des contrats existant. Les parties lésées peuvent par conséquent chercher à obtenir réparation devant les tribunaux. Toutefois, contrairement au système de récépissés d'entreposage réglementé, ni les gestionnaires des biens affectés en garantie (qui détiennent les marchandises stockées) ni l'établissement des récépissés sont réglementés par un organisme réglementaire indépendant.

Au titre de ce système, les obligations et droits contractuels sont généralement définis dans le cadre d'*accords de gestion de biens* affectés en garantie conclus entre trois acteurs clés présentés à la figure 3.2 : l'emprunteur, le tiers détenteur et le prêteur (généralement une banque). Dans la filière cotonnière, les emprunteurs sont généralement des sociétés d'égrenage ou d'exportation de moyenne ou de grande taille qui gèrent des volumes suffisamment importants de coton graine ou de coton brut pour justifier le coût de ce service, et qui possèdent ou peuvent louer les entrepôts nécessaires. Les très gros négociants, notamment les multinationales intégrées verticalement, n'utilisent pas souvent les systèmes de récépissés d'entreposage car elles ont plus facilement accès à des financements offshore meilleur marché. Pour des raisons d'échelle, les petits négociants et les groupes de petits exploitants éprouvent souvent des difficultés à y recourir.

Les gestionnaires des biens affectés en nantissement délivrent généralement des récépissés d'entreposage non négociables, non transférables et garantissent la livraison des produits de base stockés. La plupart sont des filiales locales de sociétés de surveillance internationales qui obtiennent une assurance internationale et des cautionnements de bonne fin pour étayer leur garantie de livraison. Elles ont aussi souvent une expérience de la certification qualité et quantité pour plusieurs produits de base. La Société générale de surveillance (SGS) est la plus connue de ces sociétés. Parmi les autres figurent Audit, Control and Expertise (ACE), Cotecna, Baltic International, Bureau Veritas et Socotec/ITS.

Figure 3.2: Acteurs clés du système de récépissés d'entreposage non réglementé



### *Cycle de la transaction dans le cadre d'un système de récépissés d'entreposage non réglementé*

Le cycle se présente normalement comme suit :

- ❑ L'emprunteur présente une demande de crédit avant l'ouverture de la récolte. La demande de prêt est généralement évaluée à l'aune du bilan et des antécédents de l'emprunteur ainsi qu'en fonction des garanties offertes.
- ❑ Si un accord de principe est donné à la demande de prêt, la banque et l'emprunteur choisissent un tiers détenteur, mais c'est souvent l'avis de la banque qui prime. Un contrat de tierce détention (CTD) est alors signé entre l'emprunteur (l'égreneur), le tiers détenteur et la banque qui finance.
- ❑ Le tiers détenteur, sur la base du CTD, dispose d'un accès exclusif à l'entrepôt fourni par l'emprunteur – il peut être loué si l'emprunteur ne possède pas les installations nécessaires. Une somme forfaitaire (environ \$E.-U. 1) peut être versée à l'emprunteur par le tiers détenteur pour sceller le contrôle légal sur l'entrepôt.
- ❑ À partir de là, le tiers détenteur prend légalement en garde le coton graine et/ou le coton brut stocké dans l'entrepôt et n'est habilité à le remettre qu'avec l'autorisation formelle du prêteur. Le tiers détenteur est censé fournir régulièrement des informations actualisées sur la quantité, la qualité et la valeur des stocks devant être assurés par l'emprunteur.
- ❑ Après l'égrenage et à la réception d'un ordre confirmé, la banque autorise la remise du coton brut à un importateur. L'importateur doit avoir payé le coton brut livré ou pris les dispositions nécessaires pour le payer.
- ❑ Les paiements à l'égreneur doivent passer par la banque de crédit pour garantir le remboursement intégral du prêt et des dépenses de service connexes. Certaines banques insistent pour que le stock ne soit remis qu'après réception du paiement si le contrat n'est pas assorti d'une L/C
- ❑ Les frais de gestion des biens affectés en garantie s'échelonnent habituellement entre \$E.-U. 1 500 et \$E.-U. 3 000 par site et par mois, ce qui signifie qu'il est plus rentable pour les emprunteurs de travailler avec des stocks de gros volumes.

Outre le contrat de tierce détention, la banque demande souvent les garanties suivantes :

- ❑ Servitude personnelle sur les avoirs des administrateurs et/ou des actionnaires ainsi qu'une charge fixe et variable sur les avoirs de l'emprunteur, généralement l'usine d'égrenage.

- ❑ Un contrat acheteur confirmé à prix fixe ou une L/C pouvant être utilisé pour évaluer le coton affecté en garantie.

Le système présente l'inconvénient qu'il est difficilement accessible surtout aux petits égreneurs pour lesquels le coût de la tierce détention et de l'assurance peut être prohibitif. Les décisions financières peuvent être longues à prendre et l'exigence de contrats acheteurs à prix fixe signifie que les emprunteurs n'ont pas la possibilité de bénéficier des fluctuations des cours en leur faveur. Les récépissés établis n'étant pas transférables, ils ne peuvent être utilisés comme instruments de livraison contre contrats, ce qui limite leur fonction de facilitation des échanges.

Les tiers détenteurs, à l'instar des autres opérateurs, sont parfois victimes de pertes dues à des vols ou à de la fraude. Leur responsabilité, le cas échéant, est souvent limitée par des clauses de limitation de la responsabilité et d'indemnisation partielle dans le contrat de tierce détention. Il est par conséquent essentiel que les prêteurs fassent preuve de diligence raisonnable dans le choix des tiers détenteurs et suivent de près leurs opérations.

### *Le système de récépissé d'entreposage réglementé*

Le modèle réglementé diffère du modèle non réglementé en ce sens qu'un organisme de réglementation indépendant y est associé. L'organisme de réglementation peut être un organisme public, comme aux États-Unis (où le Département de l'agriculture est le principal organisme de réglementation) et en République-Unie de Tanzanie, qui ont opté pour ce modèle suite à la promulgation de la loi d'habilitation en 2005. Un organisme relevant du secteur privé, comme par exemple une bourse de marchandises solide telle celle de l'Afrique du Sud, peut aussi réglementer les opérateurs d'entrepôts délivrant des récépissés négociables qui sont échangés. En Zambie et en Ouganda, un autre modèle est mis en avant, dans le cadre duquel un organisme indépendant contrôlé par le secteur privé est habilité par le gouvernement à faire appliquer les normes professionnelles et les lois appropriées qui régissent le système de récépissés d'entreposage réglementé.

L'organisme de réglementation indépendant est chargé de l'attribution des licences ou de la certification des exploitants d'entrepôts en tant que dépositaire de stocks affectés en garantie (s'assurant qu'ils respectent les critères établis dans les lois et règlements pertinents); de réglementer l'établissement de récépissés d'entreposages normalisés pour minimiser le risque de fraude; et de superviser les activités des exploitants d'entrepôts (procéder notamment à des vérifications inopinées des stocks et de la qualité).

Les exploitants sous licence offrent des services d'entreposage «public», en d'autres termes ils peuvent stocker des marchandises pour le compte de déposants multiples (de toutes tailles) dans un seul entrepôt ou sur un seul site. Les récépissés délivrés peuvent être transférables et négociables en fonction de la loi d'habilitation. Les exploitants d'entrepôts sous licence peuvent compter dans leurs rangs des sociétés de surveillance locales tout comme internationales, ainsi que des sociétés de transformation telles des usines d'égrenage.

### **Cycle de la transaction dans le cadre d'un système de récépissés d'entreposage réglementé**

Les déposants qui ont besoin de fonds pour acheter du coton graine présentent une demande de crédit avant l'ouverture de la campagne de commercialisation. La demande est généralement évaluée sur la base de critères et de procédures traditionnels qui comprennent notamment :

- ❑ Le bilan de l'emprunteur, des renseignements sur sa solvabilité ou ses résultats antérieurs.
- ❑ La démonstration de la viabilité de l'activité proposée.

- ❑ Une servitude personnelle sur les avoirs des administrateurs et/ou actionnaires, et/ou une charge fixe et flottante sur les avoirs de l'entreprise/du groupe.
- ❑ L'atténuation du risque de prix, sous la forme de contrats acheteurs, en l'absence d'instruments basés sur le marché.

Tout comme dans le cas de prêts dans le cadre du système non réglementé, la prise de décision est lente et la procédure bureaucratique, impliquant des recommandations des responsables des crédits, des commissions de crédit et de la direction.

Une fois le coton graine acheté ou rassemblé par les groupes de producteurs, il est livré aux usines d'égrenage désignées pour y être stockées et traité. L'organisme de réglementation indépendant est chargé de l'octroi des licences ou de la certification des usines d'égrenage désignées. Quiconque peut effectuer des dépôts pour autant que les critères suivants soient respectés :

- ❑ Volumes minimums fixés par chaque usine d'égrenage (de 3 à 7 tonnes de coton graine en République-Unie de Tanzanie et en Ouganda, par exemple) – afin de réduire les coûts administratifs, de transport et des transactions.
- ❑ Des normes de qualité minimum fixées par chaque organisme de réglementation en consultation avec les professionnels. Le coton graine doit pouvoir être stocké et le coton brut doit être facilement commercialisable.

Les usines d'égrenage désignées remettent aux déposants des certificats d'entrepôt une fois le coton déposé pesé et classé. Les certificats d'entrepôts indiquent la quantité et la qualité du coton graine déposé; le nom du déposant; et l'obligation de l'égreneur de livrer le coton graine décrit ou son équivalent en coton brut au déposant ou à une tierce partie de bonne fois au profit de laquelle le récépissé a été transféré. Le récépissé d'entreposage contient aussi les modalités et conditions de stockage.

Lorsque le déposant a l'intention de contracter un emprunt sur la base de stocks affectés en garantie, la procédure à suivre se présente comme suit :

- ❑ L'emprunteur s'adresse à une banque offrant des financements sur stocks et lui soumet sa demande accompagnée du récépissé d'entreposage et, si nécessaire, un contrat acheteur.
- ❑ La banque confirme le statut du récépissé d'entreposage auprès de l'égreneur désigné avant de consentir le crédit – opération essentielle pour minimiser le risque de fraude.
- ❑ Le crédit consenti dépend de la valeur marchande du coton brut produit à partir du coton déposé, compte tenu des fluctuations de prix anticipées.

Avant la vente, un système de surveillance des stocks affectés en garantie permet de préserver les intérêts des déposants et des prêteurs, qui implique notamment :

- ❑ La présentation par les exploitants d'entrepôts de rapports quotidiens sur la situation du stock aux prêteurs et aux organismes de réglementation.
- ❑ Des contrôles inopinés par les organismes de réglementation afin de vérifier le volume et la qualité des stocks et pour s'assurer du respect de la conformité aux normes et règlements en matière de stockage.
- ❑ Des inspections complémentaires par les compagnies d'assurance et les banques.
- ❑ La surveillance de l'évolution du marché qui pourrait avoir une incidence sur la valeur du nantissement par les responsables des crédits, lesquels peuvent conseiller à leurs clients de liquider les stocks si nécessaire afin de minimiser l'exposition à des fluctuations des prix potentiellement préjudiciables.

Une fois la récolte vendue, le paiement doit être effectué auprès de la banque de financement. Cette disposition figure souvent dans les contrats acheteurs.

Après s'être assurée que le prêt a été remboursé, la banque de financement remet le récépissé d'entreposage à l'acheteur de bonne foi, lequel peut prendre livraison du coton brut ou du coton graine sur présentation du récépissé d'entreposage à l'égreneur désigné. Sur présentation du récépissé d'entreposage et des instructions de la banque, l'égreneur autorise la remise du coton brut ou du coton graine à l'acheteur et annule le récépissé d'entreposage pour clore la transaction.

Les récépissés d'entreposages réglementés présentent l'avantage supplémentaire d'être accessibles aux petits opérateurs tels les groupes de producteurs, comme le montre les exemples de la République-Unie de Tanzanie et de l'Ouganda. Mettre sur pied ce type de système n'est toutefois pas facile, surtout s'agissant de créer et de maintenir un environnement réglementaire et politique propice.

### ***Systèmes pilotes de récépissés d'entreposage en République-Unie de Tanzanie et en Ouganda***

*Le système réglementé a été testé avec succès en République-Unie de Tanzanie et en Ouganda. Un groupe de producteurs, la Oridoyi Rural Cooperative Society de République-Unie de Tanzanie, qui a utilisé le système, a permis à ses membres de multiplier leur production de coton graine par presque 10 sur une période de quatre ans. Le financement a été accordé par une banque locale, la CRDB Bank Ltd, qui a également prêté quelque \$E.-U. 10 millions par an sur la base de café affecté en garantie. La coopérative a aussi réussi à commercialiser son coton brut directement à un négociant de coton basé au Royaume-Uni pour la campagne 2005/06. L'augmentation de la production a principalement été financée par la coopérative à partir de bénéfices non distribués accumulés grâce à la commercialisation du coton pour le compte de ses membres, par le biais du système de récépissés d'entreposage.*

*En Ouganda, la Nyakatonzi Cooperative Union a offert des services de stockage et d'égrenage aux sociétés coopératives membres, leur permettant ainsi d'utiliser le système de récépissés d'entreposage. Ces sociétés n'ont pas obtenu de financement sur stocks, les membres étant disposés à attendre le paiement jusqu'à après la vente du coton brut. Les producteurs participants ont enregistré une augmentation progressivement de plus de 40% de leur revenu en vendant du coton brut et des semences de coton plutôt que du coton graine. Le groupe a aussi bénéficié de l'augmentation de la production sans avoir à lever des fonds supplémentaires pour acquérir du coton graine.*

*Source : Rapports du Natural Resources Institute.*

## **S'assurer dans un monde incertain**

La présente section traite diverses questions en rapport avec l'assurance sous l'angle de la filière cotonnière, en tenant compte de son dynamisme et de sa nature changeante. Les sujets abordés devraient aider les producteurs, les égreneurs, les financiers, les négociants ou les filateurs à mieux comprendre le fonctionnement de l'assurance.

L'assurance repose sur trois grands principaux : le risque, l'indemnisation et la bonne foi absolue.

### **Risque**

Selon le *Chambers Dictionary*, un risque est «un hasard, un danger, une éventualité de perte ou de dommage, un degré de probabilité de perte, une personne, un facteur ou une chose susceptible de causer un danger, le fait de s'exposer à des conséquences malheureuses en faisant quelque chose».



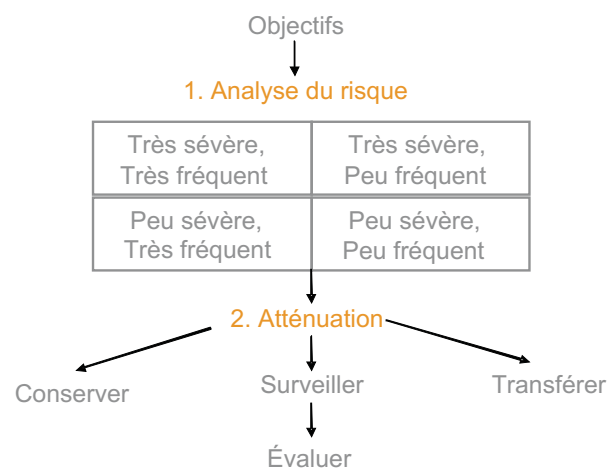
Une combinaison de facteurs est associée au terme «risque» notamment l'incertitude, la cause de la perte et l'ampleur de la perte. L'ampleur de la perte s'entend de la conjugaison de la fréquence (à quelle fréquence l'évènement peut se produire) et de la gravité (conséquences financières de l'évènement).

### *Gestion du risque*

Dans toute activité commerciale, il est important de gérer les conséquences des risques (pour la rentabilité de l'activité et la réputation de l'entreprise) en fonction de la gravité de la situation. Un audit des risques auxquels est confrontée votre organisation vous permettra de savoir lesquels parmi ces risques peuvent et devraient être «transférés», et d'évaluer le coût de l'opération. Ce transfert de risque peut s'opérer de diverses manières comme par le biais d'un meilleur contrôle des coûts ou de la tierce détention ou, de manière plus traditionnelle, en contractant une assurance.

La figure 3.3 ci-dessous illustre les différentes étapes d'une gestion du risque efficace. Dans un premier temps les risques doivent être définis et analysés en fonction de leur possible sévérité et fréquence. À partir de là, l'entreprise doit décider de quelle manière atténuer ces risques, en d'autres termes soit de les gérer elle-même, soit de les transférer. Quelle que soit l'option retenue, il est important de surveiller et d'évaluer l'exposition au risque pour s'assurer que l'entreprise n'est pas exposée à des risques inutiles.

**Figure 3.3: Étapes d'une gestion du risque efficace**



### **Indemnisation**

L'assurance offre une protection financière contre le résultat d'un événement imprévu, défini à l'avance. L'assurance est un contrat entre le propriétaire de la marchandise, qui souhaite éviter ou minimiser le risque de perte ou de dommage, et la compagnie d'assurance, qui assume le risque en question moyennant paiement d'une prime.

Le terme «indemnisation» s'entend du droit de percevoir une compensation pour une perte subie et couverte par le contrat d'assurance. Le propriétaire de la marchandise doit pratiquer ce que l'on appelle «l'évitement du risque», tout comme la compagnie d'assurance doit indemniser l'assuré ou compenser les pertes légitimes.

Il convient de noter que tous les risques ou éventualités ne peuvent pas être assurés. Les risques assurables doivent être considérés comme des événements imprévus ou fortuits. Ils doivent aussi respecter le principe de «l'intérêt assurable», et le risque ne doit pas être contraire à l'ordre public (loi ou réglementation).

## Bonne foi absolue

Tous les contrats d'assurance sont soumis au principe de la bonne foi absolue, ce qui signifie que l'assuré doit véritablement informer le souscripteur de tous les faits déterminants susceptibles d'influencer l'assuré dans sa décision d'accepter ou non le risque ou dans sa notation de celui-ci. Cette «obligation de divulgation» se poursuit tout au long de la durée de la police.

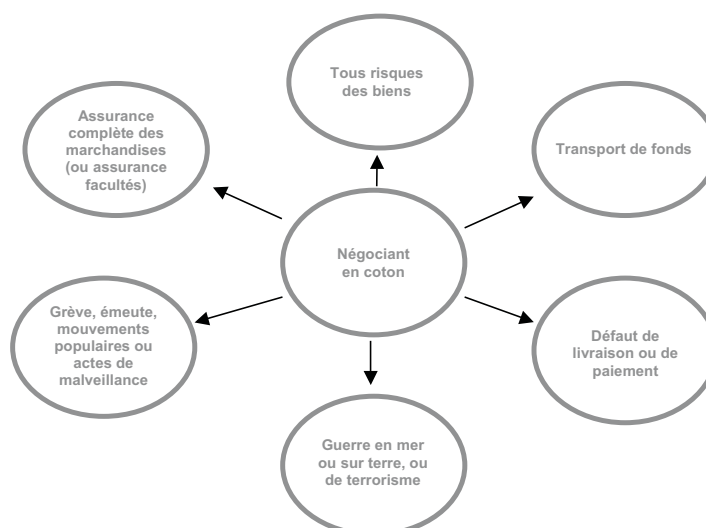
## Types de couvertures d'assurance pour protéger votre activité

Parmi les types d'assurance disponibles pour protéger l'entreprise figurent :

- ❑ *L'assurance complète des marchandises* (ou assurance facultés) qui peut couvrir toutes les pertes physiques ou dommages causés au coton, coton graine, linters ou autres marchandises désignées tant que l'entreprise a un intérêt assurable.
- ❑ *L'assurance tous risques des biens*, qui peut couvrir toutes les pertes ou dommages physiques causés aux bâtiments, contenus et équipements désignés de l'entreprise tant qu'elle a un intérêt assurable.
- ❑ *L'assurance transport de fonds s'adresse aux acheteurs qui transportent des liquidités*. La couverture contre le risque de vol peut être incluse dans la police sur facultés.
- ❑ *L'assurance contre les grèves, émeutes, mouvements populaires ou actes de malveillance* couvre les pertes physiques à l'intérêt assurable.
- ❑ *L'assurance contre les risques de guerre en mer ou sur terre, ou de terrorisme* couvre les dommages physiques causés par la guerre, dans le cadre du transport maritime ou du stockage, et comprend les actes de terrorisme.
- ❑ *L'assurance contre le défaut de livraison ou de paiement* couvre les événements politiques tels que l'embargo, l'annulation d'une licence d'importation ou d'exportation préalablement valable, la confiscation du coton ou le fait pour une entité étrangère de ne pas honorer le contrat.

La figure 3.4 illustre les options qui s'offrent au négociant en coton. La couverture peut être souscrite isolément ou en combinaison.

Figure 3.4: Possibilités d'assurance

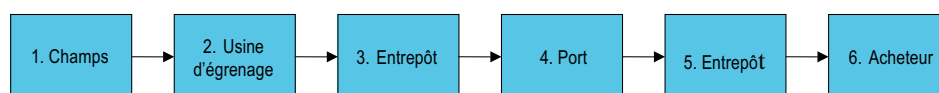


### *L'assurance tout au long du processus de production du coton*

Tout au long du processus de production du coton, les matières ou produits passent plusieurs fois d'un propriétaire à l'autre. D'une manière générale, les risques qui doivent être pris en compte à tous les stades de la production sont l'inondation, l'incendie, la foudre, l'explosion, la destruction ou les dommages causés par les grèves ou les émeutes, le vol et le cambriolage. Les risques de détérioration due à une teneur excessive en humidité, à un stockage prolongé ou à une infestation devraient être pris en considération, mais ils ne seront pas tous assurables.

Pour souscrire une couverture d'assurance, l'entreprise doit avoir un intérêt assurable valable. La figure 3.5 représente une chaîne d'approvisionnement en coton type. Quelques exemples de considérations clés intervenant à différents stades de ce processus sont évoqués plus bas, de même la notion d'intérêt assurable.

**Figure 3.5: Chaîne d'approvisionnement en coton type**



#### **Étapes 2 à 3 – Usines d'égrenage ou entrepôts dans le pays d'origine**

À ce stade, une fois égrené le coton est souvent emballé dans des balles frappées de la marque du propriétaire, qui sont cerclées par des liens de métal. Le coton peut être stocké à l'intérieur d'entrepôts ou à l'extérieur sur des bâches ou des palettes. Les intempéries ou les incendies à l'origine de dommage sont des exemples d'événements fortuits reconnus. Il est important de tenir un compte précis des stocks et de procéder à des contrôles réguliers pour déceler les problèmes.

#### **Étapes 2 à 3 et 4 – Transit intérieur jusqu'au port ou à l'entrepôt**

La marchandise est souvent déplacée par des transporteurs indépendants ou transportée par chemin de fer. Les envois devraient donc être soumis à un contrôle qualité, de poids et de teneur en humidité. Le recours au tiers détenteur personnel ou désigné de l'entreprise pour contrôler la qualité et la quantité doit être encouragé afin de minimiser le risque de fraude ou de réception de coton endommagé.

#### **Étapes 2, 3, 4 et 5 – Entreposage**

Plus l'entrepôt et son exploitant sont irréprochables, plus il sera facile d'obtenir une couverture et de négocier des conditions favorables. Pour accorder une couverture, les compagnies d'assurance peuvent souhaiter savoir et comprendre comment l'entreprise assurée fonctionne. Il est important que le coton stocké puisse être facilement identifié selon un système de travées numérotées dans lequel les travées sont délimitées à l'aide de marques de peinture au sol. Le coton devrait toujours être entreposé sur des planches ou des palettes de bois sèches et propres, hors sol, loin des murs.

### **Exclusions**

#### **Égrenage**

Le risque d'égrenage défectueux ou d'égrenage inadéquat ne peut généralement pas être assuré mais différentes mesures peuvent être prises par le négociant

pour les minimiser, notamment : une relation solide avec l'acheteur, une connaissance préalable de l'égreneur et un bon contrôle qualité.

### Exportation

Les exportateurs devraient garder à l'esprit que ce sont eux qui couvrent les risques liés aux déplacements et à l'entreposage du coton. Ils sont également tenus de livrer une qualité et une quantité données de coton à un moment et en un lieu donnés. Une mauvaise gestion des risques FOB peut réduire à néant les possibilités d'invoquer la force majeure.

### À partir de quel moment suis-je responsable? Début et fin du risque

En fonction des termes du contrat de vente, l'assurance peut prendre fin à différents stades du processus d'expédition. Cette disposition a des conséquences importantes en cas de demande d'indemnisation. Il convient dans ce cas là de savoir qui devra payer et qui doit donc contracter une assurance pour protéger la marchandise.

**FCA ou FOT** (franco camion – peut être soit **CY** soit **CFS**). L'acheteur ou son mandataire désigne le lieu de la livraison de la marchandise, préalablement dédouanée pour l'exportation par le vendeur, au transporteur dans le pays, probablement à l'usine d'égrenage ou à l'entrepôt du vendeur, ou sur le camion du transporteur. L'exportateur ne couvre à partir de là plus aucun risque d'endommagement ou de destruction, mais il reste responsable des erreurs ou omissions qui se sont produites pendant que la marchandise était en sous sa responsabilité.

**FOB et CFR**. L'acheteur est responsable de l'ensemble des coûts et risques de perte ou de dommage à la marchandise une fois celle-ci livrée par le vendeur au port désigné et une fois qu'elle a franchi le bastingage du navire. Le vendeur doit acquitter les coûts du fret, et si le contrat est CFR, il doit aussi se charger de dédouaner la marchandise à l'exportation.

**CIF**. En plus d'acquitter les frais de fret maritime, le chargeur doit aussi souscrire et payer une assurance qui doit être conforme aux dispositions actuelles de l'ICA : entrepôt à entrepôt, tous risques y compris les grèves, émeutes, mouvements populaires (SRCC) ainsi que les risques de guerre à la valeur CIF + 5%. Le vendeur doit contracter l'assurance et verser les primes, mais il n'est tenu de payer que la couverture minimale. Si l'acheteur demande une couverture plus importante, il doit se mettre d'accord avec le vendeur ou la contracter lui-même.

### Autres considérations importantes

#### *De l'importance de la couverture – sinistres*

Il est du devoir de l'assuré et de quiconque agit en son nom de :

- Prendre toutes les mesures raisonnables pour éviter ou minimiser les pertes recouvrables par l'assurance, telles que :
  - L'incendie du coton entreposé ou en transit
  - L'endommagement par l'eau en entrepôt ou en transit
  - La destruction des balles entreposées par des émeutiers
  - Le vol des balles de coton.
- S'assurer que tous les droits contre des tierces parties (personnel de l'entrepôt, transporteurs, autorités portuaires, etc.) sont préservés et exercés comme il se doit.

## *Types de couvertures d'assurance disponibles*

### **Police ouverte**

Il s'agit de la couverture la plus souple, et pour ceux dont les besoins sont continus mais variables le coût unitaire peut s'avérer inférieur. Lorsque l'on a régulièrement besoin d'assurance, la pratique veut que l'on souscrive un contrat d'assurance des marchandises valable pendant un laps de temps donné – généralement une année. Toutes les dispositions sont évoquées et conclues en une fois dans le contrat principal et s'appliquent sur toute la période. Ceci signifie que durant cette période de validité la couverture est disponible à tout moment, selon que de besoin, sous réserve des dispositions de la police.

### **Exposition maximale ou limite de la responsabilité**

Cette couverture signifie que vous récupérez uniquement ce que vous avez perdu. Dans le cas d'une police ouverte, le contrat d'assurance précise les limites de la responsabilité du souscripteur qui compense l'assuré pour un événement unique. Le montant à rembourser peut varier à chaque étape du transport ou du stockage. Au cas par cas (assurance par certificat), la responsabilité est limitée par le montant indiqué sur le certificat d'assurance.

### **Portée de l'assurance – tous risques**

Cette couverture est souscrite sur une base ad hoc ou sur une base annuelle. Si les volumes couverts sont suffisamment importants, il peut s'agir de l'option la plus rentable. Toutefois, dans la pratique, l'expression «tous risques» *ne signifie pas* que tous les risques imaginables sont couverts. L'assurance entreposage et transport normale couvre uniquement les pertes liées aux dommages physiques causés aux marchandises par des événements fortuits.

La police «tous risques» couvre normalement tous les risques physiques qui y sont mentionnés. Si un événement n'est pas mentionné, c'est qu'il n'est probablement pas couvert.

## ***Glossaire des termes de base de l'assurance***

La portée de la couverture d'assurance est déterminée par l'énoncé de la police. Certains termes fréquemment utilisés sont définis ci-dessous.

**Assuré.** Partie ayant un intérêt assurable dans l'objet couvert par la police.

**Assureur.** Fournisseur agréé et autorisé d'une police d'indemnisation (le contrat d'assurance).

**Condition.** Clause énoncée dans la police d'assurance qui doit être respectée par l'assuré et/ou l'assureur.

**Courtier.** Intermédiaire sous licence autorisé à agir pour le compte de l'assuré et à souscrire une police d'assurance, d'en négocier, le cas échéant, les amendements ultérieurs et, si nécessaire, à négocier et régler les sinistres valables auprès de l'assureur.

**Durée de la police ou période d'assurance.** La période entre le début et l'expiration de la police d'assurance; toute perte subie en dehors de cette période n'est pas couverte.

**Expert en sinistres ou régleur.** Personne désignée par l'assureur pour évaluer la validité et la valeur du sinistre.

**Exclusions.** Événements définis dans la police d'assurance et qui ne sont pas couverts par la police.

**Franchise.** Somme d'argent qui reste à la charge de l'assuré donc non indemnisée par l'assureur en cas de perte.

**Garantie.** Clause de la police d'assurance qui, si (de l'avis de l'assureur) elle est ignorée ou violée par l'assuré, peut invalider la police d'assurance.

**Indemnité ou limite d'assurance.** Montant maximal pour lequel le souscripteur accepte d'engager sa responsabilité du vis-à-vis de l'assuré pour n'importe quel nombre d'événements convenus causant une perte au titre de la police d'assurance.

**Intérêt assurable.** L'assuré doit avoir un intérêt suffisant dans l'objet assuré ou le posséder. Une fois qu'une entreprise a payé ou prépayé du coton ou d'autres marchandises, ce principe est établi (pour autant qu'en cas de perte de la marchandise l'entreprise puisse démontrer une perte financière directe).

**Prime.** Somme d'argent payable par l'assuré à l'assureur pour valider la police d'assurance.

---

## Gestion du risque – Le point de vue d'un responsable de la chaîne d'approvisionnement du coton

### Risque

Le risque peut être simplement défini comme l'exposition à des événements incertains, tels que :

- Grève dans le port d'expédition;
- Inondation ou sécheresse dans les régions productrices de coton;
- Non-respect d'une obligation contractuelle par l'acheteur ou le fournisseur;
- Incendie dans l'entrepôt de coton;
- Augmentation marquée du prix du coton;
- Récolte de coton de mauvaise qualité.

La gestion du risque s'entend des mesures prises pour gérer de manière proactive les événements incertains. L'idée n'est pas d'éliminer l'incertitude mais de mettre en place des processus permettant d'identifier et de contrôler activement l'incertitude et de la gérer dans des limites d'exposition données pouvant être définies en fonction de la capacité financière ou le désir de l'organisme de faire face à des événements risqués.

La gestion du risque a acquis droit de cité au cours des quinze dernières années. Cette prise de conscience rapide du risque a été motivée par les facteurs suivants :

- Faillites d'entreprises très médiatisées. Celles-ci ont donné une image de plus en plus négative du comportement des entreprises, qui sont à présent tenues de démontrer qu'elles ont adopté des pratiques de gestion des risques et de gouvernance saines.
- Obsession du marché pour les résultats à court terme.
- Changements législatifs de la gouvernance des entreprises (normes Bale II, Sarbanes Oxley etc.).
- Croissance rapide des volumes de produits dérivés échangés tels les contrats à terme et les options.

### Cadre de la gestion des risques

La figure 3.6 ci-après met en évidence les différentes étapes du processus d'institutionnalisation du cadre de la gestion des risques au sein d'un organisme.

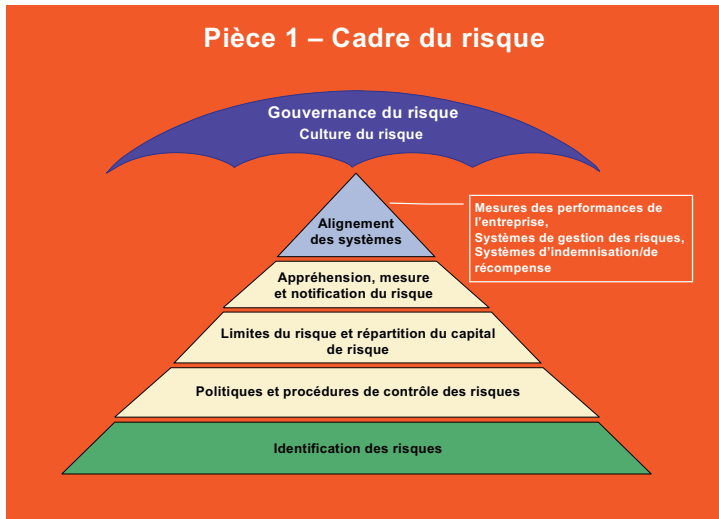


Figure 3.6: Cadre du risque

*Identification du risque.* Il s'agit d'identifier les risques clés pour l'entreprise. Par exemple, les risques clés pour un maillon de la chaîne d'approvisionnement en coton sont le risque de prix du coton, le risque de base (prix physiques par rapport aux prix à terme), le risque de crédit, le risque de contrepartie sur les contrats d'achat/de vente non expédiés, le risque de documentation (pour la négociation de la L/C), le risque de change, etc.

*Politiques et procédures de contrôle des risques.* Il s'agit de mettre en oeuvre des politiques et des procédures de contrôle des risques pour gérer les risques précédemment identifiés. L'entreprise devrait aussi adopter un mécanisme

d'évaluation des risques pour garantir le respect des politiques de gestion du risque et constamment actualiser les politiques de contrôle des risques pour s'adapter aux nouvelles catégories de risques.

*Limites du risque et répartition du capital de risque.* Le conseil d'administration de l'entreprise devrait définir le capital de risque que l'entreprise est disposée à assumer. La direction de l'entreprise peut alors répartir ce capital de risque (ou limites des risques) entre les différentes unités de l'entreprise.

*Appréhension, mesure et notification du risque.* Une fois les limites du risque définies (et à ce moment uniquement), les systèmes et procédures devraient être mis en place pour saisir les données relatives au risque, mesurer le quantum de risque, puis évaluer, contrôler et notifier l'exposition au risque par rapport aux limites approuvées.

*Alignement des systèmes.* L'alignement des systèmes d'évaluation des performances et des mesures d'incitation annuelles est l'élément le plus important de la mise en oeuvre du cadre de gestion du risque. Il s'agit de l'aspect essentiel de l'instauration d'une culture du risque saine et traduit les efforts déployés par la direction pour maximiser les avantages par rapport aux risques.

## Gouvernance du risque

### Structure de gouvernance

La structure idéale de gouvernance du risque se caractérise par une assurance externe indépendante ainsi que par une assurance de gestion interne comme le montre la figure 3.7.

### Assurance externe

Le comité du risque du conseil d'administration devrait être l'organe faîtière de la gestion du risque. Le comité devrait être dirigé par un administrateur extérieur. Le comité devrait être chargé de déterminer les orientations des risques du marché (de prix, de base et de change).

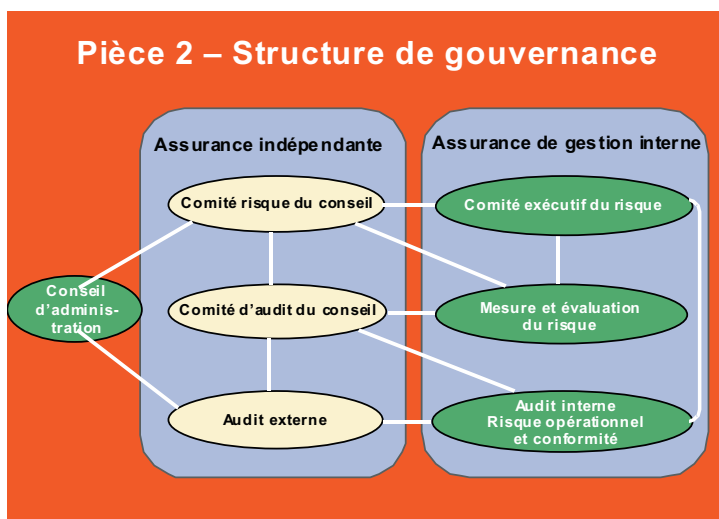


Figure 3.7: Structure de gouvernance

Le comité d'audit du conseil d'administration devrait aussi être dirigé par un administrateur indépendant. Ce comité devrait superviser les risques opérationnels associés à l'entreprise. Le comité du risque du conseil d'administration et le comité d'audit du conseil d'administration devraient compter des membres en commun pour éviter toute lacune dans le processus de gouvernance.

Les auditeurs externes devraient réaliser un audit annuel des procédures de gestion du risque de l'entreprise, et s'assurer que les pratiques de gestion du risque sont suffisantes pour l'entreprise.

### *Assurance interne*

Le comité des risques de la direction devrait être l'organe faîtière de la gestion du risque dans l'entreprise. Ce comité est chargé de fixer les orientations en matière de politiques et de procédures de gestion des risques dans toute l'entreprise pour les risques de prix (pur, de base et de change), ainsi que pour les risques de crédit et de contrepartie. Le bureau chargé des risques devrait être représenté au comité des risques de la direction.

L'équipe d'audit interne devrait être chargée de procéder à l'audit des risques opérationnels de l'entreprise, y compris le risque opérationnel lié à la mise en oeuvre des procédures de gestion des risques.

### *Séparation des tâches*

La procédure de contrôle des risques devrait être clairement subdivisée entre le front office, le «risk middle office», et le back office pour toutes les transactions, notamment sur les contrats à terme et les options. Il s'agit de s'assurer que :

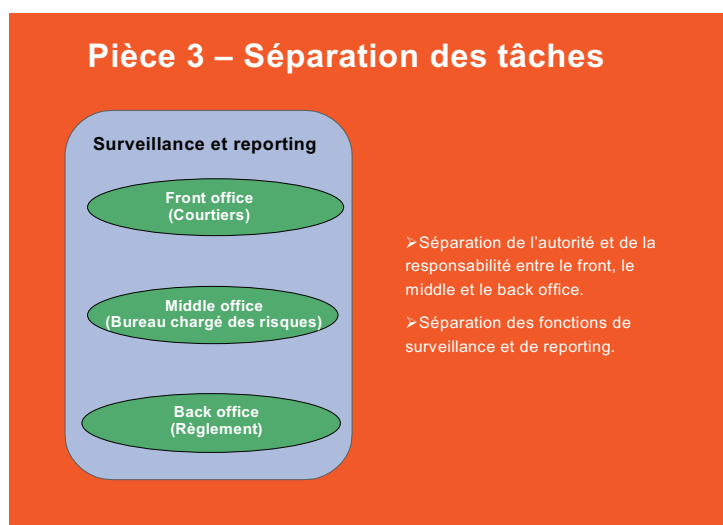


Figure 3.8: Séparation des tâches

- ❑ Toutes les opérations sont enregistrées dans les systèmes de la société;
- ❑ Les P/L (*profit and loss*) et les M2M (*mark-to-market*) de chaque courtier (*broker*) sont calculés indépendamment;
- ❑ Les traders ne peuvent effectuer les règlements de marge directement.

Le front office, composé d'équipes produits, devrait saisir toutes les transactions à terme et sur options dans les 12 heures ouvrables suivant la conclusion de la transaction. Le middle office risque devrait rapprocher ces opérations et les récapitulations quotidiennes des traders dans

un délai de un ou deux jours suivant la transaction. À partir de ce rapprochement, le middle office risque peut calculer les besoins en marge des courtiers et envoyer le détail des appels de marge au back office pour les courtiers concernés.

Le back office (trésorier) règle les courtiers sur la base des instructions du middle office risque.

### **Mesure du risque**

Le risque étant une exposition à des événements incertains, les mesures suivantes doivent être prises pour mesurer les risques quantifiables :



- ❑ Déterminer l'exposition actuelle – évaluée par le biais de systèmes adaptés.
- ❑ Mesurer l'incertitude ou l'instabilité sur la base de données historiques – écart type de l'évolution historique du prix d'un produit de base.

La valeur à risque (VaR) est l'élément de mesure des risques du marché (prix, base et change). La VaR peut être définie comme la perte maximale pouvant être subie par un ensemble d'instruments (ou portefeuille) sur la base des données historiques et en fonction d'un niveau de confiance donné.

À titre d'exemple, si la VaR pour un portefeuille est de \$E.-U. 1 million, la perte du portefeuille ne devrait pas excéder \$E.-U. 1 million avec un niveau de confiance de 95%. En d'autres termes, il existe une probabilité de 95% que la perte se situe entre \$E.-U. 0 et \$E.-U. 1,5 millions.

Les étapes pour mesurer la VaR sont les suivantes :

- ❑ Déterminer les avoirs en portefeuille – par exemple, un portefeuille de coton peut se composer de cotons physiques Ouest-Africain et américain et de contrats à terme sur plusieurs mois d'échéance de l'ICE (International Cotton Exchange).
- ❑ Calculer l'écart type pour chaque composant.
- ❑ Calculer la corrélation entre les composants. Par exemple, si le portefeuille compte trois composants C1, C2 et C3, alors la corrélation est calculée pour C1 & C2, C1 & C3, et C2 & C3.

$$\sigma = \sqrt{\sum_i (s_i \sigma_i)^2 + 2 \sum_{i < j} s_i \sigma_i s_j \sigma_j \rho_{ij}}$$

- ❑ Calculer la VaR en appliquant le résultat général.

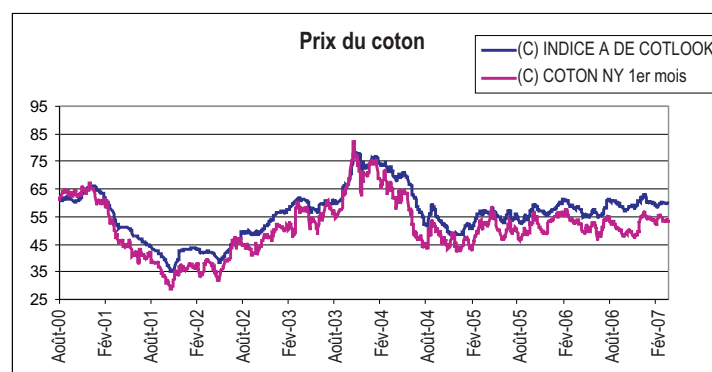
Dans l'exemple ci-dessus,  $\sigma$  représente l'écart type du portefeuille en dollars, si  $s_i$  est le composant en quantité, si  $\sigma_i$  est l'écart type du composant en dollars la tonne, et  $\rho_{ij}$  est le facteur de corrélation entre les deux composants.

La VaR est obtenu en multipliant le portefeuille  $\rho$  par le niveau de confiance requis (NC). Par exemple, pour calculer le VaR à un NC de 95%, multiplier  $\sigma$  par 1,645 et pour un NC de 99% multiplier par 2,33.

La VaR et l'exposition au risque doivent être comparées à la limite de risque (VaRs et quantité) pour un contrôle continu du risque.

## Graphiques des prix – Indice A de Cotlook et marché à terme du coton de New York

Figure 3.9: Graphique des prix



|   |       |
|---|-------|
| Corrélation (avec un décalage d'1 jour)           | 67%   |
| Terme premier mois 1 jour volatilité avec NC 95%  | 3,31% |
| Indice A de Cotlook 1 jour volatilité avec NC 95% | 1,41% |

La base (ou la différence) entre les prix du physique de l'Indice A de Cotlook et le premier mois à terme New York a fluctué au cours des sept dernières années comme le montre la figure 3.9.

La fourchette de la base, calculée en déduisant de l'Indice A de Cotlook la valeur de l'échéance du marché à terme la plus proche se présente comme suit :

| <i>Cents des États-Unis la livre</i> |               |
|--------------------------------------|---------------|
| <i>Min.</i>                          | <i>(4,54)</i> |
| <i>Max.</i>                          | <i>14,55</i>  |
| <i>Fourchette</i>                    | <i>19,09</i>  |

## Stress testing

Le stress testing consiste à :

- Étudier les événements peu probables mais qui pourraient entraîner des pertes ou des gains exceptionnels;
- Étudier les éléments les plus sensibles du portefeuille de contrats.

Le stress testing s'efforce de mesurer la vulnérabilité du portefeuille face à des événements hypothétiques et répond au besoin de déterminer la non linéarité du portefeuille en situation de contrainte. Le stress testing tient compte d'événements extérieurs (tels le SRAS et son incidence sur les fournisseurs de l'industrie de l'alimentation pour oiseaux). Il est le complément naturel de la VaR – le stress testing peut quantifier l'ampleur d'événements extrêmes très peu probables que la VaR ne permet pas de quantifier.

Les *scénarios hypothétiques* représentent les mouvements simulés des principaux facteurs de risque. Ces mouvements peuvent aller de modérés à extrêmes, et peuvent être exprimés en termes de changements absolus, de changements en pourcentage ou d'unités d'écart type. À titre d'exemple, il est possible de simuler un scénario en supposant une variation de 10 cents du prix de la livre de coton, ou un changement de 30% des volumes de coton. De la même manière, on peut aussi imaginer un changement extrême de 5 ou 10 de l'écart type des prix du coton.

Il est possible de concevoir des scénarios à partir d'événements extrêmes historiques (tels le crash boursier d'octobre 1987 ou la chute des cours des obligations de 1994). Le meilleur moyen de procéder consiste à sélectionner des scénarios du même ordre que le pire des événements historiques.

Il existe une autre méthode de stress testing, connue sous le nom de *test de sensibilité* qui consiste à augmenter ou à dégrader à l'extrême le prix de chaque facteur de risque puis à calculer l'effet combiné de tous ces changements sur la valeur du portefeuille. Dans un premier temps, un niveau de confiance de  $\alpha$ , par exemple, est précisé. Par la suite, chaque facteur de risque est considéré individuellement et modifié par  $\alpha$  fois son écart type. Le mouvement subséquent du prix à la baisse ou à la hausse qui a l'effet le plus marqué sur la valeur du portefeuille est sélectionné (par exemple, qui pousse les prix à la baisse pour les positions longues et qui pousse les prix à la hausse pour les positions courtes).

## Back testing

Le back testing permet de revalider l'efficacité du cadre VaR de l'entreprise. Il s'agit de vérifier que les mouvements réels des prix correspondent au mouvement probabiliste du prix calculé par le modèle VaR de l'entreprise.

Le back testing fournit une mesure statistique qui permet de s'assurer que le modèle VaR utilisé par l'entreprise est adapté à ses opérations. Il peut mettre en lumière les produits dont les mouvements réels du prix sont supérieurs aux mouvements calculés par le modèle VaR.

## Risque de contrepartie

Le risque de contrepartie est défini comme le risque qu'une des parties au contrat (fournisseurs ou donneurs d'ordre) ne respecte pas ses obligations. Exemples :

- Le fournisseur de coton n'expédie pas lorsque les prix du coton enregistrent une augmentation marquée;
- Le client n'ouvre pas la L/C lorsque les prix du coton chutent.

Il existe essentiellement deux moyens de gérer le risque de contrepartie :

- Classification des contreparties.* Les contreparties doivent être classées dans des catégories de risque sur la base des facteurs suivants :
  - Emplacement de l'entreprise (tenir compte du risque pays);
  - Disponibilité d'informations financières et notation par des organismes extérieurs;
  - Antécédents de la collaboration avec cette entreprise et évaluation de la capacité de la partie de supporter des pertes.
- Limite de quantité à prix fixé.* Pour les produits autres qu'à terme, il s'agit de la seule limite qui doit être surveillée. Pour les produits à terme, les limites de quantité à prix fixé comprennent des contrats à prix fixé ainsi que des contrats d'écart dont le prix a été fixé par l'acheteur ou le fournisseur sur le marché à terme. La limite de quantité à prix fixé pour la contrepartie est déterminée en tenant compte des facteurs suivants :
  - Catégorie de risque de la contrepartie telle que fixée plus haut;
  - Volume d'échanges annuel estimatif de la contrepartie et marges escomptées;
  - Capacité du produit de répondre aux demandes d'indemnité.

## Risque opérationnel – recensement

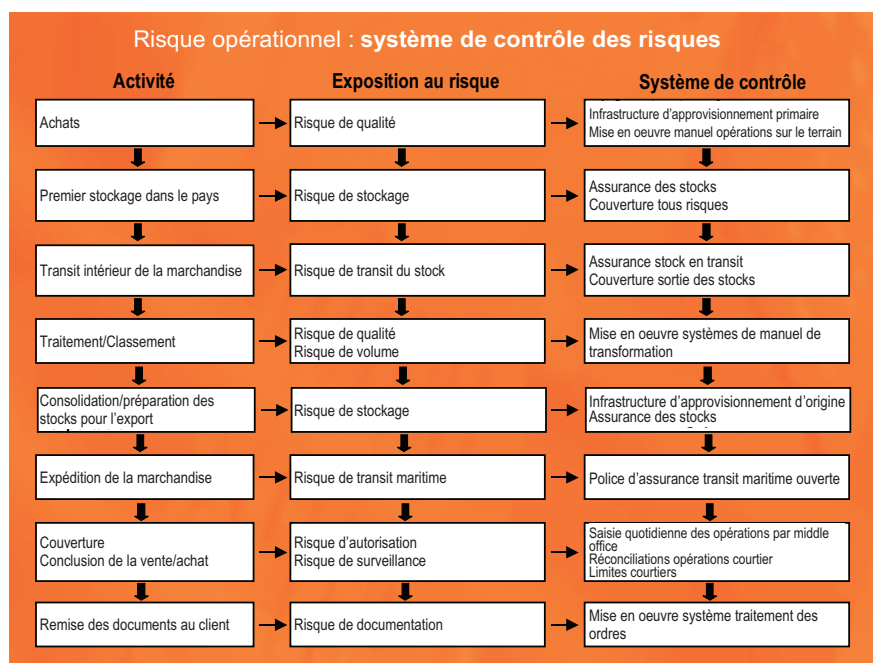
Les risques opérationnels concernent :

- Les personnes;
- Les systèmes et modes opératoires;
- Les stocks et autres actifs;
- La documentation;
- Les prescriptions statutaires et légales;
- La réputation.

L'organisme doit pouvoir recenser les risques opérationnels qui pèsent sur l'activité de l'entreprise et concevoir des systèmes de contrôle et de suivi des risques adaptés. Certains des outils qui peuvent être utilisés pour déterminer les risques opérationnels sont les fiches d'évaluation du risque, les comptes rendus des événements et les notes de formation.

Un exemple de méthode de recensement du risque opérationnel dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement pour la livraison du coton est donné à la figure 3.10.

Figure 3.10: Système de contrôle des risques



## Culture du risque

La culture du risque est le maillon ou le logiciel essentiel qui relie le matériel du cadre de la gestion du risque. Une culture du risque positive se caractérise par :

- Les gens posent les questions difficiles;
- Les gens admettent leur ignorance;
- Le lancement de signaux d'alerte est encouragé;
- L'évaluation des résultats des entreprises et des personnes se fonde sur les résultats ajustés en fonction des risques et non sur les niveaux de bénéfice absolus.

Les procédures de gestion du risque et de gouvernance rigoureux permettent à terme de maximiser la valeur pour l'actionnaire.

## Promotion du coton

### De l'importance de la promotion du coton

La promotion est indispensable à la filière cotonnière pour lui permettre de regagner les parts de marché perdues au profit du polyester. À l'échelle mondiale, la part de marché du coton est passée à environ 40,6% contre 50% en 1986, et la part de marché du polyester a passée à quelque 42%. La consommation de coton a néanmoins progressé depuis 1998, et jamais avant ces années là le coton n'avait connu une période d'expansion aussi longue et importante. La part de marché du coton a aussi légèrement progressé en 2005, la première fois depuis un certain temps, mais ce phénomène est largement attribué à son prix plus avantageux que celui du polyester.

Le polyester est le principal concurrent du coton dans l'industrie textile. Il le concurrence au plan du prix, de la recherche-développement sur de nouveaux produits et de nouvelles variantes de produits, de l'efficacité dans la fabrication, et en termes de performances à la consommation (froissement et durée de vie). Le consommateur choisit généralement pour le coton pour sa douceur, son confort, le fait qu'il est naturel, durable et renouvelable. En s'adressant aux préférences émotionnelles des consommateurs fait de la promotion du coton une solution viable pour améliorer la part de marché du coton.

### ***Pays producteurs, pays commerçants, et pays consommateurs***

Les pays producteurs, commerçants, et consommateurs participent à la promotion du coton. Les pays producteurs et producteurs/consommateurs sont généralement en première ligne des activités de promotion, les organisations cotonnières américaines étant les plus actives en la matière. Parmi les autres pays qui font une promotion active du coton figurent l'Afrique du Sud, l'Australie, l'Égypte et l'Inde. Parmi les pays producteurs qui se sont lancés, ou sont en passe de se lancer, dans la promotion figurent le Brésil, la Colombie et la Turquie. Les pays qui se lancent dans la promotion commencent généralement par des activités peu ou moyennement coûteuses, passant parfois à des activités plus coûteuses en fonction de leurs moyens et du soutien dont ils bénéficient.

Les pays commerçants et commerçants/consommateurs, tels l'Allemagne, la Pologne et le Royaume-Uni, prennent part à des activités peu ou moyennement coûteuses, telles des défilés de mode, des programmes d'éducation, des concours, et la publicité. L'Allemagne, par le biais de la bourse au coton de Brême (Bremer Baumwollbörse) dispose d'un programme d'identification par logo, tout comme la Pologne par le biais de l'association cotonnière Gdynia (Izba Bawelny W Gdyni).

Certains pays, tels l'Espagne, l'Italie et le Zimbabwe, promeuvent très peu le coton mais soutiennent les organisations internationales qui font la promotion du coton en général.

### ***Programmes de promotion internationaux, nationaux, étatiques et du secteur privé***

Cotton Incorporated, la société de commercialisation et de recherche des producteurs de coton américains, a inversé la tendance à l'érosion de la part de marché du coton dans ce pays, qui avait atteint son point le plus bas en 1975 avec 34%, en s'adressant directement au consommateur, et en travaillant avec la chaîne d'approvisionnement de la filière textile afin d'améliorer la compétitivité du coton à la transformation. Bien que le programme ait été couronné de succès sur tous les plans, et que le coton ait commencé à regagner une part de marché significative en 1983, aucun pays n'a suivi, essentiellement faute de moyens. L'Australie a conçu de nombreuses techniques de promotion intéressantes, y compris au niveau de la vente de détail en mettant l'accent sur l'offre de produits du coton, et en combinant promotion et éducation; mais la grave sécheresse et la délocalisation des usines textiles de ces dernières années ont entravé ces efforts.

Les programmes financés par, et axés sur, l'État et le secteur privé sont considérés comme le prochain terreau pour les activités de promotion du coton. Les programmes d'État sont peut-être plus faciles à mettre en oeuvre, et les consortiums du secteur privé subissent moins les lourdeurs bureaucratiques qui entravent la mise en oeuvre.

### ***Promotion du coton en général ou du coton de marque***

Il existe deux types de promotions du coton. Tout d'abord, un pays peut faire la promotion de son coton par rapport à celui d'un autre pays. L'autre solution consiste à faire la promotion du coton en général en le comparant aux fibres chimiques, en sachant que son principal concurrent est le polyester.

Pour le détaillant du produit final et les consommateurs finaux, les cotons varient uniquement quant à leur pays d'origine. Certaines organisations cotonnières se distinguent toutefois en faisant passer l'idée que certaines variétés de coton peuvent présenter un avantage pour le consommateur, et font passer ce message en utilisant un support visuel (logo ou symbole). Le bénéfice vanté peut être que le produit satisfait à certaines normes de qualité, un ensemble de spécifications industrielles, ou peut-être qu'il a été soumis à des opérations qui en améliorent la valeur pour le consommateur. Les logos sont aussi utilisés pour indiquer la teneur en fibres, les mélanges de fibres, différents critères étant utilisés pour le consommateur en fonction du programme en question. La plupart des programmes axés sur l'utilisation d'un logo prévoient au moins deux versions du même symbole, l'une pour identifier le produit «pur coton», l'autre pour les mélanges.

Pour certaines organisations, l'expression «pur coton» signifie 100% coton, alors que pour d'autres, le produit est déjà en «pur coton» même avec une teneur de 95%. Le mélange de fibres est fonction de la quantité d'autres fibres devant être ajoutées au coton pour qu'il confère l'avantage escompté au consommateur, et cet avantage peut être divers selon l'utilisation finale qui est faite du produit. Selon le résultat final escompté, le tissu contiendra un minimum de telle autre fibre pour qu'il soit stretch, ou davantage de telle autre fibre pour qu'il soit infroissable.

Ces programmes de logos prennent généralement la forme de plusieurs accords de licence administrés par des organismes à but non lucratif dirigés par des représentants des milieux d'affaires, et d'autres qui ont intérêt à ce que la filière cotonnière se porte bien.

La longueur de fibre peut aussi être utilisée pour promouvoir le coton. La variété de coton *G. barbadense* à fibres longues et très longues est très prisée des consommateurs amateurs de qualité supérieure, et ce pour son toucher, sa brillance, sa texture et sa résistance. Si certaines variétés de coton se vendent à un prix plus élevé pour leur fibre, elles ne représentent qu'une toute petite part de la production et de la consommation mondiales de coton.

Les progrès réalisés dans les technologies de la fibre et du tissu, ainsi que l'amélioration constante de la qualité à tous les échelons de la chaîne d'approvisionnement en textiles ont entraîné l'apparition d'un marché compétitif sensible aux prix sur lequel il est apparu de plus en plus difficile de faire la différence entre les variétés de coton dans les produits finaux. Plus la qualité est uniforme, plus l'industrie du coton se concentre sur la promotion générique du coton, étant donné qu'il apparaît clairement que la concurrence vient des fibres chimiques, en particulier le polyester, et que la croissance durable de l'industrie du coton doit se faire aux dépens des synthétiques.

L'industrie a pour cela créé un forum de réflexion, lequel fait office de bureau d'échange d'informations permettant d'évaluer les techniques de promotion susceptibles d'accroître la part de marché du coton à l'échelle de la vente de détail. Le Forum international pour la promotion du coton (IFCP) est une organisation non gouvernementale composée d'organisations cotonnières nationales, régionales et internationales ainsi que de sponsors, et de 18 membres de 14 pays. La mission de l'IFCP est d'encourager la demande des consommateurs par la mise en place de programmes de promotion de la demande de coton au niveau national, étatique et du secteur cotonnier privé. L'IFCP fait office de bureau d'échange d'informations sur les techniques de promotion du coton qui ont fait leurs preuves, les meilleures pratiques en matière de communication au niveau du commerce de détail, et sur les mesures d'un bon rapport coût-efficacité permettant de doper la demande des consommateurs.

L'IFCP a été créé en 2000 en reconnaissance de la nécessité de prendre les devants au nom de la filière cotonnière pour accroître la part du coton sur les marchés nationaux des fibres chez les consommateurs. Il ne se charge pas tant

de promouvoir le coton, mais plutôt de promouvoir la promotion du coton. Il dispose d'un site web qui met l'accent sur la promotion du coton à l'adresse de tous ceux qui souhaiteraient en savoir plus sur ce que cela implique. Voir le site [www.cottonpromotion.org](http://www.cottonpromotion.org).

D'autres initiatives pour la promotion du coton ont été lancées, notamment la Cotton Gold Alliance, un programme destiné à accroître la demande de coton en Inde, et Cotton: Beyond Your Imagination, pour atteindre les mêmes objectifs en Chine. Ces programmes visent à stimuler la demande de tous les cotons et ne mettent pas en concurrence le coton de plusieurs pays.

L'idée de créer un organisme international chargé de collecter des fonds et d'organiser des campagnes de publicité et de promotion de la fibre de coton sur les principaux marchés de consommation en dehors des États-Unis a été mise à l'essai entre 1967 et 1994. Le International Institute for Cotton (IIC) se composait alors de gouvernements de 14 pays producteurs. Son mandat consistait à promouvoir la consommation de détail de coton en Europe et au Japon. L'IIC était efficace mais n'a pas réussi à s'attacher le soutien durable des gouvernements. Après cela, il est peu probable que telle tentative soit réitérée dans un avenir proche.

### ***Renforcement de la demande et promotion***

Les cours mondiaux du coton et les commandes à livrer ne sont pas pris en considération dans les activités visant à renforcer la demande de coton, pas plus que les questions d'ordre législatif ou commercial, à moins qu'elles n'aient une incidence directe sur la demande. L'expression "renforcement de la demande" est utilisée pour décrire ces activités, car l'expression "commercialisation du coton" suggère généralement des activités axées sur le négoce de coton-fibre et le terme de "promotion" (bien qu'employé fréquemment) doit être précisé dans certaines régions du monde car il peut sous-entendre des rabais sur les prix.

Le renforcement de la demande implique qu'il est toujours possible d'améliorer la part de marché en mettant sur pied des activités positives à l'échelle des détaillants et des consommateurs, et que plusieurs petites activités réunies peuvent déboucher sur un programme de plus grande envergure aux retombées non négligeables.

Les activités de promotion des fibres textiles sont habituellement fonction des recettes tirées de la vente de fibres de coton, généralement sur la base d'un montant fixe calculé par balle, plus un pourcentage du prix de vente utilisés pour financer les activités promotionnelles. Les importations et/ou les exportations sont parfois taxées, ce qui accroît les recettes publiques ainsi que la palette d'activités possibles. Étant donné que la plupart des organisations ne sont guère disposées à investir dans la promotion générique du coton, elles organisent plus volontiers des activités ponctuelles, plutôt que des événements en chaîne bien orchestrés qui pourraient avoir des répercussions durables.

De manière générale, les activités promotionnelles fonction des résultats financiers (y compris les rabais sur les prix pour les promotions de lancement) conviennent davantage aux entreprises dont les marques sont clairement différenciées et qui ont la possibilité d'évaluer l'impact sur chaque marque ou branche d'activité. Le renforcement de la demande convient davantage aux marchandises qui ne se distinguent des marchandises concurrentes que par leur prix, et dont la part de marché globale doit augmenter pour que l'ensemble de la branche progresse à long terme.

### ***Promotion à l'exportation et promotion intérieure***

Les programmes de promotion à l'exportation reposent sur la capacité d'un pays producteur de coton de fournir en coton des pays ou régions fabricants de

textile qui sont importateurs nets de coton. C'est généralement le cas lorsque le pays producteur ne dispose pas de capacités de fabrication dans le secteur textile, ou que sa production de coton excède sa consommation. Avec la délocalisation et la réorganisation de l'industrie textile mondiale, la situation change au niveau national et régional. Certains pays jadis producteurs de coton, fabricants de textiles et de vêtements et consommateurs, sont aujourd'hui producteurs de coton et consommateurs de produits finaux, le processus de fabrication ayant été délocalisé. À titre d'exemple, la Chine est le plus gros producteur de coton au monde, le plus gros producteur de textiles et de vêtements, et reste malgré tout importateur net de coton.

Certains pays qui ont toujours été exportateurs nets de coton doivent à présent affronter la concurrence différemment, du fait de l'accent mis sur les prix mondiaux et des exigences implacables en matière de constance dans la qualité. La plupart se concentrent sur la promotion par le prix, plutôt que d'essayer de jouer sur "la différence entre notre coton et les autres", à moins que le produit ne présente pour le consommateur un avantage concurrentiel intrinsèque.

Les programmes de renforcement de la demande axés au plan intérieur partent du principe qu'il est possible d'accroître la consommation de coton en améliorant la demande dans les pays associés à la filière cotonnière, y compris les pays et organisations qui produisent, négocient, fabriquent et consomment du coton. Si chaque pays ou région parvient à accroître la demande à l'intérieur de ses frontières, la consommation de coton augmentera aussi, ce qui bénéficiera à l'ensemble de la filière. La promotion axée au plan intérieur présente plusieurs avantages, y compris la possibilité d'en doser la portée pour plus d'efficacité, et la possibilité de contrôler la concurrence avec plus de succès. Travailler sur un marché qui vous est familier présente des avantages importants, notamment une meilleure compréhension de la culture, du consommateur cible, et la possibilité d'influencer les préférences en matière de fibres avec plus de facilité, d'efficacité et à moindre frais.

## **Coût de la promotion du coton**

Les activités de promotion du coton peuvent être divisées en fonction de leur coût : élevé, moyen et bas. Le coût des activités de promotion du coton tel qu'il est perçu est un obstacle non négligeable qui doit être surmonté à l'heure de lancer le programme de promotion. Il ne fait aucun doute que les programmes de promotion du coton bien financés peuvent être plus efficaces plus rapidement, mais il existe de nombreuses activités peu coûteuses et efficaces.

### ***Activités de promotion à coût élevé***

- Conception de programmes axés sur des logos, y compris des systèmes d'appui destinés à accroître l'efficacité de la promotion;
- Campagnes de radiodiffusion axées sur les consommateurs;
- Campagnes de publicité écrite axées sur les consommateurs;
- Programmes de certification;
- Programmes de marques qui exigent l'enregistrement dans de nombreux pays, y compris des mécanismes d'appui et d'application;
- Programmes d'assistance technique;
- Programmes qui exigent des recherches exploratoires, descriptives et causales;
- Programmes qui impliquent de nombreux déplacements;
- Programmes qui reposent sur le recours à des entreprises spécialisées;
- Vastes campagnes de relations publiques.



### ***Activités de promotion à coût moyen***

- Journées du coton;
- Jumelage avec des activités de mercatique éthique ou de détail;
- Ateliers de promotion du coton;
- Publicité dans la presse commerciale écrite (généralement moins coûteux que les revues de consommateurs);
- Programmes de coopératives et de versements en espèces;
- Programmes d'étiquetage;
- Défilés de mode;
- Panneaux d'affichage et affiches;
- Présentations de produits en magasin;
- Foires commerciales.

### ***Activités de promotion à faible coût***

- Identification par des logos, sans recours ou garanties;
- Programmes de parrainage;
- Collaboration avec l'enseignement supérieur;
- Publier dans des revues commerciales et lors de conférences commerciales;
- Publier dans du matériel didactique;
- Publicité;
- Sites web;
- Concours de design;
- Visibilité/interventions en public;
- Éducation.

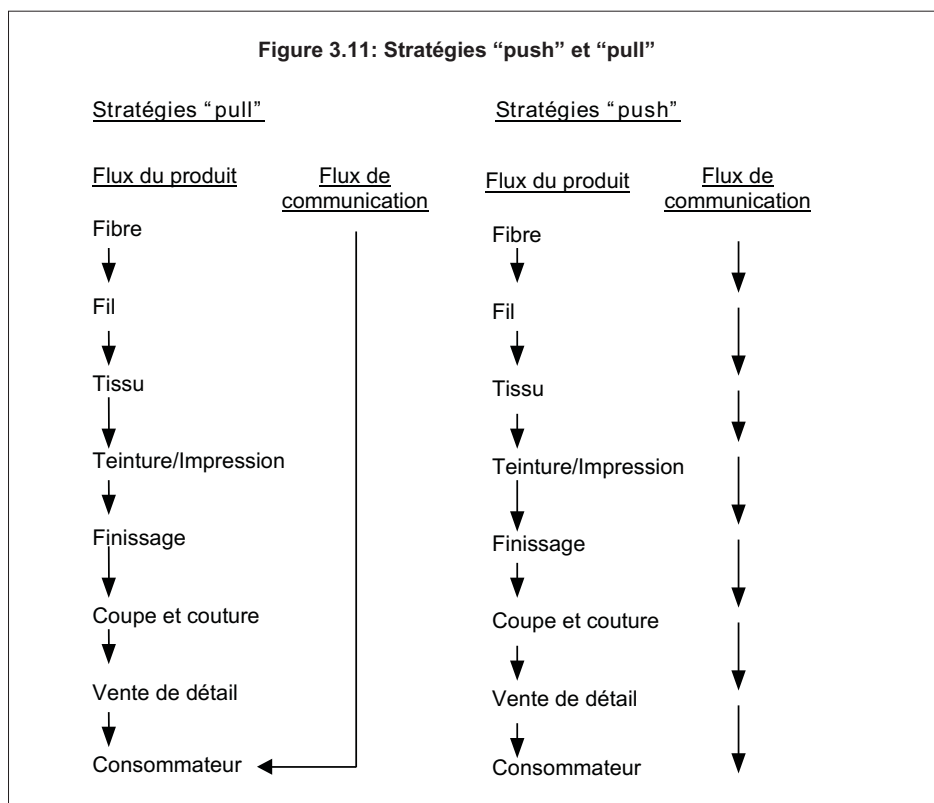
### ***Stratégie de promotion***

La promotion du coton passe dans la plupart des cas par des stratégies “push” et “pull”.

Dans le cadre d'une stratégie “push”, le flux des produits et le flux de la communication progressent en parallèle comme le montre la figure 3.11. La stratégie “push” est directement axée sur le consommateur, repose habituellement sur l'efficacité dans la fabrication, et s'en remet à la chaîne d'approvisionnement pour la fabrication pour promouvoir le produit. La stratégie “push” est axée sur le prix.

Avec la stratégie “pull”, le produit suit une trajectoire linéaire, mais la communication avance dans la chaîne d'approvisionnement. L'accent est mis sur l'utilisateur final, ou sur le produit de consommation final, l'argument clé de vente (ACV) insiste habituellement sur les avantages pour le consommateur, ou sur tous les aspects de la vente de détail. La stratégie “pull” implique souvent de concentrer la promotion au début, ce qui peut exiger de décaisser des sommes importantes.

La promotion du coton passe généralement par une combinaison de stratégies “pull” et “push” pour tirer parti des avantages de chacune d'elles. Cette combinaison permet de transmettre des messages directement au consommateur tout en fournissant un soutien technique à la chaîne d'approvisionnement, y compris aux fournisseurs de produits et de services.



### Facteurs pouvant avoir une incidence sur la promotion

La qualité, la constance dans la qualité, et l’assurance qualité peuvent avoir une incidence positive sur la promotion. Sur un marché où la concurrence repose sur les prix, la constance dans la qualité fait qu’il est plus difficile de différencier les produits finaux, mais l’assurance qualité accroît la valeur, et peut être offerte comme un service. La qualité facilite aussi la promotion, en ce sens qu’il est facile de promouvoir un produit de qualité, mais pour ainsi dire impossible de promouvoir un produit de qualité inférieure.

La recherche et le développement et les nouvelles fonctions de développement des produits visent des objectifs différents dans l’industrie du coton et du textile, mais pour que la promotion du coton porte ses fruits, il est essentiel d’insister sur les deux. La recherche-développement indique à la chaîne d’approvisionnement que, indépendamment des améliorations apportées par les fibres chimiques, les fibres naturelles peuvent offrir la même chose et mieux encore. Les nouveaux produits rendent ces améliorations tangibles. La recherche-développement et la conception de nouveaux produits sont un support pour la promotion du coton.

Les conditions économiques ont une incidence marquée sur la promotion du coton, et les cycles peuvent être maximisés. Lorsque l’économie mondiale ralentit, l’heure est à la recherche et à la planification pour des jours meilleurs. Lorsque l’économie mondiale est dynamique, la promotion du coton présente l’avantage d’être rentable, et l’on sait que les industries connexes pourront envisager d’investir dans la promotion sur un marché en plein essor et qui recèle un fort potentiel de croissance.

Lorsque le prix des fibres chute, le coton doit faire l’objet d’une promotion agressive pour être positionné lorsque les prix repartiront à la hausse. Lorsque le prix des fibres est bas, cela peut signifier que l’industrie textile a lancé de nouveaux produits à forte teneur en coton ou est susceptible de le faire, y

compris de modifier la teneur en fibres en faveur du coton. Toutefois, lorsque l'économie se porte mal, de nombreuses industries réduisent la promotion, et le coton n'échappe pas à la règle.

La question de l'étiquetage pour indiquer la teneur en fibre est importante et complexe. Aussi visible que soit la promotion, si le consommateur ne connaît pas la composition du produit, il ne peut acheter ce qu'il recherche. Une étude menée par le Département de planification stratégique de Cotton Incorporated en 2003 a révélé que sur un échantillon initial de 166 pays, il n'était possible de recueillir des informations détaillées que sur 73 pays et qu'aucune information n'était disponible sur 76 pays. Sur 166 pays, seuls 59 (36%) se sont dotés d'une législation en matière d'étiquetage, seuls 49 (30%) se sont dotés d'une législation en matière d'étiquetage du contenu en fibre des vêtements, et seuls 47 pays (28%) se sont dotés d'une législation en matière d'étiquetage de la teneur en fibres des textiles d'intérieur. Dans de nombreux endroits au monde l'étiquette n'est pas un indicateur fiable de la teneur en fibres, ce qui a une incidence négative sur la consommation de fibres, même si la demande de fibres augmente.

Plus la vente de détail est organisée dans un pays, plus la communication avec le consommateur est facile, et plus la promotion du coton a de chances de passer. D'une manière générale, davantage de pays développés ont mis sur pied des canaux de communication. Lorsque les détaillants de produits du coton ne sont pas organisés au plan sur une base géographique ou démographique, notamment dans les pays en développement, il n'existe pas de mécanismes de promotion du coton, et la vente de détail devient le maillon faible de la chaîne d'approvisionnement plutôt qu'un partenaire dans l'effort. Le fait de ne pas pouvoir communiquer par la vente de détail est un problème qu'il est possible de surmonter en travaillant avec les municipalités ou en communiquant directement avec le consommateur, mais les chances de succès s'en trouvent amoindries.

L'évolution des parts de marché ou de la concurrence a une incidence sur l'ampleur et le type de promotion. Généralement, une baisse significative des parts de marché déclenche une action précipitée de ceux qui sont affectés, et le lancement d'activités de promotion du coton.

# Annexe

## Contrat type ICA\*

### The International Cotton Association Limited International Shipment Contract Form 1

Cost Insurance and Freight (CIF), Cost and Freight (CFR),  
Free on Board (FOB) and other similar terms

This form is intended for use by Principal Firms and their Related Companies



|   |  |
|---|--|
| <b>From</b><br><br>Dear Sirs,<br>We have:             | <b>To</b><br><br>BOUGHT the following from you today <input type="radio"/> (please tick one box and delete the other statement)<br>SOLD the following to you today <input type="radio"/>   |
| Contract Number _____<br>Agent _____                  | Date _____   |
| <b>1 Growth And Quality</b><br><i>See Condition 1</i> |  |
| <b>2 Micronaire</b><br><i>See Condition 2</i>         | Minimum _____ Maximum _____ Control limit _____  |
| <b>3 Strength</b><br><i>See Condition 2</i>           | Minimum _____ <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opsi 0 gauge Pressley</li> <li>• Ograms/tex 1/16 gauge HVI calibrated with HVI calibration cotton</li> </ul> (please tick one box and delete the other statement) Control limit _____ |
| <b>4 Quantity</b><br><i>See Condition 3</i>           | Average weight of each bale _____ Variation allowed _____ %  |
| <b>5 Price and terms</b>                              | <b>6 Weight basis</b>  |
| <b>7 Payment</b>                                      |  |
| <b>8 Shipment</b><br><i>See Condition 4</i>           |  |
| <b>9 Freight</b>                                      | The current rate is _____ If it is different at the time of shipment: (please tick one box) <input type="radio"/> you must pay the difference. <input type="radio"/> we will pay the difference.   |
| <b>10 Export duty or subsidy</b>                      | _____ % is included in the price. If it is different at the time of shipment: (please tick one box) <input type="radio"/> you must pay the difference. <input type="radio"/> we will pay the difference.                                     |
| <b>11 Insurance</b>                                   | Insurance will be arranged in line with condition 5a <input type="radio"/> 5b <input type="radio"/> 5c <input type="radio"/> 5d <input type="radio"/> on the other side of this form. (please tick one box)                                  |
| <b>12 War risk</b>                                    | The current rate is _____ %. If it is different at the time of shipment: (please tick one box) <input type="radio"/> you must pay the difference. <input type="radio"/> we will pay the difference.  |
| <b>13 Special clauses</b>                             |  |

Continued over the page

CF1 (1/08)

\* En anglais seulement.

**14 General**

- This contract incorporates the bylaws and rules of the International Cotton Association Limited as they were when the contract was agreed.
- The conditions below are an integral part of this contract.
- This contract cannot be changed unless we agree in writing.
- This contract cannot be cancelled for any reason.

**15 Arbitration agreement**

- All disputes relating to this contract will be resolved through arbitration in accordance with the bylaws of the International Cotton Association Limited. This agreement incorporates the bylaws which set out the Association's arbitration procedure.

*Note: If we agree, the words 'All disputes' can be changed to read 'Quality disputes' or 'Technical disputes'. But if nothing else is agreed, the words 'All disputes' will apply.*

- You must not take legal action against us over a dispute suitable for arbitration, other than to obtain security for any claim, unless you have first obtained an arbitration award from the International Cotton Association Limited and exhausted all means of appeal allowed by the Association's bylaws. This also applies to us.

**Our signature****Your signature****Contract Conditions**

- Growth and quality** All cotton provided must be of even running quality. (ICA Rule 228)
- Micronaire and Strength**  
Unless we agree otherwise, any dispute about micronaire will be settled under ICA Bylaws 339 and 340, and any dispute about strength will be settled under ICA Bylaws 341 and 342. If we have not agreed percentage allowances or the use of market differences, or a control limit, the percentage allowances or control limit in the bylaws will apply.
- Quantity**  
Unless we agree otherwise, cotton is to be supplied in high density compressed bales.
- Shipment**  
The seller must get any export licence necessary.  
The buyer must get any import licence necessary and must tell the seller that he has this licence before the first permitted shipment date.
- Insurance (ICA Rules 205 - 208)**  
According to whichever box is ticked in Section 11 of this form:
  - The seller must take out marine cargo insurance covering risk to the mill or warehouse, war risks insurance, and strikes, riots and civil commotion's insurance for the invoice value plus 10%. The seller must take out this insurance through Lloyd's or another first class insurance company; or
  - The buyer must take out marine cargo insurance, war risks insurance, and strikes, riots and civil commotion's insurance for the invoice value plus 10%. The buyer must take out this insurance through Lloyd's or another first class insurance company; or
  - The seller will be responsible for insuring the cotton until it is delivered to the shipping company or its agent; or
  - The seller will be responsible for insuring the cotton until it is loaded on the ship.
 In the case of (b) and (d), the seller must tell the buyer the ship's name as soon he knows it.  
In the case of (c), the seller must tell the buyer the date of delivery as soon as he knows it.  
The buyer is responsible for marine insurance on any amount over the invoice value plus 10%.
- Quality differences and quality arbitration (ICA arbitration bylaws, especially Part 2)**  
International Cotton Association official differences will apply unless we agree otherwise. If the quality of the cotton is not as it should be, the seller must pay the buyer an allowance. We will try to agree the amount with you. But if there is no agreement, the dispute must be resolved through quality arbitration under the bylaws of the International Cotton Association Limited.  
If quality arbitration is required, samples for arbitration must be taken within 42 days of the date of arrival of the cotton. Arbitration must be commenced in line with ICA Bylaw 319 within 49 days of the date of arrival of the cotton. Samples must be sent off to the place of arbitration within 70 days of the date of arrival of the cotton. (ICA Bylaw 325)  
These deadlines can be extended if we agree, or an application can be made to the International Cotton Association for an extension under Bylaw 325. Each lot will be treated separately for arbitration.
- Shipping documents**  
The seller must give the buyer a detailed invoice within 14 days of the date of the clean onboard bill of lading or other negotiable document of title.  
The required shipping documents are:
  - a full set of clean on-board bills of lading or other document of title. The document must show the buyer's name and address as the consignee. Otherwise, the consignee must be shown as 'To order' and blank endorsed;
  - a minimum of three copies of the invoice signed by the seller which sets out the total weight, the amount of tare and the total weight less tare; and
  - under CIF terms only, a marine cargo, war, and strikes, riots and civil commotion's insurance risk insurance policy or certificate.
- Weight**  
Provisionally, the cotton will be invoiced on shipping weights. If net landed weights are stipulated, tare must be allowed for. If net landed weights are stipulated and the net landed weight of the cotton is different, the seller must compensate the buyer or the buyer must compensate the seller, as appropriate.
- Tare**  
If the buyer thinks that the seller has not allowed enough for tare in the invoice, the actual tare can be established under Rules 214 and 215. The seller must not use sisal bagging.
- Claims**  
Claims under Rule 230 for false packed, mixed packed or plated bales, for unmerchandise cotton and for foreign matter must be made within 8 months of the date of arrival of the cotton. Notice of any claim under Rule 231 for country damage must be given in accordance with Rules 206, 207 and 231. Unless we agree otherwise, all claims (including insurance claims) must be settled in the country the cotton is delivered to. Claims must also be settled in the currency of the contract.
- Damage**  
If the cotton arrives country damaged or having damage which appears to have been caused before shipment, we must try to agree on a settlement in accordance with Rule 206 or 207, as appropriate.

*You can buy copies of the International Cotton Association's bylaws and rules from Secretary of the Association at  
620 Cotton Exchange Building, Liverpool L3 9LH, England.*

CF1 (1/08)

## Chapitre 4

# Négoce du coton

---

---

### Rôle des négociants dans les exportations de coton

On pourrait être tenté de penser que les négociants en coton ont la tâche facile. Ils ne cultivent pas le coton, ils ne l'égrènent pas et ne le filent pas. Ne sont-ils pas de simples intermédiaires qui achètent et vendent? Le négoce étant leur métier, ils savent sûrement si les prix vont augmenter ou baisser, et doivent donc facilement gagner de l'argent en ne faisant pas grand-chose. Les exportateurs peuvent être des cotonculteurs, des égreneurs, des coopératives, des négociants privés ou des organismes d'État, ou encore une combinaison de deux ou plusieurs de ces types. Pourquoi ne pourraient-ils pas vendre leur coton directement à des filateurs étrangers? En se passant d'intermédiaire, ne pourront-ils pas obtenir un meilleur prix pour leur coton?

Pour répondre à ces questions il est nécessaire de comprendre le rôle complexe du négociant.

Le marché du coton est très éclaté au plan géographique. Bien que la Chine soit de loin le plus gros importateur, elle représente moins de 40% de l'ensemble des importations mondiales de coton. Plus de 70 pays absorbent les 60% restants. Les plus gros négociants internationaux disposent de bureaux et d'agents dans tous les grands pays importateurs. La tâche de ces bureaux et agents consiste à se rendre régulièrement dans les filatures sur leur territoire afin de déterminer si elles sont sur le marché, à quel moment, et pour quelles qualités. Ils s'efforcent ensuite de négocier les ventes à ces filateurs. Néanmoins, la triste réalité est que toutes les entreprises ne sont pas fiables, honnêtes et financièrement solides. L'agent doit déterminer dans quelle catégorie entrent les filateurs.

Le fait que les filateurs soient si éparpillés à travers le monde signifie qu'ils se trouvent sur de nombreux fuseaux horaires différents et, bien entendu, ils aiment travailler pendant leurs heures de bureau. Les négociants qui appartiennent à un bureau acceptent de devoir travailler 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Ils doivent être prêts à répondre aux appels en dehors des heures normales de bureau et savent qu'ils peuvent être réveillés pendant la nuit. Il est actuellement question de rapidement passer à des jours de bourse de 22½ heures sur la IntercontinentalExchange (ICE), ce qui risque fort d'accroître les pressions sur les courtiers internationaux.

Le facteur temps intervient aussi d'une autre manière dans le travail du négociant, à savoir dans la planification des achats et des ventes. Il est rare que les fournisseurs-exportateurs veuillent vendre en même temps que les filateurs clients du négociant veulent acheter. Dans certains pays, les agriculteurs doivent emprunter de l'argent bien avant la récolte pour payer les intrants tels les pesticides et les engrais. Bien souvent la banque n'accorde ce prêt que si le cotonculteur ou l'organisation qui exporte pour son compte peut prouver qu'un contrat de vente a été conclu avec une partie fiable aux yeux de la banque. Ainsi, les cotonculteurs de ces pays peuvent-ils être appelés à conclure des ventes longtemps avant la récolte. Dans d'autres pays, tels le Brésil et l'Australie, les producteurs vendent parfois jusqu'à deux ou trois ans à l'avance si le prix leur

semble rentable. Rares sont les filateurs disposés à s'engager aussi à l'avance, mais un producteur fiable trouvera presque toujours un négociant disposé à donner un prix et à conclure un contrat. Les négociants peuvent couvrir le risque pris en concluant une vente à terme à la bourse de New York, ou se couvrir en vendant le même coton, ou un coton totalement différent, pour une expédition anticipée. Ils doivent utiliser leur expérience et faire preuve de discernement à l'heure de déterminer la différence de prix entre le coton physique qu'ils ont acheté et le coton ou contrat à terme qu'ils vont vendre. Ils peuvent aussi décider de ne pas vendre du tout s'ils estiment que le prix va monter. D'aucuns risquent de réprouver ce type de négoce, le considérant comme de la spéculation. Toutefois, sans négociants "spéculeurs", les producteurs ne pourraient pas vendre leur coton aussi à l'avance. En utilisant leur expérience et leur discernement pour prendre un risque calculé, les négociants fournissent un service aux producteurs et aux filateurs. Malheureusement pour les négociants, leur appréciation du marché n'est pas toujours juste, et ils peuvent tant subir des pertes qu'engranger des bénéfices. Cependant, on peut affirmer sans risque d'erreur que les négociants établis ont probablement eu plus souvent raison que tort!

Nous avons vu qu'il est probable que l'exportateur ne voudra pas vendre au moment où le filateur voudra acheter. Il est également probable que l'exportateur ne voudra pas vendre aux conditions auxquelles le filateur voudra acheter, surtout en ce qui concerne le paiement. La plupart des exportateurs veulent être payés par L/C contre documents d'expédition à vue, ou dans certains cas contre documents de transport par voie terrestre lorsque le coton provient de l'usine d'égrenage. Certains exportateurs peuvent vouloir être payés avant l'expédition contre un récépissé d'entreposage au port d'expédition, voire avant même que le coton soit récolté. Il incombe au négociant de faire de son mieux pour répondre, dans la mesure du possible, à ces requêtes. Il n'est pas toujours possible de satisfaire aux exigences minimums de l'exportateur, mais les négociants surprennent souvent par leur créativité dans ce domaine. Quant aux filateurs, ils peuvent exiger des modalités de paiement totalement différentes. Ils sont parfois disposés à ouvrir une L/C, mais souvent assortie d'une échéance de 180 voire de 360 jours plutôt qu'à vue. Dans ce cas là, le négociant doit prendre le risque que la banque émettrice ne soit pas solvable tout au long de la période ou trouver une banque internationale pour confirmer la L/C. C'est la raison pour laquelle les négociants internationaux maintiennent d'étroites relations avec de nombreuses banques internationales.

La réception et la confirmation d'une L/C valable ne sont que la première étape du processus de perception du paiement. Nombre de L/C sont assorties de grandes exigences quant aux documents devant être présentés par le vendeur pour obtenir le paiement. Sont généralement exigés des connaissements, un certificat phytosanitaire, un certificat d'origine, une facture, ainsi qu'une liste de colisage ou un certificat de pesage. Le vendeur doit aussi présenter un certificat d'assurance (pour les ventes CIF) ou une copie de l'avis d'expédition du vendeur à la compagnie d'assurance pour les ventes CF ou FOB. Le libellé de tous ces documents doit en tous points respecter les dispositions de la L/C, et le jeu complet de documents doit être présenté à la banque négociatrice dans les délais établis dans la L/C. Ils doivent aussi respecter les *Règles et usances uniformes en matière de crédits documentaires de la Chambre de commerce internationale*. À la moindre incohérence, aussi minime soit-elle, la banque avise le vendeur d'une anomalie dans les documents, et le paiement peut être refusé jusqu'à ce que la banque émettrice ait notifié la banque négociatrice qu'elle accepte l'anomalie et autorise le paiement. Obtenir cette autorisation peut prendre du temps et, à ce stade, le vendeur est à la merci de la bonne volonté de l'acheteur. Obtenir le paiement par L/C peut exiger non seulement l'intervention d'un service expédition et documentation, mais aussi une bonne relation avec l'acheteur. Il s'agit là d'un aspect important du rôle du négociant.

La devise acceptée à l'échelle internationale pour le commerce du coton est le dollar des États-Unis. Toutefois, certains exportateurs peuvent demander à être payés dans leur propre devise, et certains filateurs peuvent souhaiter acheter dans une devise autre que le dollar des États-Unis. Le rôle du négociant consiste aussi à régler cette question.

Il est un obstacle entre l'exportateur et l'acheteur final qui saute davantage aux yeux : le problème de la langue. De nombreuses relations d'affaires internationales échouent pour des problèmes de communication. Lorsque l'on parle ou écrit dans une langue que l'on maîtrise mal, il est facile de transmettre un message erroné. Même lorsque les deux parties parlent la même langue les malentendus sont fréquents et il n'est pas rare que des paroles soient considérées comme hostiles alors qu'elles ne l'étaient pas. Lorsque les deux parties ne partagent pas la même langue, ces difficultés se trouvent amplifiées. Il incombe aussi au négociant de veiller à ce que la communication avec les fournisseurs et les clients soit claire et efficace, soit directement, soit par le biais de ses succursales ou agents.

Les exportateurs et les filateurs voudront vraisemblablement rarement acheter et vendre en même temps ou selon les mêmes modalités de paiement, tout comme il est probable que leurs exigences en matière de transport soient différentes. Les exportateurs voudront probablement vendre départ usine d'égrenage ou FOB, alors que les filateurs risquent vraisemblablement de demander des modalités CF, CIF, départ entrepôt dans leur propre pays ou rendu usine. Pour transporter le coton à moindre coût et le plus efficacement possible, il est nécessaire d'être en contact avec de nombreuses compagnies de transport maritime. Certaines peuvent être bon marché mais inefficaces, d'autres peuvent être très efficaces mais appliquer des taux de fret élevés. Le négociant restera en contact permanent avec les grandes compagnies de transport maritime pour s'assurer que son coton sera expédié à l'autre bout du monde le plus efficacement possible.

Le marché mondial est dominé par la Chine. La Chine est un pays important car il représente quelque 40% des importations mondiales de coton; les prix mondiaux sont de ce fait très sensibles à l'évolution à la hausse ou à la baisse de la demande en Chine. Le marché chinois est non seulement énorme mais aussi compliqué et difficile à desservir avec efficacité. Personne ne sait vraiment combien il existe de filatures de coton en Chine, mais leur nombre avoisine les 10 000. Bien entendu, nombre de ces filatures sont trop petites pour pouvoir importer du coton avec efficacité, mais la Chine consomme chaque année entre 10 et 11 millions de tonnes de coton et produit moins de 7 millions de tonnes, on comprend donc aisément qu'il existe de nombreuses grandes usines importatrices. Parce qu'elles sont réparties sur un territoire énorme, le négociant doit disposer de bureaux ou de représentants dans tout le pays. Ces derniers mois, les négociants ont pris de plus en plus l'habitude de "consigner" le coton vers la Chine. En d'autres termes, ils expédient le coton invendu vers la Chine, le stockent dans des entrepôts dans des ports et le financent jusqu'à ce qu'ils trouvent un acheteur. Les filateurs chinois aiment s'approvisionner dans les stocks consignés car ils peuvent inspecter le coton avant de l'acheter. Qui plus est, ils peuvent prendre livraison à la date choisie avec le négociant, de sorte qu'ils savent exactement quand il va leur parvenir, ce qui n'est pas le cas lorsque le coton acheté se trouve dans le pays d'origine. Au moment de rédiger le présent guide, on estime que les négociants internationaux détiennent dans les ports chinois un stock de quelque 350 000 tonnes de coton invendu. Les filateurs chinois commencent à s'habituer à s'approvisionner de cette manière et attendent de leurs principaux fournisseurs qu'ils leur offrent ce service.

Il apparaît à présent clairement que, même lorsque les parties fondent preuve de bonne volonté, l'exécution du contrat international sur coton est une tâche très compliquée. Des problèmes peuvent survenir à tout moment. Les navires



peuvent être retardés, la récolte peut être retardée, et le transport du coton jusqu'au port peut être perturbé par des grèves, de mauvaises conditions météorologiques, voire une guerre. Le filateur peut souhaiter retarder l'expédition suite à un recul inattendu de la demande de filé ou de tissu. Si une expédition vers la Chine est retardée, par exemple, le négociant pourra peut-être livrer au filateur un coton de remplacement en temps voulu en puisant dans les stocks déjà constitués en Chine, évitant ainsi de mettre le filateur dans l'embarras. Si le filateur souhaite retarder une expédition, le négociant pourra peut-être utiliser le coton dans un autre de ses contrats de vente et ainsi prendre malgré tout livraison du fournisseur dans les délais. Résoudre ce type de problèmes est un aspect important du travail du négociant.

Il se peut aussi qu'en dépit des efforts déployés par le vendeur, le filateur ne soit pas satisfait du coton livré. Il peut ne pas être satisfait de la qualité ou de l'état de l'emballage de la balle. Si c'est la qualité qui pose problème, le filateur doit être assuré d'obtenir un dédommagement financier et que les livraisons futures seront de la qualité souhaitée. En cas de problème de conditionnement des balles, il est possible de faire jouer l'assurance ou de se retourner contre le vendeur, en fonction du type de dommage et des modalités du contrat. Il est beaucoup plus facile de régler ce type de problème à l'amiable par la discussion. Comme nous l'avons vu, le négociant disposera d'une succursale ou d'un agent qui pourra rendre visite au filateur pour évaluer la nature du problème et en discuter personnellement sur place. Si le problème est vraiment sérieux, le négociant peut décider de demander à un responsable du siège de se rendre chez le filateur.

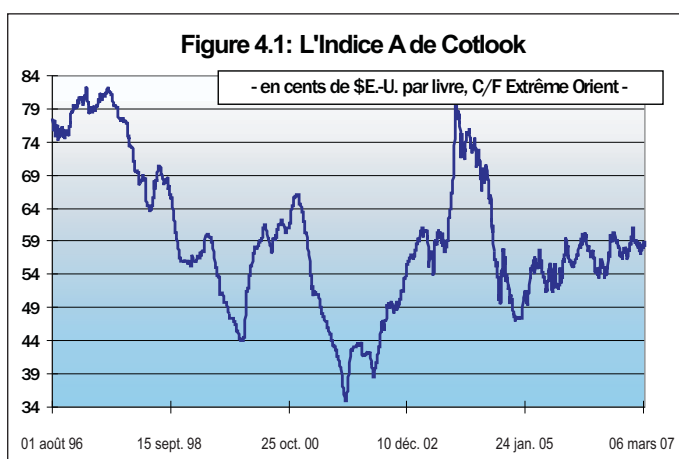
Le volet peut-être le plus intéressant du rôle du négociant consiste à rapprocher les nombreuses cultures différentes qui existent de par le monde. Ce n'est que par des voyages et des contacts téléphoniques réguliers que la confiance mutuelle et la compréhension peuvent se renforcer et grandir. Si les deux parties se connaissent personnellement et se comprennent, il est beaucoup plus facile de faire affaire et de résoudre les éventuels problèmes qui pourraient se poser.

Le problème le plus grave auquel l'exportateur peut être confronté est de loin la non-exécution totale du contrat par l'acheteur. Comme d'autres entreprises, les filatures n'ont pas toutes la même assise financière et elles ne se comportent pas

toutes de la même manière. Ces derniers mois, les prix mondiaux du coton ont été très stables, mais cette situation est exceptionnelle. L'Indice A de Cotlook a fluctué dans une fourchette inférieure à 5 cents la livre. Cependant, au cours des 15 dernières saisons, la fourchette moyenne dépassait les 18 cents la livre, et en 1994–1995 elle dépassait les 46 cents la livre. La figure 4.1 illustre l'inhabituelle stabilité des prix depuis janvier 2005.

Plus les prix fluctuent, plus le risque de non-exécution augmente. Si le prix affiche une baisse marquée entre la date de conclusion du contrat et la date fixée dans le contrat pour l'expédition, le filateur n'aura peut-être pas la capacité financière

d'ouvrir une L/C au prix initialement fixé dans le contrat. Les filateurs peuvent parier sur l'augmentation des prix lorsqu'ils achètent du coton, puis ne plus être disposés à assumer la perte si les prix n'évoluent pas dans le sens escompté, et simplement refuser d'ouvrir leur L/C. Bien souvent, plutôt que de refuser ouvertement d'ouvrir une L/C, l'assurance est donnée qu'elle sera ouverte la semaine suivante, puis la suivante, puis le mois suivant, jusqu'à ce que le



vendeur se rende compte qu'elle ne lui parviendra jamais. Dans ce cas là, le vendeur pourra à terme obtenir une compensation à l'arbitrage, lequel devrait théoriquement le dédommager de sa perte. L'arbitrage est toutefois une procédure longue et laborieuse qui peut prendre plusieurs mois. Une fois la sentence rendue, il faut encore convaincre le filateur de l'exécuter, ce qui peut prendre du temps, ou la faire appliquer par les tribunaux du pays du filateur. Les pertes dues à la non-exécution d'un contrat peuvent être substantielles : une perte de 18 cents par livre (fluctuation moyenne de l'Indice A au cours des 15 dernières saisons) pour une vente de 2500 tonnes équivaut à \$E.-U. 1 million.

La garantie de bonne fin est probablement la partie la plus importante du rôle du négociant. Un négociant international bien établi ne peut se permettre de manquer à ses obligations contractuelles vis-à-vis d'un exportateur, même si le client du négociant lui a fait faux bond. Bien que le coton soit commercialisé aux quatre coins de la planète, dans le milieu du coton les bonnes nouvelles circulent vite et les mauvaises nouvelles plus vite encore. Nombre des plus gros négociants ont passé des décennies à bâtir leur réputation, et ils doivent préserver cette réputation pour survivre. Faillir à ses obligations contractuelles ruinerait leur réputation et les mènerait à la faillite, ce qui est normal.

Il serait sot d'affirmer que les exportateurs ne devraient en aucun cas vendre directement à des filateurs dans un autre pays, mais ils devraient être conscients des nombreux risques encourus et de la somme de travail que cela implique. Parce que le chiffre d'affaires des négociants internationaux est important, ils peuvent se permettre de travailler pour des marges réduites. Un négociant peut donc souvent payer à l'exportateur un prix très proche du prix que payerait le filateur. En effet, il n'est pas rare qu'un négociant envisage le marché avec beaucoup d'optimisme pour payer à l'exportateur un prix plus élevé que celui payé par les filateurs.

La facilité avec laquelle on voyage aujourd'hui et les moyens de communication modernes font qu'il est aujourd'hui plus simple pour les exportateurs et les filateurs de rester en contact s'ils le souhaitent. Il n'en demeure pas moins que les négociants continueront vraisemblablement d'offrir leurs services aux exportateurs et aux filateurs pendant encore de nombreuses décennies.

## Évolution du rôle des négociants en coton

*Jamais par le passé l'industrie cotonnière n'avait connu période de changement, d'innovation et d'évolution semblable à celle qu'elle connaît actuellement. Nous sommes témoins d'un changement rapide dans les pratiques et capacités de production grâce à la technologie et aux régions récemment développées, une augmentation des informations disponibles sur le marché et de leur efficacité, un déplacement de l'avantage dans la fabrication et la transformation, ainsi qu'une évolution de la fonction et du rôle du négociant en coton.*

***En quoi le rôle et la fonction du négociant traditionnel en coton ont-ils changé?***

*Par le passé, le négociant tirait parti de sa position en amont de la chaîne d'information. Les choses ne sont aujourd'hui plus ce qu'elles étaient, grâce à l'introduction et à l'adoption des systèmes d'information mondiaux qui permettent aux intervenants sur le marché d'accéder en temps réel à des informations sur la météo, l'offre et la demande, et les prix. Les intervenants sur le marché sont à présent sur un pied d'égalité.*





Les négociants pourraient voir d'un mauvais oeil le fait que cette manne d'informations les empêche de garder leur place dans l'industrie cotonnière, mais dans la pratique, en changeant d'orientation et en révolutionnant leur rôle, ils sont capables de créer de la valeur en devenant des gestionnaires intégrés de la chaîne d'approvisionnement mondiale en coton. L'objectif du gestionnaire de la chaîne d'approvisionnement mondiale en coton est s'ajouter de la valeur à toutes les étapes, depuis la production jusqu'à la porte de l'usine.

Comme on peut s'en douter, la gestion de la chaîne d'approvisionnement commence au stade du coton brut. En fournissant des intrants pour les cultures, tels que les engrais, et un financement pour le cotonculteur, les négociants peuvent s'assurer que le producteur dispose des ressources nécessaires pour obtenir les rendements et la qualité les plus élevés possibles. Outre ce service financier, les négociants offrent des facilités de commercialisation qui aident le producteur à gérer la production et le risque de prix. Ils se présentent comme l'acheteur de choix de la récolte du producteur. Cette approche présente des avantages substantiels en termes de gestion de la qualité et de la livraison, ce qui, à terme, bénéficie à l'acheteur de la filature de coton.

Une fois la récolte produite et égrenée, disposer d'installations de stockage et de logistique garantit un contrôle de la qualité supplémentaire et permet au négociant de mieux servir la filature cliente en offrant des livraisons en flux tendus ou des exigences de qualité particulières.

L'activité de stockage se divise souvent entre l'entreposage à l'origine et à destination. À titre d'exemple d'entreposage à destination peut être cité la consignation en entrepôts en douane en Chine; ce service permet une meilleure gestion des flux de trésorerie et de la qualité à la filature cliente en offrant différents cotons parmi lesquels choisir. Ce service est une autre innovation du rôle du négociant en coton de la chaîne d'approvisionnement.

Si ces concepts existent déjà "sur le marché", rares sont les négociants en coton à avoir entièrement intégré chaque étape pour garantir qualité, prix et service au client. Pour préserver leur place sur les marchés d'aujourd'hui, les négociants en coton doivent s'efforcer de devenir des gestionnaires intégrés de la chaîne d'approvisionnement.

#### **Quid de l'avenir de la chaîne d'approvisionnement? Comment justifier à l'avenir le rôle du négociant en coton?**

Dans la filière cotonnière, la technologie permet d'améliorer la plante au plan génétique ainsi que les pratiques culturales, ce qui entraîne une augmentation des rendements et une amélioration de la qualité. Les rendements peuvent néanmoins énormément varier d'un producteur à l'autre à l'échelle mondiale. Avec l'utilisation croissante et améliorée de la technologie, les rendements mondiaux moyens sont appelés à augmenter de manière significative du fait de la progression rapide des producteurs au rendement jusque là relativement faible.

L'augmentation des rendements va entraîner une augmentation parallèle des besoins en capitaux car davantage d'intrants seront nécessaires pour accompagner l'amélioration des pratiques culturales. Le négociant en coton a donc un rôle élargi à jouer dans ce domaine, un rôle qui lui va comme un gant dans la structure de la chaîne d'approvisionnement. Donner accès à des capitaux lorsque les besoins seront les plus grands dans les années à venir exigera une ingénierie financière poussée, laquelle exigera à son tour du négociant en coton qu'il acquière des compétences qu'il ne possédait pas jusque là.

Les capitaux deviendront aussi un instrument que le négociant en coton pourra utiliser pour mieux servir les consommateurs de coton. L'idée n'est pas ici de suggérer aux négociants en coton de commencer à investir dans des filatures de coton, mais de dire qu'en "s'associant" à leurs clients consommateurs ils pourront offrir des liquidités supplémentaires aux clients pour utiliser leurs propres capitaux avec plus d'efficacité et d'efficience. Cet aspect du métier commence à peine à se développer et offre d'encourageantes perspectives.





*La technologie implique aussi de posséder des compétences en matière de gestion des risques. Celles-ci présentent un intérêt réel pour les producteurs et les consommateurs, et elles n'ont à ce jour guère suscité de vocations, notamment du côté des consommateurs. Cette situation devra changer à l'avenir car, d'une manière générale, la situation macroéconomique a tendance à devenir de plus en plus incertaine.*

*Par le passé, la réussite des négociants en coton réputés au niveau mondial reposait sur la qualité, le service et le prix offerts. S'ils veulent rester utiles pour la branche à l'avenir, il leur faudra ajouter la technologie et le capital à une chaîne d'approvisionnement intégrée. Cette évolution repose sur les relations directes qui sont par ailleurs essentielles à la réalisation de cet objectif par le négociant. Le succès de la stratégie d'approvisionnement du négociant en coton dépend de ses relations directes avec les producteurs et les consommateurs.*

*Être en relation directe avec le producteur et le consommateur permet au négociant de mieux comprendre leurs besoins et de mieux y répondre. Plus important encore, cela lui permet d'offrir une valeur ajoutée pour l'activité du client. Pour conserver leur place et leur utilité à long terme, les négociants doivent opter pour la chaîne d'approvisionnement intégrée et être en relation directe avec les producteurs et les consommateurs.*

## Exportations de coton et négoce en ligne

The Seam ([www.theseam.com](http://www.theseam.com)) est une place de marché entièrement électronique basée sur Internet lancée en 2000. Fondée par un consortium d'entreprises associées à la filière cotonnière (production industrielle et agriculture), l'idée était de créer en ligne une plateforme offrant différentes transactions et services entre entreprises. L'idée a fait son chemin et aujourd'hui de nouvelles marchandises et produits sont proposés.

Un des objectifs était de rendre le négoce du coton en ligne accessible à l'échelle mondiale. De nombreuses années de commerce électronique de coton américain avaient démontré qu'acheteurs et vendeurs étaient conscients de la valeur des avantages offerts par la technologie. The Seam a lancé sa place de marché internationale (International Marketplace) en 2002 et offrait alors cinq origines : Australie, Brésil, Communauté des États indépendants (CEI), Afrique de l'Ouest et États-Unis. La International Marketplace constitue pour les négociants une plateforme sur laquelle ils peuvent soumettre leurs offres d'achat ou de vente. Elle offre une solution de bout en bout pour décrocher, gérer et exécuter des contrats ICA. En plus d'élargir le champ d'action des négociants, le système leur donne la possibilité d'accéder immédiatement à des informations transparentes sur les prix. Le système se charge aussi de la sélection des contreparties et du crédit.

La International Marketplace a continué de se développer et à offrir ses services à un plus grand nombre de participants. Des cotons de Grèce, du Paraguay, d'Argentine, du Pakistan et de la République-Unie de Tanzanie ont été ajoutés à la plateforme, et d'autres origines les rejoindront bientôt. Plus récemment, le système a été ouvert à un nombre limité de vendeurs d'origines du Brésil par le biais des enchères en ligne.

### Exportations de coton et enchères en ligne : étude de cas

Les enchères sont une méthode éprouvée de vendre du coton d'origine. Depuis des décennies, les cotonculteurs du Mali, de Côte d'Ivoire, du Soudan, d'Argentine, du Pakistan et d'ailleurs vendent leur coton aux enchères aux négociants. Les enchères sont traditionnellement menées sur la base de soumissions sous pli

cacheté (secrètes), les acheteurs utilisant un représentant local pour remettre une soumission au vendeur dans un délai donné. Si cette pratique présente l'avantage de laisser, occasionnellement, la porte ouverte à une offre bien plus élevée que les autres, elle ne saurait concurrencer en intensité émotionnelle les salles d'enchère dans lesquelles sont réunis de multiples enchérisseurs croisant le fer pour sortir vainqueur de l'épreuve.

### ***Enchères sur Internet***

En 2005, The Seam a lancé un produit connu sous le nom de cAuctions® pour les agriculteurs brésiliens. cAuctions a tiré parti du fait que sur un marché vendeur, les acheteurs se font une concurrence agressive pour acheter et donc contrôler le coton exportable. Les enchères créent une concurrence qui n'existe pas dans les négociations bilatérales classiques. Un des éléments essentiels introduits par les enchères est la détermination instantanée du prix. Cet élément, conjugué à la rapidité d'action et à l'engagement des participants, signifie que l'enchère produit des prix supérieurs à ce que le vendeur aurait pu espérer obtenir ailleurs. L'enchère bien menée doit permettre au vendeur d'obtenir le meilleur prix du marché. Toutes les enchères, en ligne ou classiques, reposent sur ces éléments. Toutefois, grâce à Internet, les participants sur le marché disposent à présent d'un nouveau point d'accès. Les vendeurs peuvent utiliser cette connectivité et ces contacts pour obtenir d'avantage de liquidités et tirer le plus grand parti de l'effet des enchères.

Dans ce cas, les producteurs brésiliens ont annoncé que leur coton serait mis aux enchères à une date et à une heure données. Pour inciter les acheteurs à prendre part à l'enchère, les producteurs ont offert simultanément de multiples lots pour la même enchère. Ni les producteurs participants ni les soumissionnaires n'étaient tenus d'être présents au même endroit.

### ***Faciliter les enchères***

Avant de soumissionner, les acheteurs potentiels ont été autorisés à examiner chaque offre à l'avance pendant une période d'examen préliminaire donnée. Les offres étaient pour une expédition à terme et toutes les données nécessaires étaient précisées, notamment : origine, volume, grade, longueur, micronaire, résistance, période d'embarquement, Incoterms, modalités de paiement, clauses particulières, règles et arbitrage. L'offre apparaissait sous la forme d'un contrat définitif provisoire, l'idée étant de s'assurer que l'acheteur soumissionne en connaissance de cause. Un prix de réserve (plancher) avait été fixé par les vendeurs. Si l'offre la plus élevée était supérieure au prix de réserve, elle était retenue. Si le prix de réserve n'était pas atteint pendant l'enchère, les offres restaient valables un certain temps après l'enchère. Le vendeur avait ainsi la possibilité d'accepter l'offre la plus élevée (ou plusieurs des offres les plus élevées) même sans atteindre le prix de réserve.

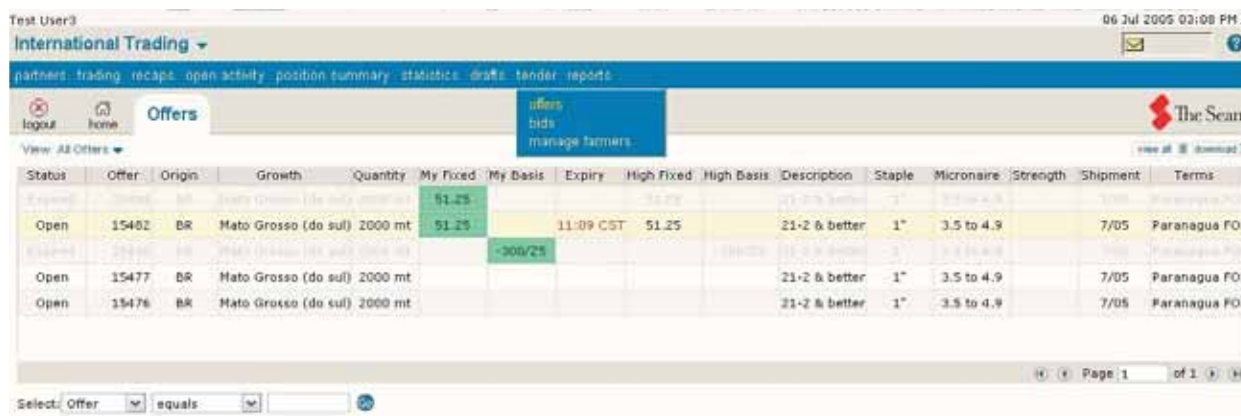
The Seam offrait un mécanisme de soumission sans surveillance (automatique) appelé Bid Manager (voir figure 4.2). Bid Manager permettait aux acheteurs, pendant la période d'examen préliminaire précédant le début de l'enchère, de faire une offre de départ et une offre maximale. Les participants, sur quelque fuseau horaire que ce soit, pouvaient ainsi prendre part à l'enchère, ce qui augmentait encore la liquidité.

Une fois l'enchère commencée, les soumissionnaires pouvaient revoir leurs offres à la hausse mais pas à la baisse. Si les soumissions se poursuivaient à la fin de l'enchère, alors l'enchère se prolongeait automatiquement pour s'assurer que le prix final était le plus élevé que le marché puisse offrir. Une fois l'enchère terminée, les vendeurs disposaient d'un laps de temps donné pour confirmer les offres reçues – des contrats électroniques étant automatiquement établis à la confirmation.

Figure 4.2: Le Bid Manager de The Seam permet aux acheteurs de participer seuls aux enchères, en fixant leurs paramètres de prix puis en laissant le système soumissionner pour eux



Figure 4.3: Les acheteurs peuvent suivre l'évolution de l'enchère et réagir aux changements de prix



### Stratégies et effets

Un système tel celui offert par The Seam convient à un marché sur lequel les vendeurs sont propriétaires de la marchandise et dont l'unique objectif est d'obtenir le meilleur prix possible. Lorsqu'un agent représente un vendeur, l'agent souhaite simplement assurer la vente et peut donc préférer les négociations bilatérales. Les enchères sur Internet se sont avérées être un bon moyen de mener des négociations simultanées, transparentes, multilatérales. Dans l'exemple du Brésil, le prix de base pour leur coton a considérablement augmenté. L'enchère initiale a permis d'augmenter les prix producteurs d'environ 5%. Les enchères suivantes ont permis de mettre plus de 40 000 tonnes de coton sur le marché.

Les acheteurs n'embrassent pas tous en bloc les enchères électroniques au simple motif qu'elles favorisent une concurrence transparente. Il est par conséquent essentiel que les vendeurs mettent un certain volume sur le marché, et que les acheteurs sachent que c'est là le seul moyen d'acheter le coton. Facilitateurs et vendeurs doivent suspendre le processus pour s'assurer que, une fois la procédure d'enchère établie, les acheteurs sont tenus de participer. Faute de participation obligatoire, les avantages de l'enchère seront réduits.

Dans l'exemple du Brésil, l'offre contenait toutes les caractéristiques du coton. Les offres étaient généralement pour expédition à terme, souvent pour du coton n'ayant pas encore été égrené et classé. Cependant, étant donné que les tests d'instruments électroniques gagnent en popularité à travers le monde, il serait souhaitable que les vendeurs puissent transférer les offres spot et vendre avec données HVI finales.

## L'avenir

Le commerce électronique du coton et d'autres produits de base est une constante du marché. Toutefois, comme dans toutes les activités de production et de transformation, la technologie et les pratiques commerciales évoluent inévitablement. Il est probable que l'on pourra bientôt fournir des données HVI certifiées pour les enchères électroniques, afin que l'acheteur dispose de la description de chaque balle offerte. Ce service existe déjà aux États-Unis depuis de nombreuses années sur le marché en ligne pour le coton de The Seam. À mesure que d'autres régions productrices de coton vont acquérir la technologie HVI, le marché, les filatures en particulier, vont exiger les données au moment de la vente. Autre avantage : le vendeur n'a pas à s'occuper des réclamations pour qualité inférieure à la qualité contractuelle. Les données certifiées sont définitives et ne peuvent donc être contestées.

Les données électroniques peuvent aussi être utiles à la documentation électronique. Si le contrat, toutes les caractéristiques, tous les détails de l'expédition, sont déjà confirmés électroniquement, alors la première étape de la présentation électronique des documents est franchie. Si les documents d'exportation, tels le connaissement, le certificat phytosanitaire, la facture et le certificat d'origine pouvaient aussi être émis sur support électronique et certifiés originaux, le tout pourrait être envoyé à l'acheteur par voie électronique, ce qui raccourcirait les délais de paiement pour le vendeur d'origine.

Nombre de ces avantages dépendent de différents acteurs de la profession et de l'adoption par le gouvernement d'une technologie commune permettant une communication facile.

## Conclusion

Les enchères sur Internet offrent aux vendeurs et aux acheteurs les avantages des enchères classiques, ainsi que des avantages propres à Internet. Les plateformes sur Internet telles cAuctions de The Seam aident les vendeurs à faire fi des problèmes de temps et d'espace et à réunir le plus grand nombre de participants possible à l'enchère. Pour autant que le vendeur ait accepté la méthode et que le facilitateur puisse réunir les liquidités nécessaires, les enchères peuvent être bien plus efficaces que les négociations bilatérales classiques. Pour de plus amples informations, consulter le site [www.theseam.com](http://www.theseam.com).

---

## Contrats à terme et options sur coton – ICE Futures U.S.<sup>9</sup>

Le négoce de produits de base agricoles est une des plus anciennes activités commerciales qui ait jamais existé. Les cultures de base, telles le coton, sont utilisées depuis des milliers d'années. Les produits de base de valeur universelle quelle que soit la culture peuvent être considérés comme les premières monnaies d'échange internationales. Parce que le commerce a si longtemps reposé sur eux, on comprend aisément que la valeur marchande d'un produit de base a pu jouer un rôle prépondérant dans l'essor et le déclin des empires.

Le commerce des produits de base a évolué tant dans sa forme que dans sa portée depuis la création des premières voies commerciales, mais son rôle reste prépondérant dans le développement économique mondial. La fluctuation du prix d'un produit de base peut encore aujourd'hui ébranler l'économie d'un pays ou de toute une région. Le prix de la dernière récolte de coton a

---

<sup>9</sup> Anciennement le New York Board of Trade®, NYBOT®, NYCE®, Cotton N°2, United States Dollar Index®, et USDX®, sont des marques de commerce ou de service déposées du Board of Trade of the City of New York, Inc.

énormément d'importance. Les bourses de marchandises et leurs instruments d'établissement des prix (contrats à terme et options) ont été créés du fait de l'importance des prix des produits de base.

Les marchés à terme existent *à cause du risque de prix qui existe sur le marché* au comptant pour l'industrie concernée. Pour comprendre l'objectif et la fonction des marchés à terme, il faut savoir que sans risque de prix le marché à terme n'a pas de raison d'être. Les cotons à terme représentent du coton qui sera disponible à une date future, sur la base de contrats types de livraison ou d'acceptation d'une quantité et d'une qualité de coton préalablement déterminées dans un des ports de livraison indiqués dans le contrat. Les seuls facteurs devant être déterminés dans le cadre d'un contrat à terme sont la période de livraison (le mois coté pour le contrat) et le prix. La période de livraison est choisie sur une liste préétablie de mois civils ou de mois contractuels. Le prix est négocié ouvertement sur la place de marché.

Pendant plus d'un siècle, des représentants de la filière cotonnière ont rejoint courtiers et investisseurs à la bourse ICE Futures U.S : (anciennement la "New York Board of Trade (NYBOT)"), sur les marchés à terme et des options, pour participer à la recherche du prix, au transfert du risque de prix et à la diffusion des prix de cette marchandise commercialisée à l'échelle internationale. Chaque jour, à travers le monde, on se tourne vers les marchés ICE pour connaître le prix indicatif du coton.

Pour étayer le marché à terme, le marché au comptant doit posséder certaines caractéristiques : outre une volatilité suffisante des prix et une exposition continue au risque de prix à tous les niveaux de la chaîne de commercialisation, il doit rassembler suffisamment de participants sur le marché aux objectifs concurrents en matière de prix (acheteurs et vendeurs) et un produit de base quantifiable avec des grades ayant des caractéristiques communes pouvant être normalisées.

La place de marché à terme est une place de marché organisée qui fournit et organise les services nécessaires au négoce; établit, contrôle et fait appliquer les règles de l'échange; conserve et diffuse les données relatives aux transactions.

*La bourse ne fixe pas le prix.* Elle ne participe même pas à la détermination du prix du coton. Les principales fonctions en rapport avec les prix assurées par la place d'échange sont la recherche du prix, le transfert du risque de prix, la diffusion du prix, la qualité du prix et l'arbitrage. La bourse offre un marché transparent, libre, pour la négociation des contrats à terme et sur options, aidant ainsi l'industrie concernée à obtenir un prix de marché équitable (*recherche de prix*) pour le produit et permet le *transfert du risque de prix* associé à la volatilité du prix au comptant. Une fois le prix découvert, la bourse en assure la *diffusion* à travers le monde. La disponibilité en continu d'informations sur les prix favorise une plus grande participation sur le marché et contribue à la *qualité du prix*. (Davantage d'acheteurs et de vendeurs sur le marché signifie de meilleures possibilités de fixation des prix.) Avec davantage de participants le prix découvert est le reflet de la situation du marché dans son ensemble (en particulier de l'offre et de la demande). Pour s'assurer de l'exactitude et de l'efficacité des opérations, la bourse règle aussi les différends par *arbitrage*.

## Deux marchés

Pour comprendre le marché à terme du coton, il convient d'établir un distinguo entre le coton physique (comptant) et le coton à terme.

Sur le marché au comptant, les participants achètent et vendent du coton physique de grades et de qualités différents qui sera livré immédiatement à une date donnée. La transaction au comptant implique donc le transfert de la propriété d'un lot de coton physique d'un grade donné. Les contrats sur le



marché au comptant pour livraison ultérieure du coton, appelés contrats à terme (ou à livraison différée) fermes (forward contracts), ne doivent pas être confondus avec les contrats à terme (futures contracts). *Le prix au comptant du coton est le prix local actuel d'un produit donné à transférer.*

Sur le marché à terme, les participants achètent et vendent un prix pour un grade standard de coton. La transaction à terme porte sur la négociation d'un contrat à terme basé sur du coton physique (ou son équivalent en espèces) à un prix déterminé dans le cadre d'une enchère ouverte – le marché à terme. *Le prix à terme est le prix que l'on s'attend à payer, ou à recevoir, pour le coton à une date ultérieure.*

*Le contrat à terme* est un engagement juridique normalisé de livrer ou recevoir une quantité et un grade donnés d'une marchandise ou son équivalent en espèces à une date donnée et en un point de livraison donné. La normalisation du contrat permet aux participants sur le marché de se concentrer sur le prix et le choix du mois d'échéance.

Ce qui intéresse les opérateurs sur le marché à terme du coton c'est principalement la gestion du risque (couverture) ou la spéculation, plutôt que l'échange de coton physique à proprement parler. Bien qu'un contrat à terme puisse donner lieu à la livraison de coton physique, rares sont les contrats qui débouchent réellement sur une livraison. Au lieu de cela, les achats de contrats coïncident généralement avec des ventes de contrepartie et vice versa, avant l'expiration du contrat, sans livraison de coton.

Outre ses fonctions en rapport avec l'établissement des prix, le marché à terme du coton contribue à maintenir des normes de qualité et de grade pouvant être appliquées dans toute la filière cotonnière.

## Risque de prix

Le contrat à terme étant normalisé quant à la quantité et à la qualité de la marchandise, le prix à terme est un prix moyen pour une gamme de qualités moyennes. Le prix de chaque grade et qualité de coton peut être plus élevé ou plus bas que le prix à terme. Le prix à terme et le prix au comptant se rapprochent généralement plus l'on avance vers la date d'échéance. Si cette convergence est une réalité sur les marchés efficaces, les prix du coton physique fluctuent souvent indépendamment du marché à terme. La surcote ou la décote (le différentiel) physique représente la valeur d'un coton donné pour le marché comparé au marché à terme (plus ou moins). Le différentiel, ou base (basis), peut refléter la situation du marché local du physique, ainsi que la qualité et le grade du coton.

Le risque de prix se subdivise en deux éléments :

- *Le risque de prix sous-jacent.* Les prix du coton à terme augmentent et diminuent et reflètent la situation globale sur le marché.
- *Le risque de différentiel ou de base.* La différence de prix entre le comptant et le terme pour une expédition de coton donnée (la base) augmente ou diminue par rapport aux prix sur le marché à terme.

Les marchés à terme peuvent être utilisés pour limiter l'exposition au risque de prix car ils sont le reflet de l'offre et de la demande pour un grade moyen de coton largement disponible. Ils ne peuvent être utilisés pour limiter le risque de différentiel ou de base, qui s'attache entièrement à une balle, période d'embarquement, grade ou qualité de coton spécifiques. Le risque de prix sous-jacent est presque toujours plus grand que le risque de base, de sorte que la capacité de réduction du risque du marché à terme constitue un instrument de gestion important. Le risque de base est parfois très élevé et ne devrait néanmoins jamais être ignoré. Il est utile d'examiner la différenciation historique des prix pour déterminer les périodes et sources de risque de différentiel accru, telles que les facteurs saisonniers.

Les prix du coton physique sont souvent largement déterminés en appliquant un différentiel aux prix du marché à terme; en d'autres termes, la combinaison du différentiel et du prix de la position à terme choisie donne le prix du coton physique.

### **Qualité du prix**

Le succès d'un marché à terme dépend de sa liquidité. Un marché à terme qui rassemble suffisamment de participants aux objectifs concurrents en matière de prix (acheteurs et vendeurs) génère suffisamment de transactions pour permettre l'achat et la vente immédiats de contrats sans distorsion de prix. La négociation de gros volumes donne davantage de souplesse (liquidité) et permet aux opérateurs de choisir le mois d'échéance qui correspond le mieux à leurs engagements de livraison physique, et de couvrir les risques de prix inhérents à cette transaction sur physique. Davantage d'offres d'achat et de vente sur le marché signifie plus d'efficacité dans la détermination du prix pour les participants. un marché parvenu à maturité tel que le marché du coton ICE offre la liquidité nécessaire à l'échelle mondiale.

Le fait que les spéculateurs et les opérateurs en couverture soient en concurrence sur le prix contribue avec le temps à faire évoluer les prix dans la même direction, et favorise la convergence des prix autour de l'expiration du contrat. Le marché à terme n'est toutefois pas toujours le reflet fidèle du marché au comptant, surtout à très court terme lorsque d'importants volumes peuvent être échangés par pure spéculation. Le volume des opérations à terme (et la quantité de coton que cela représente) peut être facilement supérieur à la production totale de coton. L'offre et la demande sur la place de marché et la mise en oeuvre de stratégies de couverture connexes par certains segments de l'industrie du coton corrige généralement les éventuelles variations pouvant, à court terme, découler de l'intensification des opérations spéculatives.

Il est important que les opérateurs en couverture soient conscients de l'activité des investisseurs (spéculateurs) sur le marché. C'est pour cette raison que les professionnels du marché à terme publient régulièrement un ratio des activités spéculatives et de couverture sur le marché. Les spéculateurs sont indispensables au bon fonctionnement du marché à terme. La spéculation améliore directement la liquidité et sert les intérêts à long terme des opérateurs en couverture.

Les phases d'extrême volatilité des prix peuvent aussi avoir une incidence sur l'efficacité du prix. Si tout le monde essaie de vendre, ou si la plupart des opérateurs souhaitent acheter à un moment donné sur le marché, le prix évolue rapidement et il peut s'avérer plus difficile de réaliser les objectifs en matière de prix. Les spéculateurs ayant des objectifs et de stratégies à court terme (souvent à moins d'un jour) sont plus présents encore en période de volatilité accrue car ils peuvent pénétrer et quitter le marché rapidement, en achetant ou en vendant, et offrent davantage de points de fixation des prix au cours d'une séance.

Les options à terme offrent aux spéculateurs une possibilité supplémentaire et aux gestionnaires des risques davantage de souplesse pour la planification et la mise en oeuvre des stratégies de couverture. Ces dernières années, les options ont pris de plus en plus d'importance dans le secteur du coton et certains jours ouvrables le volume total des transactions est supérieur à celui des opérations à terme.

### **Effet de levier**

Les contrats à terme sur coton sont des leviers, en d'autres termes que l'opérateur ne paye pas le prix du marché dans son intégralité pour chaque contrat. Au lieu de cela, les opérateurs à terme acquittent une petite partie de la valeur totale du contrat (généralement moins de 10%) sous la forme d'une marge, un dépôt de bonne foi garantissant l'exécution du contrat. Un contrat

ICE n°2 sur coton à 50 cents la livre vaudrait \$E.-U. 25 000 (chaque contrat porte sur 50 000 livres de coton). Pour chaque contrat le dépôt de garantie peut aller de \$E.-U. 900 pour un opérateur en couverture, à \$E.-U. 1 200 pour un spéculateur. Pour 10 contrats, un spéculateur peut déposer \$E.-U. 12 000 en garantie, ce qui représente \$E.-U. 250 000 de contrats. Si un jour donné le marché évolue de 1 cent la livre à la défaveur de l'opérateur, une marge de variation de \$E.-U. 5 000 doit être réglée. Si le marché avait évolué de manière positive, bien entendu, l'opérateur aurait encaissé la même somme en profit à la fin de la journée. Les appels de marge peuvent être réguliers lorsque l'on détient une position sur contrat à terme et doivent être pris en considération dans tout plan de négoce à terme.

L'achat d'options n'exige pas le dépôt d'une marge, ce qui contribue à leur popularité auprès des opérateurs.

## **Organisation du marché à terme**

### *Chambre de compensation*

La chambre de compensation se charge de toutes les opérations à terme, y compris des avis de livraison de la marchandise au titre d'un contrat à terme. La ICE Clear U.S. est la chambre de compensation désignée de la ICE Futures U.S. Inc. La NYCC était à l'origine en 1915 la New York Cotton Exchange Clearing Association et est devenue ensuite la Commodity Clearing Corporation. Bien que filiale du NYBOT, la NYCC a ses propres adhérents, son propre conseil d'administration, ses responsables élus et son personnel d'exploitation. Elle offre à ses adhérents des services de compensation et une stabilité financière.

Le développement de la compagnie de compensation et de dépôt confère un avantage fondamental pour les opérations à terme. La chambre de compensation supprime les risques de crédit de contrepartie et remplit deux fonctions majeures : rapprochement et compensation de toutes les transactions à terme et sur options; et intégrité financière de ces transactions. Grâce à son système de sauvegardes financières et de garanties pour les transactions, le NYCC préserve l'intérêt des intervenants, des adhérents de la place et des adhérents compensateurs.

Le NYCC garantit l'exécution des contrats par des prescriptions financières strictes et en limitant les positions de ses adhérents.

### *Négociation*

La négociation à la criée de contrats à terme n'est possible qu'entre adhérents de la bourse ou entre ceux qui sont habilités à négocier dans cette bourse. Selon le modèle traditionnel d'organisation à but non lucratif de la place boursière, les adhérents doivent être propriétaires ou locataires d'un siège à la bourse; ils peuvent à tout moment le revendre à d'autres entreprises. On trouve des adhérents de toutes sortes, de grandes entreprises comme des collecteurs d'ordres locaux.

De nombreuses bourses sont devenues en entreprises commerciales cotées en bourse : le NYBOT a été acheté par IntercontinentalExchange (NYSE:ICE) en janvier 2007 et est à présent cotée en bourse. Les conditions d'adhésion ont été modifiées et seuls sont représentés les droits de commis négociateur; en d'autres termes la négociation de parquet à la criée est limitée à certains. Néanmoins, tout aspirant négociateur peut accéder directement à la plateforme de négociation électronique si l'adhérent électronique dont il détient le compte de négociation l'y autorise. Il s'agit là d'un des principaux avantages de la plateforme de négociation électronique. Les entreprises et particuliers qui opèrent en bourse représentent de nombreux intérêts tant spéculatifs que de couverture. Les négociateurs locaux

(particuliers qui opèrent pour leur compte propre) représentent depuis longtemps une part significative du volume quotidien des transactions en bourse et sont donc une source de liquidité importante.

Les positions d'achat et de vente pour un même mois d'échéance se compensent les unes les autres et sont calculées chaque jour. Les adhérents utilisent la chambre de compensation pour jumeler les positions compensées et les retirer des livres des collecteurs d'ordres qui les gèrent chaque jour. Les transactions sont jumelées et compensées électroniquement tout au long de la journée. La chambre de compensation prend ensuite la place de l'adhérent acheteur ou vendeur; elle joue le rôle de vendeur pour tous les acheteurs et celui d'acheteur pour tous les vendeurs. La liquidation directe des comptes est automatiquement possible à la fin de chaque jour de cotation.

La chambre de compensation vérifie, liquide et notifie les transactions de chaque jour et garantit l'exécution de chaque contrat. Celle-ci est assurée par le versement de marges et le recouvrement de toutes les obligations non acquittées auprès des adhérents dans un délai de 24 heures. Chaque compte est "évalué au prix du marché" (marked-to-market) à la fin de la journée de cotation, les paiements étant effectués en fonction de l'évolution du cours du marché. Les adhérents-compensateurs effectuent le paiement dans un fonds de garantie permanent, ce qui permet à la chambre de compensation d'assumer la responsabilité financière des adhérents défaillants.

### ***Supervision et réglementation***

La Commodity Futures Trading Commission (CFTC) des États-Unis est chargée de superviser les transactions sur les bourses de marchandises. La CFTC fait directement rapport au Congrès américain et est chargée de protéger les opérateurs en bourse des abus du marché à terme, tels que la manipulation du marché ou les pratiques fallacieuses susceptibles d'empêcher le marché de refléter correctement l'offre et la demande. Elle s'efforce aussi de s'assurer de la solvabilité des adhérents. Les statuts, règles et règlements du NYBOT ont force de loi. Les dispositions de la loi CFTC exigent de tout intermédiaire qui traite avec des particuliers qui investissent sur le marché à terme qu'ils soient enregistrés auprès de la National Futures Association, un organisme d'autoréglementation créé par la loi CFTC. Le NYBOT, grâce à une surveillance électronique et à un personnel professionnel, surveille activement les transactions et garantit le respect des règles et règlements sur la négociation.

---

## **La place de marché du coton, anciennement NYBOT et aujourd'hui ICE Futures U.S.**

### **Contrats à terme ferme (forward) sur coton**

L'apparition du bateau à vapeur a révolutionné le négoce du coton. Dès lors que l'information pu circuler plus rapidement par bateau à vapeur avant la marchandise qui suivait sur bateau à voile, la négociation des prix du coton est devenue plus complexe et spéculative. Les contrats à terme ferme portant sur la livraison escomptée de coton encore à quai de l'autre côté de l'Atlantique ont commencé à remplacer les transactions immédiates sur du coton arrivant au port.

À partir de là, le prix du coton a été fixé principalement sur la base des *informations relatives au marché qui circulaient*, et non plus sur la base du coton débarqué au port. Qui plus est, l'installation du câble transatlantique et l'utilisation du télégraphe ont permis d'obtenir instantanément les informations sur le marché de part et

d'autres de l'Atlantique (New York et Liverpool), et ont multiplié les contrats à terme ferme sur le coton. Avec l'augmentation du nombre de contrats à terme ferme et l'importance croissante des informations sur le marché, il est apparu nécessaire d'ordonner quelque peu le processus et c'est ainsi qu'a été créée la bourse à terme du coton – un lieu où l'on trouve des informations sur le marché, où peuvent avoir lieu achats et ventes concurrentiels, et où le risque peut être déplacé, le tout de manière ordonnée.

Le *négoce de contrats à terme* a débuté de l'autre côté de l'Atlantique en 1870, à New York plus précisément, car les négociants en coton ne parvenaient plus à se mettre d'accord sur la question de savoir qui devrait assumer le risque de prix inhérent aux contrats à terme ferme pendant les six semaines de traversée de l'Atlantique par le coton.

Le 20 juillet 1870, 106 négociants et collecteurs d'ordre sur coton signèrent un accord visant à créer un marché organisé sur lequel l'achat, la vente et (plus important) la fixation du prix du coton pourraient être quelque peu ordonnés. C'est ainsi que fut inaugurée la New York Cotton Exchange (NYCE) le 10 septembre 1870. La NYCE s'est rapidement développée pour devenir une place de marché à terme des plus visibles et liquides. L'ajout d'options à terme sur coton en 1984 a réaffirmé le rôle clé de la NYCE. En 1998, la NYCE a fusionné avec la Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc (CSCE, bourse du café, du sucre et du cacao), pour devenir le New York Board of Trade® (NYBOT®). Suite aux tragiques événements du 11 septembre 2001, le NYBOT a perdu son centre du 4 World Trade Center à Manhattan, et il a rejoint la New York Mercantile Exchange (NYMEX) et la Commodities Exchange (COMEX) dans un nouveau bâtiment de Manhattan. La NYCE (NYBOT) présente la particularité d'être la plus ancienne bourse de marchandises de New York. Elle est aussi la plus ancienne bourse de coton fonctionnant en continu au monde.

Le risque de prix a toujours été une des caractéristiques centrales de l'industrie du coton. La nécessité de disposer d'un système de recherche du prix transparent et efficace et de transfert du risque de prix a fait des contrats à terme et des options sur coton des instruments essentiels de gestion du risque pour tous ceux qui cultivent, négocient, et travaillent le coton ainsi que pour tous ceux qui sont associés à la fabrication et à la vente de produits à base de coton, et le NYBOT reste la première place de marché pour les contrats à terme et options sur coton, et le principal mécanisme de fixation des prix du coton pour la filière cotonnière internationale.

## Contrats à terme et options

La forme et la fonction des contrats à terme (descendants des contrats à terme ferme) sont restées pour ainsi dire inchangées depuis la création des premières bourses à terme. Les contrats à terme ferme sont des transactions sur le marché au comptant qui fixent les conditions du transfert de propriété du coton physique à une date de livraison donnée. Les modalités du contrat sont uniques, elles ne concernent que les parties au contrat. C'est l'accélération du transfert des informations qui a permis l'apparition des contrats à terme ferme. Le contrat à terme diffère du contrat à terme ferme en ce sens qu'il est normalisé et que, s'il implique une livraison, sa raison principale raison d'être n'est pas de faciliter la livraison physique.

Un contrat à terme est un accord normalisé sur l'achat ou la vente d'une quantité donnée d'une marchandise à un prix déterminé au préalable, dont la liquidation interviendra à une date ultérieure. Le seul élément négociable du contrat est le prix. Le négoce de contrats à terme sur coton implique donc la fixation du prix du coton. Contrairement aux contrats à terme ferme, les contrats à terme sur coton débouchent rarement sur une livraison; la différence entre le prix convenu et le prix au comptant à l'expiration du contrat est généralement couverte par une transaction au comptant.

Une option sur un contrat à terme confère le droit, mais pas l'obligation, d'acheter (option d'achat) ou de vendre (option de vente) un contrat à terme sur la marchandise à un prix déterminé au préalable ("prix d'exercice"). Pour ce contrat, l'acheteur ou le vendeur de l'option doit verser une "prime" à la conclusion du contrat. Dans la pratique, un contrat d'option constitue en quelque sorte une assurance prix.

Bien que les institutions et les règles et règlements qui sous-tendent les contrats aient considérablement évolué avec le temps, les concepts sur lesquels reposent les contrats à terme et sur option et les objectifs visés sont restés pour ainsi dire inchangés. Les marchés à terme ont été créés pour satisfaire aux besoins du marché au comptant et s'efforcent donc de refléter les conditions du marché au comptant. La capacité de la bourse d'adapter les contrats et les procédures de négoce aux pratiques et conditions changeantes de la filière explique sa pérennité et sa capacité à servir le secteur concerné.

### ***Négocier des contrats sur coton ICE n°2 à terme et des contrats d'option***

En dépit de tous les changements survenus sur le marché au comptant, le marché à terme du coton d'aujourd'hui continue de remplir les mêmes fonctions de fixation des prix : recherche de prix, transfert de risque et diffusion du prix. Le prix du coton à l'échelle mondiale est fixé par rapport au contrat à terme sur coton n°2 négocié à New York (avec une prime ou une décote). Les caractéristiques uniques du coton en tant que plante se reflètent dans les normes de classement du contrat à terme sur coton. En 1887, la NYCE a lancé un système de certificats. En vertu de ce système, un certificat établissant les grades de coton est établi, passant de main en main tel un certificat d'actions.

Il est devenu la norme pour l'enregistrement et la garantie de la qualité de chaque balle de coton, une mesure nécessaire pour garantir la validité du contrat à terme comme référence pour l'établissement du prix. L'USDA est la source d'évaluation du grade pour la certification du coton aux États-Unis. Le certificat fait office de "devise" qui facilite le négoce des contrats à terme sur coton.

Le contrat à terme n°2 sur coton porte sur 50 000 livres (environ 100 balles) de standards minimums de grade de base et de longueur de fibre – SLM (strict low middling) d'une longueur de fibre de 1-2/32". Les contrats sont cotés pour mars, mai, juillet, octobre et décembre plus un ou plusieurs des 23 mois suivants. Aucune origine n'est précisée. Les points de livraison énumérés sont : Galveston, Texas; Houston, Texas; Nouvelle-Orléans, Louisiane; Memphis, Tennessee; et Greenville/Spartanburg, Caroline du Sud.

Le prix est coté en cents et centièmes de cent la livre. Des limites de prix quotidiennes sont appliquées de 3 cents en dessus ou en dessous du prix de liquidation de la veille. Cependant, si un mois d'échéance est liquidé à \$E.-U. 1,10 la livre ou plus, tous les mois d'échéance seront négociés avec des limites de prix de 4 cents. Si aucun mois n'est liquidé au-dessus de \$E.-U. 1,10 la livre, les limites de prix sont maintenues (ou ramenées) à 3 cents la livre. Pour le mois de livraison (au plus proche de l'expiration du contrat) il n'y a plus de limite à partir du premier jour de notification.

Les heures de cotation à la criée sont 10 h 30 à 14 h 15 heure de la côte Est. Les heures de cotation électronique sont 1 h 30 à 15 h 15.

Les principaux facteurs de classement du coton sont la couleur, la longueur, le micronaire et la résistance. Le micronaire évalue la finesse de la fibre en mesurant sa perméabilité à l'air. La résistance est calculée en grammes par tex (g/tex). S'agissant de la couleur, le contrat permet uniquement la livraison de grades de coton "good middling à low middling" blanc et de grades allant de

“good middling à middling” légèrement teinté. La longueur de fibre de base est 1-2/32" avec un minimum de 1-1/32" moyennant escompte et un maximum de 1-3/32" moyennant surprix. Au-delà, même plus longue, la fibre ne bénéficie pas d'un surprix plus élevé.

Les standards et pratiques de l'industrie ont périodiquement conduit à des changements dans les caractéristiques du coton. Le grade minimum de coton livrable en exécution d'un contrat a été relevé, passant de good ordinary à low middling en 1920. Un contrat permettant la livraison du sud a été introduit en 1929. En 1939, la base du contrat sur coton est passée de 7/8" à 15/16" pour passer ensuite à 1" en 1953. Le contrat n°2 sur coton avec une base de 1-1/16" a été introduit en 1967. En 1974, le grade de base a été modifié, passant de middling 1-1/16" à strict low middling 1-1/16".

Ces dernières années, les caractéristiques du contrat ont été modifiées par la bourse pour refléter les pratiques du secteur. Commencant avec le contrat n°2 sur coton de mai 2003 :

- ❑ Les exigences de résistance minimale ont été revues à la hausse, passant à 25 g/tex (contre un minimum de 22 précédemment);
- ❑ Le contrat autorise des différentiels de prix si l'USDA commence à coter des différentiels pour du coton affichant un micronaire de 4,8 ou 4,9 (à l'heure actuelle, des valeurs micronaire de 3,5–4,9 sont autorisées sans surprix ou décotes);
- ❑ Une nouvelle décote pour “âge du coton” a été lancée, qui s'applique au coton livré à partir du 1er janvier de la deuxième année civile suivant l'année de culture du coton.

La stabilité et la continuité du rôle joué par le marché à terme reposent sur la normalisation des contrats pour refléter les conditions et pratiques du marché au comptant.

L'ICE suit en continu les performances de ses marchés et l'évolution des conditions sur le marché au comptant. Le contrat a été, et continuera d'être, adapté si les conditions du marché au comptant, les caractéristiques de la culture et les pratiques du secteur l'exigent. Le comité de la bourse chargé des contrats sur coton veille à l'intégrité du contrat. Il évalue aussi les propositions de nouveaux contrats en vue de leur éventuelle introduction sur le marché.

L'évolution du système de certificats pour le coton montre de quelle manière la bourse peut modifier ses procédures et ses pratiques tout en préservant ses fonctions de base. Aujourd'hui, les certificats remplissent leur fonction initiale, mais l'apparition du système de récépissés d'entrepôt électronique a permis l'automatisation du transfert de propriété d'une balle de coton (on est passé d'un échange manuel de documents contraignant à un transfert et un enregistrement de la transaction entièrement électroniques). Avec la poursuite de la mondialisation, la capacité de transférer la propriété instantanément par voie électronique est à placer au même niveau que l'apparition du bateau à vapeur et du câble transatlantique comme facteur de changement dans la circulation des informations essentielles sur le marché.

Le principal instrument de couverture du prix d'achat ou de vente du coton est le contrat n°2 sur coton. La couverture est possible car le marché à terme et le marché au comptant sont étroitement liés et évolue généralement en tandem dans le temps. Pour le coton, la base revêt une importance particulière du fait des nombreuses variables liées à l'établissement du prix qui ont une incidence sur le marché mondial. Pour réussir sa couverture, l'utilisateur de coton de l'industrie (comme pour d'autres marchandises) doit calculer et étudier la base historique du négoce du produit sur le marché au comptant local. Ce risque de base ne peut être transféré au marché à terme.

Depuis l'abolition de l'étalon or en 1973, tous les contrats à terme sur coton, à l'exception de ceux de l'Inde, sont commercialisés en dollars des États-Unis. La couverture ou la spéculation dans toute autre devise implique, par conséquent, des taux de change imprévisibles et ajoute un élément d'incertitude quant au prix. Le risque de change doit alors être pris en considération dans le calcul du risque de base. La comparaison de l'évolution de l'US Dollar Index® (les contrats à terme et d'options USDX® sont négociés sur les marchés financiers ICE) et du contrat n°2 à terme rapproché montre comment la progression et le recul du dollar américain affecte le prix du coton. Lorsque le dollar est en perte de vitesse, bien souvent le prix du coton monte.

Pour le coton américain, à une connaissance de la base doit venir s'ajouter une compréhension de l'organisation variable des programmes de soutien du gouvernement. L'étude de l'évolution dans le temps des contrats à terme sur coton à New York révèle l'incidence des programmes du gouvernement sur les prix. Entre 1950 et le début des années 70, la NYCE affichait un volume de transactions remarquablement bas. Ce phénomène était la conséquence directe de la politique de maintien de stocks de coton importants du Gouvernement américain : la Commodity Credit Corporation (CCC) achetait et vendait l'essentiel du coton américain et les négociants n'avaient donc plus besoin d'opérations de couverture. À titre d'exemple, en 1966 la CCC représentait 73% des reports de coton. L'intervention du gouvernement sur le marché du coton était telle qu'elle a failli entraîner la disparition de la bourse. En 1966, la NYCE ne négociait que 730 contrats – soit une moyenne de 3 contrats par jour.

La loi de 2002 sur la sécurité agricole et l'investissement rural (Farm Security and Rural Investment Act) et ses modifications ultérieures ont créé pour les opérateurs en couverture sur coton de nouveaux défis et possibilités. Aujourd'hui, les opérateurs en couverture sur coton s'en remettent dans une grande mesure aux options sur le contrat n°2 à terme pour réduire les risques et tirer parti de l'évolution favorable des prix. L'augmentation du volume d'options sur coton ces dernières années a montré leur importance croissante pour les gestionnaires des risques.

Des options ordinaires sont disponibles sur les contrats n°2 à terme sur coton pour mars, mai, juillet, octobre et décembre. Les 10 mois de livraison les plus rapprochés sont inscrits à la Bourse. Par exemple, en août 2006, des options sur les contrats octobre 2006, décembre 2006, mars 2007, mai 2007, juillet 2007, octobre 2007, décembre 2007, mars 2008, mai 2008 et juillet 2008 étaient disponibles.

L'opérateur en couverture efficace peut panacher les contrats à terme, les options sur contrats à terme et les contrats à terme ferme. Les marchés à terme et d'options sur coton offrent différentes possibilités et stratégies de couverture et d'investissement. Pour que la stratégie de couverture soit couronnée de succès, le gestionnaire des risques doit concevoir un plan de commercialisation qui contienne un historique fiable de tous les coûts des intrants, de la tolérance du risque, du flux net de trésorerie, des facteurs saisonniers, des objectifs de prix/de bénéfice et de la base. Une fois la position de couverture en place, elle doit être contrôlée et adaptée lorsque le marché l'exige.

## **Les fondamentaux de l'offre et de la demande de coton**

Contrairement à d'autres produits de base qui dépendent davantage du terrain et du climat, tels le cacao et le café, le coton peut pour ainsi dire être cultivé n'importe où, pour autant que deux conditions soient réunies : 200 jours sans gelées et un approvisionnement suffisant en eau. Si le coton est relativement facile à cultiver, son grade peut considérablement varier. En d'autres termes, la qualité du coton cultivé ainsi que la disponibilité et l'intérêt de chaque grade deviennent des facteurs de poids dans la fixation du prix du côté de la demande.



L'évaluation du grade du coton (de grossier à supérieur) est une considération économique fondamentale pour l'utilisateur final. Le coton grossier peut être utilisé, par exemple, pour produire du denim, alors que le coton de qualité supérieure est nécessaire pour fabriquer draps et chemises. Le marché ne cesse de changer, préfère différentes origines dans des pays différents en fonction des conditions de culture et du type de coton adapté à la région.

La côté rustique du cotonnier en a fait une culture de rapport commune dans de nombreux pays développés et en développement. Dans certains pays en développement, le coton représente plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB). Comme dans le cas du sucre, presque tous les pays du monde utilisent du coton sous une forme ou sous une autre. La facilité avec laquelle il est possible de cultiver le coton, la variété presque infinie de produits à base de coton, et sa vulnérabilité face aux événements naturels ou provoqués par l'homme font monter les enjeux pour le coton et lui promettent un bel avenir dans l'économie mondiale. La place de premier ordre qu'occupe le coton dans l'économie et l'incidence des prix du coton expliquent le rôle significatif des Bourses à terme sur le coton.

La fibre de coton brut présente certaines caractéristiques qualitatives et quantitatives qui peuvent être normalisées, ce qui en fait une marchandise parfaitement adaptée au marché à terme. Le succès d'un marché à terme passe aussi par le nombre de participants ayant des objectifs concurrents en terme de prix et est subordonné à des événements incontrôlables et imprévisibles tels les sécheresses ou les inondations, des phénomènes qui créent des chocs de prix et exposent donc le secteur, à tous les échelons, au risque de prix. Le coton possède toutes ces caractéristiques, et quelques autres qui lui sont propres. L'évolution du prix du coton dans le temps atteste de l'omniprésence du risque de prix.

Les marchés à terme et d'options de l'ICE offrent aux gestionnaires des risques une large palette de stratégies de couverture. Le gestionnaire des risques performant procédera à une évaluation attentive des objectifs commerciaux, des conditions du marché et des instruments de couverture disponibles. Chaque contrat présente des avantages différents pour le gestionnaire des risques.

La couverture à terme présente l'avantage de bloquer le prix. Un dépôt de garantie doit certes être versé pour maintenir la position ouverte à terme, mais la couverture à terme permet aux opérateurs en couverture de fixer des objectifs de prix déterminés. Le dépôt de garantie ne représente qu'un petit pourcentage de la valeur totale du contrat et constitue un dépôt "de bonne foi" qui garantit que l'opérateur en couverture s'acquittera de ses obligations au quotidien si le marché évolue en sa défaveur. Les opérateurs en couverture peuvent être appelés à verser davantage au titre du dépôt de garantie pour maintenir le compte à un niveau minimum en cas d'évolution défavorable des prix. Ils ont aussi quotidiennement accès aux bénéfices encaissés si le marché leur est favorable.

La couverture par options à terme permet de fixer un prix plafond ou plancher tout en permettant aux opérateurs en couverture de tirer parti de l'évolution favorable du marché au comptant. Les acheteurs d'options doivent acquitter l'intégralité de la prime à l'achat de l'option. Les pertes sont possibles à concurrence du montant de la prime. Les contrats à terme offre donc davantage de certitude, les options une plus grande souplesse. La Bourse offre aussi d'autres possibilités de couverture.

### ***Autres opérations de couverture***

#### **Conversion terme-comptant**

Certains opérateurs en couverture optent pour les opérations de conversion terme-comptant (*exchange of futures for physicals – EFP*) pour limiter le risque de

base. La conversion terme-comptant est une opération normalisée qui permet à l'acheteur et au vendeur de coton de combiner la transaction sur le marché au comptant à une opération de couverture à terme. L'accord permet aux deux parties de fonder le prix au comptant sur le prix à terme, plus ou moins un différentiel. Le prix net au comptant est fixé sur le marché à terme par le biais de contrats à terme. La conversion terme-comptant permet à l'acheteur et au vendeur de fixer le prix indépendamment l'un de l'autre.

Pour commencer, l'acheteur et le vendeur conviennent d'un prix d'échéance à terme comme prix de référence, plus ou moins le différentiel choisi. Ensuite, l'acheteur et le vendeur déterminent une position à terme et fixent ainsi le prix effectif. Dans un troisième temps, l'acheteur et le vendeur réalisent en Bourse une opération de conversion terme-comptant. À ce stade, les collecteurs d'ordre de l'acheteur et du vendeur clôturent les positions de leurs donneurs d'ordre au même prix courant du marché, lequel devient le prix de facture de la marchandise à livrer (plus ou moins le différentiel). Le coton est alors livré à ce prix.

### Échange contre des swaps

L'échange contre des swaps (*exchange for swaps – EFS*) permet aux intervenants sur le marché d'échanger des contrats à terme contre des accords "swap". Un swap est un arrangement contractuel au titre duquel deux parties conviennent de versements périodiques mutuels. Les accords swap sont conçus sur mesure pour les parties concernées. Dans le cadre d'un swap sur marchandises, une partie paye un taux flottant pour une marchandise et l'autre paye un taux fixe pour la même marchandise. La marchandise n'est pas réellement échangée. Les paiements sont limités à la différence entre le taux flottant et le taux fixe. En fait, une partie paye un taux convenu alors que la deuxième assume un certain risque de prix.

### Options sur différentiels (*spreads*)

Les contrats d'options sur différentiels à terme (*options on futures spreads – OFS*) sont relativement nouveaux. Étant donné que les contrats à terme différents se négocient à des prix différents (les mois les plus éloignés s'accompagnant de "frais de tenue" *carrying charges*), les intervenants sur le marché peuvent souhaiter détenir des positions sur "différentiel", à savoir acheter/vendre des contrats sur deux mois d'échéance différents. Là où un contrat d'option ordinaire confère à l'acheteur le droit, mais pas l'obligation, de conclure une position à terme à un niveau de prix prédéterminé, le contrat d'option sur différentiels confère à l'acheteur le droit, mais pas l'obligation, de conclure une position sur différentiel à un prix différentiel prédéterminé entre les deux mois d'échéance à terme.

Un contrat d'option sur différentiel avec option d'achat donne à l'acheteur le droit de conclure une position sur différentiel longue pour le premier contrat à terme et courte pour le deuxième contrat à terme. Le prix d'exercice de l'option d'achat est la différence entre les prix des deux contrats à terme. De la même manière, un contrat d'option sur différentiel avec option de vente donne à l'acheteur le droit de conclure une position sur différentiel courte pour le premier contrat à terme et longue pour le deuxième contrat à terme. Comme dans le cas de l'option d'achat, le prix d'exercice de l'option de vente est la différence entre les prix des deux contrats à terme.

L'ICE offre différents environnements et instruments de négociation : marché à la criée traditionnel dans la salle des marchés de l'ICE à Manhattan; ou négoce électronique sur la plateforme de l'ICE. Les données sur les prix sont diffusées par les marchands traditionnels. Des données et des instruments analytiques sont disponibles sur Internet à l'adresse [www.NYBOTLive.com](http://www.NYBOTLive.com) – le service d'information en temps réel de la Bourse. Pour de plus amples informations sur les nombreuses stratégies offertes par l'ICE, consulter le site [www.theICE.com](http://www.theICE.com) ou contacter la Bourse directement.

## Négocier électronique de contrats à terme

Le NYBOT et la IntercontinentalExchange (ICE), principale place de marché électronique pour l'énergie, ont fusionné le 12 janvier 2007. Le NYBOT est à présent une filiale à part entière de l'ICE, une société commerciale cotée en Bourse. Le 2 février 2007, la négociation électronique en parallèle des contrats sur marchandises du NYBOT a été lancée sur la plateforme électronique de l'ICE. Les contrats du NYBOT proposés à la négociation électronique portent sur le cacao, le café, le coton, le jus d'orange et le sucre.

Avec l'introduction de l'ICE, les caractéristiques des contrats et leurs codes marchandises resteront inchangés, tant pour les contrats négociés en salle des marchés que pour les contrats électroniques, lesquels seront interchangeable. Les 10 mois de livraison les plus proches sont disponibles à la négociation. Les heures de négociation sur le marché à la criée pour le coton restent inchangées : 10 h 30 à 14 h 15 de lundi à vendredi. La négociation électronique du coton est actuellement possible uniquement entre 1 h 30 et 15 h 15, heure de la côte Est des États-Unis. Les intervenants peuvent néanmoins saisir leurs offres d'achat et de vente entre 20 h 00 et 1 h 30, heure de la côte Est des États-Unis, avant l'ouverture du marché, lesquelles seront exécutées à l'ouverture selon le principe du premier entré, premier sorti (FIFO first-in first-out). Les commissions de change NYBOT/ICE restent inchangées, les transactions à la corbeille et sur électroniques étant proposées aux taux actuels. Un seul prix de liquidation journalier est établi pour chaque mois d'échéance à terme. Les positions ouvertes sont évaluées à prix de marché chaque jour sur la base du prix de liquidation, qu'elles aient été générées électroniquement ou à la criée. Le prix journalier de liquidation est déterminé à la clôture de la séance de négociation à la criée du contrat. Les collecteurs d'ordre sur le parquet sont une source essentielle de liquidité, ont librement accès au système électronique et peuvent y exécuter des opérations pour le compte de leurs donneurs d'ordre.

L'accès à la négociation électronique est réservé aux personnes qualifiées, adhérentes ou non, moyennant la conclusion d'un accord d'accès avec l'ICE. L'ICE estime qu'en proposant la négociation électronique de contrats à terme sur produits agricoles parallèlement à la négociation traditionnelle à la criée, les donneurs d'ordre du monde entier bénéficient d'un accès des plus souples à ces marchés et peuvent décider de la meilleure manière de tirer parti de la grande liquidité de ces contrats.

En février 2007, premier mois de négociation en parallèle (criée et négociation électronique) des contrats à terme sur coton NYBOT/ICE, 713 894 contrats à terme sur coton ont été négociés, dont 120 503 contrats électroniques, soit 17% du total. Le volume des contrats à terme sur coton négociés en février 2007 était 44% supérieur au volume de février 2006. En mars 2007, 375 964 contrats à terme sur coton ont été négociés, dont 107 048 contrats électroniques, soit 28% du total. En avril 2007, un record de 765 244 contrats négociés a été enregistré, dont 244 279 contrats électroniques (32%).

---

## Autres marchés à terme

### Brésil

La Bourse de marchandises de São Paulo a été créée en 1917. C'est en 1919 qu'y a été négocié le premier contrat à terme sur coton (quotité de négociation : 500 arrobas, environ 7 500 kilos). En 1922, le volume des transactions atteignait 14 000 contrats et en 1926, les activités en rapport avec le coton

constituaient la principale source de recettes de la place, suivies du sucre et du riz. Toutefois, pendant les trois années qui ont suivi la crise financière de 1929, le volume a chuté de 90% par rapport à la même période avant la crise.

La négociation de contrats à terme sur coton à la Bourse de marchandises de São Paulo a battu son plein pendant la Seconde Guerre mondiale (contrairement aux bourses européennes qui durent suspendre leurs opérations), avec un volume de transactions de 43 000 contrats en 1941 et une moyenne de 200 000 contrats entre 1944 et 1946. Au début des années 50, l'instabilité politique, les restrictions aux mouvements de capitaux et une inflation avoisinant les 40% ont néanmoins entraîné une diminution du volume des transactions à terme; le marché à terme du coton a progressivement perdu en importance et le contrat n'a plus été négocié. Bien qu'il ait été réintroduit au milieu des années 70, il n'a jamais pris de l'importance. En 1989, il a une fois encore cessé d'être négocié, le NYBOT (aujourd'hui ICE) restant la seule bourse au monde à négocier des contrats à terme sur coton.

### ***Le récent contrat sur coton***

En novembre 1996, le contrat sur coton (et sur de nombreux autres produits de base) a été réintroduit à la Bourse des marchandises et marché à terme de São Paulo (BM&F – voir [www.bmf.com.br](http://www.bmf.com.br)), et en décembre 1999 le contrat a été proposé aux investisseurs étrangers. En février 2000, des options ont été introduites pour tous les contrats à terme, y compris sur le coton. Dans un premier temps, la quotité de négociation n'était que de 10 000 livres, soit un-cinquième des contrats à terme sur coton de New York. En 2002, la quotité du contrat de coton négocié à la BM&F est passée à 12,5 tonnes, soit 27 558 livres, environ la moitié de la quotité de négociation du contrat à terme sur coton de New York. Le nouveau contrat de São Paulo est livré à plusieurs endroits du Brésil pendant les mois de mars, mai, juillet, octobre, et décembre. Le contrat BM&F est très semblable à celui de New York. Il est coté et négocié en dollars des États-Unis la livre mais est liquidé en réal. Le taux de change appliqué pour la liquidation est celui de la Banque centrale brésilienne, ce qui signifie dans la pratique que la négociation d'un contrat sur coton de São Paulo implique aussi de supporter un risque de change entre le dollar et le réal.

L'idée était que le contrat pourrait servir d'instrument de couverture pour les pays producteurs de coton d'Amérique du Sud, étant donné que la production de la région (une partie de la production de l'Hémisphère Sud) ne se trouve pas sur le même fuseau horaire que la production des États-Unis (une partie de la production de l'Hémisphère Nord), la principale influence du contrat NYBOT, aujourd'hui ICE. Le volume n'a de loin pas atteint les niveaux escomptés car le contrat n'a pas réussi à susciter l'attention des opérateurs en couverture et des spéculateurs.

Pendant sa première année d'existence, le contrat sur coton a fait l'objet d'une activité régulière sur une base journalière. Cependant, le volume des transactions est resté relativement modeste, avoisinant à peine les 58 contrats par jour, soit l'équivalent de quelque 290 tonnes de coton. Les volumes négociés depuis 2000 restent bas. En 2006, un total de 2 920 contrats sur coton, soit 36 500 tonnes de coton, a été négocié à la BM&F, contre 3 338 contrats (41 725 tonnes) en 2005. Le volume journalier atteignait 12 contrats, soit 150 tonnes, en 2006 et 13 contrats, soit 163 tonnes en 2005. Pendant les deux premiers mois de 2007, la BM&F n'a enregistré au total que 272 contrats à terme sur coton. Ce volume insuffisant pourrait s'expliquer par la concurrence directe du NYBOT. En effet, les intervenants sur le marché du coton du Brésil, ainsi que les spéculateurs, ont accès à ce marché comme au BM&F.

## Chine

C'est en 1911 que les contrats à terme sur coton chinois ont été introduits à la Bourse du coton de Shanghai, créée avec l'aide de négociants britanniques et japonais associés au lancement réussi de la bourse Osaka Sampin. Pendant les années 20 le volume des transactions de la bourse de Shanghai représentait environ un tiers de la production chinoise, mais il a considérablement fluctué pendant les années 30. La bourse a fermé en 1941 à cause de la Seconde Guerre mondiale. En mai 1977, un contrat à terme sur coton a été introduit à la Bourse de marchandises de Hong Kong, de même que des contrats sur sucre, soja, et or. Pendant la première année, 1 151 contrats ont été négociés. Après une année difficile en 1979 avec seulement 507 contrats négociés, son volume de transactions a atteint 14 630 contrats en 1980. La négociation de contrats à terme sur coton à la Bourse de marchandises de Hong Kong n'a duré que quatre ans faute d'intérêt suffisant, et en 1981 le contrat a été retiré de la cote.

### *La Bourse de marchandises de Zhengzhou*

Le 1er juin 2004, un nouveau contrat à terme sur coton dénommé "Cotton # 1 Contract" a été introduit à la Bourse de marchandises de Zhengzhou en Chine (ZCE – voir [www.cottonchina.org](http://www.cottonchina.org)) et a rapidement été négocié en gros volumes. La ZCE est un des trois marchés à terme de Chine. Créée en 1990, elle a introduit les contrats à terme sur marchandises agricoles en 1993. Le blé, le sucre, le coton et l'acide téréphtalique purifié (PTA, utilisé pour la production du polyester) sont les quatre marchandises actuelles cotées à la ZCE.

Le Cotton # 1 Contract porte sur 5 tonnes (environ un-cinquième de la quotité de négociation de New York) pour un grade livrable de 328 dans 13 entrepôts désignés agréés et désignés par la bourse, égrené à l'égreneuse à scies, sur 11 mois boursiers; le mois de février étant le seul exclu. Le dépôt de garantie est de 7% de la valeur du contrat (plus ou moins comme à New York) et la variation de cotation journalière maximale est fixée à 4% du prix de liquidation de la veille (là aussi plus ou moins comme à New York). La commission est fixée à 8 yuans (RMB) par contrat, soit environ \$E.-U. 1 par contrat. À New York les commissions vont de \$E.-U. 0,50 à \$E.-U. 1,35 en fonction du compte pour lequel la transaction est exécutée (collecteur d'ordres à la corbeille, adhérents, non adhérents).

Le succès du Cotton # 1 Contract de la ZCE tient essentiellement à l'intégrité de sa conception : il est simple à conclure, tout comme la livraison du coton de la qualité attendue est simple. Le Bureau chinois de l'inspection des fibres teste la qualité du coton à son arrivée à l'entrepôt ainsi qu'à la livraison. La qualité de base du contrat # 1 est le grade 328 (grade de l'essentiel du coton produit en Chine), mais d'autres grades sont également disponibles. En Chine, les prix internes ont toujours été très volatiles, les intervenants sur le marché s'en trouvant encouragés à conclure des opérations de couverture. Une bonne connaissance des contrats à terme (acquise pendant les années 90 lorsque plus de 50 bourses à terme fonctionnaient) et un grand nombre de spéculateurs ont favorisé la forte liquidité des contrats à terme sur coton dès le lancement du contrat # 1.

Le contrat s'est avéré très populaire. Pendant ses 18 premiers mois d'existence, de gros volumes ont été négociés, dépassant parfois le volume du coton négocié à New York. Entre juin 2004 et décembre 2005, un total de 27,7 millions de contrats (soit 138,6 millions de tonnes), ont été négociés à la ZCE. Pendant cette période, le volume moyen des transactions était de 1,5 millions de contrats, soit 7,5 millions de tonnes. Le chiffre record de 156 072 contrats a été enregistré pour la seule journée du 26 octobre 2005, et les positions ouvertes ont atteint le chiffre record de 110 442 le 11 avril 2005. Le plus gros volume mensuel de transactions sur le contrat # 1, 2,2 millions de contrats, a été enregistré en juillet 2005, et pendant la seconde moitié de 2005 les volumes ont approché les 2 millions de contrats mensuels.

Cependant, le volume des transactions sur coton à la ZCE a considérablement chuté en 2006. Entre janvier et décembre 2006, 5,1 millions de contrats sur coton, (25,5 millions de tonnes) ont été négociés, soit une moyenne de 420 000 contrats (2,1 millions de tonnes) par mois. C'est en août 2006 qu'a été enregistré le plus gros volume de transactions avec 1,1 millions de tonnes, contre un plancher de 100 000 contrats en septembre 2006. Pendant la plus grande partie de 2006, les prix du coton en Chine ont été relativement stables. Par coïncidence, un nouveau contrat à terme sur sucre a été introduit début 2006, déplaçant un volume important de transactions spéculatives du coton au sucre, entraînant une augmentation du volume de contrats sur sucre et un recul du volume des contrats sur coton à un quart de leur niveau de 2005. Le marché à terme de la ZCE est dominé par les spéculateurs, alors que la part des opérateurs en couverture est minime. Pendant les quatre premiers mois de 2007, les volumes des transactions à terme sur coton à la ZCE sont restés relativement bas, totalisant 620 000 contrats, 76% de moins que sur la même période en 2006.

La ZCE compte 222 adhérents, dont 27 appartenant à l'État. Sur ses adhérents, 179 sont des sociétés de courtage à terme, alors que 43 sont des sociétés de courtage autres qu'à terme. Seules 28 entreprises sont basées dans la province de Henan. Toutes les transactions sont électroniques, aucune à la criée. Les livraisons de physique n'ont pas dépassé les 0,5% des volumes négociés. Les prix du coton à la ZCE sont un facteur déterminant pour l'établissement des prix internes du coton physique en Chine et sont pris en compte par la plupart des usines dans leurs décisions d'achat. En plus de refléter les fondamentaux du secteur, les prix de la ZCE sont aussi le reflet des mesures des pouvoirs publics qui ont une incidence sur l'offre et la demande sur le marché intérieur.

Étant donné que les contrats ZCE représentent uniquement du coton chinois livré dans le pays, il n'existe aucune corrélation entre les contrats à terme de New York et les contrats à terme ZCE, et rien n'est fait pour équilibrer les transactions entre les deux marchés.

La ZCE a signé des mémorandums d'accord avec le NYBOT, la BM&F et la Chicago Board Options Exchange (CBOE) pour permettre le partage d'informations et de compétences, la formation, l'organisation de séminaires, la conception de nouveaux produits boursiers et la coopération. La ZCE travaille sur la conception de nouveaux produits, et des options sur coton pourraient bientôt y être introduites.

## Inde

Le négoce de contrats à terme existe depuis longtemps en Inde. Officiellement, les contrats à terme sur coton ont commencé à être négociés en 1875 lorsque le pays est devenu un gros exportateur de coton, suite à la désorganisation de l'approvisionnement du Royaume-Uni en coton des États-Unis du fait de la guerre civile américaine. La négociation de contrats à terme sur coton a été officiellement introduite en 1922 lorsque le Gouvernement de Bombay a adopté la Loi sur les contrats sur coton qui reconnaissait la East India Cotton Association et l'habilitait à administrer un contrat à terme sur coton équivalent à 19 600 livres. Du fait de l'imposition de prix plafonds par le Gouvernement, le marché à terme dû fermer en 1929. À sa réouverture en 1932, de nouveaux règlements ont été mis en place. En 1952, le Gouvernement a interdit la négociation d'options (au titre de la Loi sur la réglementation des contrats à terme) et a aussi limité la marge de manoeuvre des contrats à terme, les rapprochant des contrats à terme ferme. En 1966, le Gouvernement indien a purement et simplement interdit les échanges de contrats à terme sur coton (et sur d'autres produits de base).

### ***Le récent contrat sur coton***

La National Commodity & Derivatives Exchange (NCDEX – voir [www.ncdex.com](http://www.ncdex.com)) de Mumbai s'est lancée dans la négociation de contrats à terme en décembre 2003. Il s'agit de la plus grande bourse de marchandises en Inde en termes de volume de transactions, et elle offre actuellement à la transaction 44 produits de base, dont le coton. La quotité de négociation est de 50 balles de 170 kg (8,5 tonnes) pour tous les contrats à l'exception du coton de fibre moyenne, dont la quotité est fixée à 55 balles (9,35 tonnes). Le contrat sur coton de fibre longue s'est négocié entre octobre 2004 et juillet 2005; un total de 77 000 balles de 170 kg (13 090 tonnes) a été négocié pendant cette période. Le plus gros volume de coton longue fibre (61 050 balles, soit 10 379 tonnes) a été négocié en mars 2005. Le contrat sur coton indien 31 mm n'a été négocié qu'entre octobre 2005 et janvier 2006, soit un volume total de 10 800 balles (1 836 tonnes). Le coton indien 28 mm a été négocié entre octobre 2005 et février 2006, pour un volume total de 22 800 balles (3 876 tonnes). Le contrat actuellement actif le plus négocié porte sur le coton moyenne fibre dont la négociation a débuté en octobre 2004.

Le volume total de tous les contrats sur coton négociés jusqu'en juillet 2006 s'élève à 2,13 millions de balles, soit 361 539 tonnes. Le plus gros volume de contrats à terme sur coton a été enregistré en décembre 2004 (35 455 tonnes). De gros volumes ont aussi été négociés entre décembre 2005 et juillet 2006, pour un total de 146 466 tonnes.

Le contrat sur coton moyenne fibre couvre à présent tout le coton commercialisé en tant que J 34 (SG) d'une longueur de base de 25,5 mm et offert entre 24 mm–27 mm, sans aucun surprix au-dessus de 27 mm. Le centre de livraison est situé à Abohar (Punjab), mais la livraison est aussi autorisée à Sirsa (Haryana), Hanumangarth et Sriganganagar (Rajasthan). Les heures de cotation sont de 10 h à 17 h de lundi à vendredi, de 10 h à 14 h le samedi. Les mois boursiers et les échéances sont janvier, février, mars, mai, juillet, août, octobre, novembre et décembre. Une marge spéciale de 4% de la valeur du contrat est prélevée dès lors que les prix varient de plus de 20% par rapport au prix fixé à 90 jours.

La bourse compte actuellement 700 adhérents qui peuvent négocier électroniquement sur 858 terminaux situés dans 553 centres dans toute l'Inde. Les adhérents peuvent opérer pour leur propre compte ou pour le compte de leurs donneurs d'ordre. Les particuliers, les exploitants individuels, les sociétés en nom collectif, les coopératives, les sociétés anonymes, les sociétés telles que définies dans la Loi sur les sociétés de 1956 et d'autres personnes ou entités autorisées par la Loi (règlement) sur les contrats à terme ferme de 1952 peuvent prétendre au statut d'adhérent. Les principaux actionnaires de la bourse sont des organismes bancaires.

Le site web de la bourse fournit des informations sur les prix, les volumes, les livraisons, les caractéristiques des contrats, les règles et du matériel didactique. La bourse affirme que ce marché a pour principales fonctions d'offrir une plateforme de négociation, un mécanisme de recherche de prix, des instruments de spéculation et de couverture. Selon les données de la bourse, plus de 80% des contrats se soldent par la livraison physique des marchandises, contre moins de 1% des contrats de la ZCE en Chine. En d'autres termes, ce marché compte peu de spéculateurs, ce qui signifie que les opérations de couverture y sont peu nombreuses. Les intervenants utilisent principalement ce marché comme une plateforme de négociation, un instrument de recherche de prix et de négociation de contrats à terme sur physique

La Multi Commodity Exchange (MCX) est une plateforme de négociation électronique basée à Mumbai qui compte 1 000 adhérents dans 500 villes indiennes. La bourse offre des contrats à terme sur coton de fibre moyenne et

longue ainsi que sur kapas (coton graine). Les contrats sur coton ont été lancés en avril 2005. Les caractéristiques des contrats sont très semblables à celles des contrats NCDEX, mais les volumes échangés sont considérablement inférieurs, bien qu'en augmentation. À ce jour, le plus gros volume négocié pour un seul contrat sur coton concernait le contrat sur fibre moyenne de mai 2006 dont le volume total négocié atteignait 5 365 tonnes. Six mois boursiers sont proposés à la bourse, mais les statistiques disponibles indiquent que les négociateurs ne prennent pas de positions très longues. La plupart des positions sont prises un mois ou deux avant l'échéance du contrat. Comme dans le cas de la NCDEX, la plupart des liquidations débouchent sur la livraison physique de la marchandise.

---

## Négoce de contrats à terme

### Généralités

#### *Négociations à la corbeille*

Dans la négociation traditionnelle à la criée ou à la corbeille, la transaction est initiée sur le parquet de la bourse. À l'inverse du marché physique, aucun accord privé n'est autorisé. La transaction est négociée sur le parquet, ce qui donne à tous les intervenants la possibilité de réagir aux offres d'achat et de vente. La négociation se conclut au moment où un acheteur et un vendeur se mettent d'accord et où le vendeur enregistre la vente auprès de la chambre de compensation. À partir de là, les deux négociateurs ne sont plus responsables qu'envers la chambre de compensation. Celle-ci est donc partie à toutes les transactions des acheteurs et des vendeurs.

La négociation électronique ou automatique est différente mais reste aussi transparente que la négociation à la criée en ce sens que toutes les offres d'achat et de vente peuvent être consultées par tous les intervenants. Le système informatique jumèle les offres d'achat et de vente équivalentes sans intervention humaine. Une fois les ordres jumelés, la procédure de compensation est exactement la même que pour la criée.

Les contrats à terme sont normalisés, en ce sens que toutes les conditions sont déterminées, à l'exception de la date d'échéance exacte, des noms du vendeur et de l'acheteur, et du prix. Les règles du marché sont des conditions contractuelles juridiquement exécutoires et ne peuvent par conséquent pas être modifiées de manière substantielle en cours de contrat. Sur chaque contrat à terme sont indiqués la quantité, la qualité, et la condition de la marchandise à la livraison, les mesures à prendre en cas de défaut de livraison, ainsi que les modalités du paiement final.

#### *Livraison*

*La plupart des transactions à terme ne débouchent pas sur la livraison physique de la marchandise.*

En fonction de leur stratégie, les négociateurs sur contrats à terme décident généralement la décision soit d'éviter la livraison, soit de l'exécuter. En d'autres termes, soit ils concluent une transaction compensatoire avant l'échéance pour éviter que ne leur soit remis le coton physique; soit ils forcent sciemment la bourse à livrer (remettre) le coton physique en laissant le contrat arriver à échéance. La livraison doit avoir lieu entre le premier et le dernier jour de cotation du mois d'échéance, bien que les modalités puissent varier d'un marché à l'autre.



Si les contrats à terme peuvent être utilisés pour obtenir une livraison, leurs modalités ne sont pas pratiques pour toutes les parties. À titre d'exemple, le vendeur a l'exclusivité du choix du lieu de livraison. Cette situation peut bien entendu créer des difficultés pour l'acheteur. Par ailleurs, le coton livré, bien qu'acceptable au titre d'un contrat à terme, peut ne pas présenter les caractéristiques de qualité souhaitées par l'acheteur.

### ***Transactions compensatoires***

Le négociateur qui *achète* un contrat à terme et n'a pris aucune autre position sur la bourse est *long*. Si cet achat n'est pas ultérieurement compensé par une vente équivalente à terme, alors l'acheteur doit prendre livraison de la marchandise.

Autre possibilité, le négociateur qui *vend* un contrat à terme sans achat compensatoire à terme est *court*. Les négociateurs qui ont pris l'une ou l'autre de ces positions sur le marché peuvent la liquider de deux manières. La première passe par la livraison ou la réception réelle de la marchandise. La plupart des négociateurs optent pour la deuxième solution qui consiste à annuler l'obligation d'acheter ou de vendre en réalisant une opération inverse appelée *transaction compensatoire* ou débouclage de position. En achetant un contrat correspondant, le négociateur ayant une position courte est libéré de son obligation de livrer. De la même manière, le négociateur qui a une position longue peut compenser ses achats en cours en vendant.

*Position ouverte.* L'ensemble des positions longues ou courtes en cours de la chambre de compensation (qui sont toujours égales) est appelé la position ouverte. À la fin de chaque jour de cotation, la chambre de compensation assume une part de tous les contrats en cours : si un négociateur a pris une position longue, la chambre de compensation prend la position courte, et inversement. La chambre de compensation garantit l'exécution des deux côtés de tous les contrats en cours pour ses adhérents, et chaque négociateur ne traite avec la chambre de compensation après avoir pris une position. Ainsi, dans la pratique, toutes les obligations de recevoir ou de livrer des marchandises sont contractées avec la chambre de compensation et pas avec d'autres négociateurs.

### ***Prix à terme***

***Prix à terme et prix au comptant (spot).*** Les marchés à terme offrent aux producteurs, consommateurs, opérateurs et spéculateurs une enceinte leur permettant d'échanger offres d'achat et de vente jusqu'à parvenir à un prix d'équilibre entre l'offre et la demande du jour. Seule une partie négligeable des échanges de coton physique est négociée sur les marchés boursiers. Le prix à terme vise à refléter la situation actuelle et à venir de l'offre et de la demande, alors que le prix au comptant sur le marché physique s'entend du prix du coton livrable sur le champ. Sur le marché à terme, le prix au comptant reflète normalement la position à terme la plus rapprochée.

***Reports et déports.*** Lorsque le cours à terme ferme affiche une prime par rapport au prix au comptant, on dit que le marché affiche un *report*. Plus les positions à terme ferme sont éloignées de la position au comptant, plus leur prix augmente. Pour inciter les négociateurs à reporter des stocks, les primes des positions à terme ferme doivent couvrir au moins une partie des frais des reports de ceux qui acceptent de prendre possession de la marchandise. Par conséquent, lorsque les stocks deviennent excessifs, le marché à terme permet aux opérateurs de pénétrer le marché pour acheter la marchandise au comptant et de la vendre à terme, et donc de la reporter. Le report atteint finalement un niveau où la prime couvre le coût total du financement, du stockage et de l'assurance des stocks de coton non utilisés. Le niveau de cette prime à terme est connu sous le nom de "report intégral". Les détenteurs de coton excédentaire sont à présent couverts pour l'ensemble des coûts de détention de ces stocks.

L'ampleur de la prime à terme ferme ou de la décote entre les différents mois boursiers à terme ferme cotés à tout moment reflète les données fondamentales du marché du coton. Lorsque le coton est disponible en quantité insuffisante, le marché affiche presque inmanquablement un *déport*, le cours à terme ferme affichant une décote par rapport au prix au comptant. Ce déport encourage le détenteur de stocks excédentaires à les offrir sur le marché au comptant et à toucher le déport en achetant simultanément un tonnage identique à terme ferme avec une décote par rapport au prix au comptant.

### *Différences entre les prix des marchés à terme ferme et à terme*

Les marchés à terme ferme sont utilisés pour obtenir la livraison effective d'une marchandise. À l'inverse, les marchés à terme sont des marchés "papier" utilisés pour couvrir les risques de prix ou pour la spéculation plutôt que pour négocier la livraison effective de marchandises. D'une manière générale, les prix sur le marché à terme ferme et sur le marché à terme évoluent en parallèle. Cependant, alors que le prix à terme est le reflet de l'offre et de la demande mondiales, le prix physique d'un coton donné sur le marché à terme ferme reflète l'offre et la demande de ce type et grade de coton, et les origines comparables les plus proches.

Les prix sur les marchés du physique et à terme ont tendance à évoluer en parallèle car les négociateurs de contrats à terme sont habilités à exiger ou à procéder à la livraison du coton physique contre leurs contrats à terme. L'important n'est pas que la livraison ait lieu, mais qu'elle soit *possible*, que cette option soit retenue ou non. Tout écart entre les prix du physique et les prix à terme entraîne des transactions compensatoires sur les deux marchés, ce qui rapproche à nouveau les prix.

Toutefois, acheter à terme dans l'espoir d'utiliser le coton pour s'acquitter d'obligations de livraison de physique est extrêmement risqué car l'acheteur de contrats à terme ne connaît pas le lieu de stockage exact du coton, son origine ou sa qualité tant qu'il n'a pas été livré. Il se peut que le coton qui est finalement livré ne corresponde pas à ce dont l'acheteur a besoin pour s'acquitter de ses obligations contractuelles de livraison, ce qui augmente son exposition au risque au lieu de la diminuer. Par ailleurs, le coton physique de qualité acceptable au titre d'un contrat d'expédition à terme ou de livraison peut généralement être livré contre une position courte sur le marché à terme car l'acheteur peut choisir l'origine et le lieu de la livraison du coton physique. Cette particularité fait des contrats à terme un excellent instrument de couverture contre physiques.

### *Types d'ordres*

*L'ordre à seuil de déclenchement pour la journée* signifie qu'un membre d'une bourse se voit demander d'acheter ou de vendre un nombre de lots donné (contrats) pour une échéance donnée, à un prix donné. Par exemple, deux lots (200 balles) de coton pour décembre à 62 cents la livre. Le contrat doit être exécuté le jour où l'ordre est donné. Le collecteur d'ordres achète, si possible, à un prix inférieur, mais jamais à un prix supérieur; ou il vend à un prix supérieur mais jamais à un prix inférieur. Ainsi, si le contrat est conclu, le donneur d'ordre est assuré d'obtenir le prix demandé, mais il court le risque qu'aucun contrat ne soit conclu si le commis négociateur n'est pas en mesure d'exécuter l'ordre ce jour là.

*L'ordre à seuil ouvert* est un ordre semblable, si ce n'est que les instructions données ne sont pas limitées dans le temps et restent valables tant que l'ordre n'est pas exécuté ou annulé par le donneur d'ordre. Ce type d'ordre est aussi connu sous le nom d'ordre à révocation (ordre GTC – *good till cancelled*).

*L'ordre au prix du marché* est un ordre qui donne davantage de souplesse au collecteur d'ordres, leur permettant de conclure un contrat au meilleur prix possible disponible à ce moment là.

Les ordres sont souvent assortis de conditions. À titre d'exemple, un collecteur d'ordres peut recevoir instruction de conclure un contrat si le prix atteint un seuil donné. Des ordres peuvent aussi être passés qui sont subordonnés à certaines conditions fixées par le donneur d'ordre. Par exemple : ordres à n'exécuter qu'à l'ouverture ou à la clôture du marché; ou les ordres à exécuter dans un délai donné. (Les ordres sont placés en file d'attente à l'ouverture et à la clôture du marché et ne sont donc pas saisis au même prix, notamment lorsque le volume des transactions est élevé sur un marché actif. Si un prix a été fixé, l'ordre risque de ne pas être exécuté si ce prix n'est pas atteint ou s'il est dépassé.)

Les ordres au prix du marché et les ordres à seuil de déclenchement pour la journée sont les plus fréquents mais des ordres peuvent aussi être conçus pour répondre aux besoins des donneurs d'ordre. Les donneurs d'ordre qui suivent de près l'évolution de la bourse révisent fréquemment leurs ordres pour s'adapter aux changements des conditions du marché. Ceux qui ne suivent pas la situation d'heure en heure placent généralement des ordres ouverts, ou des ordres subordonnés à certaines conditions. À titre d'exemple, l'ordre stop – déclenché dès qu'un prix préalablement déterminé est atteint – limite les pertes du donneur d'ordre par rapport au niveau auquel l'ordre est exécuté. Assortir l'ordre de conditions plus générales donne davantage de souplesse au collecteur d'ordres et lui permet de s'adapter aux changements du marché et de prendre la décision finale.

### **Positions**

La *position ouverte* s'entend du nombre de contrats enregistrés auprès de la chambre de compensation qui ne sont pas compensés par d'autres contrats ou offres lorsque le contrat arrive à échéance. À titre d'exemple, le négociateur sur coton peut avoir auprès de la chambre de compensation une position de 30 contrats d'achat et de 40 contrats de vente. Certains des achats et certaines des ventes peuvent concerner le même mois d'échéance mais le négociateur peut avoir demandé d'attendre des instructions si ces contrats constituent pour lui des opérations de couverture distinctes. En d'autres termes, le négociateur va prendre de nouvelles positions à terme afin de les compenser à la liquidation. La position ouverte de ce négociateur reste de 70 lots jusqu'à ce que certains des contrats soient compensés ou liquidés.

La chambre de compensation notifie uniquement le total tous opérateurs confondus, plutôt que la position d'un membre donné, laquelle est notifiée par le collecteur d'ordres. Le rapport d'engagement des opérateurs (COT – *commitment of traders*) de la CFTC ventile la position ouverte totale pour le contrat n°2 sur coton du NYBOT par catégorie de collecteurs d'ordres. Les gros collecteurs d'ordres sont dits "à signaler", contrairement aux petits collecteurs d'ordres. Le rapport COT contient une ventilation plus poussée de la position ouverte par collecteurs d'ordres à signaler commerciaux et non commerciaux. Il s'agit là d'un instrument des plus utiles qui permet aux exportateurs de se faire une idée des positions longues ou courtes de gros fonds d'investissement spéculatifs.

### **Marges**

Les *dépôts de garantie (de couverture)* sont demandés à l'engagement de la transaction à terme. Des appels de marge sont possibles chaque jour en fonction de la fluctuation du prix des contrats lorsque l'évolution du marché est défavorable au collecteur d'ordres. Si des fonds supplémentaires sont nécessaires pour reconstituer le dépôt initial (actuellement de \$E.-U. 1 200 par contrat sur coton pour les opérateurs en couverture, soit 2,4 cents la livre ou environ 4% de la valeur nominale du contrat) alors les marges de variations doivent être acquittées à moins que des garanties suffisantes (des bons du

Trésor, par exemple) aient été déposés à l'ouverture du compte. À l'inverse, si l'évolution du prix à terme est favorable au négociateur, les bénéfices enregistrés lui sont immédiatement crédités.

Les dépôts de garantie et les marges de variation sont périodiquement ajustées pour les raisons suivantes : pour refléter la progression ou le recul du marché; pour garantir davantage les positions volatiles, en particulier pour les mois sans limite; et pour décourager une concentration excessive des positions sur un mois donné. Les investisseurs doivent noter que les appels de marge peuvent être modifiés sans préavis.

### ***Financement des marges***

Le financement des appels de marges sur contrats ouverts peut rendre le recours aux marchés à terme très coûteux pour les producteurs et les exportateurs, notamment parce que les marges de variation sont toujours payées comptant. Tout utilisateur des marchés à terme doit savoir que les appels de marge imprévus peuvent coûter cher et peser sur la marge brute d'autofinancement ainsi qu'en termes d'intérêts sacrifiés sur les dépôts effectués auprès de la chambre de compensation. L'utilisateur doit donc réfléchir à la manière dont il va financer les appels de marge avant de s'engager. À titre d'exemple, lorsque le marché clos "limite à la hausse", en d'autres termes 3 cents au-dessus du cours de clôture précédent, cela se traduit par un appel de marge de \$E.-U. 1 500 par contrat, de sorte que l'exportateur ayant une position courte de 10 contrats contre stocks physiques de 226,8 tonnes devrait payer \$E.-U. 15 000 dans les 24 heures pour répondre à l'appel de marge. Bien entendu, l'augmentation de la valeur des contrats physiques bénéficierait dans ce cas là aux exportateurs, mais ils pourraient avoir bien des difficultés à en convaincre les banques qui financent les produits de base, à l'exception peut-être des plus expérimentées.

## **Analyse technique des marchés à terme**

L'analyse technique s'entend de l'étude du marché à proprement parler plutôt que de l'évaluation des facteurs qui ont une incidence sur l'offre et la demande d'un produit de base. Les éléments importants de l'analyse technique sont les prix, le volume des transactions sur le marché et la position ouverte. Cette approche technique portant uniquement sur le marché, elle doit tenir compte des fluctuations qui reflètent les actions des négociateurs et qui ne sont pas nécessairement associées aux cycles de l'offre et de la demande. Toutes les analyses techniques partent du principe qu'il est possible de prévoir l'évolution du marché par la simple analyse du comportement passé du marché (bien que nombreux soient les professionnels du marché du coton qui ont du mal à l'admettre).

L'analyse technique détaillée n'est pas à la portée de la plupart des négociateurs. Pour prendre les bonnes décisions le plus important est d'être en contact étroit avec les marchés et avec des professionnels compétents du secteur. Toutefois, si des spécialistes des diagrammes fournissent l'analyse dans un délai raisonnable, l'analyse technique peut fournir des informations complémentaires utiles, en particulier pour les prévisions à moyen terme.

Les principaux outils d'analyse sont l'évolution des prix par le passé représentée sous des formes diverses (graphiques ou diagrammes). Les changements de volume des positions ouvertes (le nombre de contrats à terme ou d'options en cours sur une marchandise donnée) et le volume total des opérations sur le marché sont aussi étudiés. Sur les graphiques, une moyenne mobile est souvent utilisée pour noter et interpréter les tendances en matière de prix. Sur la plupart des graphiques, la moyenne bouge avec le temps à mesure que les informations les plus récentes sur les prix y sont ajoutées et que les prix les plus anciens sont

abandonnés. Par exemple, une moyenne mobile simple sur trois jours du cours de clôture journalier d'une marchandise évolue comme suit : le mercredi, la somme des cours de clôture de lundi, mardi et mercredi est divisée par trois; le jeudi, la somme des cours de clôture de mardi, mercredi et jeudi est divisée par trois; et ainsi de suite. Les analystes peuvent calculer le cours moyen sur plusieurs heures, jours, mois voire années, en fonction de leurs besoins.

La moyenne mobile est toujours inférieure au prix du marché courant. Lorsque les prix augmentent sur des marchés haussiers, la moyenne mobile passe en dessous du prix courant. Cependant, sur un marché baissier la moyenne mobile sera supérieure au prix courant. Lorsque la tendance en matière de prix est inversée, la moyenne mobile et le prix courant se croisent.

Si les partisans de la représentation en diagrammes reconnaissent que les fondamentaux sont les principaux déterminants des prix des produits de base, ils ajoutent que ces facteurs ne permettent pas de prédire l'évolution des prix. Ils font valoir que les graphiques tiennent compte de tous les facteurs fondamentaux qui façonnent les prix et qu'ils reflètent aussi les réactions subjectives du marché face à ces facteurs. Selon une autre hypothèse, bien que la courbe des prix et d'autres éléments du graphique soient réels et objectifs, leur interprétation est nécessairement subjective. Ainsi, le même graphique peut envoyer des signaux contradictoires selon le lecteur.

Dans la pratique, il est probable que l'approche fondamentale et celle de la représentation en diagramme se recoupent en grande partie. Il n'est pas rare que les opérateurs déterminent la tendance du marché en étudiant les fondamentaux, puis qu'ils choisissent le bon moment pour pénétrer le marché en se reportant aux diagrammes. De la même manière, les partisans des graphiques étudient aussi d'autres facteurs qui dépassent l'analyse technique. Ils peuvent tenir compte du nombre de jours restant avant la date d'échéance, des quantités notifiées pour livraison en bourse, des positions longues, et de la possibilité d'accepter des livraisons en bourse sans effets secondaires.

Nombre d'entreprises se spécialisent dans l'établissement de graphiques pour différents produits de base et la plupart disposent de leur propre site web sur lesquels sont disponibles des informations sur l'évolution des prix dans le temps, les volumes, les positions ouvertes et les études techniques, par exemple.

### ***Position ouverte et volume des opérations***

Le total des positions en cours, longues ou courtes, de la chambre de compensation est appelé position ouverte. Si un collecteur d'ordres long sur un contrat à terme vend sa position à un autre collecteur d'ordres qui souhaite être long à terme, la position ouverte reste inchangée. Néanmoins, s'il vend cette position à un collecteur d'ordre qui est court et liquide donc sa position, la position ouverte diminue. L'ampleur de la position ouverte indique le degré de liquidité courante sur un marché donné.

Fin décembre 2006, la position ouverte du contrat n°2 sur coton était de 170 511 contrats (soit 3,87 millions de tonnes) contre 105 414 une année auparavant. La position ouverte pour les options sur coton était de 213 415 contrats (4,84 millions de tonnes), en augmentation considérable par rapport à l'année précédente (127 789 contrats).

### ***Volume des opérations***

Le volume des opérations ou des transactions équivaut au nombre de contrats à terme échangés pour un produit de base donné dans la même journée. Les analystes techniques considèrent le volume des opérations et la position ouverte comme des indicateurs du nombre de personnes ou de l'intérêt sur le marché et

donc de la probabilité que le prix augmente. Une augmentation progressive du volume pendant une période de redressement des prix peut laisser à penser que la tendance va se poursuivre.

L'augmentation du volume des opérations peut aussi être liée au fait que l'on s'attend à ce que les prix augmentent à l'avenir mais, en fait, elle peut signifier que des positions longues ou courtes quittent le marché du fait d'une baisse des cours. En règle générale, le volume des transactions est un bon indicateur du soutien externe à une évolution des prix sur le marché.

Le volume total des opérations sur coton à New York a augmenté, passant de 3 156 018 contrats à terme en 2004 à 3 848 990 en 2005 (+22%) et 4 490 407 en 2006 (+17%). En moyenne, quelque 19 000 contrats (430 000 tonnes) ont été négociés chaque jour en 2006 contre seulement 13 500 en 2004.

Le volume total des opérations d'options sur coton à New York a atteint 1 820 259 contrats en 2006, soit une progression de 6% par rapport à 2005 (1 709 345), et 1 726 982 en 2004. Une moyenne de 7 750 contrats d'options (soit 175 000 tonnes) a été négociée chaque jour en 2006.

### ***Relation entre la position ouverte, le volume et le prix***

Pour être utiles, les différents éléments pris en compte pour établir les diagrammes doivent être interprétés en parallèle. L'analyse de l'évolution de la position ouverte et du volume conjuguée aux diagrammes des prix peut révéler plusieurs tendances, lesquelles sont décrites dans les paragraphes qui suivent.

Lorsque tant le volume des opérations que la position ouverte augmentent en même temps que les prix, cela signifie que le marché est *haussier*. La progression des positions ouvertes est la conséquence de l'arrivée sur le marché de nouvelles positions longues et de nouvelles positions courtes. Néanmoins, par la suite, à chaque augmentation des prix, les positions courtes précédemment arrivées sur le marché subiront des pertes de plus en plus difficiles à supporter. À terme, les négociateurs ayant des positions courtes seront contraints d'acheter, ce qui poussera plus encore le marché à acheter.

L'augmentation continue du volume des opérations et de la position ouverte conjuguée à des prix en hausse est le signe d'un marché haussier. Dans ce cas de figure, davantage de nouveaux intervenants vont souhaiter pénétrer le marché en prenant des positions longues. Lorsque le volume des opérations et la position ouverte commencent à diminuer, cela peut indiquer un inversement de la tendance. Tel qu'indiqué plus haut, pour le marché de New York, le rapport COT (engagement des négociateurs) publié par la CFTC ([www.cftc.gov](http://www.cftc.gov)) offre une excellente analyse de la position ouverte, non seulement par catégorie de négociateur, mais aussi par semaine.

Si le volume journalier et la position ouverte sont en baisse et que les cours reculent, cela confirme un marché *baissier*. Lorsque l'on trouve sur le marché davantage de vendeurs que d'acheteurs, les positions longues subissent des pertes croissantes, jusqu'à ce que les négociateurs n'aient d'autre solution que de vendre. Des volumes et des cours en baisse signifient qu'il faudra du temps pour atteindre le cours le plus bas du marché baissier.

Une explosion du volume des opérations peut aussi indiquer un tournant sur le marché si l'on enregistre sur une journée des échanges à des prix très élevés et un volume très important et si par la suite l'évolution des prix, à la hausse ou à la baisse, s'accompagne d'une diminution des volumes. Tout indique alors qu'un inversement de tendance est imminent. De la même manière, un effondrement des prix, conjugué à un volume élevé, peut indiquer la fin d'une tendance baissière.

### *Établissement des diagrammes*

Les deux diagrammes les plus communément utilisés pour l'analyse technique sont le diagramme en tuyaux d'orgue, et le graphique en points et figures. De nombreuses études techniques peuvent s'ajouter à ces diagrammes, telles les courbes de tendance, les moyennes mobiles et la stochastique (probabilités).

Les *diagrammes en tuyaux d'orgue* emploient des barres verticales pour représenter la fourchette de prix pour chaque jour de cotation. La longueur de la barre représente l'amplitude entre les cotations les plus élevées et les plus basses. La ligne verticale est traversée par une mince ligne horizontale qui représente le cours de clôture. Par conséquent, à l'aide d'une simple ligne par jour il est possible de représenter le cours de clôture ainsi que les cotations minimale et maximale enregistrées ce jour là. Les données sont enregistrées chaque jour, laissant apparaître une tendance sur plusieurs semaines, mois ou années.

Certains experts en la matière insistent pour qu'un nouveau diagramme soit établi dès l'ouverture d'une nouvelle position à terme. Souvent le diagramme initial est complété en y ajoutant la nouvelle position à la position tout juste arrivée à échéance. Étant donné que la nouvelle position peut s'accompagner de décotes ou de primes par rapport à l'ancienne position, le diagramme devrait clairement indiquer où commence la nouvelle position et où l'ancienne prend fin.

Le *pointage continu* peut se présenter de différentes manières. Il est possible d'indiquer la première position jusqu'à son échéance puis de poursuivre avec la nouvelle première position. Il est également possible d'indiquer une seule position jusqu'à son échéance puis de poursuivre avec le même mois de l'année suivante. L'inconvénient de cette seconde méthode est que si une position arrive, par exemple, à échéance en décembre 2004, et que la position suivante est décembre 2005, les cours risquent d'avoir considérablement changé et le diagramme d'afficher soit une progression marquée, soit un recul marqué.

Les *courbes de tendance* sur les diagrammes révèlent les changements de tendance marqués au détriment des changements plus subtils des facteurs liés à l'offre et à la demande. La courbe de tendance convient davantage à l'enregistrement des changements à long terme des indices ou autres données financières et économiques. Le marché enregistre trois types de tendances : haussière lorsque les cours augmentent; baissière lorsque les cours baissent; stable ou horizontale lorsque les cours ne bougent pas. Lorsque la stabilité se maintient sur une période relativement longue, on parle d'encombrement. Plus cette zone d'encombrement est large, plus la possibilité est grande que le marché parte à la hausse ou à la baisse.

Les orientations les plus simples à reconnaître sont celles formées par les trois types de courbes de tendances, à savoir : la courbe d'appui, qui connecte les points inférieurs de la variation du cours; la courbe de résistance, qui relie les pics de la variation; et le canal, à savoir la zone entre la courbe d'appui et la courbe de résistance qui affiche un mouvement de prix soutenu.

Le *graphique en points et figures* présente deux différences importantes par rapport au diagramme en tuyaux d'orgue. Tout d'abord, il n tient pas compte de la notion de temps. Contrairement au diagramme en tuyaux d'orgue, sur lequel les lignes sont équidistantes pour marquer un certain laps de temps, chaque colonne du graphique en points et figures peut représenter quelque laps de temps que ce soit. Ensuite, le volume des opérations est sans importance étant donné que l'on estime qu'il reflète uniquement les mouvements de prix et n'a aucune valeur prédictive. C'est la seule mesure de l'évolution des mouvements de prix qui détermine l'orientation du graphique. Le graphique en points et figures repose essentiellement sur le prix du produit de base. On part du principe que le prix à un moment donné représente la juste valeur du produit jusqu'au moment de la liquidation du contrat. Ce prix est le fruit d'un

consensus entre l'ensemble des acheteurs et des vendeurs du monde entier, de l'interaction entre toutes les forces qui régissent l'offre et la demande. Il n'est pas nécessaire d'ajouter d'autres renseignements à ce graphique car on part du principe que le prix reflète toutes les informations essentielles sur le produit.

Les *graphiques journaliers et mensuels des cours du coton à terme* (ainsi que des renseignements sur le volume et la position ouverte) sont proposés gratuitement par TFC Commodity Charts à l'adresse [www.futures.tradingcharts.com](http://www.futures.tradingcharts.com) et sont faciles d'accès.

## Systèmes de couverture et de marché

La commercialisation du coton à l'échelle mondiale est une activité à très forte intensité de capital, à telle enseigne que la couverture des différents risques encourus est absolument indispensable si les négociants veulent gagner et maintenir leur réussite sur le long terme. Tout particulier ou entreprise qui prend possession de coton au comptant devrait se prévaloir des couvertures disponibles. La plupart des transactions au comptant sur coton impliquent des cotonculteurs, des négociants et des usines textiles.

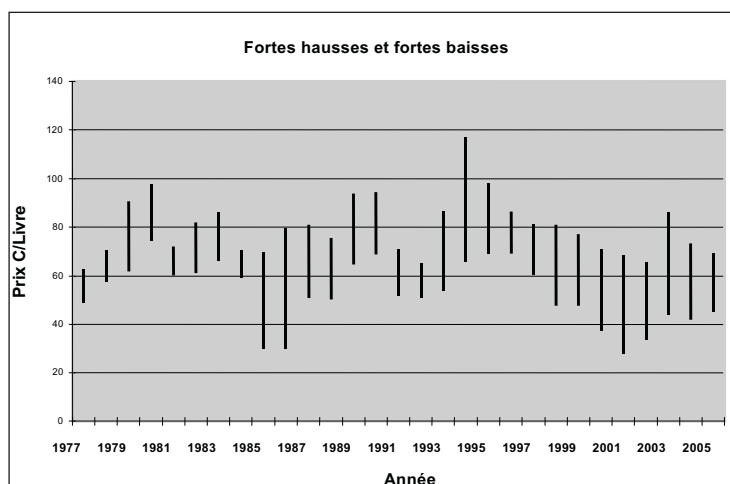
Prédire régulièrement et avec précision l'évolution des cours sur le marché du coton est pour le moins improbable, pour ne pas dire tout bonnement impossible pour tout individu. Les facteurs imprévisibles qui provoquent une fluctuation des prix et entraînent l'instabilité du marché sont bien trop nombreux pour qu'une personne à elle seule puisse ne serait-ce que deviner l'évolution du prix dans le temps. Par conséquent, si l'entreprise veut faire face aux aléas du marché, elle doit, d'une manière ou d'une autre, gérer le risque de prix.

L'opération de couverture implique de compenser l'achat ou la vente de coton par une transaction de contrepartie. Lorsque le prix est fixé, il devrait être immédiatement couvert soit par une transaction de contrepartie au comptant, soit par un contrat à terme. Les opérations back-to-back au comptant étant rares, l'opération de contrepartie la plus fréquente est généralement le contrat à terme.

### Facteurs de risques

Les risques les plus importants sont le risque de prix, de base et de contrepartie. Viennent ensuite les risques de change, financiers et de gouvernement (par exemple droits de douane, commerce).

Figure 4.4: Variations extrêmes des cours

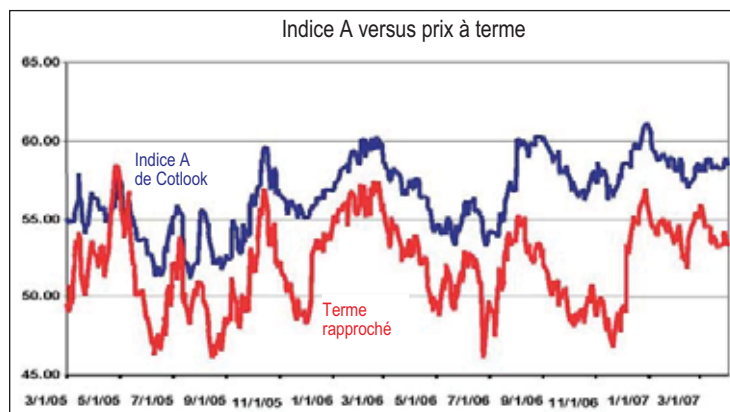


### Risque de prix

Le risque de prix est probablement le risque le plus imprévisible auquel sont exposés les négociants. Les prix du coton enregistrant de temps à autre des variations substantielles (figure 4.4), il convient de se prémunir contre ce phénomène. La couverture la plus accessible est le contrat à terme. Il existe plusieurs marchés à terme du coton pour les opérateurs en couverture, mais la plupart sont des marchés très régionaux utilisés pour couvrir des transactions locales.



Figure 4.5: Indice A de Cotlook versus prix à terme



L'ICE dispose du contrat à terme sur coton le plus polyvalent qui offre une couverture totale ou partielle du risque de prix. Le coton américain peut être entièrement couvert, alors que les autres origines ne peuvent l'être que partiellement. Les prix hors États-Unis ont tendance à suivre les prix à terme de New York, mais restent généralement inférieurs (voir figure 4.5).

Les opérations sont possibles jusqu'à 24 mois à l'avance et peuvent être couvertes par des contrats à terme sur coton de New York. Les négociants peuvent ainsi acheter aux cotonculteurs lorsque ceux-ci souhaitent vendre, et

vendre aux usines textiles lorsque celles-ci souhaitent acheter.

### *Risque de base*

La base s'entend de la différence entre le prix au comptant et le prix à terme. La base ne peut être couverte que par un achat et une vente simultanés, ce qui est rarement possible pour les opérateurs. La base change bien plus lentement que le prix à terme, mais elle augmente avec l'échéance du contrat.

### *Risque de contrepartie*

Le risque de contrepartie est lié à la fiabilité et à la crédibilité des partenaires commerciaux. Il est essentiel de connaître vos partenaires commerciaux : la possibilité étant offerte de conclure des opérations sur coton jusqu'à 24 mois à l'avance, il est important de savoir si les contreparties seront en mesure d'exécuter la transaction.

### *Risque de change*

La plupart des transactions sur coton à l'échelle mondiale se font en dollar des États-Unis, mais en cas de conversion monétaire, un risque existe. Il est possible de couvrir ce risque en achetant ou en vendant les devises de la transaction. Par ailleurs, un pays peut réévaluer sa devise une fois les transactions conclues.

### *Risque financier*

Le financement par les banques varie d'un pays à l'autre. Si les faillites bancaires sont rares de nos jours, elles sont possibles. Dans ce cas là, les opérateurs concernés peuvent être appelés à trouver un financement auprès d'un autre établissement qui risque de ne pas lui offrir les mêmes conditions que la banque défaillante.

### *Risque du gouvernement*

Si la plupart des pays respectent les règles commerciales de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le risque existe toujours qu'un pays applique des droits de douane plus élevés. Qui plus est, un pays peut grever les contrats de taxes à l'importation ou à l'exportation.

## **Couverture à l'aide de contrats à terme**

Le coton se négocie tant à prix fixe qu'à prix ferme qu'à prix non fixé (prix ouvert). Le prix ferme est fixé à la conclusion du contrat. Les contrats à prix ouvert sont des

transactions dans lesquelles toutes les caractéristiques du contrat sont déterminées à l'avance à l'exception du prix. Si l'on prend l'exemple d'une usine textile qui s'approvisionne auprès d'un négociant, l'acheteur de l'usine peut fixer le prix dans les délais déterminés par le négociant.

Si un négociant vend du coton à prix ferme à une usine textile, il achète immédiatement sur le marché à terme des contrats pour la même quantité de coton. Il conserve ces contrats à terme jusqu'à ce que le coton soit disponible au comptant, et liquide alors les contrats à terme. Si un négociant vend du coton à une usine textile à prix ouvert, il n'achète pas de contrats à terme tant que l'usine n'a pas fixé le prix. Il se rend ensuite sur le marché à terme et y achète des contrats à terme pour la même quantité de coton.

De la même manière, l'achat de coton par un négociant auprès d'un cotonculteur peut se faire à prix ferme ou à prix ouvert. Si l'achat se fait à prix ouvert, le cotonculteur a le privilège de fixer le prix dans les délais établis par le négociant. Lorsque le prix est fixé, le négociant vend la même quantité de coton sur le marché à terme. Le négociant conserve les contrats en couverture jusqu'à ce que le coton soit vendu à prix ferme, et c'est à ce moment là que les contrats à terme sont liquidés.

Si l'opérateur en couverture couvre intégralement sa position, on dit que la position est équilibrée, en d'autres termes ni longue ni courte. Toutes les positions ouvertes à terme doivent être évaluées à prix de marché et garantis sur une base journalière. C'est pour cette raison que l'opérateur en couverture doit être suffisamment financé : certaines transactions peuvent exiger l'ouverture de positions à terme sur de nombreux mois ou semaines.

Avant l'achat du coton auprès du cotonculteur ou de l'égreneur, et avant la vente à l'usine textile ou à un autre négociant, le négociant doit avoir une idée de la base d'achat et de vente, en d'autres termes, de la différence entre le prix au comptant et le prix à terme.

Le négociant doit calculer la base d'achat sur laquelle il va payer le cotonculteur ou l'égreneur. Pour ce faire, il doit calculer le coût du transport du coton, du stockage, du chargement, les commissions, etc. Il convient généralement d'ajouter à ces coûts la marge du négociant pour obtenir la base de vente. Une grande partie du coton commercialisé sur le marché mondial est acheté pour livraison différée. Un négociant ne peut acheter le coton lorsque le contrat est à livraison différée car le coût du transport, du stockage, des intérêts, de l'assurance, réduiraient sa marge à néant. Au lieu d'acheter du coton physique, le négociant achète des contrats à terme et les conserve jusqu'à ce qu'il puisse acheter le coton physique; à ce moment là, il doit vendre les contrats à terme.

Si la base d'achat ne change pas, le négociant réalise l'intégralité du bénéfice calculé. Toutefois, si la base d'achat se raffermie, il perd une partie du bénéfice. Si la base d'achat s'affaiblit et que le négociant achète le coton physique avec une base plus large, alors son bénéfice augmente. Les négociants obtiennent la base d'achat en calculant les coûts d'achat du coton à l'origine, de son transport jusqu'au lieu où il pourra être offert en règlement d'un contrat à terme New York. Imaginons que la base d'achat est estimée à 4,00 cents la livre au-dessous du contrat à terme (off the futures contract). Si le coton peut être acheté 5,00 cents la livre au-dessous, on considère que la base s'est affaiblie. En revanche, si le négociant doit payer 3,00 cents la livre de moins que le terme au moment où il achète le coton, on estime que la base s'est raffermie. Une base affaiblie au moment de l'achat du coton est synonyme de bénéfice pour l'acheteur.

### *Exemples de couverture*

En juin, un négociant international souhaite vendre à une usine textile 1 000 tonnes (4 400 balles de taille américaine) d'une qualité donnée de coton

brut pour livraison en décembre de la même année. Le négociant ne peut pas acheter le coton en juin et le conserver jusqu'à la livraison, les frais seraient prohibitifs. Le négociant calcule que la base d'achat se situera autour de la base traditionnelle de 4,00 cents la livre au-dessous des contrats à terme décembre New York, lesquels se négocient autour de 60,00 cents la livre. Le négociant calcule que la livraison du coton de l'origine à l'usine textile coûtera 7,50 cents la livre. Il souhaite encaisser un bénéfice net de 2,00 cents la livre et offre donc le coton à l'usine textile à 5,50 cents la livre au-dessus de la cotation décembre New York (*on December NY*), ce qui amène le prix à 65,50 cents la livre pour l'usine textile.

|  |                     |
|--|---------------------|
| 4,00 c/livre déduits du contrat à terme New York |                     |
| à 60,00 c/livre égale                            | 56,00 c/livre       |
| Coûts de livraison du coton à l'usine textile    | <u>7,50 c/livre</u> |
|  | 63,50 c/livre       |
| Bénéfice   | <u>2,00 c/livre</u> |
| Prix fixé pour l'usine textile                   | 65,50 c/livre       |

L'usine textile accepte de payer au négociant un prix situé 5,50 cents la livre au-dessus du contrat à terme décembre New York et le prix est fixé à 65,50 cents la livre pour le coton livré à l'usine en décembre. Le négociant souhaite couvrir la transaction et achète donc immédiatement 44 contrats à terme décembre New York (de 100 balles chacun) à 60,00 cents la livre.

Supposons qu'en novembre, lorsque le négociant achète le coton à livrer à l'usine textile, les contrats à terme décembre New York sont passés à 65,00 cents la livre. Le négociant peut acheter le coton avec une base traditionnelle de 4,00 cents la livre soustraits des contrats à terme décembre New York, et vend les 44 contrats à terme décembre à 65,00 cents la livre, ce qui l'amène à un prix d'achat au comptant de 61,00 cents la livre. Comme prévu, la livraison du coton à l'acheteur coûtera 7,50 cents la livre au négociant, soit un coût total de 68,50 cents la livre. Le coton est facturé 65,50 cents la livre à l'usine textile, soit une perte au comptant de 3,00 cents la livre pour le négociant. Cependant, le négociant avait acheté 44 contrats à terme décembre à 60,00 cents la livre qui ont été vendus à 65,00 cents la livre lorsque le négociant a acheté le coton au comptant, soit un bénéfice net de 5,00 cents la livre pour les contrats à terme. Après déduction de la perte de 3,00 cents la livre de la transaction sur le physique des 5,00 cents de bénéfice encaissés sur la transaction à terme, le négociant réalise un nouveau bénéfice de 2,00 cents la livre – comme prévu.

Supposons que le prix à terme décembre soit passé à 55,00 cents la livre entre la date à laquelle le négociant a conclu la vente et le moment où il a acheté le coton à livrer. Le négociant peut acheter le coton au comptant avec une base de 4,00 cents la livre à soustraire des contrats à terme décembre, ce qui signifie un achat de physique à 51,00 cents la livre. Si l'on ajoute à cette somme les 7,50 cents la livre pour livrer le coton à l'usine, nous obtenons un coût total de 58,50 cents la livre pour le négociant. Toutefois, le négociant facture le coton à l'acheteur à 65,50 cents la livre et réalise un bénéfice net de 7,00 cents la livre. Cette fois, lorsque le négociant a acheté le coton au comptant, les contrats à terme décembre qu'il avait payés 60,00 cents la livre ont été vendus 55,00 cents la livre, soit une perte de 5,00 cents la livre sur l'opération à terme. Le bénéfice de 7,00 cents la livre sur l'opération physique est partiellement amputé par la perte de 5,00 cents sur l'opération à terme, ce qui laisse au négociant un bénéfice net de 2,00 cents la livre – comme prévu.

Si le négociant achète du coton au comptant avant de réaliser une vente physique au comptant, la couverture appropriée consiste à vendre à terme la même quantité de coton acheté au comptant. Cette couverture fonctionne différemment de la précédente. Lorsque le négociant achète le coton, les

contrats à terme décembre se négocient à 60,00 cents la livre. La base au comptant est de 4,00 cents la livre à soustraire du contrat à terme décembre, ce qui signifie un achat au comptant à 56,00 cents la livre. Le négociant vend la même quantité de coton à terme au prix de 60,00 cents la livre afin de couvrir la transaction au comptant.

Imaginons qu'au moment où le négociant peut vendre le coton à l'usine textile le prix à terme décembre ait augmenté pour atteindre 65,00 cents la livre. Le négociant calcule que le coût de détention et de livraison du coton atteint 7,50 cents la livre et souhaite réaliser un bénéfice de 2,00 cents la livre. Il vend donc le coton à une usine textile au prix de base de 5,50 cents la livre à ajouter au contrat à terme décembre, le prix ferme étant ainsi fixé à 70,50 cents la livre. Dans le même temps, le négociant rachète les 44 contrats à terme décembre vendus à l'achat du coton au comptant. Résultats :

|   |               |
|---|---------------|
| Coton acheté au comptant                      | 56,00 c/livre |
| Coton vendu au comptant                       | 70,50 c/livre |
| Bénéfice sur le comptant                      | 14,50 c/livre |
| Contrats à terme vendus                       | 60,00 c/livre |
| Contrats à terme achetés                      | 65,00 c/livre |
| Pertes à terme                                | 5,00 c/livre  |
| Bénéfice sur le comptant moins pertes à terme | 9,50 c/livre  |
| Coûts de détention et de livraison            | 7,50 c/livre  |
| Bénéfice sur la transaction                   | 2,00 c/livre  |

## Couverture à l'aide d'options

Cotonculteurs et usines textiles peuvent dans une certaine mesure se protéger contre le risque de prix en utilisant les produits dérivés, ou options, à terme. En 1984, la NYCE a lancé ses premières options sur contrats à terme, offrant ainsi aux acheteurs et aux vendeurs de coton un moyen totalement nouveau de se prémunir contre le risque de prix. Les options sur contrats à terme sont de plus en plus utilisées à travers le monde, tant par les cotonculteurs que par les usines textiles. Les négociants ne recourent généralement pas aux options pour se couvrir, excepté pour créer un dérivé synthétique par l'achat et la vente d'options. Ils peuvent, et devraient, néanmoins pouvoir intégrer les options aux contrats avec les cotonculteurs et les usines textiles.

Il existe deux types d'options à terme, les options d'achat et les options de vente.

### *Options d'achat*

L'option d'achat confère à l'acheteur le droit, mais pas l'obligation, d'acheter l'instrument sous-jacent à un prix défini à l'avance et pendant une période déterminée. Le vendeur de l'option a lui l'obligation de vendre à l'acheteur et doit verser le dépôt de garantie comme dans le cas d'un contrat à terme.

### *Options de vente*

L'option de vente confère à l'acheteur le *droit*, mais pas l'obligation, de vendre l'instrument sous-jacent à un prix déterminé à l'avance et pendant une période déterminée. Le vendeur d'une option de vente a l'*obligation* de vendre à l'acheteur et doit verser le dépôt de garantie comme dans le cas d'un contrat à terme.

### *Utilisation des options*

Les options d'achat et de vente peuvent être utilisées dans le cadre de stratégies de prix minimum pour les égreneurs ou les exportateurs et de stratégies de prix

maximum pour les usines textiles. L'exportateur et l'usine textile ne sont pas obligés de négocier les options directement. Le négociant peut les intégrer au contrat au moment de fixer le prix au titre d'un contrat à prix ferme ou à prix ouvert.

### ***Contrat à prix minimum garanti***

Imaginons qu'un cotonculteur propose une certaine quantité de coton à un négociant, mais qu'il ne souhaite pas encore fixer le prix du coton. Il peut avoir des raisons de penser que les prix vont augmenter dans un avenir proche mais ne souhaite pas conserver le coton car cela lui coûterait cher. Le cotonculteur souhaite néanmoins se protéger contre une éventuelle baisse des prix. Le négociant peut conclure un contrat de prix minimum garanti de la manière suivante.

Supposons que les contrats à terme se négocient à environ 54,00 cents la livre et que le cotonculteur accepte de vendre la quantité de coton au négociant avec une base de 4,00 cents la livre au-dessous du contrat à terme. Si le négociant inclut une option de vente dans la base, il peut garantir au cotonculteur un prix minimum, et ce de la manière suivante. Supposons qu'une prime sur option de vente de 50,00 cents la livre coûte 2,00 cents la livre. Le négociant achète une option de vente de 50,00 cents la livre pour 2,00 cents la livre pour le cotonculteur qui est ajoutée à la base, donnant naissance à une nouvelle base de 6,00 cents la livre sous le terme (*off the futures*). Cette stratégie garantit au cotonculteur un prix minimum de 44,00 cents la livre, indépendamment de l'évolution enregistrée par les prix.

Imaginons que le prix à terme descende jusqu'à 40,00 cents la livre et que le cotonculteur décide de fixer le prix du coton déjà facturé au négociant. Le prix sera fixé à 34,00 cents la livre, 40,00 cents la livre moins les 6,00 cents la livre. Cependant, l'option de vente aura pris au moins 10,00 cents la livre, valeur qui sera portée au compte du cotonculteur. Il convient d'y ajouter les 34,00 cents la livre perçus par le cotonculteur pour le coton, ce qui ramène le prix au prix minimum garanti de 44,00 cents la livre.

Si le marché à terme augmente comme le pense le cotonculteur, l'option de vente arrive à échéance est n'est d'aucune utilité mais le cotonculteur aura la possibilité de fixer le prix à un niveau supérieur.

### ***Contrat à prix maximum garanti***

#### **Avec option d'achat**

**Exemple 1.** L'acheteur d'une usine textile passe un contrat avec un négociant sur du coton à livrer en juin et juillet. Toutes les modalités du contrat sont déterminées à l'exception du prix; il s'agit d'un contrat à prix ouvert. Le prix de base du contrat est 7,50 cents la livre au-dessus du terme New York juillet (*on July NY futures*), contrats négociés à 54,00 cents la livre. L'acheteur de coton pense que les prix ne vont pas beaucoup augmenter mais il souhaite néanmoins se protéger contre une éventuelle augmentation. L'acheteur décide de demander au vendeur d'intégrer une option d'achat juillet à un prix d'exercice de 58,00 qui coûte 1,50 cents la livre. L'acheteur bénéficie alors d'un prix maximum garanti de 67,00 cents la livre. En ajoutant la base au prix de l'option d'achat on obtient une base nette de 9,00 cents la livre sur juillet, et en l'ajoutant au prix d'exercice de l'option d'achat, on obtient le prix maximum garanti.

Avant l'échéance de l'option d'achat, le prix à terme juillet passe à 66,00 cents la livre. L'acheteur décide de fixer le prix du contrat à ce niveau. En ajoutant aux 66,00 cents la livre la base nette de 9,00 cents la livre, on obtient un prix ferme

de 75,00 cents la livre. En déduisant la valeur de 8,00 cents la livre de l'option d'achat juillet à 58,00 on obtient le prix maximum garanti de 67,00 cents la livre pour le contrat.

Si les prix à terme fléchissent, l'acheteur aura la possibilité de fixer le prix du contrat à un niveau inférieur et n'exercera pas l'option.

**Exemple 2.** L'acheteur d'une usine textile passe un contrat avec un négociant sur du coton à livrer en juin et juillet. Le prix de base auquel le coton a été acheté est 7,50 cents la livre au-dessus (*on*) du terme juillet New York, contrats négociés à 54,00 cents la livre, ce qui amène le prix ferme du contrat à 61,50 cents la livre.

L'acheteur ne pense pas que les prix vont baisser mais souhaite néanmoins se protéger, au cas où. L'acheteur décide d'intégrer au contrat une option de vente juillet à prix d'exercice de 50,00, à un coût de 1,50 cents la livre. Les 1,50 cents sont ajoutés à la base d'achat, ce qui donne une base nette de 9,00 cents la livre sur le contrat à terme juillet. Le prix maximum garanti du contrat est à présent de 63,00 cents la livre. Supposons que les prix à terme déclinent jusqu'à 44,00 cents la livre. La valeur de l'option de vente est à présent de 6,00 cents la livre. L'option est exercée et les 6,00 cents sont ristournés à l'acheteur, ce qui amène le prix net du contrat à 57,00 cents la livre au lieu de 63,00 cents la livre.

Si les prix augmentent, l'acheteur dispose alors du coton acheté à un prix inférieur au cours du marché.

Il ne s'agit là que de deux exemples assez simples de la manière dont les options peuvent être utilisées pour se protéger contre le risque de prix sur un marché habituellement très volatile. La plupart des vendeurs de coton des États-Unis ajoutent le prix de l'option, appelé "prime", au prix du contrat, épargnant ainsi aux acheteurs le souci de réaliser eux-mêmes l'opération sur option par l'intermédiaire d'un collecteur d'ordres à terme. La stratégie fonctionne néanmoins de la même manière, quelle que soit la méthode d'achat.

La prime fonctionne pour ainsi dire comme une prime d'assurance, en ce sens que le coût dépend du degré de protection du prix, de l'ampleur de l'assurance, souhaitée par l'acheteur. Plus la protection souhaitée est grande, plus la prime est chère.

## Négoce de coton physique à un prix à fixer (PTBF, price to be fixed)

*Les ventes à terme ferme de coton physique à un prix ferme sont le moyen le plus direct de gérer le risque de prix dans le cadre de la commercialisation. Le volume de coton à récolter est plus ou moins connu, les prix sont satisfaisants, et les acheteurs ont suffisamment confiance en le vendeur pour s'engager à terme. Cette situation est certes idéale, mais rare de nos jours. Et lorsque les prix sont très bas, les contrats à livraison différée à prix ferme ne présentent d'intérêt que pour l'acheteur. Lorsque les perspectives sont très incertaines, nombre d'opérateurs et de filateurs hésitent à acheter du coton physique entièrement à terme ferme. Un système a donc été conçu à l'échelle internationale, qui permet de vendre le coton sans en préciser le prix, en d'autres termes de le vendre à un **prix à fixer (PTBF)** par rapport au marché à terme (ou à l'Indice A de Cotlook). Un mois de livraison est choisi sur le marché à terme, et son prix à un moment donné déterminera le prix du contrat d'effectif. Si la qualité de l'effectif est supérieure ou inférieure à la qualité sur laquelle repose le contrat à terme, la clause de prix pourra, par exemple, se lire comme suit : "décembre plus (ou moins) 3 cents la livre" – le 3 représentant le différentiel (ou base).*

*Le contrat représente un engagement ferme de livrer et d'accepter une quantité de coton physique d'une qualité connue et à des conditions convenues. Ces conditions se fondent sur la cotation pour le mois de livraison choisi sur le marché à terme au moment de la fixation, plus ou moins le différentiel convenu. Pour l'acheteur et le vendeur, cette opération à l'avantage de leur donner à chacun un contrat sur coton physique, mais que le prix reste ouvert. Le différentiel qui sera acquitté par l'acheteur par rapport à la (ou aux) position(s) sousjacent(e)s à terme est déterminé dans le cadre de la vente PTBF, mais le risque de prix général et le choix du moment de la fixation restent entièrement ouverts. En d'autres termes, la vente PTBF ne signifie pas que le vendeur a pris une décision quant au prix – elle n'interviendra qu'une fois qu'il le fixera.*

*Le vendeur et l'acheteur ont donc présent dissocié la décision de vendre/acheter du coton physique de la décision financière de fixer le prix du coton en question, décision qu'ils préfèrent reporter. Cet arrangement offre une certaine marge de manoeuvre tant à l'acheteur qu'au vendeur. L'obligation de livrer et d'accepter de l'effectif existe bel et bien mais, comme le prix reste à fixer, les deux parties peuvent continuer à jouer sur l'évolution du marché. Le producteur devrait se rendre compte qu'ils ont uniquement assuré le différentiel du marché et qu'ils restent exposés au risque de prix jusqu'à ce que l'instruction soit donnée de fixer le prix. Ils ont toutefois trouvé preneur pour leur coton physique, ce qui leur permet d'anticiper et d'organiser le contrôle qualité, la livraison et l'expédition.*

### **Contrats à prix à fixer par le vendeur**

- ❑ *Ils ont généralement pour objectif de permettre au vendeur de fixer le prix avant le premier jour de notification (first notice day) pour le contrat à terme en question.*
- ❑ *Ils permettent au vendeur de demander à l'acheteur de fixer le prix du contrat sur la base du cours à terme en vigueur à ce moment là (le vendeur n'a donc pas besoin d'avoir un compte d'opérations à terme).*

### **Contrats à prix à fixer par l'acheteur**

- ❑ *Ils permettent parfois à l'acheteur de fixer le prix à tout moment avant la livraison de la marchandise, mais habituellement avant le premier jour de notification du contrat à terme en question.*
- ❑ *Ils permettent à l'acheteur de demander au vendeur de fixer le prix du contrat sur la base du cours à terme en vigueur à ce moment là (l'acheteur n'a donc pas besoin d'avoir un compte d'opérations à terme).*

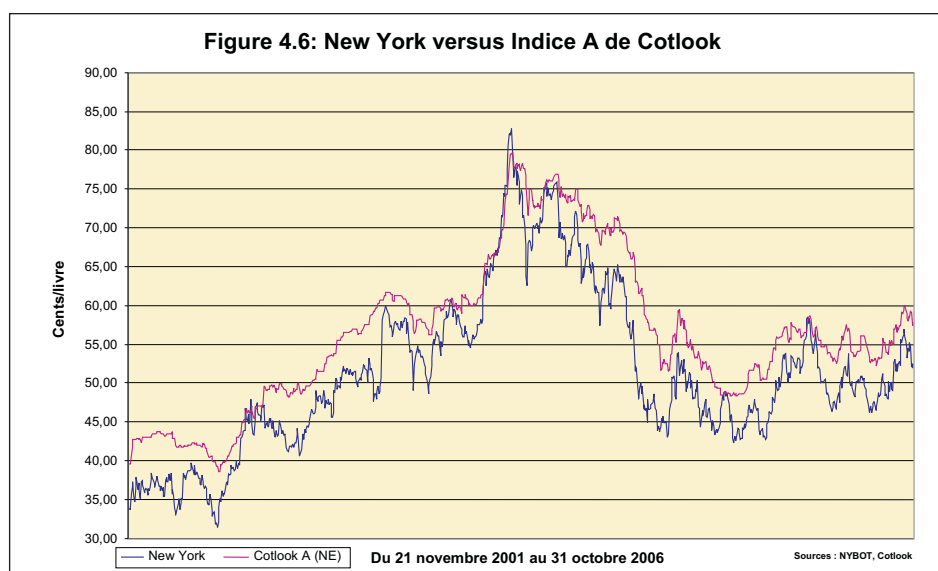
## Contrats à prix minimum garanti

La volatilité du marché a toujours été une des principales préoccupations des producteurs de coton. Ces cinq dernières années, le marché du coton a fluctué en moyenne chaque année de 15 cents la livre. Une telle volatilité signifie que chaque producteur, sans exception, se transforme malgré lui en spéculateur. Il n'est donc pas surprenant que nombre de producteurs se trouvent dans l'impossibilité de gérer leur position, et perdent souvent de l'argent.

Un des rôles du négociant en coton consiste à offrir au producteur différents instruments lui permettant de se protéger contre cette volatilité. Parmi ces instruments figure le contrat à prix minimum garanti.

Le seul marché qui permette l'utilisation de cet instrument est l'ICE. Les producteurs qui se trouvent hors des États-Unis craignent cependant que les contrats à terme de l'ICE soient sans intérêt pour leur coton. Lorsque l'ICE est cité aux producteurs en dehors des États-Unis, ils répondent généralement : "Qu'est-ce que New York a à voir avec mon coton?", ou encore "Je ne peux pas livrer mon coton à New York".

Il existe cependant une relation étroite entre l'évolution des prix à terme sur l'ICE et l'évolution des prix mondiaux comme le montre la figure 4.6.



### Finalité du contrat à prix minimum garanti

Le contrat à prix minimum garanti vise à vendre le coton à un prix établi tout en préservant la possibilité que le prix s'améliore, sans risque de baisse. En d'autres termes, si le producteur vend au négociant aujourd'hui et que le prix enregistré par la suite une augmentation marquée, le producteur peut tirer parti de la progression du marché.

### À quel moment utiliser le contrat à prix minimum garanti?

- Lorsque le marché permet au producteur de vendre son coton au moins à son prix de rentabilité, mais que le producteur a le sentiment que le marché peut encore monter.
- Pour permettre au producteur de livrer le coton et de percevoir l'argent aujourd'hui, tout en pouvant bénéficier d'une éventuelle augmentation du prix.
- Si le producteur estime que le prix pourrait augmenter, mais qu'il doit réaliser une vente pour dégager des fonds.

### Avantages du contrat à prix minimum garanti

- Il réduit le risque de prix à terme. En d'autres termes, si le producteur ne dispose pas encore du coton à livrer, mais qu'il peut vendre à terme à un prix supérieur au seuil de rentabilité, alors le producteur peut bloquer ce prix plutôt qu'attendre et risquer un effondrement du marché.



- ❑ Il permet au producteur de fixer un prix plancher pour son coton, tout en pouvant bénéficier d'une éventuelle augmentation du prix.
- ❑ Il permet au producteur d'accéder au marché des devises sans avoir à passer par des opérateurs, gérer des appels de marge et des dispositifs financiers complexes.

### **Inconvénients du contrat à prix minimum garanti**

- ❑ Comme dans toute forme d'assurance, l'opération a un coût.
- ❑ Bien entendu, comme une assurance automobile, en l'absence d'accident l'assurance a un coût mais ne confère aucun avantage. Si le marché n'augmente pas, ou si le marché s'effondre, alors le prix de vente du contrat ne bougera pas.

### **Fonctionnement du contrat à prix minimum garanti**

- ❑ Pour commencer, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur le prix du coton à acheter et à vendre (prix ferme).
- ❑ Le vendeur doit essayer de quantifier le risque qu'il souhaite assurer, et ce qu'il est disposé à payer pour cela (prime d'assurance).
- ❑ Le contrat à prix minimum garanti s'entend du prix ferme minoré de la prime d'assurance.

### **Comment évaluer la prime d'assurance?**

Prenons l'exemple d'une assurance automobile. Trois facteurs doivent être pris en considération.

- ❑ La valeur de la voiture (du coton) – si la voiture est vieille et peu coûteuse, que sa valeur est faible, alors cela se reflète sur le coût de l'assurance. Si la voiture est neuve et chère, que sa valeur est élevée, la prime d'assurance sera légèrement plus élevée.
- ❑ La durée de la couverture d'assurance. Assurer une voiture pendant 3 mois coûtera, bien entendu, moins que l'assurer pendant un an.
- ❑ La volatilité. En d'autres termes, le nombre d'accidents qu'a déjà eus le propriétaire. Si le propriétaire n'a été impliqué dans aucun accident, la prime d'assurance sera moins élevée que celle d'un conducteur impliqué dans de multiples accidents. Inutile de préciser que ces accidents n'ont peut-être pas été causés par le propriétaire! Il en va exactement de même sur le marché du coton. Si au cours des derniers mois le marché a enregistré de fortes fluctuations, une prime d'assurance plus élevée sera nécessaire. Après tout, le marché est devenu un endroit plus dangereux.

### **Exemple concret**

Imaginons que nous sommes en septembre 2007, et qu'un producteur au Sénégal souhaite vendre son coton à un négociant. Il sait qu'entre janvier 2008 et mars 2008, il disposera de 2 000 tonnes par mois. Le producteur appelle donc le trader pour lui demander un prix, et celui-ci donne un prix ferme de 60,00 cents la livre, avec livraison de janvier à mars 2008.

Dans le même temps, supposons que le prix du contrat à terme mars 2008 de l'ICE soit de 62,00 cents la livre.

Le producteur accepte le prix du marché, et sait qu'à ce prix il ne perdra pas d'argent. Mais il estime que le marché de l'ICE pourrait bien continuer

d'augmenter pendant quelques mois. Il demande donc au négociateur combien il lui en coûtera de transformer le contrat en contrat à prix minimum garanti. Tel que cela a été expliqué plus haut, ce coût sera déduit du prix du contrat. Dans notre exemple, le trader indique que le coût du contrat à prix minimum garanti est de 2,00 cents la livre, de sorte que le prix final du contrat sera de 58,00 cents la livre.

À 58,00 cents la livre, le producteur reste satisfait de la vente, il peut en plus bénéficier d'une éventuelle augmentation du marché à terme ICE. Si le contrat ICE mars 2008 passe à 67,00 cents la livre avant une date précise indiquée dans le contrat, le producteur a le droit de fixer le prix minimum garanti et d'ajouter 5,00 cents la livre au prix, ce qui amène le prix final à 63,00 cents la livre.

Si le marché à terme ICE ne fluctue ni à la hausse ni à la baisse, alors le prix du contrat reste inchangé. Dans ce cas là, le producteur peut se dire qu'il aurait mieux fait de vendre le coton, plutôt que de souscrire une assurance prix minimum garanti. Avec le recul, ce n'est pas faux – mais le recul est un luxe que le producteur n'a pas. Si le producteur souhaite spéculer et prendre le risque que le marché fluctue, la décision lui revient. Si le producteur souhaite se protéger contre un éventuel effondrement du marché tout en se ménageant la possibilité de profiter d'une éventuelle augmentation du prix, alors il devrait envisager de conclure un contrat à prix minimum garanti.

N'oublions pas que les prix des contrats à terme ICE sont publiés en ligne en direct, de sorte que le producteur qui vend avec un contrat à prix minimum garanti peut suivre l'évolution du prix et décider du moment où fixer le prix du contrat.

## **Conclusion**

Pour autant que les producteurs comprennent les risques inhérents à la production et à la vente de coton, alors le contrat à prix minimum garanti est très utile pour gérer le risque de marché tout en se ménageant la possibilité de tirer parti d'une évolution positive du marché et en se protégeant contre un effondrement du marché.

## Chapitre 5

# Segments du marché

---

---

### Types de coton

Le cotonnier est un arbuste pérenne des pays chauds exploité comme une plante annuelle principalement entre 37°N et 32°S. Environ 90% de la production mondiale de coton se situe dans l'hémisphère nord. Lorsque le coton est planté dans l'hémisphère nord, il est récolté dans l'hémisphère Sud.

Il existe de nombreuses variétés et types de coton différents. De ses caractéristiques dépend son usage, et donc sa valeur. Le coton appartient au genre *Gossypium*, famille des Malvacées. Le genre *Gossypium* est composé de 50 espèces sauvages et cultivées, dont seules quatre sont cultivées en culture commerciale dans le monde. *Gossypium hirsutum* et *G. barbadense* sont dites "du nouveau monde" et représentent respectivement environ 95% et 3% de la production mondiale. *G. arboreum* et *G. herbaceum* sont des espèces d'Asie dites "du vieux monde", qui sont cultivées commercialement en Inde, au Pakistan et dans certaines régions d'Asie du sud-est, et représentent quelque 2% de la production mondiale.

Les cotons à fibre très longue égyptien, égyptien américain ou Pima et Sea Island appartiennent à l'espèce *Gossypium barbadense*. La fibre de ces espèces est longue, fine et résistante, d'une longueur supérieure à 32 mm (1-1/4"), d'une valeur micronaire inférieure à 4.0 et d'une résistance pouvant aller jusqu'à 40 g/tex.

La longueur de la fibre des cotons dits "du vieux monde" est généralement inférieure à 25 mm (1") et grossière, d'un micronaire supérieur à 6.0.

Quelque 500 variétés sont cultivées à des fins commerciales à travers le monde, la plupart de l'espèce Upland.

Les caractéristiques des fibres (la qualité intrinsèque du coton-fibre) dépendent principalement des variétés cultivées, des conditions agro-climatiques, ainsi que des pratiques culturales. La variété est le facteur le plus important car elle détermine la quasi-totalité des paramètres de qualité du coton-fibre et la plupart des paramètres agronomiques. L'environnement, ou les conditions de culture, font que le coton exprime ou non le potentiel propre à sa variété.

Selon la CCIC, l'offre mondiale de coton peut être divisée en six catégories, et ce en se fondant sur les caractéristiques distinctives des cotons que sont la qualité, la variété et les origines géographiques : extra-fin, fin, moyen supérieur, moyen, soie courte et déchets/de rembourrage. Les catégories correspondent plus ou moins aux catégories de longueurs de fibres<sup>10</sup> mais sont conçues pour ne pas tenir uniquement compte de la longueur de fibre car deux cotons de longueur égale peuvent présenter des caractéristiques de filature très différentes.

---

<sup>10</sup> Court (inférieur à 13/16"); moyen (13/16" à 1"); moyen long (1-1/32" à 1-3/32"); long (1-1/8" à 1-11/32") et extra long (1-3/8" et plus).

Les cotons extra-fin, fin et moyen supérieur sont généralement utilisés en filature à anneaux pour la production de fil peigné. Le coton moyen est habituellement utilisé en filature à anneaux pour produire du fil cardé<sup>11</sup>. Le coton de soie courte (coarse count) est habituellement utilisé pour fabriquer du fil open-end.

Le coton est commercialisé selon son type. Toutes choses égales par ailleurs, les filateurs paient plus cher le coton-fibre plus long, plus fin, plus résistant et blanc, brillant et mûr.

Le prix du coton a toujours été dans une grande mesure déterminé par des facteurs tels que la longueur de fibre, le grade, la couleur et le micronaire. L'industrie textile s'est efforcée d'améliorer la qualité et l'efficacité par l'utilisation de machines automatiques à grande vitesse, lesquelles, pour être efficaces et produire des fils de qualité supérieure exigent des fibres de meilleure qualité. Ces exigences ont conduit à accorder une importance plus grande à d'autres propriétés du coton : résistance, uniformité, maturité, finesse, allongement, neps, teneur en fibres courtes, performances en filature, affinité tinctoriale et propreté.

Du fait des efforts déployés à l'échelle mondiale pour améliorer la qualité des filés, la part de marché des grades moyens et supérieurs est en augmentation, alors que la part du coton Upland de soie plus courte est en baisse. Les grades moyens et supérieurs des cotons Upland représentent aujourd'hui quelque 75% du commerce mondial, soit environ 7 millions de tonnes. Le marché des cotons Upland à la croissance la plus rapide et qui le plus rémunérateur est celui des grades supérieurs et des cotons plus fins qui peuvent être utilisés pour la production en filature à anneaux de fils peignés<sup>12</sup> destinés au secteur des vêtements tissés et tricotés.

## Écarts de prix

Le coton n'est pas un produit homogène mais est néanmoins considéré comme tel et son prix est fixé à l'aune de références établies. La référence reconnue pour les prix internationaux du coton, l'Indice A de Cotlook, est basée sur le prix d'offre représentatif d'un "panier" des cotons de grade moyen les plus commercialisés à l'échelle internationale. Ces prix renvoient à une qualité courante : Middling 1-3/32". Les prix des principales origines sont publiés au quotidien par Cotton Outlook ([www.cotlook.com](http://www.cotlook.com)). Les écarts de prix habituels en fonction du grade et de la longueur de fibre pour la plupart des origines sont publiés toutes les quatre semaines dans la circulaire ICA sur les différences de valeur ([www.ica-ltd.org](http://www.ica-ltd.org)).

## Coton conventionnel

La production de coton conventionnel utilise beaucoup de produits agrochimiques<sup>13</sup>. On estime que la filière cotonnière consomme environ 9% des pesticides agrochimiques, environ 20% des insecticides et 8% des engrais chimiques utilisés dans le monde. La quantité de produits chimiques nécessaires à la culture du coton a une incidence sur la santé humaine et l'écosystème mondial.

Au début des années 90, les ravageurs du cotonnier étaient principalement contrôlés par des méthodes culturales et physiques. Les insecticides font aujourd'hui partie intégrante des systèmes de production du coton à travers le monde. Plus de 90% des surfaces mondiales plantées en coton sont traitées avec des insecticides une ou plusieurs fois par saison. Les principales classes de produits

11 Le fil cardé de continu à anneaux est généralement utilisé pour le tricot et le tissage dans une large gamme de soies fines.

12 Les fils peignés sont plus résistants, plus uniformes, plus lisses, plus purs et plus brillants que les fils cardés.

13 Des pesticides, y compris des insecticides, des fongicides et des nématicides, des herbicides et des nutriments, y compris des engrais azotés.

chimiques actuellement utilisées<sup>14</sup> sont relativement peu coûteuses et à large spectre. Elles ont néanmoins un effet très préjudiciable sur les insectes utiles et posent de gros problèmes de pollution résiduelle de l'environnement. La résistance des insectes aux insecticides est un des principaux problèmes liés à l'utilisation de produits agrochimiques sur le coton. La résistance aux herbicides est aussi en train de devenir un problème.

Les besoins en eau du cotonnier représentent un problème environnemental de taille. Dans les régions où l'eau douce est peu abondante, le coton est souvent irrigué, comme par exemple en Méditerranée et les zones désertiques ou quasi-désertiques de l'Australie, de l'Inde, du Pakistan, de l'Ouzbékistan et de l'Ouest des États-Unis. L'irrigation extensive du coton n'est pas sans conséquences sur les ressources régionales en eau et les écosystèmes, et pourrait contribuer à l'épuisement de l'eau de surface et de la nappe phréatique. Un drainage inadapté a contribué à la salinisation de l'eau douce en Chine, en Égypte et en Ouzbékistan. L'utilisation d'engrais accroît le risque d'érosion, et la diffusion des résidus des engrais de synthèse augmente le risque de contamination de l'eau de surface et de la nappe phréatique.

Les techniques de production ont une incidence sur la pérennité de la production de coton à travers le monde. La solution au problème réside dans l'élaboration de méthodes alternatives moins risquées pour la santé humaine et l'environnement. La clef du succès de la production de coton réside dans une utilisation minimale de produits chimiques, et dans une meilleure utilisation des ressources disponibles telles que l'eau et la terre.

## Coton biologique

La production et le commerce de coton biologique sont mis en avant comme une alternative plus viable et durable à la production de coton conventionnel. Cependant, d'une manière générale les agriculteurs n'adoptent pas de nouvelles techniques de production si elles ne sont pas rentables. Les rendements du coton graine biologique sont généralement inférieurs à ceux des cotons conventionnels, voire même inférieurs aux niveaux qui pourraient être acceptables au regard des coûts de production inférieurs. Il n'en demeure pas moins que certains consommateurs sont disposés à payer plus cher les textiles et les vêtements fabriqués à partir de fibre de coton certifié biologique et étiquetés en tant que tel. Bien que la production de coton biologique connaisse une augmentation rapide, le conventionnel représente encore environ 99,9% du total de la production mondiale.

## Coton biotechnologique

L'actuel coton biotechnologique d'usage commercial a été génétiquement modifié pour supporter les herbicides ou résister aux insectes. Sur les transgènes actuellement disponibles pour la production commerciale de coton, deux tolèrent les herbicides et un est résistant au ver de la capsule du cotonnier (Bt, pour *Bacillus thuringiensis*). Le *Bacillus thuringiensis* est une bactérie présente dans le sol et capable de produire des protéines cry. Les protéines cry sont toxiques pour certains types d'insectes (tels les vers de la capsule du coton) qui attaquent le coton, et leur action est propre à ces insectes. Pour que la protéine soit efficace, l'insecte visé doit ingérer la protéine cry du *Bacillus thuringiensis*.

Le coton Bt a pour la première fois été planté à échelle industrielle en 1996 en Australie et aux États-Unis. Des variétés avec empilage de gènes (*stacked genes*) résistants aux herbicides et possédant le gène Bt ont été introduites en 1997. Le coton biotechnologique a été officiellement autorisé à la commercialisation

<sup>14</sup> Composés organophosphorés, carbamate et pyréthroïdes de synthèse.

dans neuf pays (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Chine, Colombie, États-Unis, Inde, Indonésie, Mexique) et est à l'essai dans plusieurs autres pays, notamment au Burkina Faso. Monsanto domine le marché et contrôle environ 80% du coton biotechnologique commercial.

La première génération de coton Bt (Bollgard I) a été conçue pour ne plus avoir à pulvériser d'insecticides pour maîtriser les attaques de l'anthronome du cotonnier. La deuxième génération Bollgard vise à éliminer les dommages causés par d'autres parasites ainsi que les pulvérisations complémentaires souvent nécessaires avec les variétés de la première génération.

La culture de coton biotechnologique a un effet positif immédiat sur l'environnement. Le coton exige davantage de pesticides que toute autre culture, et toutes les nouvelles variétés biotech sont conçues pour réduire l'utilisation de pesticides nocifs pour la santé humaine et l'environnement.

Le coton biotech est génétiquement modifié pour produire une toxine qui tue certains insectes ou résiste à certains herbicides, pas pour accroître les rendements. Les affirmations selon lesquelles le coton biotech permettrait d'accroître les rendements sont liées à sa capacité de réduire les dommages causés par les insectes et les mauvaises herbes. Suite à l'adoption du coton résistant aux insectes, le nombre d'applications d'insecticides et la quantité d'insecticide utilisée par hectare ont diminué. Les cotonculteurs devront néanmoins pulvériser contre les insectes non ciblés et donc non maîtrisés par le coton biotech.

Le principal inconvénient du coton biotech est le coût relativement élevé des graines et de la technologie. La commercialisation des produits biotech est subordonnée à un long processus d'homologation. Les pays doivent acquitter un droit technologique aux propriétaires des gènes, un facteur qui limite l'adoption de la technique, notamment dans les pays en développement. Parce qu'une entreprise privée est propriétaire des gènes insérés dans le coton, les pays sont tenus de ne pas insérer les gènes dans leurs propres variétés et les utiliser.

Pour que le coton biotech soit rentable au plan économique, il faut que l'augmentation des rendements et la réduction du coût de l'application des produits chimiques l'emportent sur l'accroissement du coût des semences.

La modification génétique est une nouvelle technique dont on est loin de tout connaître et dont les conséquences sur l'environnement et la santé humaine pourraient ne se révéler que dans des années. Une des principales préoccupations liées au coton Bt est que les parasites visés pourraient rapidement développer une résistance à la toxine, et entraîner davantage de problèmes de parasites. En l'absence d'une stratégie de gestion de la résistance clairement définie qui implique de planter des surfaces "refuge" en coton autre que Bt, certains parasites du coton risquent de développer une résistance au coton Bt. La possible apparition d'une résistance au Bt chez les insectes menace la viabilité à long terme du coton Bt. Il se peut aussi que l'impact sur l'environnement soit néfaste. L'utilisation des herbicides que le coton biotech est programmé pour tolérer ne manquera pas d'augmenter. Les gènes étrangers introduits dans le coton pourraient être transférés du coton biotech aux espèces sauvages apparentées et au coton conventionnel cultivé à proximité. Si un transgène devait être introduit dans l'environnement, il serait difficile, voire impossible de l'en retirer si des effets nocifs sur la santé humaine ou l'environnement devaient apparaître. Il pourrait y avoir flux de gènes entre le coton Bt et les variétés locales ou les espèces sauvages de coton, menaçant ainsi ces réserves de biodiversité; et la contamination par le coton biotech pourrait compromettre l'intégralité de la production de coton biologique dans une région, étant donné que l'obtention de la certification biologique interdit les organismes génétiquement modifiés. Les consommateurs peuvent vouloir éviter les produits biotechnologiques pour des raisons éthiques ou des soucis d'innocuité bien qu'il n'existe à ce jour aucune disposition d'étiquetage des textiles ou de l'huile de coton.

La CCIC estime que le coton biotech représentait plus de 40% de la production et des exportations mondiales en 2006/07.

## Coton coloré

Le coton existe naturellement en quatre couleurs : blanc (cassé à brillant), brun (brun clair à acajou), vert (vert clair à vert) et bleu (très clair). Certains génotypes peuvent présenter une décoloration avec le temps et au lavage, contrairement à d'autres. La couleur brune de certains génotypes peut s'intensifier au lavage. La fibre colorée est généralement de piètre qualité : elle est peu résistante, affiche un micronaire plus élevé et est plus courte. Le marché du coton coloré est un marché de niche.

---

## Coton à fibres très longues

Les termes "à fibres très longues" (ELS, *extra long staple*) dénotent généralement une fibre de coton extraordinairement longue. Le standard reconnu par la profession pour la longueur de soie minimum d'une fibre ELS est 1-3/8" ou 34,925 mm. Cette longueur minimum est bien plus grande que celle des variétés traditionnelles de coton (cotons Upland) qui, en moyenne, atteignent 26 mm–27 mm. En comparaison, les variétés ELS peuvent dépasser 40 mm. La figure 5.1 offre une comparaison des longueurs de soie des cotons Upland et ELS, sur la base de données fournies par l'USDA. Le graphique est exprimé en pourcentage étant donné que les volumes différents des balles de coton Upland et ELS aux États-Unis ne produisent pas de données visuellement parlantes.

Outre leur longueur de soie, les cotons ELS sont aussi reconnus pour leur résistance supérieure et leur plus grande uniformité. La figure 5.2 contient un exemple de comparaison type de la résistance entre le coton Upland et le coton ELS.

Cependant, en dépit des nombreux avantages apparents des fibres ELS, elles ne sont produites qu'en quantités limitées. Les cotons ELS et LS (*long staple*, longue fibre) ne représentent que 3% environ de l'ensemble de la production mondiale de coton. Pour une culture réussie, les variétés de coton ELS ont des besoins particuliers. Les cotons ELS exigent une importante gestion culturale, bien plus que le coton Upland. Les cotons ELS sont généralement des plantes vigoureuses qui, faute de soins, grandissent trop et produisent peu de fibre. Qui plus est, le rendement relatif des cotons ELS n'est jamais aussi élevé que celui du coton Upland. Les cotons ELS ont besoin d'un environnement particulier : ils ne peuvent être cultivés que dans les régions qui leur offrent les jours chauds et les nuits fraîches dont ils ont besoin. Tous ces facteurs signifient des coûts de production plus élevés ainsi que des risques accrus par rapport au coton Upland. Il s'agit là aussi d'un facteur limitatif de la production de cotons ELS.

Les cotons ELS ont trouvé leur place parmi les produits de luxe avec des marges suffisantes pour couvrir les coûts de production supplémentaires. Une variété originale de coton ELS cultivée aux Caraïbes et aux États-Unis pendant les années 1600 et 1700 était connue sous le nom de coton Sea Island, l'île sur laquelle il était produit – Sea Island, Géorgie, États-Unis. D'autres noms ont aussi été associés aux cotons ELS. Le nom Pima est généralement utilisé sur le marché mondial pour identifier les produits prétendument fabriqués à partir de coton ELS. Le nom de Pima lui-même vient des États-Unis : l'USDA a donné le nom Pima au coton ELS qu'elle cultivait à Sacaton, Arizona, en l'honneur des indiens Pima qui étaient associés à la culture du coton et aux essais en champ. Le nom Pima est à présent utilisé par d'autres pays producteurs d'ELS tels que le Pérou, l'Australie et Israël. Le nom "Coton égyptien" est aussi largement

Figure 5.1: Comparaison des longueurs des cotons Upland et ELS

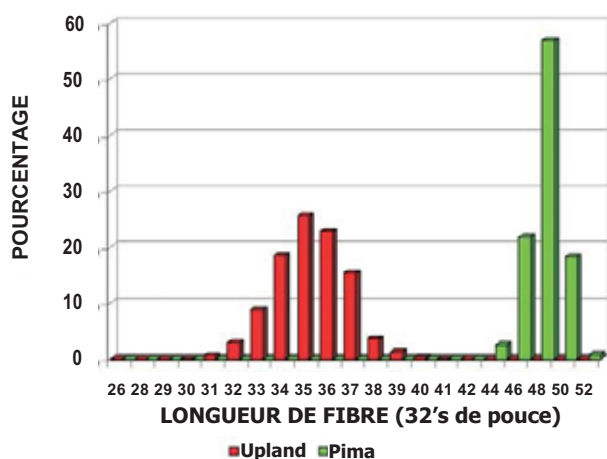
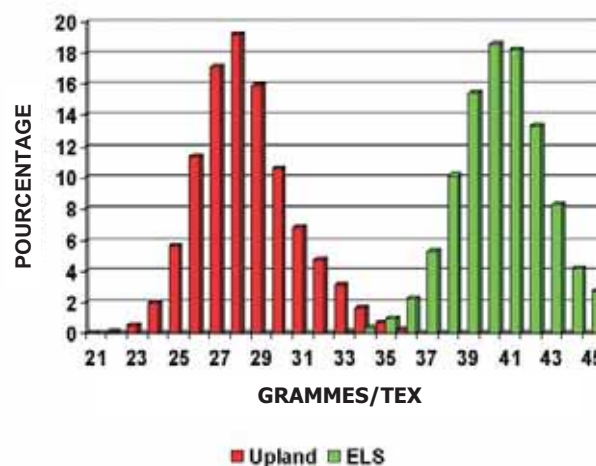


Figure 5.2: Comparaison de la résistance des cotons Upland et ELS



associé à des produits de qualité. Cependant, seul un pourcentage réduit de coton égyptien produit chaque année est en fait du coton ELS. L'essentiel de la production égyptienne concerne la variété de coton à soie longue Giza 86. Malheureusement, la dénomination "coton égyptien" n'a pas réussi à conserver son statut parce que de nombreux produits sont fabriqués certes avec du coton égyptien, mais très souvent pas avec le plus fin des cotons égyptiens. Le nom Pima a été victime du même phénomène : il n'a pas été contrôlé ou géré pour préserver sa valeur et sa position de produit de luxe sur le marché. Étant donné que les cotons ELS ne représentent que 3% environ de la production mondiale de coton, sur le marché des produits le Pima devrait représenter 3% des textiles d'ameublement et des vêtements. Pour maintenir et élargir la production d'ELS, la valeur de la fibre doit être préservée en protégeant et en mettant en avant son caractère unique et en l'utilisant dans des produits de qualité supérieure.

## Production du coton ELS

Pendant la campagne 2006/07, on estime que la Chine est devenue le plus gros producteur mondial de coton ELS avec 781 000 balles produites, contre 765 400 balles aux États-Unis. L'augmentation des surfaces plantées a entraîné une multiplication par deux de la production par rapport aux 367 000 balles de la campagne précédente. La production de la Chine devrait vraisemblablement augmenter une fois encore pour la campagne 2007/08, mais dans une moindre mesure pour atteindre environ 811 000 balles. Jadis plus gros producteur de coton ELS, les États-Unis sont aujourd'hui en seconde position car, la production a augmenté à un rythme bien plus lent et plus régulier qu'en Chine récemment. Parmi les plus gros producteurs de cotons ELS viennent ensuite l'Inde et l'Égypte. Les cotons ELS sont aussi produits en moindre quantité au Soudan, dans la Communauté des États indépendants (y compris au Tadjikistan, au Turkménistan et en Ouzbékistan), en Australie, en Israël et au Pérou.

Le CCIC recueille et publie des statistiques sur l'offre et la demande de coton, notamment un rapport intitulé *Extra-Fine Cotton This Month*. Le rapport du 14 juin 2007 prévoit la production de 3 520 000 balles de cotons ELS et LS pour la campagne 2007/08. Il s'agit là d'une augmentation par rapport à l'année précédente, et presque autant que les récentes plus grosses années de production de 2001/02 et 1993/94. Cette estimation de la production est aussi de 900 000 balles supérieure au chiffre d'il y a deux ans. Si l'on prend uniquement le coton ELS, la production mondiale est estimée à



2 652 000 balles pour 2007/08. Il s'agit d'une augmentation de 775 000 balles par rapport à la production d'il y a deux ans. Près de 60% de cette augmentation peuvent être attribués à la progression de la production chinoise.

## **Exportations de coton ELS**

Avec l'augmentation de la production, la consommation de coton ELS est plus importante que jamais. À l'échelle mondiale, la consommation de cotons ELS et LS a progressé, et les stocks à la fin de l'année se sont réduits comme peau de chagrin, passant de quelque 1 800 000 balles pour la campagne 1993/94 à 945 000 balles pour la campagne 2006/07. La consommation de cotons ELS et LS n'est cependant pas simplement fonction de la consommation de ce coton par les filatures. Comme indiqué plus haut, la consommation du coton est naturellement liée à la sélection de cette fibre de luxe par les marques et les détaillants pour fabriquer des produits à base de coton de meilleure qualité. Il n'en est que plus important de préserver le nom et l'image de ces fibres uniques qui produisent des produits de qualité supérieure.

La plupart des pays producteurs d'ELS et de LS en sont aussi les principaux consommateurs, à l'exception des États-Unis. Les États-Unis sont le plus gros exportateur de cotons ELS et, selon les données du CCIC, représentent environ 45% de l'ensemble des exportations annuelles d'ELS et de LS. Les exportations de Pima américain représentent environ 90% de la production annuelle. Cette situation est due au rétrécissement de l'industrie textile américaine. À titre de comparaison, dans de nombreux autres pays producteurs d'ELS et de LS l'industrie textile nationale est plus importante et plus solide et peut donc utiliser la fibre en interne. Les exportations de Pima américain tirent également parti de sa grande qualité, de sa constance, de sa faible contamination, ainsi que du classement par tierce partie de chaque balle produite aux États-Unis par l'USDA.

### ***Consommation de coton ELS***

La Chine est le plus gros consommateur de coton ELS, suivie de près par l'Inde. Ces deux pays représentent environ 85% de la consommation mondiale d'ELS. Le reste de la consommation est réparti entre les autres pays du monde.

### ***Programme d'aide à la compétitivité du coton ELS américain (American ELS Competitiveness Payment Program)***

Le programme coton ELS américain contient un volet compétitivité qui vise à garantir la commercialisation du Pima américain tant sur les marchés intérieurs que sur le marché international. Le programme commence à fonctionner lorsque les prix du Pima américain sont supérieurs aux prix mondiaux pendant un certain temps, et des versements sont accordés aux utilisateurs et aux producteurs nationaux qui réunissent les conditions nécessaires, versements dont le montant équivaut à la différence entre les prix américains et mondiaux.

Depuis le 5 août 2005, les versements sont déterminés par la différence entre le cours du Pima américain C/F extrême orient et le cours étranger le plus bas ajusté compte tenu de la qualité, tel que publié par Cotton Outlook. Les versements se poursuivent tant que la moyenne hebdomadaire du cours étranger de l'origine la plus basse ajustée (LFQ) reste inférieure au cours hebdomadaire moyen du Pima américain, et que la LFQ est inférieure à 134% à la valeur du prêt (loan rate) pour le grade de base du Pima américain (actuellement 82,25 cents la livre).

Le programme s'apparente au programme Step 2 (versements au titre de la commercialisation aux utilisateurs) pour la compétitivité du coton upland américain. Après le recours déposé par le Gouvernement du Brésil contre les

subventions accordées au coton américain upland en 2003, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a décidé en 2005 que les versements au titre du programme Step 2 aux exportateurs de coton constituaient des subventions à l'exportation prohibées, et que les versements au titre du programme Step 2 aux utilisateurs nationaux constituaient des subventions au remplacement des importations car ils visaient uniquement le coton américain. Les versements pour la compétitivité du coton Pima se poursuivent en dépit de l'élimination des versements au titre du programme Step 2 pour le coton upland américain le 1er août 2006.

### **Le coton ELS prospère sur les marchés de niche**

Les cotons ELS, du fait des caractéristiques de leur fibre, étaient à l'origine largement utilisés pour la fabrication de textiles d'ameublement et de vêtements de luxe tels que les chemises habillées haut de gamme. Le public a cependant commencé à mieux connaître les qualités de la fibre ELS et ce coton est aujourd'hui utilisé dans une variété toujours plus grande de produits grâce à leur toucher, à leur qualité et à la durabilité supérieurs des produits finis. Les cotons ELS sont naturellement brillants et les produits qui en contiennent présentent une douceur au toucher appréciée des consommateurs. Aujourd'hui, on trouve des cotons ELS dans les textiles d'ameublement tels que les draps et les serviettes de toilette, ainsi que les couvertures, couettes et tapis de bain, par exemple. L'utilisation de cotons ELS pour la fabrication de vêtements a connu un essor très rapide, ces cotons étant à présent utilisés dans presque tous les vêtements de coton. Les plus grands créateurs actuels utilisent les cotons ELS pour créer des produits uniques et à part, et pour moderniser des produits existants ou les lignes traditionnelles.

---

## **Coton biologique : un débouché commercial<sup>15</sup>**

### **Coton biologique**

Le coton biologique est le coton issu de l'agriculture biologique. La production agricole est considérée comme "biologique" lorsqu'elle a été certifiée en tant que tel par des organismes d'inspection et de certification indépendants selon les règles et règlements qui s'appliquent dans le pays, la région, ou sur le marché de consommation visé.

La Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique (IFOAM), l'organe qui représente l'agriculture biologique à travers le monde, définit l'agriculture biologique sur la base de quatre principes<sup>16</sup> :

- ❑ *Le principe de santé.* L'agriculture biologique devrait soutenir et améliorer la santé des sols, des plantes, des animaux, des hommes et de la planète, comme étant une et indivisible.
- ❑ *Le principe d'écologie.* L'agriculture biologique devrait être basée sur les cycles et les systèmes écologiques vivants, s'accorder avec eux, les imiter et les aider à se maintenir.

---

<sup>15</sup> Un document technique plus détaillé portant le même titre et écrit par Peter Ton est disponible sur demande auprès du CCI.

<sup>16</sup> L'IFOAM travaille actuellement sur une définition exhaustive de "l'agriculture biologique" (attendue en 2008). Pour les quatre principes directeurs, consulter le site [www.ifoam.org/about\\_ifoam/principles](http://www.ifoam.org/about_ifoam/principles).

- ❑ *Le principe d'équité.* L'agriculture biologique devrait se construire sur des relations qui assurent l'équité par rapport à l'environnement commun et aux opportunités de la vie.
- ❑ *Le principe de précaution.* L'agriculture biologique devrait être conduite de manière prudente et responsable afin de protéger la santé et le bien-être des générations actuelles et futures ainsi que l'environnement.

En général, l'agriculture biologique a pour objectif l'utilisation optimale et durable des ressources naturelles locales pour produire sans recourir à des intrants externes tels les pesticides de synthèse, les engrais chimiques, les herbicides, les défoliants et les graines traitées chimiquement ou génétiquement modifiées. Les intrants externes "biologiques" peuvent être utilisés.

Les agriculteurs qui souhaitent se convertir à l'agriculture biologique doivent passer par une période de conversion de un à trois ans selon leurs antécédents culturels. La période de conversion permet au sol et à l'environnement de se remettre des cultures précédentes tout en utilisant les méthodes de production biologique. Le produit fabriqué pendant la période de conversion ne peut être vendu en tant que "biologique" et n'est généralement pas vendu plus cher sur le marché. Les risques et les coûts associés à la conversion constituent un obstacle de taille à l'adoption de l'agriculture biologique.

La production biologique nécessite généralement davantage de main d'œuvre et les rendements peuvent être inférieurs à ceux de l'agriculture conventionnelle – mais ce n'est pas une règle systématique. Les agriculteurs qui produisent en biologique obtiennent généralement un prix plus élevé pour les produits afin de compenser la perte de rendement, les opérations de manutention plus lourdes et les coûts supplémentaires tels ceux de l'inspection et de la certification. Le surprix peut aussi être payé pour fidéliser les producteurs au principe du bio.

### **Normes**

L'Union européenne (Règlement CE 2092/91)<sup>17</sup>, les États-Unis (NOP)<sup>18</sup> et le Japon (JAS), entre autres, protègent l'utilisation du terme "biologique" dans la vente de produits alimentaires et de produits alimentaires transformés. Ces règlements s'appliquent aux produits de l'agriculture et de l'élevage, mais aux produits tels que le poisson ou les produits non alimentaires tels que les produits du coton. Il n'existe donc pas de prescriptions légales particulières concernant l'importation et la vente de coton biologique et de produits à base de coton biologique sur les principaux marchés de consommation des pays du Nord.

Néanmoins, pour faire la différence entre le coton originaire d'exploitations certifiées biologiques et le coton conventionnel, les intervenants sur le marché considèrent que le coton est "biologique" uniquement si le coton graine a été produit sur des exploitations certifiées biologiques et transformé dans des usines d'égrenage certifiées biologiques. La certification par tierce partie est généralement demandée pour confirmer les affirmations des producteurs qui travaillent selon les méthodes de l'agriculture biologique, et pour accroître la confiance entre le fournisseur et l'acheteur.

17 Pour une explication sur le cadre réglementaire de l'UE sur l'agriculture biologique, voir <http://ec.europa.eu/agriculture/qual/organic/brochure/abio-fr.pdf>.

18 Pour le programme national biologique de l'USDA (USDA NOP), voir [www.ams.usda.gov/nop/NOP/standards.html](http://www.ams.usda.gov/nop/NOP/standards.html).

Le coton graine et la fibre de coton biologiques<sup>19</sup> devraient toujours être traités séparément du coton graine et de la fibre de coton conventionnels, que ce soit au champ, pendant le stockage au village, pendant le transport jusqu'à l'usine d'égrenage, pendant l'égrenage, pendant le stockage à l'usine d'égrenage ou au port, ou pendant le transport jusqu'à l'usine textile. Ce traitement distinct doit être dûment documenté et des archives doivent être conservées aux fins de l'inspection et de la certification par une tierce partie. Les acheteurs demandent généralement un "certificat de transaction" d'une tierce partie pour s'assurer que la fibre de coton vendue a été produite selon les normes de l'agriculture biologique.

L'élaboration de normes pour la transformation et le commerce de la fibre de coton biologique est une initiative privée. L'absence de cadre réglementaire des pouvoirs publics peut être considérée comme un point faible de l'organisation actuelle de la filière cotonnière biologique. C'est notamment pour cette raison que l'IFOAM a demandé à l'Union européenne (UE) d'inclure les textiles biologiques à la révision 2006 du cadre réglementaire de l'UE sur les produits biologiques (IFOAM, 2005).

### *Prescriptions relatives à la transformation*

Des normes privées ont été aussi élaborées pour la transformation respectueuse de l'environnement de la fibre de coton en fil, tissu et vêtement. De nombreuses normes volontaires différentes pour la transformation écologique du coton et des textiles biologiques ont été élaborées, notamment par les organismes de contrôle et de certification suivants : Control Union/Skal (Pays-Bas), Organic Trade Association (OTA, États-Unis), Internationaler Verband der Naturtextilwirtschaft (IVN, Allemagne), Soil Association (Royaume-Uni), Japan Organic Cotton Association (JOCA, Japon) et Naturland (Allemagne). Des entreprises peuvent aussi se doter de leurs propres normes pour la transformation écologique de leurs textiles et vêtements 100% biologiques<sup>20</sup>.

Les normes relatives aux textiles biologiques sont en cours d'harmonisation à l'échelle mondiale. Des normes textiles biologiques mondiales (Global Organic Textile Standards, GOTS) ont été récemment élaborées par les organismes de certification IVN, JOCA, Soil Association et OTA<sup>21</sup>. D'autres organismes de certification devraient vraisemblablement s'associer à l'initiative GOTS lancée le 1er octobre 2006. La norme harmonisée vise à garantir le statut biologique des textiles, depuis la récolte de la matière première jusqu'à l'étiquetage en passant par la fabrication respectueuse de l'environnement et socialement responsable, et ce afin de fournir au consommateur final une assurance crédible. Le GOTS permet aux fabricants de textiles d'obtenir pour leurs tissus et vêtements biologiques un certificat unique accepté sur tous les grands marchés mondiaux, une étape importante sur la voie de l'harmonisation et de la transparence des labels textiles (OMI, 2006).

Le réseau des professionnels du coton biologique "Organic Exchange" a élaboré des normes pour la certification des textiles qui n'exigent pas que tout le coton utilisé soit biologique. La norme Organic Exchange Blended Standard (2005)<sup>22</sup> porte sur le suivi et la localisation de la fibre de coton certifiée biologique mélangée aux textiles conventionnels, par exemple à raison de 5% de coton biologique pour 95% d'autres fibres (coton conventionnel, fibres synthétiques, laine, etc.).

19 La valeur de la graine de coton est considérablement inférieure (10%–15% de la valeur du coton-graine) à celle de la fibre de coton (85%–90%). La graine de coton biologique produite après l'égrenage (environ 55% du poids du coton-graine) peut aussi être commercialisée en tant qu'issue de l'agriculture biologique, pour être, par exemple, utilisée dans l'alimentation animale pour l'industrie des produits laitiers biologiques.

20 Exemples : Remei (Suisse; label bioRe) et OTTO (Allemagne; label Pure Wear).

21 Les normes Global Organic Textile Standards sont résumées à l'adresse [www.globalstandard.org](http://www.globalstandard.org).

22 La norme OE Blended Standard 2005 est disponible à l'adresse [www.organicexchange.org](http://www.organicexchange.org).

Enfin, il existe un certain nombre de dispositifs publics et privés d'étiquetage qui prennent en considération la durabilité de la transformation textile sous l'angle de l'innocuité pour le consommateur et de la nature allergène des textiles et des vêtements. À titre d'exemples peuvent être cités le label écologique la Fleur de l'UE pour les textiles et les dispositifs tels Oeko-Tex 100 qui garantit de faibles niveaux de résidus de produits chimiques dans les produits finis<sup>23</sup>. Ces dispositifs n'exigent toutefois pas l'utilisation de coton biologique.

### Coton du "commerce équitable"

Une palette d'organisations font la promotion du "commerce équitable" à l'échelle internationale. En 2001, les quatre organisations faitières des initiatives de commerce équitable ont adopté la définition suivante du "commerce équitable" : *"Le commerce équitable est un partenariat commercial, basé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au développement durable en proposant de meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, spécialement dans le Sud, et en sécurisant leurs droits. Les acteurs du commerce équitable, soutenus par les consommateurs, s'engagent à appuyer activement les producteurs, à sensibiliser le public et à se mobiliser pour des changements dans les règles et les pratiques du commerce international conventionnel."* (Krier, 2005).

L'objectif stratégique du commerce équitable est de *"travailler délibérément avec des producteurs et des travailleurs marginalisés afin de les aider à passer d'une position de vulnérabilité à la sécurité et à l'autosuffisance économique, donner plus de poids aux producteurs et aux travailleurs en tant que parties prenantes de leurs organisations, et de jouer activement un plus grand rôle dans l'arène mondiale pour parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial"* (Krier, 2005).

Des textiles et des vêtements fabriqués en coton issu du commerce équitable sont en vente dans plusieurs pays européens depuis 2005. Ce coton issu du "commerce équitable" est produit par des cotonculteurs dont les organisations de producteurs ont été certifiées sur la base des normes de Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), une des quatre organisations faitières évoquées plus haut. FLO est le principal organisme à activité normative et de certification du commerce équitable.

FLO est associée à des initiatives d'étiquetage dans 15 pays européens ainsi qu'en Autriche et en Nouvelle-Zélande, au Canada, au Japon, au Mexique et aux États-Unis. FLO inspecte et certifie régulièrement quelque 500 organisations de producteurs dans plus de 50 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Des producteurs de pays européens, des États-Unis et de la Turquie, entre autres, ne peuvent pour l'instant prétendre vendre sous le label commerce équitable.

Le commerce équitable prône la gestion transparente des organisations de producteurs et l'autonomisation des producteurs. Le coton issu du commerce équitable contribue à accroître la rémunération du producteur et à réduire la pauvreté.

23 Pour une brève description du label écologique la Fleur de l'UE et du dispositif Oeko-Tex, voir [www.eco-forum.dk/textile-purchase/index\\_files/Page2303.htm](http://www.eco-forum.dk/textile-purchase/index_files/Page2303.htm).

## **Normes**

Les petits exploitants participent au commerce équitable par le biais des organisations de producteurs dont ils sont membres (coopératives, groupes de producteurs, associations, etc.). FLO contrôle ces organisations sur la base de deux groupes de normes : les normes génériques et les normes par produit<sup>24</sup>. Les normes génériques visent à garantir la gestion transparente des organisations de producteurs. Par ailleurs, en exigeant des progrès des producteurs, ils sont encouragés améliorer continuellement leurs moyens de subsistance et leur organisation (FLO, 2005).

Il existe aujourd'hui des normes produit pour les bananes, le sucre de canne, le cacao, le café, les fruits secs, les fleurs, les fruits et légumes frais, les jus de fruits, les fines herbes et les épices, le miel, les fruits à coque et les oléagineux, le quinoa, le riz, le coton graine, les balles et ballons pour le sport, le thé et le raisin à vin. Les normes par produit pour le coton graine ont été élaborées en 2004 et révisées en 2006 (FLO, 2006a). Il n'existe pas encore de normes pour la transformation et le commerce du coton issu du commerce équitable tout au long de la chaîne de production textile. Des normes génériques pour les négociants sont en cours d'élaboration.

Le commerce équitable repose sur le paiement d'un prix minimum garanti aux producteurs. Le prix minimum doit être suffisamment élevé pour couvrir les coûts de production et le coût de la vie du producteur, plus les coûts du contrôle et de la certification par l'organisme d'inspection FLO-Cert qui certifie à l'aune des normes du commerce équitable établies par FLO. Outre le prix minimum garanti payé au producteur, une prime communale est versée à l'organisation de producteurs pour les investissements consentis dans des projets choisis collectivement par ses membres.

Les normes par produit pour le coton issu du commerce équitable mettent les producteurs en garde contre l'utilisation de pesticides. FLO travaille sur la base d'une liste de substances prohibées qui comprend un certain nombre de pesticides utilisés dans la filière cotonnière traditionnelle dans certains pays, tels que l'endosulfane insecticide, le méthamidophos, le monocrotophos et le triazophos, ainsi que les fongicides lindane et paraquat (FLO, 2006b). L'interdiction de ces pesticides hautement toxiques réduit les risques d'empoisonnement et de contamination des denrées alimentaires. FLO encourage les producteurs et leurs organisations à réduire leur utilisation générale de pesticides par l'adoption de stratégies de lutte intégrée contre les parasites.

## **Développement du coton issu du commerce équitable**

FLO travaille sur la base d'un prix minimum garanti aux producteurs qui varie selon la production dans chaque pays. En Afrique de l'ouest, le prix minimum a été fixé à FCFA 238 le kilo de coton graine (EUR 0,36 le kilo; soit \$E.-U. 0,43 le kilo, ou \$E.-U. 0,20 la livre), un prix largement supérieur au prix local habituellement pratiqué. À titre d'exemple, au Burkina Faso et au Mali, le prix conventionnel était de FCFA 210 le kilo en 2004/05, et de FCFA 175 au Burkina Faso et FCFA 160 au Mali en 2005/06. Le prix producteur était donc 13% supérieur à celui du coton conventionnel en 2004/05, 36% supérieur au Burkina Faso en 2005/06, et 49% supérieur au Mali en 2005/06. Une prime communale de FCFA 34 le kilo de coton graine était également payé après la vente de la fibre.

Il convient néanmoins de replacer ce prix plus élevé dans son contexte. Tout d'abord, le prix producteur couvre aussi le coût de l'enregistrement, de

24 Les normes génériques FLO pour les organisations de petits producteurs et les normes FLO pour les organisations de petits producteurs de coton-graine sont disponibles à l'adresse [www.fairtrade.net/standards.html](http://www.fairtrade.net/standards.html).

l'inspection et de la certification par FLO-Cert. Ensuite, les producteurs d'Afrique de l'ouest sont convenus de sélectionner avec plus grand soin leur coton graine lors de la récolte pour en garantir la qualité<sup>25</sup>. Ils vendent du coton graine de plus grande qualité aux égreneurs et aux sociétés de négoce. Enfin, les producteurs ne perçoivent la prime communale uniquement pour les quantités de fibre vendues par l'acheteur en tant que coton issu du commerce équitable.

Le coton issu du commerce équitable, certifié par FLO-Cert, existe depuis trois ans. En 2006. Il existait huit groupes certifiés par FLO dans six pays : Burkina Faso, Cameroun, Inde, Mali, Pérou et Sénégal. En 2005 (la première campagne de commercialisation) le commerce de coton certifié FLO s'élevait à 1 400 tonnes, dont la moitié destinée à la France et la moitié à la Suisse. Depuis lors, la vente de produits issus du commerce équitable s'est étendue à l'Autriche, la Belgique, le Luxembourg et le Royaume-Uni. Les ventes commenceront aux Pays-Bas en 2007. L'Allemagne et les États-Unis pourraient bien suivre. En 2006, les ventes ont atteint quelque 4 000 tonnes de fibre.

Parmi les acteurs actuellement associés à la transformation et à la distribution du coton issu du commerce équitable figurent différents producteurs de textiles et de vêtements vendant, entre autres, des chaussettes, des T-shirts, des polos, des textiles d'ameublement, et des produits en coton destinés à la cosmétologie. Les produits sont distribués par vente par correspondance, des grands magasins, des magasins indépendants et des boutiques spécialisées.

## Coton biologique et issu du commerce équitable

FLO n'exige pas que le coton issu du commerce équitable soit produit en agriculture biologique. Néanmoins, le produit peut très bien être certifié biologique. Dans le cadre des mesures générale de responsabilité sociale des entreprises, les intervenants sur le marché cherchent de plus en plus du "coton biologique issu du commerce équitable". Les consommateurs de textiles et de vêtements ne veulent pas que les produits soient uniquement biologiques ou issus du commerce équitable : ils veulent les deux.

Les normes FLO établissent le niveau de la prime supplémentaire versée aux produits certifiés issus de l'agriculture biologique. En Afrique de l'ouest, la prime bio est de FCFA 34 le kilo de coton (EUR 0,05 le kilo; soit \$E.-U. 0,6 le kilo, ou \$E.-U. 0,27 la livre). Une toute petite partie du coton issu du commerce équitable certifié FLO est actuellement certifiée issue de l'agriculture biologique.

## Le marché du coton biologique

### *Historique de la production de coton biologique*

La production et la consommation certifiées de coton biologique remonte au début des années 90 lorsque des pionniers aux États-Unis et en Turquie ont commencé à créer des marchés pour le coton cultivé en assolement traditionnel dans des exploitations certifiées biologiques. Les premiers textiles de coton issu de l'agriculture biologique mis sur le marché consistaient en une gamme limitée de produits de coton certifié 100% biologique, lesquels étaient vendus dans un petit nombre de magasins spécialisés – généralement des magasins d'alimentation naturelle et diététique. Ils étaient essentiellement commercialisés pour leurs caractéristiques écologiques plutôt que pour leur qualité, leur esthétique ou leur côté mode.

<sup>25</sup> Il ne s'agit pas d'une prescription formelle de FLO, mais plutôt du résultat d'un accord volontaire entre l'acheteur, le groupe français Dagrif, et les producteurs ouest-africains de coton issu du commerce équitable.

### *Tendances dans les années 90*

Fin 1992, quelques créateurs et entreprises de textiles et de vêtements soucieux de l'environnement ont lancé des textiles écologiques plus modes (le "look écologique"). Les textiles écologiques étaient alors aussi vendus dans des magasins à la mode tels Esprit et Hennes & Mauritz (H&M), en plus des magasins d'alimentation naturelle et de textiles naturels. Les produits proposés étaient généralement soit "écrus", soit teints à l'aide de colorants naturels clairs. Les consommateurs et l'industrie ont été sensibilisés à la production des fibres, textiles et vêtements. Une certaine confusion régnait toutefois quant aux allégations sur les propriétés environnementales de ces produits sur le marché ("naturel" ou "coton 100% récolté main" par exemple<sup>26</sup>). Le look écologique a duré jusqu'à la fin 1994, date à laquelle la mode s'est tournée vers des couleurs vives et des fibres synthétiques.

L'esthétique, la qualité et la gamme de couleurs des produits en coton biologique se sont considérablement améliorés pendant la seconde moitié des années 90. La gamme de fils et de tissus disponibles s'est élargie, ce qui a permis d'accroître l'offre et la qualité des textiles et vêtements en coton biologique proposés à la vente. L'offre de fibre de coton biologique était cependant excédentaire, alors que la demande stagnait. Plusieurs grosses sociétés basées aux États-Unis qui utilisaient alors du coton biologique (telles Levi's et the Gap) ont cessé de le faire.

D'une manière générale, la demande de coton biologique est restée plus ou moins stable jusqu'en 2000. L'essentiel de la demande émanait d'Europe, notamment d'Allemagne grâce aux maisons de vente par correspondance telles OTTO et Hess Natur, et à un grand nombre de petites et moyennes entreprises de transformation et de vente de "textiles naturels", notamment de produits en coton biologique. En Suisse, la consommation de coton biologique par la chaîne de supermarchés Coop a été régulière et n'a cessé de progresser depuis 1995. En 2000, son principal concurrent suisse, Migros, lui emboîtait le pas. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, la demande à l'époque concernait essentiellement les maisons de vente par correspondance ainsi que le commerce électronique naissant.

Les maisons de vente par correspondance étaient (et sont toujours) aussi très importantes en Allemagne. Les catalogues sont un bon moyen de faire connaître "l'histoire du coton biologique" aux consommateurs très dispersés au plan géographique sur un marché modeste et émergent. En 2000, le marché allemand des textiles et vêtements en coton biologique connaissait malgré tout des difficultés liées à une crise de la vente par correspondance qui touchait des entreprises telles Hess Natur (Allemagne), Köppel (Suisse) et Waschbär (Allemagne). Nombre de magasins spécialisés dans les textiles naturels ont dû fermer. Le recul de la demande des consommateurs était probablement lié à des problèmes d'esthétique, de qualité et de coupe des articles proposés. L'esthétique, la coupe, la couleur et le prix sont les principaux éléments qui déterminent le choix des consommateurs. Le côté environnemental et "bio" est, dans le meilleur des cas, un plus.

### *Tendances entre 2000 et 2005*

En 2000, des nouvelles stratégies étaient nécessaires pour accroître la demande, et donc la production, de coton biologique. Aux États-Unis, de grandes entreprises présentes à l'échelle internationale ont commencé à se soucier de plus en plus de la valeur de leur marque et de leur image du fait des préoccupations exprimées par le public au sujet du travail des enfants et des conditions de

<sup>26</sup> Tout le coton est issu de la production végétale. La récolte mécanique se limite généralement à la production de gros volumes et à forte intensité de capital (États-Unis, Australie, par exemple).



travail dans les ateliers (*sweatshops*). Certaines marques ont pris conscience que travailler dans le bio pourrait les aider à accroître leur valeur et à redorer leur image de marque.

Elles n'étaient toutefois pas disposées à payer les producteurs de coton certifié biologique un prix beaucoup plus élevé que celui du coton conventionnel. Approvisionner de grandes marques exigeait aussi des volumes de fibres énormes pour un marché alors émergent. Qui plus est, les intervenants de la filière du coton biologique (surtout aux États-Unis) étaient conscients que fournir d'importantes quantités de fibres à quelques grandes sociétés seulement impliquerait une forte dépendance et des risques proportionnels.

Pour régler le problème ont été mis au point ce que l'on a appelé les programmes de mélange, programmes au titre desquels les marques s'engagent à utiliser dans leurs produits un petit pourcentage de fibre de coton biologique (de 3% à 5% pour commencer, par exemple). À la filature, la fibre de coton biologique est mélangée à du fil de coton conventionnel ou à tout autre type de fil. Grâce à ce mélange, le coût plus élevé du coton biologique reste limité à un pourcentage donné de la valeur du produit. L'idée était d'augmenter progressivement le pourcentage de coton bio utilisé par chaque entreprise, et ainsi d'accroître l'offre.

Ce modèle de croissance de l'utilisation du coton biologique conçu aux États-Unis s'est avéré concluant pour plusieurs marques. Les marques sportives comme notamment Nike ont progressivement accru leur consommation de coton biologique à partir de 2000, devenant ainsi le plus gros consommateur de coton biologique au monde en 2005. Nike a aussi réussi, avec la marque Patagonia, à intéresser des marques telles Timberland, Marks & Spencer et Nordstrom aux programmes de conversion utilisant 5% de coton biologique.

En 2006, nombre de grandes et de moyennes entreprises de textiles et de vêtements suivaient l'exemple de Nike et ont lancé des programmes de conversion au coton bio. Depuis sa création en 2002, le réseau des professionnels du coton biologique Organic Exchange a beaucoup contribué à ce progrès. Selon Organic Exchange, 35 entreprises au moins sont aujourd'hui dotées de programmes de conversion au coton biologique, plus 2 000 petites marques et initiatives qui utilisent du coton biologique de par le monde (Calahan Klein, 2006).

La demande de coton biologique connaît une augmentation rapide, des articles 100% coton bio étant aujourd'hui régulièrement présentés lors de salons de la mode tels Magic (États-Unis), Première Vision (France) et la London Fashion Week (Royaume-Uni). Des textiles et vêtements de coton biologique sont à présent en vente dans des boutiques haut de gamme de quartiers chics, en plus d'être présents sur d'autres circuits de distribution tels les supermarchés, les magasins d'alimentation naturelle et diététique, les boutiques spécialisées, la vente par correspondance et le commerce électronique.

### ***Production de coton biologique***

Les données fiables sur la production, le commerce et la consommation de coton biologique ne sont pas faciles à trouver. Il n'existe pas de données indépendantes d'organismes de certification part tierce partir pour des raisons de confidentialité des informations commerciales. Les différences entre les volumes de fibre bio commercialisés déclarés et réels peuvent être considérables.

Les données présentées dans le présent chapitre proviennent de sources diverses, y compris de recherches documentaire et sur Internet, d'entretiens et de contacts électroniques avec environ 130 intervenants de la chaîne textile du coton biologique, de la participation à des foires commerciales sur le coton et les textiles, et de la participation à la conférence 2006 du réseau Organic Exchange. Les données présentées reposent sur les déclarations faites, sur les dires

concernant des projets et des entreprises, ainsi que les hypothèses et intuitions de l'auteur.

À l'heure actuelle, 22 pays au monde produisent du coton certifié biologique (voir tableau 5.1)<sup>27</sup>. La production et le commerce de la fibre de coton biologique ont été estimés au total à 23 000 tonnes en 2006<sup>28</sup>. Les estimations précédentes pour 2001 et 2004 atteignaient 6 000–6 500 tonnes et 10 000 tonnes respectivement (Ton, 2002; Ton, 2005). Durant la période 2001/2006, la production a progressé au rythme annuel de 70%, et a atteint 120% par an depuis 2004. En dépit de cette croissance spectaculaire, le volume de fibre de coton biologique commercialisé sur le marché international reste faible avec seulement 0,09% des 24,8 millions de tonnes de fibre de coton vendus dans le monde.

La production de coton biologique se concentre en Turquie (10 000 tonnes de fibre; 43% de la production totale) et en Inde (6 500 tonnes de fibre; 28% de la production totale), pays où la croissance de la production a aussi récemment été la plus spectaculaire. Considérés conjointement, ils produisent à présent plus de 70% de l'offre mondiale de coton biologique. Parmi les autres producteurs importants en termes de volume produit figurent la Chine (1 750 tonnes; 8%) et les États-Unis (1 500 tonnes; 7%). En 2006 les pays d'Afrique produisaient environ 1 800 tonnes de fibre, soit 8% de la production totale, principalement en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie<sup>29</sup>, mais aussi en Égypte et dans des pays francophones d'Afrique de l'ouest (Mali, Burkina Faso, Bénin). Les pays qui se sont récemment lancés ou relancés dans la production de coton biologique sont l'Afrique du Sud, l'Australie, le Burkina Faso, le Kenya, le Kirghizistan, le Nicaragua, le Pakistan et la Zambie.

Il convient de noter que plus de la moitié de la production mondiale de coton biologique relève de deux projets de production de coton biologique. Le plus gros producteur au monde est Mavideniz, dans l'est de la Turquie, avec semblerait-il 8 000 tonnes de fibre produite en 2006, soit 80% de la production turque, et 35% de la production mondiale. Le deuxième plus gros producteur est Eco-Farms à Maharashtra, Inde, avec semblerait-il 4 000 tonnes de fibre produite en 2006. Eco-Farms a l'intention d'élargir sa production à 6 000–7 000 tonnes de fibre pour 2007.

Cette forte concentration de la production en deux endroits traduit la vulnérabilité de l'offre de coton biologique. L'avenir du marché du coton biologique à court et moyen terme pourrait bien dépendre des performances de ces deux projets en termes de qualité, de prix, de fiabilité de l'offre, de contrôle et de certification.

### ***Consommation de coton biologique***

Le nombre de grandes entreprises de textiles et de vêtements associées aux ventes de textiles écologiques augmente régulièrement, de même que les volumes achetés par ces entreprises. Quelque 20 sociétés utilisent actuellement plus de 100 tonnes de fibre de coton biologique chaque année (voir tableau 5.2). Deux-tiers de ces entreprises ont commencé à vendre des textiles et de vêtements de coton bio seulement après 2002. Avec les marques établies, les nouvelles marques qui pénètrent le marché sont à l'origine de la croissance du marché international de la fibre de coton biologique.

27 Quatre nouveaux pays devraient les rejoindre en 2006/07 : Malawi, Mozambique, République arabe syrienne et Viet Nam.

28 Avec 31 000 tonnes (Ferrigno, 2006), les estimations du réseau de professionnels du coton biologique Organic Exchange sont bien plus élevées, alors que les chiffres pour 2006 en Inde et en Afrique ont été surestimés.

29 En 2006, les cultures en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie ont souffert d'une grave sécheresse qui a diminué de moitié la production de coton. Certains producteurs des États-Unis ont également subi de lourdes pertes à cause de la sécheresse.

Tableau 5.1 Production et commerce mondiaux de coton biologique (en tonnes de fibre; 1990–2006)<sup>a)</sup>

| Pays                         | 1990/91  | 1991/92   | 1992/93      | 1993/94      | 1994/95      | 1995/96      | 1996/97      | 1997/98      | 1998/99      | 1999/00      | 2000/01      | 2004         | 2006          |
|------------------------------|----------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Afrique du Sud               | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 5             |
| Argentine                    | .        | .         | .            | .            | 75           | 75           | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .             |
| Australie                    | n/d      | n/d       | 479          | 500          | 750          | 400          | 300          | 300          | .            | .            | .            | .            | 100           |
| Bésil                        | .        | .         | .            | 2            | 8            | 1            | 1            | 1            | 3            | 12           | 18           | 20           | 8             |
| Bénin                        | .        | .         | .            | .            | .            | .            | 2            | 4            | 15           | 19           | 30           | 80           | 47            |
| Burkina Faso                 | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 61            |
| Chine                        | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 1 787        | 1 750         |
| Égypte                       | .        | 11        | 38           | 140          | 598          | 650          | 630          | 500          | 350          | 200          | 200          | 200          | 240           |
| États-Unis                   | n/d      | n/d       | 977          | 1 938        | 2 433        | 3 367        | 1 540        | 1 293        | 1 956        | 2 916        | 1 624        | 1 100        | 1 500         |
| Grèce                        | .        | .         | .            | .            | 308          | 161          | 128          | 110          | 75           | 50           | 50           | 50           | .             |
| Inde                         | .        | .         | 206          | 268          | 393          | 934          | 850          | 1 000        | 825          | 1 150        | 1 000        | 2 050        | 6 500         |
| Israël                       | .        | .         | .            | .            | .            | 50           | 50           | 20           | 140          | 180          | 530          | 380          | 400           |
| Kenya                        | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | 5            | 5            | 7            | .            | .            | 6             |
| Kirghizistan                 | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 60            |
| Mali                         | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 34           | 160           |
| Mozambique                   | .        | .         | .            | .            | .            | 90           | 75           | 50           | .            | .            | .            | .            | .             |
| Nicaragua                    | .        | .         | .            | .            | 16           | 20           | 20           | 20           | .            | .            | .            | .            | 7             |
| Pakistan                     | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 100           |
| Paraguay                     | .        | .         | .            | 100          | 75           | 50           | 50           | 50           | .            | .            | .            | 60           | 75            |
| Pérou                        | .        | .         | 200          | 685          | 894          | 900          | 600          | 650          | 650          | 500          | 559          | 500          | 750           |
| Sénégal                      | .        | .         | .            | .            | .            | 2            | 11           | 14           | 54           | 122          | 208          | 20           | 20            |
| Tanzanie, République-Unie de | .        | .         | .            | .            | .            | 8            | 102          | 96           | 111          | 192          | 187          | 368          | 660           |
| Turquie                      | 5        | 60        | 120          | 198          | 610          | 720          | 850          | 1 000        | 1 200        | 2 000        | 1 750        | 2 000        | 10 000        |
| Ouganda                      | .        | .         | .            | .            | 22           | 74           | 291          | 455          | 244          | 187          | 287          | 765          | 600           |
| Zambie                       | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | .            | 4             |
| Zimbabwe                     | .        | .         | .            | .            | .            | .            | .            | 2            | 5            | 3            | .            | .            | .             |
| <b>Sous-total</b>            | <b>5</b> | <b>71</b> | <b>2 020</b> | <b>3 831</b> | <b>6 182</b> | <b>7 502</b> | <b>5 500</b> | <b>5 569</b> | <b>5 633</b> | <b>7 538</b> | <b>6 443</b> | <b>9 414</b> | <b>23 053</b> |

Source : Préparé par P. Ton à partir de sources diverses.

a) Les données contenues dans ce tableau concernent les volumes de fibre dont on estime qu'elle a été commercialisée en tant que "certifiée biologique" jusqu'à la filature. La plupart des chiffres par pays, en particulier pour les plus gros pays producteurs, reposent sur des estimations plus ou moins fiables.

Figure 5.3: Production et commerce mondiaux de coton biologique (en tonnes de fibre, 1992–2006)

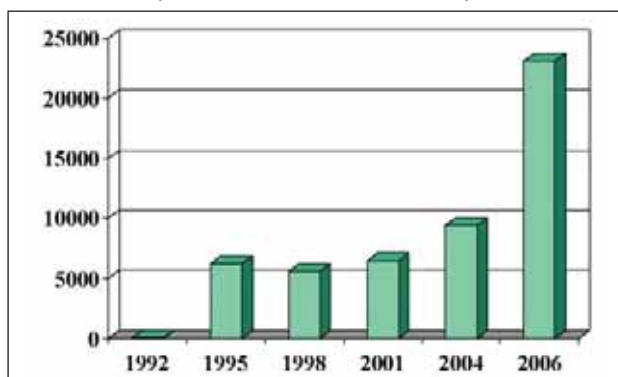


Figure 5.4: Production et commerce mondiaux de coton biologique par région productrice (en tonnes de fibre, 2006)

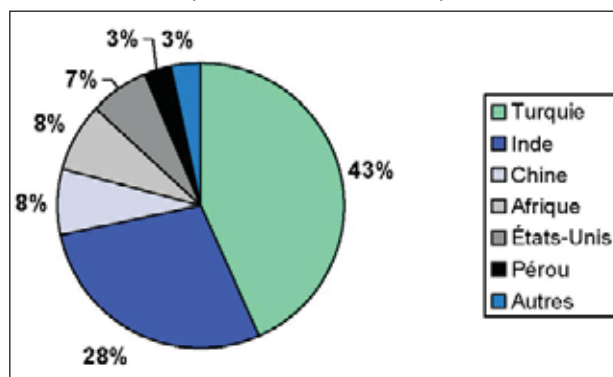


Tableau 5.2 Consommation de fibre de coton biologique par principales entreprises de textiles et de vêtements (en kg de fibre, 1998–2006)

| Entreprise           | Pays           | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2004         | 2006          |
|----------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| American Apparel     | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | n/d          | 100           |
| Avanti Inc.          | Japon          | n/d          | n/d          | n/d          | n/d          | n/d          | 150           |
| C&A                  | Pays-Bas       | -            | -            | -            | -            | -            | 50            |
| Coop Italie          | Italie         | -            | -            | -            | -            | 50           | 85            |
| Coop Suisse          | Suisse         | 400          | 500          | 500          | 600          | 1 000        | 1 428         |
| Cutter & Buck        | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | 150          | -             |
| Hanna Andersson      | Suède          | -            | -            | -            | -            | 130          | 250           |
| Hennes & Mauritz     | Suède          | -            | -            | -            | -            | -            | 50            |
| Hess Natur           | Allemagne      | 250          | 280          | 300          | 175          | 200          | 250           |
| Levi's               | États-Unis     | 150          | 175          | -            | -            | -            | 150           |
| Marks & Spencer      | Royaume-Uni    | -            | -            | -            | -            | 40           | 100           |
| Migros               | Suisse         | -            | -            | -            | 50           | 100          | 500           |
| Monoprix             | France         | -            | -            | -            | -            | 50           | 163           |
| Mountain Equip. Coop | Canada         | -            | -            | -            | -            | 100          | 100           |
| Next                 | Royaume-Uni    | -            | -            | -            | -            | -            | 50            |
| Nike                 | États-Unis     | 113          | 145          | 362          | 450          | 1 350        | 3 447         |
| Nordstrom            | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | -            | 50            |
| Of The Earth         | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | 330          | 500           |
| OTTO-Versand         | Allemagne      | 50           | 150          | 523          | 533          | 290          | 300           |
| Patagonia            | États-Unis     | 650          | 650          | 650          | 650          | 650          | 650           |
| Sam's Club           | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | 86           | 100           |
| Switcher             | Suisse         | -            | -            | -            | -            | n/a          | 150           |
| Timberland           | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | 76           | 103           |
| Wal-Mart             | États-Unis     | -            | -            | -            | -            | -            | 4 535         |
| Whole Foods          | États-Unis     | n/d          | n/d          | n/d          | n/d          | n/d          | 150           |
| Woolworths           | Afrique du Sud | -            | -            | -            | -            | 50           | 100           |
| <b>Total</b>         |                | <b>1 613</b> | <b>1 900</b> | <b>2 335</b> | <b>2 458</b> | <b>4 602</b> | <b>13 411</b> |

Source : Préparé par P. Ton à partir de sources diverses y compris CSR et des rapports, brochures, sites web, contacts personnels et estimations de l'auteur.

En 2005, les plus gros utilisateurs de fibre de coton bio au monde étaient la marque sportive Nike et la chaîne de supermarchés Coop (Suisse). Nike était incontestablement le plus gros utilisateur de fibre de coton biologique grâce à son programme de mélange et à la vente d'articles 100% coton biologique. La vente de ces produits a débuté aux États-Unis, mais la plupart des articles 100% coton bio sont aujourd'hui proposés en Europe. Nike affirme avoir utilisé en 2005 un total de 4,3 millions de livres de coton bio, soit 1 950 tonnes de fibre (Duffy, communication personnelle, 21 octobre 2006). Ce chiffre équivaut à 4% de sa consommation mondiale. Coop Suisse se classait deuxième en 2005 avec 1 428 tonnes de fibre utilisées. La Coop vend une large gamme de textiles et de vêtements de coton biologique dans ses supermarchés et grands magasins dans toute la Suisse. Plus de 50% de la consommation annuelle de coton de la Coop concernent du coton biologique (Coop, 2006). En troisième position, loin derrière Nike et Coop, on trouve l'entreprise de vêtements de sport d'extérieur Patagonia, avec quelque 650 tonnes (100% de sa consommation de coton).

Le marché du coton biologique est toutefois très dynamique. Fin 2005, le plus gros détaillant au monde, Wal-Mart, a annoncé sa décision d'élargir sa gamme de produits biologiques, y compris ses articles en coton biologique. C'est en 2005 que Wal-Mart a lancé sa première gamme de vêtements biologiques par le biais de sa filiale américaine Sam's Club dont les vêtements de yoga 100% coton bio connaissent un grand succès. En mai 2006, les supermarchés Wal-Mart ont commencé à vendre des vêtements pour bébé en coton biologique sous le nom George Baby Organic. La gamme de textiles et de vêtements en coton biologique proposés à la vente sera élargie en 2007. Pour cela, Wal-Mart a passé au printemps 2006 la plus grosse commande de fibre de coton biologique jamais enregistrée : 10 millions de livres, soit environ 4 500 tonnes de fibre. Cette commande équivaut à rien moins que 20% de l'ensemble de la fibre de coton bio commercialisée à travers le monde.

### ***Coton biologique : l'affaire des grandes marques?***

Jusqu'en 2000, le marché du coton bio et des textiles écologiques était façonné par quelques entreprises engagées de premier ordre (Patagonia, OTTO, Coop, Nike, Hess Natur), ainsi que par une kyrielle de petites et moyennes entreprises de textiles et de vêtements. Depuis lors, nombre de nouvelles marques et de nouveaux détaillants ont adopté un programme de mélange ou de conversion au coton biologique. Le nombre de petites et moyennes entreprises ayant fait leur entrée sur le marché du coton biologique a également connu une augmentation rapide pour atteindre actuellement environ 2 000 (Calahan Klein, 2006).

La part de marché des grandes marques et des grands détaillants avait progressé entre 1998 et 2001, passant d'environ un tiers du volume mondial de la fibre de coton bio à environ la moitié, et ce sous l'influence des programmes de mélange de coton biologique (Ton, 2002). Aujourd'hui, la part de marché attribuée aux grandes marques et aux grands détaillants (25 environ au total<sup>30</sup>) est passée à 58%, compte tenu de l'arrivée récente de Wal-Mart. Le marché du coton bio est donc de plus en plus dépendant de la consommation par les grandes marques et les grands détaillants.

30 Le terme "grands" s'entend des entreprises qui ont utilisé au moins 100 tonnes de fibre de coton biologique en 2006, et des grandes entreprises de textiles et de vêtements qui se sont lancées dans le mélange de coton bio ou dans des essais de production d'articles 100% bio.

### *Transformation du coton biologique*

Pendant les années 90, les détaillants qui souhaitaient proposer à la vente des articles en coton biologique se heurtaient à un manque d'infrastructures. Les problèmes techniques étaient nombreux (problème d'homogénéité de la qualité, d'accès à des teintures respectueuses de l'environnement, par exemple), et les marchés des articles haut de gamme étaient limités. Les séries de production étaient modestes et les coûts de production unitaires élevés. Rares étaient alors les entreprises disposées à réserver du temps de travail et de la capacité de production pour la fabrication de textiles et de vêtements en coton biologique.

Les programmes de mélange susmentionnés ont contribué à surmonter ces difficultés. De grandes marques telles Nike et Marks & Spencer ont commencé à exiger de leurs fournisseurs qu'ils mélangent un pourcentage donné de coton biologique à leurs produits. Les marques ne souhaitaient cependant pas payer plus cher ces mélanges, attendant des usines qu'elles absorbent ce surcoût en échange d'un traitement préférentiel de la part de l'acheteur. Ces pressions exercées par quelques grandes marques ont encouragé de nombreuses filatures et usines de tissage à s'informer sur le coton biologique, à en connaître l'histoire, et à essayer de s'assurer un accès à l'offre de coton bio. La sensibilisation de l'industrie était (et reste) un élément important du modèle de mélange. Elle a jeté les bases de la croissance future.

La progression de la demande de coton bio, et l'intérêt significatif des nouvelles marques, permettent aujourd'hui aux industries de produire davantage, ce qui abaisse le coût de production unitaire. Les infrastructures pour la fabrication de coton biologique, y compris d'articles 100% en coton biologique, s'améliorent. Les mélanges semblent aujourd'hui perdre du terrain. De nombreuses usines textiles estiment à présent qu'il est techniquement et financièrement plus intéressant de produire des articles 100% coton bio plus chers que des articles contenant de 3% à 5% de coton bio dont le prix d'achat n'est pas plus élevé pour l'acheteur.

Un grand nombre de filatures et d'usines textiles intégrées sont associées à la production d'articles en coton biologique<sup>31</sup>. L'essentiel de la filature du coton biologique a lieu en Turquie et en Inde, mais il est aussi filé en Chine, aux États-Unis, en Indonésie, au Mexique, au Pakistan, au Pérou, au Portugal, en République de Corée, en Suisse et en Thaïlande. Le plus gros filateur de coton biologique au monde est à ce jour Sanko Textile en Turquie, lequel filerait quelque 8 000 tonnes de fibre du projet Mavideniz en Turquie. Le deuxième plus gros filateur de coton bio au monde est probablement Indorama en Indonésie, qui affirme avoir utilisé quelque 2 500 tonnes de fibre en 2006, soit 10% du marché mondial. Les filateurs haut de gamme travaillent aussi le coton biologique, comme par exemple Hermann Bühler Yarns (Suisse), spécialisé dans les fils très fins, et Güçbirliđi Tekstil (Turquie), qui file à partir de cotons naturellement colorés.

Aux autres étapes de la chaîne textile (tricotage/tissage, teinture, mercerisage et confection, par exemple), les infrastructures pour le traitement et la manutention séparés des produits à base de coton biologique se développent aussi. La plupart des entreprises qui sont passées au coton biologique ont commencé (et commencent toujours aujourd'hui) par vendre des chemises tricotées, teintées et/ou imprimées, dont le minimum à la production n'est pas très élevé. Les articles en coton bio tissés ne sont pas encore très répandus sur le marché. Pour les articles tissés, les quantités minimales sont beaucoup plus élevées que pour les articles tricotés, ce qui accroît le risque financier.

---

31 Pour une liste de tous les intervenants dans la production, la transformation et le commerce de coton biologique, consulter le Organic Cotton Sourcing Directory 2006 à l'adresse [www.organicexchange.org](http://www.organicexchange.org) et le International Organic Cotton Directory de PAN à l'adresse [www.organiccottondirectory.net](http://www.organiccottondirectory.net).

Jusqu'en 2005, il était très difficile pour les consommateurs de trouver des produits tels les jeans de denim bio. Les usines de denim imposent d'énormes quantités minimales de production. Le nombre de fournisseurs de tissus denim en coton biologique est toutefois aujourd'hui en augmentation avec, notamment, Cone Denim (États-Unis), Hellenic Fabrics (Grèce), Ital Denim (Italie), Isko (Turquie), Orta Anadolu (Turquie) et Tavex (Espagne). Le marché du coton biologique se renforce et se développe, ce qui signifie que de plus en plus d'articles à la mode sont disponibles.

### *Vente de détail des articles en coton biologique*

La vente de détail de textiles et de vêtements en coton biologique se rapproche de plus en plus de la vente de détail de textiles et de vêtements conventionnels. De grandes marques et d'importants détaillants étant associés à la vente de ces articles, le nombre de points de vente augmente rapidement, ce qui permet littéralement d'amener ces articles jusqu'au consommateur. Les consommateurs n'ont plus besoin d'aller dans des magasins spécialisés, de modifier leurs habitudes d'achat pour trouver ces articles.

Les articles en coton biologique sont aujourd'hui disponibles à la vente dans des endroits très en vue comme les boutiques de mode ou les supermarchés, par exemple :

- ❑ Les magasins Celio, Levi's et Quiksilver au Forum des Halles de Paris (France);
- ❑ Le grand magasin Sportarena du centre de Frankfort (Allemagne);
- ❑ Le grand magasin Bijenkorf de Dam Square à Amsterdam (Pays-Bas);
- ❑ Le grand magasin Top Shop d'Oxford Street à Londres (Royaume-Uni);
- ❑ Le grand magasin Nordstrom du Fashion Show Mall de Las Vegas (États-Unis);
- ❑ Le magasin Timberland de Potomac Mills à Washington, DC (États-Unis);
- ❑ Les supermarchés, y compris Coop (Italie), Coop (Suisse), Migros (Suisse), Monoprix (France) et Wal-Mart (États-Unis);
- ❑ Les supermarchés d'alimentation naturelle et diététique, y compris AlNatura Biomarkt (Allemagne), Biocoop (France), Natuurwinkel (Pays-Bas) et Whole Foods Market (États-Unis).

On trouve aujourd'hui aussi ces articles à la vente dans des magasins à l'extérieur de l'Europe et des États-Unis, par exemple en Afrique du Sud, en Australie, au Brésil, en Égypte, au Japon, au Mexique et en République de Corée. Les points de vente dans les pays producteurs de coton biologique sont encore rares, exception faite des États-Unis.

Le choix des articles en coton biologique reste relativement limité. La plupart des détaillants n'offrent que quelques marques et quelques produits, des styles, des couleurs et des coupes très limités. En fait, le potentiel de croissance reste énorme si les ventes actuelles s'avèrent économiquement attrayantes pour les marques et les détaillants. Les infrastructures pour la vente de détail sont déjà disponibles pour permettre une augmentation rapide des ventes de ces articles.

La vente par correspondance reste un circuit de distribution important pour les textiles et les vêtements en coton biologique, les consommateurs pouvant être atteints à moindre coût et informés sur la production et la transformation du coton biologique où qu'ils se trouvent. La part des ventes par correspondance a peut-être légèrement diminué ces dernières années. En Allemagne, la consommation du leader du marché du coton bio OTTO (qui est aussi la première entreprise de vente par correspondance de textiles et de vêtements) a reculé. Cependant, Hess Natur, le numéro deux, s'est remis de la crise traversée

en 2000, et Greenpeace Allemagne qui s'était alors retiré est revenu sur le marché. En France, la vente par correspondance a progressé par le biais d'entreprises telles Somewhere/La Redoute, Vertbaudet, la Camif et Fibris. Au Royaume-Uni et aux États-Unis, la vente par correspondance est aussi importante, avec des fournisseurs tels Gaiam (États-Unis), Greenfibres (Royaume-Uni) et de nombreux autres de plus petite taille.

### ***Prix et positionnement***

Les économies d'échelle, l'efficacité accrue de la chaîne des textiles en coton biologique, et les politiques d'établissement des prix des entreprises sont autant de facteurs qui ont rendu les articles 100% coton biologique bien plus accessibles aux consommateurs. Par le passé ces articles étaient souvent vendus comme des articles de luxe et à prix élevé. Ils sont à présent également disponibles sur des segments moins chers, ce qui les rend beaucoup plus accessibles pour le consommateur moyen. D'une manière générale, le prix des articles en coton biologique a diminué, même s'il reste souvent bien plus élevé que celui des articles conventionnels comparables.

Le prix et le positionnement des vêtements en coton biologique (et conventionnel) dépendent, entre autres, de la stratégie de vente des entreprises. Différentes possibilités s'offrent à elles. Elles peuvent, par exemple, décider de positionner leurs articles sur le marché du luxe, viser les consommateurs très soucieux de la mode qui recherchent l'exclusivité et se préoccupent moins du prix. Cela a été le cas par exemple avec le lancement par EDUN en 2005 de pantalons et de chemises imprimées en coton biologique exceptionnellement chers (jusqu'à \$E.-U. 250 et \$E.-U. 100 la pièce respectivement). Le prix des articles en coton biologique peut être délibérément plus élevé pour dégager des marges bénéficiaires plus importantes sur ces produits nouveaux et luxueux.

Néanmoins, les entreprises peuvent tout aussi bien décider de favoriser de manière temporaire la vente d'articles bio, en les offrant par exemple à des prix habituels (acceptant ainsi des marges inférieurs) afin de gagner des parts de marché ou de créer un marché là où il n'en existe pas encore. Coop Suisse, par exemple, a délibérément subventionné ses ventes de coton biologique pendant de nombreuses années afin de créer un marché. L'autre solution consiste aussi pour les entreprises à fixer les prix à un niveau réaliste, en tenant compte uniquement des coûts supplémentaires réels de la fibre de coton bio par rapport au coton conventionnel.

Les consommateurs trouvent aussi à présent sur le marché des articles qui ne contiennent qu'un pourcentage donné de coton biologique, comme par exemple les chemises hommes Nordstrom 5% coton biologique et 95% coton conventionnel disponibles aux États-Unis. Les articles en fibres mélangées sont généralement vendus à des prix courants. Aucune publicité n'est faite autour du mélange des fibres si ce n'est sur l'étiquette à l'intérieur du produit ou sur la bride de suspension.

### ***Prix "équitable"***

La fibre de coton biologique est en soi plus chère que la fibre de coton conventionnel du fait de son coût de production plus élevé et souvent aussi de rendements inférieurs<sup>32</sup>. Il n'est cependant pas indispensable que cela se traduise par produit final beaucoup plus cher pour autant que le prix de la fibre soit limité par rapport à la valeur totale du produit.

Dans l'ensemble, on estime que la valeur d'un vêtement équivaut à 25–30 fois la valeur de la fibre qui le compose. Une marge de 30% à 50% sur le prix de la fibre

32 Autre facteur parfois cité : sa rareté.



de coton biologique (en d'autres termes 3% à 4% de la valeur totale) se traduirait donc en une marge de 1% à 2% sur le prix du vêtement final, soit EUR 0,25 à 0,60 pour une chemise d'un prix standard de EUR 25–30. Si le produit est suffisamment à la mode, que son design, sa couleur et sa coupe sont attrayants, la différence de prix sera sans importance pour le consommateur final.

Dans la pratique, nous constatons néanmoins que la marge sur le prix des articles en coton biologique est bien plus élevée. Selon l'article, le détaillant, le circuit de vente, etc., les marges de détail avoisinent généralement 20%–40%, voire à l'occasion 100% ou plus. Le prix de vente plus élevé s'explique généralement par les coûts supplémentaires liés à une production à moindre échelle, la nécessité d'une manutention distincte et un étiquetage supplémentaire, ainsi que par les frais généraux.

### Marchés géographiques et grandes marques

Les États-Unis sont le plus gros marché du coton bio et des textiles écologiques. Dans ce pays, la consommation actuelle de coton biologique sous la forme de vêtements est estimée à 9 500 tonnes (41% du total mondial) contre 7 000 tonnes en Europe (30% du total)<sup>33</sup>. La consommation annuelle du Japon est estimée à environ 350 tonnes de coton biologique. D'autres marchés existent ailleurs en Asie, en Australie, au Canada, en Égypte et en Israël, ainsi qu'en Afrique du Sud.

En Europe, c'est en Suisse que la consommation de coton biologique est la plus élevée (environ 2 250 tonnes). Viennent ensuite l'Allemagne (1 500 tonnes), le Royaume-Uni (environ 750 tonnes), la France (600 tonnes), la Suède (350 tonnes), l'Italie (250 tonnes) et les Pays-Bas (100 tonnes). Il existe des marchés plus modestes dans d'autres pays européens l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Grèce, la Finlande, l'Irlande, la Lettonie, la Norvège et le Portugal.

Les grandes marques et les grands détaillants consomment de plus en plus de fibre de coton biologique. On estime que 58% de la fibre de coton biologique mondiale sont absorbés par seulement 25 marques et entreprises. Certaines de ces marques vendent leurs articles dans le monde entier<sup>34</sup>.

À ce jour, le plus gros utilisateur de fibre de coton bio (la société Nike basée aux États-Unis), est une des marques vendues dans le monde entier. Dans un premier temps, les programmes de mélange et de conversion initiaux de Nike s'étaient concentrés sur les États-Unis. Aujourd'hui, le programme pour le coton biologique est davantage axé sur la division Europe, Moyen-Orient et Afrique de l'entreprise, basée aux Pays-Bas.

Les propres estimations de Nike pour 2007 indiquent que l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique devraient absorber 84% de l'ensemble de ses articles 100% coton bio, contre seulement 3% pour les États-Unis. S'agissant du programme de mélange de coton bio (5% ou plus de coton bio), les États-Unis représentent 37% des articles vendues, contre 44% pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique. Cette consommation différente selon les marchés géographiques pourrait bien être liée à la disponibilité et au prix de la fibre, du fil et des tissus aux États-Unis et dans la région Europe, Moyen-Orient et Afrique.

33 Ces chiffres tiennent compte du fait que nombre d'entreprises de textiles et de vêtements concernées basées aux États-Unis, y compris Levi's, Nike et Timberland, vendent une part significative de leur production à l'international.

34 Wal-Mart est actuellement le plus gros consommateur de fibre de coton bio. Ses articles en coton bio sont pour l'heure uniquement disponibles à la vente aux États-Unis. Les ventes pourraient être étendues à d'autres pays ou régions si les ventes aux États-Unis étaient un succès.

La société de vêtements d'extérieur Patagonia est aujourd'hui le quatrième plus gros utilisateur de fibre de coton biologique au monde avec une consommation annuelle de quelque 650 tonnes. Patagonia vend ses produits aux États-Unis, en Europe et en Asie. Le coton qu'elle utilise provient principalement des États-Unis et de Turquie.

### *États-Unis d'Amérique*

La consommation de produits bio aux États-Unis est en augmentation depuis de nombreuses années et s'est renforcée avec l'introduction en 2002 du National Organic Programme (NOP) administré par le Département de l'agriculture des États-Unis (USDA). Le taux de croissance annuel du secteur de l'alimentation biologique était en moyenne de 18% depuis 1997 alors que le marché de l'alimentation conventionnelle ne progressait que de 3%. La part du marché biologique a donc triplé pour atteindre 2,5% du total en 2005 (OTA, 2006).

En 2005, le chiffre d'affaires du secteur du bio s'élevait à \$E.-U. 14,6 milliards (EUR 12,2 milliards). Les ventes de produits alimentaires bio ont augmenté de 17%. Le chiffre d'affaires des produits non alimentaires, y compris les textiles et les vêtements, les cosmétiques, les fleurs et l'alimentation animale, a progressé de 33% pour atteindre \$E.-U. 774 millions (OTA, 2006). C'est au nord-est vers New York et Washington ainsi que sur la côte Ouest en Californie que la consommation de produits biologiques est la plus forte. Les ventes sont néanmoins en augmentation dans tout le pays à présent que les produits biologiques sont régulièrement proposés à la vente dans les magasins et supermarchés.

La consommation américaine de coton biologique est d'environ 9 500 tonnes de fibre, soit 40% de la production et des échanges mondiaux. Wal-Mart est aujourd'hui le plus gros consommateur de coton bio aux États-Unis et dans le monde. En 2006, il a acheté une quantité record de 10 000 livres de fibre de coton (4 500 tonnes) en une seule fois. Une large gamme d'articles en coton bio est actuellement produite et sera disponible à la vente en 2007. Wal-Mart a commencé à vendre des articles en coton bio en 2005 par le biais de sa filiale Sam's Club (vêtements de yoga). En 2006, l'entreprise a lancé dans ses supermarchés une ligne de vêtements pour bébé sous la marque "George Baby Organic".

Jusqu'en 2003, ces articles en coton bio étaient principalement vendus par commerce électronique, par correspondance, dans les magasins d'alimentation naturelle et diététique, ainsi que dans de petits magasins ou boutiques spécialisés dans les textiles écologiques. Les magasins conventionnels offrent cependant aussi aujourd'hui des articles en coton biologique, notamment les grands magasins Nordstrom, les magasins des marques American Apparel, Levi's, Nike et Timberland, les supermarchés Wal-Mart et le géant de l'alimentation naturelle Whole Foods. Les ventes électroniques et par correspondance restent néanmoins importantes. Elles sont plus nombreuses aux États-Unis qu'en Europe.

Lorsque le marché américain des textiles écologiques était encore à un stade embryonnaire, les articles en coton biologique étaient principalement fabriqués à partir de coton cultivé aux États-Unis. Les stratégies d'abaissement des coûts et d'amélioration de l'efficacité économique conduisent cependant aujourd'hui les entreprises américaines à s'approvisionner ailleurs en coton bio – principalement en Turquie, mais aussi en Chine, en Inde et au Pakistan. Le coton américain est relativement cher, tout comme la transformation locale en textiles, laquelle a enregistré un recul marqué depuis 2000. Les plus grandes entreprises sont habituées à s'approvisionner en coton, fils, tissus et vêtements dans les pays à bas salaire. Nombre d'entre-elles ont aussi décentralisé achats et ventes, et préfèrent s'approvisionner en dehors des États-Unis.

La marque American Apparel, qui utilise des cotons américains pour fabriquer des T-shirts américains 100% contre les ateliers de pressurage au centre de Los Angeles, fait exception à cette règle de la délocalisation de l'industrie textile. Son chiffre d'affaires a augmenté de 50% depuis 2002 pour atteindre \$E.-U. 210 millions en 2005. American Apparel utilise de la fibre de coton biologique écriue pour sa collection Sustainable Edition depuis 2003, mais sa consommation reste modeste. L'entreprise vend ses produits dans des grands magasins et dans des magasins conventionnels et a aussi ses propres boutiques. Les articles ont récemment fait leur apparition en Europe avec l'ouverture de magasins à Amsterdam, Londres et Francfort, entre autres.

### *Suisse*

En Europe, l'Allemagne a longtemps été considérée comme le plus grand marché pour les textiles en coton biologique. Aujourd'hui c'est cependant la Suisse qui est le plus gros consommateur européen de fibre de coton biologique grâce aux deux principales chaînes de supermarchés Coop et Migros qui proposent des articles 100% coton biologique. Le fabricant de T-shirts Switcher est le troisième plus gros détaillant sur le marché suisse du coton bio. L'entreprise vend dans ses propres magasins ainsi que dans des supermarchés et des grands magasins.

La consommation totale de coton biologique est estimée en Suisse à 2 250 tonnes de fibre, dont 1 428 tonnes pour Coop (63%), 500 tonnes environ pour Migros (22%) et 150 tonnes pour Switcher (7%). Selon NGO Helvetas, qui défend activement le coton bio, le Gouvernement suisse aurait accepté de se fixer comme objectif une consommation de 5% de fibre de coton biologique en Suisse pour 2007, soit environ 2 700 tonnes de fibre. Pour atteindre cet objectif, il pourra notamment opter pour une politique d'achats publics "écologiques". À titre d'exemple, la police de la ville de Zürich s'est récemment engagée à acheter des uniformes en coton biologique.

La Suisse est le deuxième plus gros marché européen des produits issus du commerce équitable après le Royaume-Uni (Krier, 2006). Les produits alimentaires Max Havelaar sont proposés par Migros et Coop sous des noms de marque particuliers. Max Havelaar Suisse a été le pionnier du coton issu du commerce équitable, avec Max Havelaar France (voir plus bas). Les textiles et les vêtements issus du commerce équitable actuellement proposés à la vente comprennent des T-shirts, des vêtements pour bébé, des serviettes de bain, des sorties de bain, entre autres. Ceux-ci sont disponibles dans les supermarchés Migros, les grands magasins Manor, les points de vente Switcher, les maisons de vente par correspondance La Redoute et Lehner Versand, et chez les détaillants de textiles d'ameublement.

### *Allemagne*

L'Allemagne est le plus gros marché européen des produits biologiques, et c'est aussi le pays le plus peuplé d'Europe (82 millions). La société allemande est d'une manière générale très soucieuse de l'environnement.

Les entreprises allemandes ont toujours été à l'avant-garde du développement du marché des textiles écologiques. La demande de *Naturtextilien* (textiles naturels) a été alimentée au début des années 90 par les préoccupations liées aux allergies cutanées provoquées par les colorants textiles et les accessoires vestimentaires, ainsi que par un fort mouvement de consommateurs soucieux de l'environnement. Par ailleurs, les principales industries des textiles et des vêtements allemandes souhaitaient passer à des articles de plus grande valeur, tels les articles biologiques, pour faire face à la concurrence opposée par les pays à bas salaire dans le secteur de la production de textiles et de vêtements.

En Allemagne, la production de coton biologique a été estimée à quelque 1 500 tonnes de fibre en 2006. Les ventes de textiles écologiques en Allemagne ont toujours été dominées par les sociétés de vente par correspondance. Le spécialiste Hess Natur était la plus grande société de vente de textiles écologiques par correspondance jusqu'en 2000, date à laquelle il a été supplanté par l'entreprise bien plus importante OTTO. Parmi les autres sociétés de vente par correspondance qui vendent des textiles et des vêtements en coton biologique sur le marché allemand figurent Greenpeace-Allemagne, Hans Natur, Maas Natur et Waschbär. Neckermann, la plus grosse société de vente par correspondance qui possède Hess Natur depuis 2001, a récemment lancé ses premiers textiles en coton biologique (bioRe, linge de lit à 96% en coton biologique). Neckermann fait partie du groupe Karstadt/Quelle.

Les magasins spécialisés d'alimentation naturelle et diététique allemands vendent aussi des articles en coton biologique, notamment les grands magasins AlNatura Super Natur. Ils vendent une large gamme de vêtements pour bébé 100% coton biologique, Cotton People Organic, produite en Égypte, et quelques produits d'hygiène pour la vie quotidienne (coton hydrophile 100% bio Bo Weevil, tampons 100% coton biologique Natracare).

La vente d'articles en coton biologique par les détaillants progresse rapidement en Allemagne. À titre d'exemple, en août 2006, l'auteur a trouvé des articles en coton biologique en vente dans le grand magasin Sportarena du centre de Frankfort (des chemises Nike 100% coton bio), au magasin Timberland (articles mélangés à 15%, 6% et 5%), au magasin naturel Grüne Erde (textiles d'ameublement et linge de lit 100% coton bio, y compris des cotons bruns et verts naturellement colorés), et au nouveau magasin American Apparel (T-shirts 100% coton bio). L'entreprise néerlandaise C&A, un acteur important du marché allemand, a l'intention de surfer sur cette vague du bio en mélangeant d'ici 2008 1% de coton biologique à ses produits en coton.

L'Allemagne compte un grand nombre de petites et moyennes entreprises de transformation de textiles écologiques. Nombre d'entre-elles se réunissent deux fois par an à InNaTex, le salon international des textiles écologiques. Entre 200 et 250 entreprises exposent à InNaTex, la plupart originaires d'Allemagne. Elles vendent des articles en coton biologique mais aussi de nombreux autres produits à base de soie, de laine, de lin et de bambou. La plupart des visiteurs représentent des magasins de textiles naturels de petite taille et de taille moyenne.

### ***Royaume-Uni***

Le marché britannique de l'alimentation biologique fait partie des marchés qui connaissent le développement le plus rapide. En 2005, il a progressé de 30%, soit trois fois plus que l'année précédente. De plus en plus de consommateurs britanniques se tournent vers le bio pour réduire leur impact sur l'environnement et consommer des produits respectueux de l'environnement. La consommation de coton biologique est estimée à quelque 750 tonnes de fibre.

Les détaillants populaires tels Topshop, Marks & Spencer (M&S), Next, et Oasis, ainsi que les supermarchés tels Asda, vendent déjà des articles en coton biologique ou se préparent à le faire en 2007. Tesco va lancer une collection 100% coton bio de la créatrice Katharine Hamnett. Parmi les marques britanniques de textiles et de vêtements en coton bio qui marchent le plus figurent People Tree, Hug, Gossypium, Seasalt and Ciel, et les sociétés de vente par correspondance telles Greenfibres et Howies (Soil Association, 2006).

Après l'annonce par Marks & Spencer en 2003 d'utiliser une proportion croissante de coton biologique, l'on s'attendait à ce que le marché du coton bio fasse un bond en avant. Cette annonce n'a cependant pas été suivie d'effet.

Aujourd'hui, M&S met l'accent sur les articles en coton issu du commerce équitable, secteur dans lequel la chaîne est en train de devenir le premier détaillant au monde.

Next, qui vend des vêtements et de l'ameublement, est une des nouvelles marques britanniques présentes sur le créneau du coton biologique. Next compte près de 400 magasins au Royaume-Uni, et quelques-uns en Irlande et au Danemark. La chaîne est aussi représentée par le biais de 80 franchises dans 14 autres pays d'Europe, du Moyen-Orient et d'Extrême-Orient. Par ailleurs, Next vend par correspondance et sur Internet, et comptait en 2005 près de 2 millions de clients actifs. Le chiffre d'affaires du groupe Next s'élevait à EUR 4,3 milliards (GBP 2,9 milliards) en 2005.

En 2006, Next a étudié la possibilité de lancer des lignes 100% coton bio. Une ligne de quatre hauts femmes à manches courtes et à manches longues et des jeans écru a été mise en magasin à l'essai en septembre 2006. Une ligne de vêtements bio pour bébé est également en vente (lots de trois bodies et pyjamas pour nouveau-né). Pour 2007, le nombre de produits en coton bio proposés va augmenter pour inclure des articles pour femme, homme et enfant. Selon Philippa Dalton de Next (20 octobre 2006), Next étudie aussi la possibilité de se lancer dans le coton issu du commerce équitable et espère proposer une petite ligne de produits en 2007.

L'organisme britannique de certification Soil Association indique que les marques à la mode manifestent un grand intérêt pour la certification des textiles biologiques. En 2007, la Soil Association et d'autres organismes de certification internationaux, vont adopter les nouvelles normes Global Organic Textile Standards (GOTS).

### *France*

La France est un autre marché en pleine expansion pour les produits du coton socialement responsables et respectueux de l'environnement. La France a joué un rôle de pionnier dans le développement du coton issu du commerce équitable, et le mouvement du commerce équitable bénéficie du soutien financier du Gouvernement français. La consommation de coton biologique est également en augmentation. On trouve aujourd'hui des textiles et des vêtements en coton bio avec une facilité surprenante dans la capitale française Paris. En 2006, la consommation était estimée à 600 tonnes de fibre.

La chaîne de supermarchés Monoprix est le premier détaillant français de produits en coton biologique, avec une consommation de 163 tonnes de coton bioRe en 2005. Monoprix vend des vêtements 100% coton bio sous différentes marques pour bébé (Bout'Chou, gamme complète), enfant (chandails et sous-vêtements C.F.K., chemises WWF), homme (sous-vêtements Derby, chemises imprimées Autre Ton) et femme (sous-vêtements et vêtements de nuit Miss Helen). Les textiles d'ameublement et le linge de lit Monoprix ne contiennent pas encore de coton bio, pas plus que les produits d'hygiène. Nombre de textiles et de vêtements vendus par Monoprix portent l'étiquette Oeko-Tex, symbole de produits qui respectent la peau, y compris quelques-uns des articles 100% coton bio.

L'entreprise de textiles et de vêtements Celio est un autre détaillant important avec 370 magasins au total, dont 220 en France et les autres en Europe, au Moyen-Orient et au Maghreb. Celio est le leader français des vêtements pour homme, devant Gap, H&M, Zara et d'autres (Collomp, 2006). Celio propose aujourd'hui une gamme de T-shirts imprimés 100% coton biologique. Celio vend aussi des chaussettes Max Havelaar issues du commerce équitable.

Des sociétés de vente par correspondance françaises proposent aussi des articles en coton biologique, notamment Somewhere/La Redoute, Vertbaudet, la Camif et Fibris.

Le marché français des produits issus du commerce équitable se développe rapidement. Max Havelaar France était en 2004 le pionnier de la production et du commerce du coton issu du commerce équitable. Ses premières ventes remontent au printemps 2005. Le coton issu du commerce équitable a été lancé au travers d'une ligne de textiles et de vêtements. Peu de temps après, les ventes se propageaient à la Belgique, à la Suisse et au Royaume-Uni.

En 2006, 27 entreprises étaient enregistrées par Max Havelaar France pour la production et la vente d'articles en coton issu du commerce équitable en France. Ces articles sont en vente dans les principaux supermarchés et grands magasins (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, Intermarché et E. Leclerc), par correspondance et sur Internet (La Redoute, la Camif), ainsi que dans des magasins spécialisés et de marque.

### *Autres marchés*

Il existe d'autres marchés pour les textiles et les vêtements en coton biologique en Europe (y compris en Europe de l'est), au Japon et en Extrême-Orient (Chine, Malaisie, Singapour, République de Corée, Thaïlande), au Canada, en Australie, au Moyen-Orient (notamment en Israël, en Égypte et en Turquie), ainsi que dans des pays dans lesquels le revenu moyen est faible mais où une des segments importants de la société ont un revenu moyen à élevé (tels le Brésil et l'Afrique du Sud).

## **Évolution future du marché du coton biologique**

Pour se faire une meilleure idée des perspectives d'avenir du marché international des produits en coton, il convient d'adopter une approche holistique de l'ensemble de la chaîne de valeur de la fibre au vêtement. Le présent chapitre traite des avantages et des inconvénients de l'expansion de la production de coton biologique à chaque stade de la chaîne, ainsi que des points forts, points faibles, débouchés et menaces pour ce secteur.

### *Arguments en faveur d'une expansion de la production de coton biologique*

#### **Production**

- ❑ Il existe une demande pour le coton biologique. La production et les échanges commerciaux ont augmenté de 70% par an en moyenne entre 2001 et 2006, et ils ont plus que doublé chaque année depuis 2004.
- ❑ Le coton est une culture de rotation importante pour de nombreux agriculteurs en agriculture biologique à travers le monde. Sa culture va se développer avec la croissance du marché des produits biologiques.
- ❑ Les coûts de production plus élevés du coton biologique peuvent être limités lorsque de multiples cultures bio sont produites, les frais généraux pouvant être répartis entre différentes cultures.
- ❑ Du coton bio peut aussi être produit dans les systèmes dans lesquels le coton est la principale ou la seule culture de rapport. Ici, les prix du marché, l'accès à l'information et l'efficacité dans la production sont des paramètres importants pour l'agriculteur devant prendre la décision de se convertir ou non au bio.
- ❑ Les infrastructures de formation et de vulgarisation pour le coton biologique se développent. Les systèmes de lutte intégrée contre les parasites et de gestion intégrée des cultures sont, à cet égard, riches d'enseignement.
- ❑ L'amélioration de l'accès aux technologies de l'information facilite l'échange d'expériences, de compétences et d'idées sur les méthodes de culture biologique, ainsi que sur la commercialisation des produits biologiques.

### Transformation

- ❑ De nombreuses filatures et usines textiles à travers le monde sont associées à la transformation du coton biologique, ce qui facilite les économies d'échelle.
- ❑ Mélanger une petite quantité de coton biologique lors de la filature est un moyen efficace d'accroître la demande de la fibre à moindre coût.
- ❑ Les infrastructures de tricot de coton biologique sont bien installées, plus que pour le tissage, du fait des quantités minimum inférieures exigées par série de production. Lorsqu'ils se lancent dans le coton bio, les marques et les détaillants commencent généralement par produire et vendre des articles en tricot.

### Vente de détail

- ❑ Le concept de "coton biologique" accroche bien auprès des marques et des détaillants de l'industrie de la mode et s'inscrit pleinement dans leurs politiques de responsabilité sociale des entreprises.
- ❑ L'implication récente de grandes marques et de grands détaillants permet une augmentation exponentielle du nombre de points de vente, et donc d'offrir les articles en coton bio aux clients dans les points de vente de textiles et de vêtements habituels. Les articles en coton bio sont de plus en plus disponibles sur les circuits de vente conventionnels tels les magasins de mode, les grands magasins, et les supermarchés.
- ❑ La consommation de coton bio par de grandes marques et de grands détaillants de la mode suscite énormément l'attention du reste de l'industrie du textile, des créateurs et des médias, ce qui renforce plus encore l'intérêt des consommateurs pour les textiles et les vêtements en coton biologique, ainsi que leur propension à les acheter.

### Infrastructures

- ❑ La demande de produits biologiques est aujourd'hui significative sur les principaux marchés de consommation (États-Unis, UE, Japon), même là où la part de marché reste modeste.
- ❑ Les marques et détaillants de textiles et de vêtements sont de plus en plus sensibles à la nécessité d'adopter des politiques de responsabilité sociale des entreprises et réagissent en conséquence.
- ❑ La filière du coton biologique consiste en un réseau de marques et de détaillants et des ONG internationales d'environnement et de développement, ces dernières bénéficiant souvent du soutien financier de fonds publics.
- ❑ Organic Exchange offre une plateforme active et productive d'échange entre entreprises associées au coton biologique.
- ❑ La communication aux consommateurs au sujet de la consommation de coton bio par les marques et les détaillants est organisée par les marques et les détaillants eux-mêmes.
- ❑ Le coton issu du commerce biologique offre aux petits exploitants, y compris aux producteurs de coton biologique, une occasion unique d'accroître leur visibilité, leur revenu et de se développer.

### *Arguments contre l'expansion de la production de coton biologique*

#### Production

- ❑ La demande de fibre de coton biologique est aujourd'hui supérieure à l'offre. L'offre augmente moins vite que la demande.

- ❑ La moitié environ du coton biologique mondial est produite dans le cadre de deux projets uniquement – l'un en Turquie, l'autre en Italie. Le marché est donc fragile.
- ❑ Il y a quelques années, lorsque le marché du coton bio était considérablement inférieur à celui d'autres cultures biologiques, il était facile d'élargir la production. Le coton pouvait alors être ajouté assez facilement en assolement. C'est moins le cas aujourd'hui.
- ❑ L'agriculture biologique représente des défis techniques : garantir des rendements et des revenus adéquats. La conversion au bio prend du temps, exige un savoir et des compétences.
- ❑ Pendant la phase de conversion à l'agriculture biologique, les agriculteurs ne bénéficient généralement pas d'un surprix pour leur production en cours de conversion. Les producteurs en phase de conversion à l'agriculture biologique sont confrontés à d'importants risques financiers.
- ❑ La conversion au bio sera plus facile dans certaines régions de production que dans d'autres – au plan technique, organisationnel et socio-économique. Les décisions prises pour la promotion et le développement de la promotion mondiale du coton biologique devraient en tenir compte.
- ❑ La conversion à l'agriculture biologique est souvent plus difficile et plus coûteuse dans les régions dans lesquelles l'agriculture conventionnelle est très dépendante d'intrants de synthèse, la chute du rendement du bio étant généralement plus marquée.
- ❑ L'importance croissante du coton génétiquement modifié à travers le monde signifie un coût supplémentaire direct pour la production du coton biologique, étant donné que les champs doivent être séparés pour éviter la contamination.
- ❑ Les techniques de gestion des cultures biologiques conjuguent plusieurs méthodes, dont bon nombre ne sont pas comprises par les scientifiques et les agriculteurs. Des recherches devront urgemment être menées pour comprendre, appuyer et renforcer le secteur du coton biologique.
- ❑ Les surprix payés au titre de la production du coton issu du commerce équitable font qu'il est plus difficile de motiver les agriculteurs conventionnels à passer au bio. Ils sont davantage attirés par le prix plus élevé obtenu par les produits issus du commerce équitable, le surprix obtenu par les produits biologiques étant inférieur.

### Transformation

- ❑ La fibre, le fil, les tissus et les vêtements de coton biologique ne peuvent être distingués de leurs homologues conventionnels, pas même bien souvent du coton génétiquement modifié, si ce n'est sur la base de la documentation sur les lots et volumes de production.
- ❑ Les coûts supplémentaires du mélange d'un faible pourcentage de coton biologique n'ont à ce jour pas été compensés par les marques et les détaillants par des surprix. La participation des filatures leur a plus ou moins été imposée par les marques et les détaillants.
- ❑ Les articles en coton biologique tissé ne sont pas encore très courants sur le marché. Les quantités minima exigées pour le tissage sont beaucoup plus grandes que pour le tricot, ce qui accroît le risque financier.
- ❑ La filature est une opération à forte intensité de capital et exige des quantités minima de fibre élevées. Les organisations de petits producteurs n'ont généralement aucune influence sur la transformation de leur fibre de coton, ce qui les empêche d'avoir davantage d'influence sur la chaîne des textiles de coton et d'y être plus présents.



- ❑ Les questions d'ordre social liées à la transformation (filature, tissage/tricotage, teinture, mercerisage, confection) ne sont actuellement pas prises en considération dans les règles et règlements biologiques.

#### **Vente de détail**

- ❑ La demande de coton biologique est actuellement supérieure à l'offre.
- ❑ Les grandes marques et les grands détaillants sont davantage motivés par les considérations de responsabilité sociale des entreprises que par la demande des consommateurs.
- ❑ Nombre de marques et de détaillants n'affichent pas leur engagement en faveur du coton biologique car la qualité du produit n'est qu'un facteur qui influence les décisions d'achat des consommateurs.
- ❑ Les agents de vente des marques et des détaillants ignorent souvent l'existence même d'articles en coton bio disponibles à la vente, et ce que signifie et implique le coton biologique. Ils ne peuvent donc pas les vendre.
- ❑ Le prix des articles 100% coton biologique devraient être proches de ceux du coton conventionnel afin d'accroître les volumes demandés.

#### **Infrastructures**

- ❑ La cotonculture n'est pas correctement couverte par la réglementation sur l'agriculture biologique sur les principaux marchés de consommation (Europe, États-Unis, Japon).
- ❑ Aucune réglementation ne garantit que les articles en coton biologique vendus aux consommateurs contiennent réellement de la fibre de coton bio, à l'exception de plusieurs programmes privés qui ne sont pas encore largement reconnus sur le marché.
- ❑ Le secteur du coton biologique n'est pas encore bien reconnu par la communauté internationale du coton en dépit de l'engagement croissant de grandes marques et de grands détaillants.
- ❑ La demande de coton biologique étant supérieure à l'offre, les prix vont vraisemblablement augmenter. Cet écart de prix accru entre le coton biologique et le coton conventionnel signifie des bénéfices potentiels plus grands et donc davantage de risques de triche.
- ❑ Le deuxième plus gros intervenant sur le marché (Nike) affirme s'être engagé en faveur de la certification par tierce partie, mais une partie seulement de la chaîne d'approvisionnement est visée (jusqu'à la filature). Il n'y a pas de certification par tierce partie aux autres étapes du processus de transformation.
- ❑ Aucun dispositif ne permet d'étayer les allégations des marques et des détaillants quant à la quantité de fibre de coton biologique qu'ils utilisent.
- ❑ Les normes Organic Exchange sur le mélange des fibres et la certification qui s'y rapporte font office de système de suivi et de localisation pour les entreprises qui les adoptent. Aucun acteur ne peut s'assurer que les données fournies sont conformes à la réalité.
- ❑ Le concept de "coton biologique", tel que le conçoit le grand public, repose dans une grande mesure sur les informations relatives aux systèmes de production du coton (considérations sanitaires, environnementales, socioéconomiques) qui ne représentent qu'une toute petite partie de la production de coton biologique. La situation de l'Afrique est souvent mise en avant dans les médias.
- ❑ Il n'est pas encore prouvé que la production de coton biologique en tant que telle soit une alternative économiquement viable pour les agriculteurs de nombreuses régions du monde.

- ❑ Si le public soutient le développement du marché du coton biologique, c'est généralement parce qu'il se soucie des petits agriculteurs des pays pauvres (en Afrique, par exemple). Ce soutien pourrait cependant fort bien déboucher sur la promotion de la production des pays à revenu intermédiaire (tels la Turquie) ou des gros producteurs (Australie, États-Unis).

## *Débouchés*

### **Production**

- ❑ Les régions dans lesquelles le coton est la principale, voire la seule, culture vivrière, il existe un potentiel pour la production de coton biologique, pour autant que les prix du marché, l'accès à l'information et l'efficacité de la production soient garantis.
- ❑ Les projets portant sur le coton biologique dans les pays du Sud peuvent être axés sur le commerce équitable pour percevoir un prix plus élevé pour une partie ou l'essentiel de leurs produits.
- ❑ Les producteurs de coton issu du commerce équitable ont davantage de chances de passer au bio issu du commerce équitable que les producteurs conventionnels car ils sont plus en contact avec les marchés de consommation. Le coton issu du commerce équitable élimine le recours aux produits chimiques les plus toxiques et les plus dangereux pour la production.
- ❑ Les agriculteurs produisent du coton graine, pas de la fibre de coton. Étant donné que la demande va rester supérieure à l'offre dans les années à venir, les prix de la fibre de coton biologique risquent d'augmenter. Ceci créera des débouchés pour les producteurs et leurs organisations et leur permettra d'exiger des prix plus élevés pour leur coton graine.
- ❑ Les marques et les détaillants ne cessent de renforcer et d'affiner leurs politiques en matière de responsabilité sociale des entreprises. Les probabilités augmentent qu'ils ne se limitent plus à l'avenir aux questions telles l'énergie, les performances environnementales et les conditions de travail pour se préoccuper aussi du sort des producteurs dans les pays d'Afrique pauvres en ressources.

### **Transformation**

- ❑ La demande de coton biologique continuera d'augmenter à l'avenir, ce qui nécessitera davantage de filatures et d'usines textiles, et élargira la gamme de produits intermédiaires et finaux offerts à l'industrie et aux consommateurs.
- ❑ La demande étant supérieure à l'offre, il est probable que les prix du coton biologique augmentent. Les transformateurs auront ainsi la possibilité de relever le prix du fil, des tissus et des vêtements de coton biologique et de les amener à des niveaux supérieurs aux coûts de production supplémentaires du coton bio.
- ❑ Les marques et les détaillants qui utilisent du coton biologique seront vraisemblablement parmi les premiers à se féliciter de l'élaboration de normes convenues à l'échelle internationale pour la transformation de textiles bio et à les mettre en oeuvre<sup>35</sup>. La transformation des textiles biologiques est, logiquement, l'étape suivante à laquelle de la valeur peut être ajoutée à la fibre bio.

35 Les normes Global Organic Textile Standards (GOTS) semblent offrir un bon moyen d'atteindre cet objectif. Elles ont néanmoins été critiquées par quelques intervenants importants comme M&S qui estime qu'elles ne sont pas suffisamment adaptées à la demande de ses clients, à sa taille et à ses pratiques.

### Vente au détail

- ❑ Les consommateurs finaux devraient selon toute vraisemblance accorder à l'avenir une importance encore plus grande à la santé et au bien-être, au bénéfice de l'agriculture et du commerce des produits biologiques.
- ❑ Les écarts de prix entre les articles en coton bio et en coton conventionnel risquent d'augmenter avec l'amélioration de l'efficacité dans la transformation (volumes plus importants produits, etc.) et la plus grande offre de produits. Les articles en coton bio pourraient évoluer sur le marché, ne plus être considérés comme des articles de luxe mais plutôt comme des articles courants.
- ❑ L'information des consommateurs sur le caractère biologique des articles en coton bio (par le biais d'étiquettes à l'intérieur ou à l'extérieur des articles, de brochures ou de publicités, par exemple) n'en est qu'à ses balbutiements. De nouvelles stratégies et de nouveaux outils pourraient être élaborés par les marques et les détaillants pour mettre à profit leur engagement en faveur du coton biologique, améliorer leur image et leur profil auprès des consommateurs.
- ❑ L'intérêt croissant pour la responsabilité sociale des entreprises tout au long de la chaîne de production des textiles de coton pourrait déboucher sur la création d'un système mondial d'étiquetage des textiles à l'intérieur des vêtements qui rappelle l'histoire du produit.
- ❑ La valeur de la fibre de coton contenue dans les textiles et les vêtements ne représente qu'une petite partie de leur valeur de détail. L'industrie des textiles et des vêtements a donc la possibilité de relever le prix à la production de la fibre utilisée.

### Infrastructures

- ❑ Il est peu probable que les marques et les détaillants très en vue prennent le risque de prétendre utiliser du coton biologique si ce n'est pas le cas, sans documentation adéquate, sans contrôle et sans certification.
- ❑ Les marques et détaillants très en vue vont demander de plus en plus d'informations à leurs fournisseurs sur les conditions de production et de transformation des textiles de coton.
- ❑ La documentation sur les aspects sociaux et environnementaux de la production et de la transformation du coton pourrait bien devenir la norme pour la chaîne de production du coton et des textiles.
- ❑ La demande étant supérieure à l'offre, les marques et les détaillants pourraient s'associer de plus en plus au renforcement des programmes de conversion au coton biologique dans les pays producteurs afin de s'assurer un accès à l'offre de coton bio.

### Menaces

#### Production

- ❑ La demande de fibre de coton bio est fonction de la fiabilité des allégations relatives à son origine et sa production "biologiques". Pour l'heure, la transparence de la chaîne d'approvisionnement se limite à des informations qualitatives (qui travaille avec qui).
- ❑ Le secteur du coton biologique ne semble pas être en mesure de répondre à l'actuel engouement pour la fibre, le fil et les tissus de coton biologique, et il ne devrait pas pouvoir le faire dans un avenir proche. Si la demande ne peut être satisfaite, l'image de la branche en pâtira et nombre de nouveaux venus risquent de se lasser et préférer utiliser d'autres cotons durables.

- ❑ Le coton biologique ne sera pas pour les marques et les détaillants le seul moyen d'améliorer leur responsabilité sociale. L'intérêt suscité par d'autres approches telles "Better Cotton", "coton d'origine" (des États-Unis, du Pérou, d'Afrique, ou d'ailleurs), le coton IPM ou ICM, devrait croître durant les années à venir.

#### Transformation

- ❑ Il n'existe aucun mécanisme clair qui permette de lier les filatures et les usines textiles aux réseaux volontaires tels Organic Exchange, ou aux organismes de certification tiers, et de s'assurer ainsi en interne de la véracité des allégations faites quant à l'utilisation du coton bio.
- ❑ Une fois que le coton biologique sera devenu une marchandise courante utilisée aussi par des marques et des détaillants de moindre renom, les risques de triche du côté des filateurs et des usines textiles risquent d'augmenter. Les marques et détaillants de moindre renom seront confrontés à un risque de fraude accru de la part des fournisseurs.

#### Vente au détail

- ❑ Pour certaines marques actuellement sur le marché, la vente d'article en coton biologique pourrait n'être qu'un effet de mode, et durer un ou deux ans.
- ❑ Il reste à voir si les marques et les détaillants qui font ouvertement la promotion des articles 100% coton bio réussiront à maintenir leurs ventes et leur engagement après un ou deux ans. La mode et les goûts sont éphémères; le caractère "biologique" est en revanche durable.
- ❑ Le mélange des fibres est une solution qui offre aux nouvelles marques et aux nouveaux détaillants un accès simplifié et peu coûteux au secteur du coton biologique. Elle contribue à faire accepter les politiques de responsabilité sociale des entreprises par les ONG, et peut aussi être une publicité gratuite pour l'entreprise. Vu sous l'angle du secteur du coton bio, le risque existe que les marques et les détaillants choisissent de mélanger un petit pourcentage de coton bio plutôt que de s'engager réellement pour le 100% bio.

#### Infrastructures

- ❑ Les marques et les détaillants élaborent des politiques de responsabilité sociale sur le long terme. L'utilisation de coton biologique peut être un élément de cette stratégie, mais pas nécessairement. Les marques et les détaillants pourraient fort bien opter pour d'autres politiques d'achat.
- ❑ L'utilisation de coton biologique est une publicité gratuite pour les marques, les détaillants et les ONG qui y sont associés. Les considérations à plus long terme (créer un marché solide, aider les producteurs qui travaillent en agriculture biologique, etc.) sont parfois ignorées au profit du lien symbiotique créé entre les entreprises, l'environnement et les ONG de développement.
- ❑ La publicité faite autour de l'engagement des marques et des détaillants en faveur du coton bio est souvent prématurée, intervenant dès l'annonce faite au lieu d'attendre la mise en vente des articles.
- ❑ Récemment encore, les marques et les détaillants n'avaient affaire qu'aux fabricants de vêtements dans la chaîne d'approvisionnement en textiles de coton. Nombre d'entre eux commencent à présent à s'intéresser à la provenance de la marchandise qu'ils achètent. Il est toutefois peu probable qu'ils aillent jusqu'à s'engager, à court ou moyen terme, à soutenir des projets concrets de production de coton bio.

- ❑ Avec l'augmentation de la demande de fibre de coton biologique, les négociants en coton et les égreneurs vont de plus en plus vouloir se doter de leurs propres infrastructures de production et de négoce de coton biologique.
- ❑ L'agriculture biologique sera de plus en plus confrontée au risque de contamination par des organismes génétiquement modifiés, étant donné que les cultures génétiquement modifiées progressent actuellement même sur les marchés de consommation réticents (tels l'Europe) et dans les pays producteurs (tels l'Afrique de l'ouest).

### ***Conclusions***

La responsabilité sociale des entreprises influence de plus en plus les politiques des marques et des détaillants dans l'industrie des textiles et des vêtements. À mesure que les entreprises prennent conscience de l'impact de la production de coton conventionnel sur les agriculteurs et leurs communautés, elles se tournent vers d'autres cotons afin de servir les consommateurs et d'améliorer leur image auprès du public.

La production de coton biologique offre une solution à ce problème puisqu'elle n'emploie pas de produits chimiques dangereux, ce qui a un effet bénéfique sur les agriculteurs, les ouvriers, les animaux domestiques et l'environnement. Le premier coton biologique certifié a été produit en Turquie et aux États-Unis au début des années 90. En 2006, 22 pays à travers le monde en produisaient.

### ***Production de coton biologique***

La production et les échanges commerciaux mondiaux de coton biologique ont été estimés à environ 23 000 tonnes de fibre en 2006, contre 6 000–6 500 en 2001, et 10 000 tonnes en 2004. Le taux de croissance annuel de la production a donc été de 70% entre 2001 et 2006, atteignant 120% par an depuis 2004. En dépit de cette progression impressionnante, les échanges commerciaux de fibre de coton biologique représentent seulement 0,09% des 24,8 millions de tonnes de fibre de coton commercialisées à travers le monde.

La production de coton biologique se concentre en Turquie (10 000 tonnes de fibre, 43% du total mondial) et en Inde (6 500 tonnes, 28%), pays où la croissance a récemment aussi été la plus spectaculaire. À eux deux, ces pays ont produit plus de 70% de l'offre de coton biologique mondiale en 2006. Parmi les autres producteurs à prendre en considération en termes de volume figurent la Chine (1 750 tonnes, 8%), les États-Unis (1 500 tonnes, 7%), les pays d'Afrique (1 800 tonnes, 8%) et le Pérou (750 tonnes, 3%). Parmi les pays qui se sont lancés ou relancés dans la production de coton bio figurent l'Afrique du Sud, l'Australie, le Burkina Faso, le Kenya, le Kirghizistan, le Nicaragua, le Pakistan et la Zambie.

Plus de la moitié de la production mondiale de fibre de coton biologique est entre les mains de seulement deux entreprises : Mavideniz en Turquie, avec environ 8 000 tonnes de fibre en 2006 (35% du total mondial) et Eco-Farms en Inde, avec 4 000 tonnes de fibre en 2006 et, selon les estimations, 6 000–7 000 tonnes de fibre en 2007. Cette forte concentration de la production dans deux projets uniquement atteste de la fragilité du marché et de la vulnérabilité de l'offre. L'avenir du marché mondial du coton bio à court et moyen terme pourraient bien dépendre des résultats obtenus dans le cadre de ces projets en termes de qualité, de prix, de fiabilité de l'offre, de contrôle et de certification, et de transparence.

La production de coton biologique doit augmenter pour répondre aux exigences des marques et des détaillants de l'industrie des textiles et des vêtements. Il y a quelques années, lorsque le marché du coton bio était à la traîne par rapport au marché des autres cultures biologiques, accroître la production était possible

sans trop de difficultés. Le coton pouvait assez facilement être ajouté aux cultures en assolement.

Dans un avenir proche, le coton pourrait bien devenir le moteur du changement agricole, inciter les producteurs à passer à l'agriculture biologique du fait de l'existence d'un marché pour le coton bio. Pour cela, il faudra que l'augmentation de la demande se maintienne.

En Turquie, la production de coton biologique devrait selon toute vraisemblance augmenter encore, grâce notamment aux subventions nationales accordées pour l'agriculture biologique. En Inde, la production devrait connaître une augmentation rapide au cours des prochaines années, en particulier là où et quand les produits pourront être vendus en tant qu'issus de l'agriculture biologique et du commerce équitable. La production pourrait aussi augmenter en Afrique mais les infrastructures pour des projets à grande échelle ne sont pas encore en place. Il est difficile d'obtenir des informations sur le potentiel de la production chinoise, mais là aussi elle devrait augmenter. Quant à la production américaine, elle risque vraisemblablement de rester à la traîne par rapport à la demande américaine.

La conversion à l'agriculture biologique n'est pas chose facile. Elle exige un savoir, du temps, des investissements, et beaucoup de motivation et d'organisation. Les marchés ne peuvent inciter à la conversion que dans la mesure où la demande progresse. Les agriculteurs et leurs organisations ont besoin de soutien pour renforcer leurs capacités et passer au bio, notamment pendant la phase de conversion où des risques liés à la production existent.

### ***Transformation du coton biologique***

Les infrastructures pour la transformation de la fibre de coton biologique se sont considérablement améliorées ces dernières années, notamment grâce aux programmes de mélange des grandes marques et des grands détaillants qui ont permis de sensibiliser les filateurs et les usines textiles. Aujourd'hui, il est possible de produire pour ainsi dire n'importe quelle qualité de fils et de tissus à partir de coton biologique.

La transformation de fils mélangés (5% bio environ) n'a guère été récompensée à ce jour par les marques et les détaillants, et présente donc moins d'intérêt pour les filateurs et les usines textiles que les articles 100% bio. Les mélanges aident toutefois les usines à se familiariser avec le coton bio et à accéder aux sources de la fibre de coton bio.

La demande de fibre de coton bio est actuellement supérieure à l'offre et la situation ne devrait pas changer dans un avenir proche. Les professionnels de la transformation ont donc la possibilité de relever le niveau du prix du fil, des tissus et des vêtements, et d'accroître leurs marges bénéficiaires sur les articles bio.

La demande à la consommation de textiles et de vêtements en coton biologique va augmenter dans la mesure où que ces articles sont à présent disponibles à la vente sur les circuits de commercialisation conventionnels dans des qualités et des modèles classiques. Les considérations sanitaires et environnementales vont être progressivement prises en compte dans les politiques de responsabilité sociale des entreprises du secteur.

### ***Vente au détail d'articles en coton biologique***

La demande de fibre de coton biologique est actuellement supérieure à l'offre et cette situation ne devrait pas changer dans un avenir proche. La commercialisation de "coton biologique" a connu un tel succès ces dernières années que les nouveaux venus risquent d'être rapidement déçus par le peu de

produits disponibles. Ceci pourrait éroser l'intérêt de certaines de ces nouvelles marques et nouveaux détaillants. L'insuffisance de l'offre pourrait aussi entraîner une augmentation du prix des articles en coton bio.

Quelque 50%–60% de la fibre mondiale de coton bio sont absorbés par 25 grandes marques et grands détaillants, le reste alimentant les ventes des détaillants de plus petite envergure spécialisés dans les textiles et les vêtements en coton biologique.

Le concept de responsabilité sociale des entreprises a une incidence considérable sur la demande actuelle de fibre de coton biologique. Nombre de marques et de détaillants se tournent vers la fibre de coton biologique pour être bien vues et se faire de la publicité auprès des ONG de l'environnement et du développement, des investisseurs, des gouvernements et des consommateurs. La communication entre les entreprises et les consommateurs finaux au sujet de leur engagement en faveur du coton biologique reste souvent limitée. Certaines marques et certains détaillants ne souhaitent pas que leurs produits soient associés au bio parce que leurs textiles et vêtements sont vendus en jouant sur d'autres caractéristiques (image, modèle, couleur, coupe, prix, etc.).

Il n'en demeure pas moins que la demande induite par la notion de responsabilité sociale des entreprises est un tremplin non négligeable vers une demande émanant des consommateurs et qu'elle permet de sensibiliser au produit et d'accroître l'offre. Le développement de la production et des échanges commerciaux de coton bio dépendront à l'avenir de la demande émanant des consommateurs.

L'objectif des acteurs de la filière du coton biologique devrait être d'accroître les avantages de l'agriculture biologique pour les producteurs, et en particulier pour les petits exploitants. Le coton biologique peut constituer un outil de développement rural.

### ***Infrastructures du marché du coton biologique***

Le marché actuel du coton biologique a été façonné par une coalition de grandes marques et de grands détaillants, de producteurs de coton biologique, et d'ONG de l'environnement et du développement. Les compromis entre ces trois parties sont considérables.

Les marques et les détaillants expriment une demande et incitent les transformateurs à utiliser du coton bio. Les producteurs de coton biologique génèrent des produits, en dépit de la complexité de l'agriculture biologique et d'un environnement social parfois hostile. Les ONG de l'environnement et du développement avalisent alors les politiques en responsabilité sociale des entreprises, ce qui est précieux pour elles. Elles font une publicité gratuite, et elles financent aussi souvent les opérations et les dépenses du producteur, lesquels ne sont donc pas intégrés au prix de la fibre de coton biologique.

Les consommateurs sont attirés par les articles en coton biologique grâce aux règles et règlements relatifs à l'agriculture biologique, lesquels effacent la méfiance et donnent confiance en les allégations de "bio".

Les producteurs et leurs organisations participent au réseau Organic Exchange depuis 2005 par le biais de réunions d'agriculteurs auxquelles ils sont souvent représentés par des tierces parties telles des acheteurs, des consultants, des ONG ou des donateurs.

### ***Débouchés pour les égreneurs et les exportateurs***

La demande de fibre de coton bio est en augmentation. De nouveaux débouchés apparaissent pour les exportateurs de coton qui sont bien souvent de grandes entreprises qui estimaient jusque là que le coton biologique était un produit à trop petite échelle pour être attrayant.

La recherche sur le coton n'a, à ce jour, pas porté sur le coton biologique. Cette situation pourrait changer avec le raffermissement de la demande de coton biologique, et sur la pression des professionnels du coton biologique.

Les égreneurs et les exportateurs se trouvent dans une position idéale pour favoriser la conversion à l'agriculture biologique, et nombre d'entre eux emploient leurs propres formateurs et vulgarisateurs.

Les égreneurs et les exportateurs représentent le dernier maillon de la chaîne entre les producteurs, les filatures et les usines textiles.



### **Esquel – Étude de cas sur la manière de satisfaire aux exigences du marché des produits biologiques**

Esquel est un fabricant de vêtements chinois intégré verticalement. L'entreprise possède des installations allant de la cotonculture à la fabrication de vêtements et peut donc essayer de nouvelles approches à chaque étape. Conformément à sa culture d'entreprise axée, entre autres, sur la protection de l'environnement, Esquel s'est lancé dans l'expérimentation de la culture de coton biologique autour de 2000. Peu de temps après, il a commencé à voir comment ses clients réagissaient à ce type de produit.

Les réactions ont été diverses. Certains clients n'envisageaient même pas d'y avoir recours car ils avaient entendu d'autres sources qu'il n'était pas d'aussi bonne qualité que le coton conventionnel. D'autres encore souhaitaient des produits 100% bio de la plus grande qualité mais n'étaient pas disposés à payer davantage pour le produit.

Dans chacun des cas, Esquel a pris conscience qu'il lui fallait éduquer le client, et souvent même son propre personnel, avant de trouver ce qui pourrait marcher. L'entreprise ne cesse certes d'élaborer de nouveaux produits à base de coton biologique, mais elle a d'ores et déjà identifié plusieurs contraintes ou orientations générales :

- ❑ *Le bio coûte plus cher. Dans des pays tels que la Chine et les États-Unis où le coton est cultivé à grande échelle, il est possible d'obtenir des rendements élevés en agriculture conventionnelle. Lors de la conversion à l'agriculture biologique, les rendements chutent considérablement, d'où une fibre plus coûteuse. Que l'entreprise cultive elle-même le coton ou qu'elle s'approvisionne à l'extérieur, le coton biologique gonfle le prix du produit fini. Le défi pour Esquel a consisté à s'assurer que ses clients comprenaient l'écart de prix et étaient prêts à l'assumer.*
- ❑ *La résistance et d'autres caractéristiques de la fibre pourraient en pâtir. Le coton étant un produit naturel, sa récolte varie d'une campagne à l'autre et d'un endroit à l'autre. Cependant, en règle générale, le coton biologique présente une résistance et des caractéristiques inférieures à celles de son homologue conventionnel. Si la qualité de la récolte est peut-être le fait de l'inexpérience d'Esquel dans le domaine de l'agriculture biologique, il n'en demeure pas moins qu'Esquel devait être informé de ces propriétés physiques amoindries. Cela a eu une incidence sur les produits qu'a pu élaborer l'entreprise.*
- ❑ *Seul du coton à fibre courte ou moyenne est largement disponible. La grande majorité du coton biologique est la variété upland. Esquel se concentre néanmoins sur les chemises à titrage élevé qui exigent du coton ELS. Faute de trouver suffisamment d'ELS sur le marché, Esquel devait trouver de nouveaux moyens pour mélanger du coton biologique au coton conventionnel ou limiter son offre à des fils de titrage inférieur.*

Cela étant, Esquel a décidé de limiter son offre à des produits en fibres mélangées (5% de fibre bio) lorsque la quantité de fibre biologique n'a pas une grande incidence sur le prix ou les caractéristiques physiques du fil. Pour les clients qui souhaitaient des produits 100% coton bio, Esquel s'est assuré que le client était disposé à payer le produit plus cher et n'a proposé que des titrages inférieurs.

Cette gamme de produits mixtes a permis à l'entreprise d'élargir sa gamme de produits sans devoir radicalement modifier ses procédés de fabrication ou ses chaînes d'approvisionnement. Mais ces offres ne correspondaient pas toujours exactement aux attentes du client.

Dans la plupart des cas Esquel a réussi à expliquer ces limitations au client. Il a ensuite travaillé avec lui pour trouver une bonne solution de compromis. Dans certains cas, les clients ont dû revoir à la baisse ou modifier leurs exigences pour pouvoir utiliser du coton biologique, et ce en partie du fait de la nature du coton. La plupart des clients ont cependant pris conscience que s'ils souhaitaient du bio, il leur faudrait faire preuve de plus de souplesse. En tant qu'acheteurs, ils estimaient devoir faire leur part du travail pour faire changer les pratiques agricoles actuelles.

Dans le même temps, Esquel poursuit ses recherches et continue d'améliorer ses techniques de filature, de tissage, de tricot et de finissage pour améliorer ses résultats et sa valeur. L'objectif est de fournir des produits à un prix raisonnable, fabriqués à partir de coton biologique de grande qualité à fibre longue et extra longue, ce qui exigera de la patience et des efforts. Le principal obstacle à la réalisation de cet objectif est l'obtention de rendements et d'une qualité satisfaisants.

In fine, Esquel a le sentiment que les clients soutiennent à 100% le mouvement en faveur du coton biologique et sont disposés à appuyer le renforcement et l'expansion de la cotonculture bio. Cependant, les agriculteurs et autres vendeurs de la chaîne de valeur doivent remplir leur part du contrat et informer les clients des avantages et des limitations de leurs produits. Lorsqu'un dialogue franc est instauré, Esquel a constaté que les clients étaient tout disposés à accepter des compromis, et cela contribuera à garantir une augmentation en douceur de l'offre de coton biologique. Dans le même temps, les clients s'attendent à une amélioration de la qualité du coton bio, un objectif que les producteurs devraient s'efforcer d'atteindre.

## Chapitre 6

# Profils de marchés

---

---

## Bangladesh

### Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton

Le secteur des textiles est apparu comme un acteur de premier plan du développement économique du Bangladesh. L'émergence et l'explosion du secteur à forte intensité de main-d'oeuvre de la confection ces 25 dernières années ont considérablement encouragé le développement du secteur textile primaire de ce pays. Pour l'exercice financier s'achevant en juin 2006, le total des exportations du Bangladesh atteignait \$E.-U. 10,526 milliards. Sur cette somme, le secteur textile (principalement la confection et la maille) représentait \$E.-U. 8,10 milliards, soit 77% de l'ensemble des exportations nationales. Même en 2006, un an après la levée de toutes les restrictions contingentaires à l'importation de vêtements sur le marché mondial, les exportations d'articles de confection enregistraient une croissance de 21,6%.

### *Évolution future du marché – prévisions relatives à l'offre et à la demande*

L'évolution de la composition des exportations d'articles de confection en provenance du Bangladesh ces dernières années a suscité une demande constante de fil et de coton sur le marché local. La maille représentait en 2006 près de la moitié du total des exportations d'articles de confection, contre à peine 10%–15% au début des années 90. Ce changement a principalement eu lieu pour deux raisons : la nécessité d'instaurer des liens en amont pour améliorer les délais de livraison et gagner en compétitivité; et l'investissement relativement modeste nécessaire pour instaurer ces liens dans le secteur de la maille. Les investissements dans des unités mixtes de fabrication d'articles en maille se sont accélérés au cours des 8–10 dernières années, ce qui a donné naissance à une demande substantielle de filés de qualité et donc de coton à filer.

Outre ce glissement vers la maille qui dope le développement du secteur de la filature, le secteur de la confection dans son ensemble montre aussi des signes de croissance pour l'avenir. Cette tendance devrait vraisemblablement conduire à une nouvelle expansion du secteur de la filature et, par là même, donner naissance à de nouveaux marchés pour le coton.

Le Gouvernement du Bangladesh a fixé des objectifs à l'exportation pour le secteur de la confection jusqu'en 2008/09. Si les exportations de textiles et de vêtements s'élevaient en 2005/06 à \$E.-U. 8,10 milliards, les objectifs pour les trois années suivantes ont été fixés à \$E.-U. 8,87 milliards, \$E.-U. 10,24 milliards et \$E.-U. 12,06 milliards respectivement.

### ***Offre et demande sur le marché international***

Les filatures de coton sont les principales utilisatrices de coton. La demande de coton sur le marché intérieur est donc dictée par la taille actuelle et le potentiel de croissance future de l'industrie de la filature. Nous allons donc nous interroger sur la situation actuelle de ce secteur, sa croissance passée et les facteurs qui pourraient entraîner une accélération de cette croissance dans un avenir proche.

#### **Évolution historique de la croissance du secteur textile primaire du Bangladesh**

Le fait que la croissance du secteur textile primaire du Bangladesh soit conduite par le secteur privé est un phénomène relativement nouveau. Dans le sous-secteur de la filature, on ne comptait en 1972/73 que 853 000 broches appartenant en grande partie au secteur public. Au début des années 90, l'investissement dans des entreprises privées de ce secteur s'est accéléré et au cours des 10 années qui ont suivi sa capacité a pour ainsi dire doublé, passant de 2 388 000 à 4 360 000 broches. Cette croissance s'est intensifiée grâce aux débouchés créés par les exportations alors naissantes d'articles de confection.

#### **Situation actuelle du secteur de la filature**

En juillet 2006, on comptait dans le pays 237 filatures et 5,3 millions de broches installées. Plus de 300 000 broches étaient en cours d'installation et, selon la Bangladesh Textile Mills Association (BTMA), 1,4 millions de broches supplémentaires étaient attendues. Une fois que toutes ces broches deviendront opérationnelles, la capacité nationale de filature fera un bond de géant. La croissance des deux années précédentes atteignait 21%, de 4,4 millions de broches en 2003/04 à 5,3 millions en juillet 2006. Selon la BTMA, une nouvelle filature voit actuellement le jour presque chaque mois. Pour la seule production de denim, la BTMA a estimé de 28 millions de mètres produits à l'heure actuelle (juillet 2006) on passerait d'ici fin 2006 à 180 millions de mètres grâce aux nouveaux investissements en cours.

#### ***Situation de l'offre et de la demande future de fil***

La production de fil au Bangladesh progresse au rythme de 10%–12% par an. En 2003/04, la production de fil atteignait 380 000 tonnes. À titre estimatif, cela signifierait que le pays a consommé près de 435 000 tonnes de coton pour produire cette quantité de fil.

L'USDA estime que la consommation de coton par usine est passée de 375 000 tonnes en 2003/04, à 410 000 tonnes en 2004/05 et 480 000 tonnes en 2005/06 (août-juillet).

La BTMA estime que d'ici 2008/09 la demande totale de différents types de fils atteindra 1,1 millions de tonnes pour satisfaire à la fois la demande locale et la demande pour l'exportation d'articles de confection. En supposant que 70% de ces fils seront produits au Bangladesh, le secteur de la filature aura au total besoin de 870 000 tonnes de coton.

La capacité nationale de filature est insuffisante pour approvisionner le secteur de la confection. Selon la BTMA, en 2005 les besoins en fil avoisinaient les 1 040 000 tonnes (640 000 tonnes pour l'exportation et 400 000 tonnes pour le marché intérieur). Sur cette quantité, 550 000 tonnes étaient produites au Bangladesh. Le déficit de 490 000 devrait être réduit grâce aux nouveaux investissements dans des filatures supplémentaires. Une fois installées, ces usines consommeront 300 000 tonnes de coton supplémentaires dans les 2–3 années à venir.

## Quel type de coton est acheté provient de l'étranger, et de quels pays?

Le Bangladesh compte trois segments de marché principaux :

- *Le coton utilisé pour la filature à anneaux dont le fil est utilisé pour produire des tricots destinés à l'exportation.* Avec une part de marché d'environ 55%, il s'agit de loin du segment le plus important pour le coton. Ce segment a vu le jour ces dernières années avec l'évolution spectaculaire du secteur de la bonneterie. Les entreprises de ce secteur achètent des fils, tricotent leurs propres tissus, les teignent et les apprêtent selon les besoins de leurs acheteurs, puis cousent et expédient le vêtement fini directement à la destination choisie par l'acheteur. Ce segment utilise du coton à soie moyenne (1-3/32" à 1-1/8", soit 27,8 mm à 28,6 mm) principalement importé de la Communauté des États indépendants (CEI), d'Inde et d'Afrique de l'ouest. Le coton utilisé est du grade strict middling d'un micronaire de 4,0–4,8, d'une résistance minimum de 28.0 g/tex, d'une teneur en neps de 180–240 neps/g et d'un rapport de maturité de 0,90.
- *Le coton utilisé pour la filature à anneaux et à fibres libérées pour la fabrication de tissus destinés au secteur de la confection.* Ce segment représente environ 15% du marché et utilise à la fois du fil de coton moyen (1-3/32" à 1-1/8", soit 27,8 mm à 28,6 mm) et du fil court (1-1/32" à 1-1/16", soit 26,2 mm à 27,0 mm) importé principalement de la CEI, d'Inde, du Pakistan et des États-Unis. Les caractéristiques de la fibre moyenne sont semblables à celles décrites plus haut; pour la fibre courte les usines utilisent du coton de grade middling (M) et strict low middling (SLM) d'un micronaire de 4,2–5,2, d'une résistance minimum de 26,0 g/tex, d'une teneur en neps de 200–300 neps/g et d'un rapport de maturité de 0,88.
- *Le coton utilisé pour la filature à anneaux et à fibres libérées pour les marchés intérieurs des produits fabriqués sur métier à main, les saris et les serviettes.* Ce segment couvre quelque 30% du marché, et utilise de la fibre longue (1-5/16" à 1-7/16", soit 33,3 mm à 36,5 mm), moyenne (1-3/32" à 1-1/8", soit 27,8 mm à 28,6 mm) et courte (1-1/32" à 1-1/16", soit 26,2 mm à 27,0 mm) importée des États-Unis (Pima), du Soudan (Barakat), de la CEI, d'Inde, d'Afrique de l'ouest et du Pakistan. Les caractéristiques des fibres moyennes et courtes sont semblables à celles décrites ci-dessus; pour la fibre longue les usines utilisent du coton de grade 2 d'un micronaire 3.5-4.5, d'une résistance minimum de 35 g/tex, d'une teneur en neps de 80–150 neps/g et d'un rapport de maturité de 0,90.

### Importations de coton au Bangladesh

Le Bangladesh a importé 370 000 tonnes de coton de grades divers en 2004. En 2005, ce chiffre était passé à 650 000 tonnes. Selon la BTMA, d'ici 2010 le Bangladesh importera plus de 870 000 tonnes.

La publication *Annual Import Payments 2004-2005* (paiements annuels à l'importation) du Département statistiques de la Banque du Bangladesh contient une liste de 89 pays auxquels des paiements ont été effectués pour importation de coton. Ces statistiques sur les paiements ne reflètent peut-être pas la valeur des importations annuelles de coton étant donné qu'il pourrait y avoir un décalage entre les importations et les paiements. Il s'agit néanmoins d'une bonne source d'informations sur les pays fournisseurs et le volume de coton provenant de ces pays. Les statistiques révèlent que les paiements effectués à 20 pays représentaient plus de 90% de l'ensemble des paiements à l'importation. En 2004/05, les paiements à l'importation étaient évalués au total à quelque \$E.-U. 1,46 milliards. Les principaux fournisseurs étaient la Chine, l'Inde, l'Ouzbékistan et Hong Kong (Chine), représentant environ 57% du total.

Il est intéressant de noter que du coton en provenance de pas moins de 23 pays d'Afrique est également parvenu sur le marché du Bangladesh, bien qu'en des quantités modestes. Le Soudan et le Burkina Faso figurent sur la liste des 20 principaux pays fournisseurs avec 1,6% de l'ensemble des paiements à l'importation de coton, alors que les paiements aux 21 autres pays africains ne représentaient que 3,2% du total des paiements à l'importation de coton.

### *Évolution des importations ces cinq dernières années*

Les statistiques officielles de la Banque du Bangladesh sur les importations de coton et de fil révèlent qu'en 2004/05 le Bangladesh a importé du coton pour une valeur estimée à Taka 40 960 millions (\$E.-U. 666 millions) et du fil de coton pour une valeur de Taka 24 140 millions (\$E.-U. 392 millions). Pendant les 10 premiers mois de 2005/06, les importations de coton se sont élevées à Taka 39 570 (\$E.-U. 596 millions) et les importations de fil à Taka 27 010 millions (\$E.-U. 407 millions). Les statistiques révèlent que les importations de coton et de fil ont régulièrement augmenté au cours des cinq dernières années. En extrapolant à partir des chiffres sur les dix premiers mois de 2005/06, la croissance annuelle des importations serait d'environ 16%. Durant les trois années précédentes, les importations avaient augmenté de 19%, 51% et 27%. Les importations de fil ont aussi enregistré une croissance impressionnante, avec 22% en 2003/04, 27% en 2004/05 et 34% (chiffre obtenu par extrapolation pour 12 mois) en 2005/06. L'augmentation des importations de fil montre que l'industrie de la filature locale n'a pas été en mesure de répondre à la demande croissante de fil.

Les estimations de l'USDA font apparaître une croissance impressionnante des importations de coton :

| Saison (août-juillet) | Importations de coton (tonnes) |
|-----------------------|--------------------------------|
| 2000/01               | 220 000                        |
| 2001/02               | 260 000                        |
| 2002/03               | 350 000                        |
| 2003/04               | 370 000                        |
| 2004/05               | 400 000                        |
| 2005/06               | 480 000                        |

### *Prix*

Les prix sont dictés par le marché international. Généralement, l'acheteur compare les prix proposés aux prix internationaux publiés sur Internet.

### **Qualités de coton offertes à l'intérieur du pays**

Le Bangladesh produit un peu de coton mais on ne peut pas le considérer comme un pays producteur de coton. Il dispose d'un office de développement du coton (Cotton Development Board, CDB) qui dépend du Ministère de l'agriculture. Le coton produit dans le pays est de bonne qualité d'après certains filateurs, mais son prix est supérieur aux prix mondiaux.

Le Bangladesh cultive deux types de coton : du coton américain et du coton Comilla (ou coton des collines). Le coton américain d'une longueur de fibre de 1.125"-1.25" est cultivé au sud-ouest, au nord et au centre du pays. Le coton Comilla, grossier et à fibre courte, est quant à lui cultivé dans les collines.

Des mesures ont par le passé été prises pour encourager la culture du coton. La culture de coton américain upland a été lancée dans le pays en 1974/75 avec l'introduction à titre expérimental d'une variété américaine (Deltapine-16) en provenance des États-Unis. Un élan a été imprimé à la culture du coton en 1977 dans le cadre d'un programme intégral de développement du coton du CDB. Depuis lors, le CDB a diffusé huit variétés : CB-1, CB-3, CB-5, CB-7, SI/91/646, SA/CB-1/99, JA/CB-5/99, et AVA.

Les efforts déployés pour développer la production nationale n'ont guère été couronnés de succès. La surface plantée en coton est estimée entre 40 000 et 50 000 hectares et la production stagne autour des 15 000 tonnes de fibre depuis 2001/02. Cette situation est principalement due au manque d'irrigation, à la longueur de la production (6–7 mois), aux prix peu élevés, au fait que le pays ne produit pas de graines, et à l'absence d'offre, de formation et de services consultatifs. La production intérieure représente 3% de la consommation par les usines.

### Qualité exigée par l'industrie textile nationale

Les industries textiles nationales préféreraient utiliser des normes de qualité pour différentes variétés de coton, de manière à faciliter leurs décisions d'achat. Les normes suivantes pour le coton strict middling d'une longueur de fibre de 1-3/32" leur conviennent :

- Micronaire* : entre 4,0 et 4,8.
- Couleur* : Rd (réflectance) d'au moins 75.
- Teneur en neps* : inférieure à 200 par gramme.
- Résistance* : supérieure à 28 grammes/tex.
- Rapport d'uniformité de longueur* : au moins 85%.
- Teneur en fibres courtes* : inférieure à 5%.
- Teneur en fragments de coques* : inférieure à 15 par gramme.

Source : Recherches fondées sur des entretiens dans des filatures du Bangladesh.

### Procédures pour l'importation de coton au Bangladesh

La procédure pour importer du coton au Bangladesh est relativement simple. L'importateur doit être enregistré en tant que tel auprès du Contrôleur des importations et exportations et doit détenir un certificat d'enregistrement à l'importation, généralement connu sous le nom de IRC (Import Registration Certificate), délivré par le Bureau du Contrôleur des importations et exportations. Ce certificat est renouvelable chaque année moyennant paiement d'un droit de renouvellement. Un permis d'importer du Ministère de l'agriculture est également nécessaire et est généralement délivré sans difficulté dans un délai de trois jours. Seul le coton en provenance des États-Unis doit être fumigé du fait de l'utilisation importante qui y est faite du coton génétiquement modifié et des produits chimiques. Le Bangladesh ne prélève aucun droit de douane sur les importations de coton.

Les entreprises textiles importent principalement par le biais de sociétés de négoce internationales ayant des représentants à Dhaka qui agissent en tant que clients passant commande. Les entreprises désireuses d'acheter du coton leur communiquent leurs exigences et les représentants leurs font des offres qui contiennent toutes les caractéristiques et les détails sur l'origine et les prix du coton. La relation de longue date entre les acheteurs et ces clients passant commande pour la société de négoce fonctionne parfaitement. Ces derniers proposent à l'occasion de nouvelles sources de coton aux acheteurs, notamment d'Afrique. À titre d'exemple, Hanif Spinning Mills a acheté du coton de Zambie

sur recommandation de Dunavant, une société de négoce internationale ayant des représentants au Bangladesh. Les noms de certains de ces agents et représentants locaux sont donnés à la fin de la présente section.

Les importateurs bangladaishi suivent les règles et contrats de la International Cotton Association (ICA), à deux exceptions près. Lorsqu'ils importent d'entreprises d'État en Inde, ce sont les règles de la East India Cotton Association qui sont suivies. Les importations en provenance d'Égypte suivent les Alexandria Cotton Rules (règles du coton d'Alexandrie). Le paiement est réalisé par lettre de crédit.

Les dispositions du contrat couvrent principalement la longueur de la fibre, le micronaire et la résistance du coton. D'autres caractéristiques, telles la teneur en neps, la charge (en d'autres termes la contamination), la teneur en sucre et la maturité peuvent causer de grosses difficultés mais ne sont pas couvertes par le contrat. C'est une des raisons pour lesquelles les importateurs préfèrent le coton provenant de sources établies car ils savent exactement à quoi s'en tenir. La décision d'achat est prise principalement sur la base du prix, même si d'autres paramètres sont aussi pris en considération.

La plupart des filateurs du Bangladesh s'approvisionnent à 70% en Asie centrale, principalement en Ouzbékistan et au Turkménistan. Dix pour cent des importations proviennent des États-Unis, et les 20% restants d'Inde, du Pakistan, de la République arabe syrienne, d'Australie et de divers pays africains. Les filateurs reçoivent à l'avance des informations sur la fibre obtenues par le système HVI (High Volume Instrument).

Tous les achats sont accompagnés de contrats pour qu'éviter tout malentendu entre l'acheteur et le vendeur sur les éléments suivants :

- Qualité. À partir d'un échantillon ou d'une description du grade en précisant la fourchette de longueur de fibre, de micronaire, de Pressley (mesure de la résistance), l'uniformité, le pourcentage de fibres courtes, le pourcentage de déchets, le niveau de collage acceptable, etc.
- Pourcentage d'échantillonnage à destination.
- Procédure de règlement des litiges portant sur la qualité ou l'exécution des obligations contractuelles.
- Responsabilité en cas de contamination ou de collage.
- Prix selon la devise, le poids, le lieu de livraison et la période de livraison.
- Tolérances par rapport au poids et aux caractéristiques.
- Port d'expédition et port de destination, envois partiels acceptés ou non, transbordement accepté ou non, expédition en conteneurs ou en vrac.

Les acheteurs bangladaishi préfèrent instaurer des relations à long terme avec quelques agents qui représentent des sociétés de négoce réputées dans différents pays exportateurs de coton.

### **Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination du Bangladesh**

L'Afrique a souffert de sa mauvaise image en tant qu'exportateur de coton au Bangladesh. Certains fabricants ont rencontré des problèmes de retard de livraison, ce qui perturbe la planification interne et la livraison du fil. Les infrastructures de transport en et à partir de l'Afrique de l'ouest sont considérées comme insuffisantes pour répondre aux exigences de livraison à temps des filateurs bangladaishi.

Le coton d'Afrique de l'ouest est réputé pour être fortement contaminé et présenter une teneur élevée en sucre, deux problèmes qui doivent être corrigés.

Certaines usines ont affirmé que le niveau de contamination du coton africain (surtout au polypropylène) est beaucoup plus élevé que celle du coton en provenance d'Ouzbékistan, par exemple. Le coton du Zimbabwe est toutefois considéré comme peu contaminé. Un programme de sensibilisation à l'importance de la réduction de la contamination va être introduit à l'intention des producteurs et des filateurs africains.

Les filatures du Bangladesh ont suggéré que les pays d'Afrique sub-saharienne publient un guide annuel de l'acheteur de coton (guide de l'importateur de coton) semblable au guide produit par United States Cotton Incorporated qui est très utilisé par les usines du Bangladesh.

Les filateurs souhaiteraient voir les champs de coton pour se faire une meilleure idée de la qualité et des caractéristiques du coton.

Pour susciter la confiance des acheteurs il est essentiel que le classement du coton soit toujours uniforme. Les classeurs expérimentés peuvent obtenir un niveau raisonnable d'évaluations correctes. Cependant, mieux vaut toujours contrôler la qualité à l'aide d'instruments plus adaptés pour s'assurer qu'elle correspond bien aux attentes. Les producteurs de coton africain doivent utiliser des instruments d'essai de qualité sophistiqués. Tous les paramètres de qualité nécessaires peuvent être mesurés à l'aide d'un seul instrument, le HVI, lequel est généralement recommandé. Les informations relatives à la qualité du coton et à ses caractéristiques doivent être communiquées à l'avance aux filatures.

---

## Chine

### **Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton : vue d'ensemble**

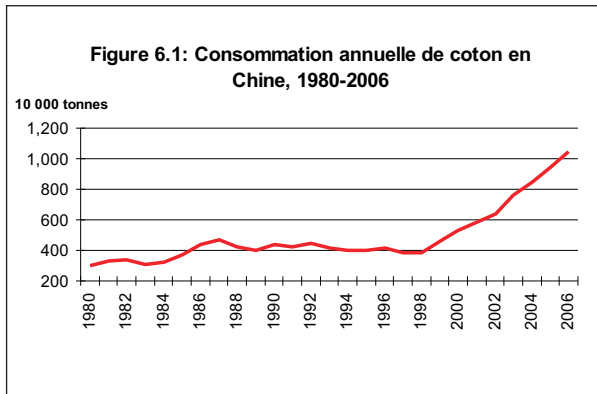
Depuis 1999, avec le développement de l'industrie textile chinoise, la Chine a enregistré une augmentation annuelle de 20% de sa consommation de coton. En 2006, la Chine était devenue le plus gros producteur, consommateur et importateur de coton au monde. Elle produisait un quart du coton mondial; sa consommation annuelle dépassait les 9 millions de tonnes, soit environ un tiers de la consommation mondiale totale; et les importations atteignaient 3,5 millions de tonnes, entre un quart et un tiers des importations annuelles mondiales.

Le coton chinois détient une position clé dans la filière cotonnière mondiale. En Chine, le coton est la deuxième culture la plus importante après les céréales. L'industrie du coton est non seulement le symbole de revenus pour 200 millions de paysans, mais aussi du développement harmonieux et sain de l'économie nationale.

#### *Importance du coton dans les textiles chinois*

La consommation de coton de la Chine est dynamique et en constante mutation. Dans les années 60, 70, 80 et 90, la consommation annuelle moyenne de coton était de 1,6 millions de tonnes, 2,51 millions de tonnes, 3,85 millions de tonnes et 4,20 millions de tonnes respectivement. La principale raison de la lente croissance de la consommation de coton dans les années 90 était qu'à la fin des années 90 l'ensemble de la filière textile chinoise a connu une longue période de pertes et la consommation de coton a alors chuté. En 1997, la consommation de coton s'élevait à 3,14 millions de tonnes, alors que la quantité de coton consommée pour la fabrication de textiles n'était que de 3 millions de tonnes, le niveau le plus bas depuis 1983. Depuis le début du vingt-et-unième siècle, la consommation de coton de la Chine a connu une croissance rapide, passant de 5,33 millions de





tonnes en 2000 à environ 10,50 millions de tonnes en 2006, soit une augmentation annuelle moyenne de près de 10%. Au regard des perspectives de développement de l'industrie textile chinoise, il est fort probable que la consommation de coton de cette industrie continue de croître dans les années à venir.

### Coton national

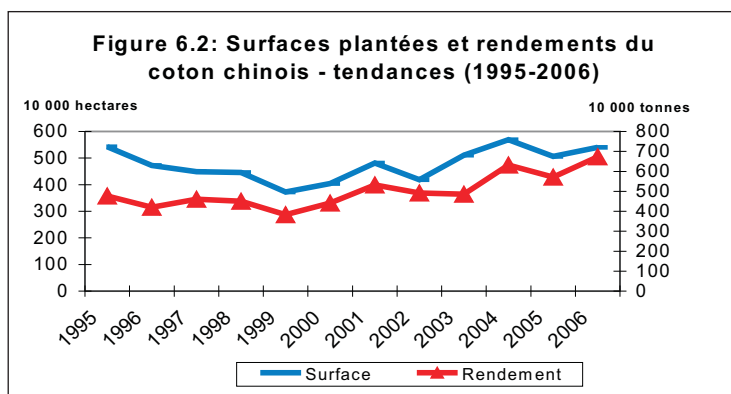
Le coton est cultivé un peu partout en Chine mais au cours des dernières décennies le pays est passé de plantations éparpillées à des plantations plus concentrées. Celles-ci ont diminué dans les

régions qui ne se prêtent pas à la cotonculture et la production se concentre aujourd'hui essentiellement dans plus de 10 provinces des trois régions principales : nord-ouest intérieur, milieu et aval du fleuve Changjiang (Yangtze), et du fleuve Huang (Jaune). Pour les trois régions principales, le rendement de coton est respectivement de 35%, 30% et 35%.

### Principaux problèmes de la production de coton en Chine

**Fortes fluctuations.** Entre 1995 et 2006, la surface consacrée à la culture du coton en Chine s'élevait à 4,760 millions d'hectares, et son rendement annuel moyen était de 5,02 millions de tonnes. La zone plantée la plus vaste couvrait 5,69 millions d'hectares (2004) et la plus petite 3,726 millions d'hectares (1999), soit une différence de 1,964 millions d'hectares. Le rendement le plus élevé atteignait 6,73 millions de tonnes

(2006) et le plus bas 3,83 millions de tonnes (1999), soit une différence de 2,90 millions de tonnes (voir figure 6.2). En Chine les surfaces plantées et les rendements fluctuent bien plus que dans le reste du monde, ce qui exerce d'importantes pressions sur la circulation, la consommation et le contrôle macro national de la Chine.



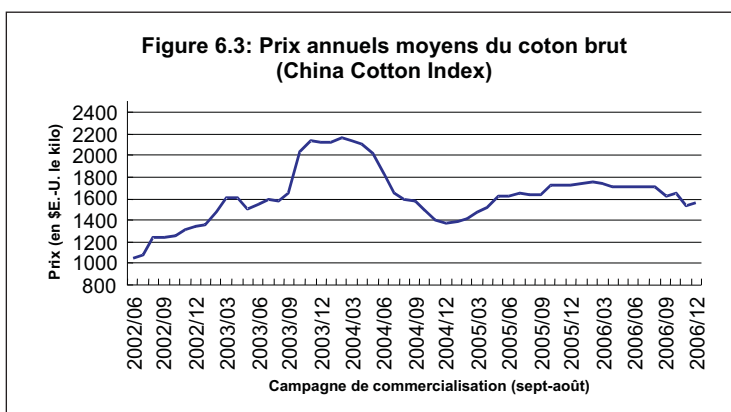
**Variétés de coton.** Les variétés de coton plantées sont nombreuses, mixtes et compliquées; l'approvisionnement en graines n'est pas uniforme et les variétés dégénèrent rapidement.

**Taille.** Rares sont les cotonculteurs à grande échelle. La plantation, la gestion des champs, et le ramassage du coton graine sont essentiellement manuels, le niveau de mécanisation est faible et le ratio main-d'oeuvre/production est peu élevé.

### Marché intérieur du coton

Depuis 1949, le marché intérieur du coton en Chine a connu le libre-échange, les achats et les ventes centralisés, les achats conventionnés et ordonnés, et l'économie de marché contrôlée. Les prix ont été tantôt librement négociés, tantôt imposés par le gouvernement, ou basés sur le marché avec contrôle de l'État.

De 1954 à 1998, la Chine a imposé un système d'achats et de vente centralisés et de commandes contractuelles pour le coton. Pendant 45 ans, les prix d'achat et de vente du coton ont été fixés par le gouvernement central. Le prix fixé par le gouvernement central se divisait en deux parties : le prix d'achat et le prix de vente. Le prix d'achat était le prix payé aux cotonculteurs par l'organisme d'achat désigné



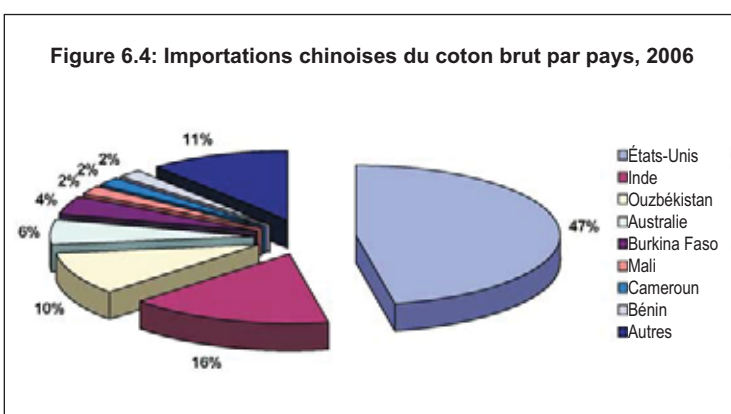
par le gouvernement central (les entreprises de coton et de jute à tous les niveaux sous la tutelle de la Fédération chinoise des coopératives d’approvisionnement et de commercialisation) au moment de l’achat du coton aux cotonculteurs. Le prix de vente était le prix auquel l’organisme désigné vendait le coton aux entreprises textiles. À l’achat ou à la vente, le prix des différents grades et longueurs de coton était fixé par le gouvernement central.

En 1999, le Gouvernement chinois a décidé de libérer les prix du coton, la filière cotonnière, et le marché du coton. Les prix de vente et d’achat du coton ont alors été fixés par les partenaires commerciaux en fonction de l’offre et de la demande. Le prix d’achat a alors chuté, alors que le prix de vente augmentait.

Le gouvernement contrôle l’offre et la demande de coton (et donc aussi son prix) principalement par le biais d’achats et de ventes de coton réservé, de la gestion des contingents à l’importation et à l’exportation, et d’autres politiques de contrôle macro. Le gouvernement a abrogé toutes les autres mesures de contrôle de la production de coton; les conditions de la China Agricultural Development Bank (banque chinoise de développement agricole) sont les mêmes que celles des autres banques commerciales en ce qui concerne la fourniture de capitaux pour l’achat de coton.

### Qualité du coton produit et importé

Pendant la saison de production chinoise normale, le coton de grande qualité qui pourrait être utilisé pour fabriquer du fil à titrage élevé ne représente pas plus de 25% de la production, l’essentiel étant produit dans la région de Xinjiang. La plupart du coton produit à l’intérieur du pays est de grade moyen et faible. Le principal problème du coton national est sa forte teneur en corps étrangers. Seul le coton de Xinjiang est épargné par ce problème, et c’est pour cette raison que son prix est généralement plus élevé que celui du coton de l’intérieur. Avec l’essor des exportations de textiles chinois, la demande de coton de grande qualité pouvant être utilisé pour produire des fils à titrage élevé et la demande de coton de moindre qualité (grade inférieur à 5) qui pourrait être utilisé pour la filature à fibres libérées ont augmenté dans les mêmes proportions. En ce qui concerne les importations de coton par la Chine, le coton en provenance des États-Unis représente aujourd’hui 47% des importations, contre 60% en 2005. La part de marché du coton indien et ouzbèke a augmenté (voir figure 6.4).



### Offre et demande sur le marché intérieur

En Chine, la récolte du coton graine a lieu de septembre à février. Les acheteurs de coton graine sont les usines d’égrenage, les vendeurs de coton et les négociants en coton. Les entreprises étrangères sont à présent autorisées à acheter du coton graine.

Le volume de coton utilisé par l’industrie textile varie d’une saison à l’autre et en fonction des commandes

de textiles reçues par les usines. La consommation de coton est généralement à son maximum en avril, mai, septembre et octobre. Du fait de l'augmentation rapide des importations chinoises de coton ces dernières années, le Gouvernement chinois a instauré un système de contingents tarifaires destiné à contrôler les importations de coton. La quantité et le calendrier des importations de coton en Chine dépendent des contingents fixés par le gouvernement à différents moments de l'année. Depuis 1999, date à laquelle le gouvernement a libéralisé le commerce du coton, le gouvernement n'est plus le principal acheteur de coton. Pour assurer un contrôle au niveau macro, le gouvernement a créé la China National Cotton Reserves Corporation dont la tâche consiste à acheter du coton et à gérer les réserves nationales. L'achat de coton de réserve concerne de la fibre de coton (nationale et importée).

### *Exigences de qualité particulières de l'industrie textile nationale*

La Chine consomme du coton dans l'industrie textile, de la bourre de coton et d'autres types de coton. La bourre de coton est utilisée pour fabriquer des couvertures piquées, des tampons, des vêtements, des chaussures, des casquettes, des gants, etc. Du coton est aussi consommé dans le secteur médical, l'armée et l'impression de billets de banque.

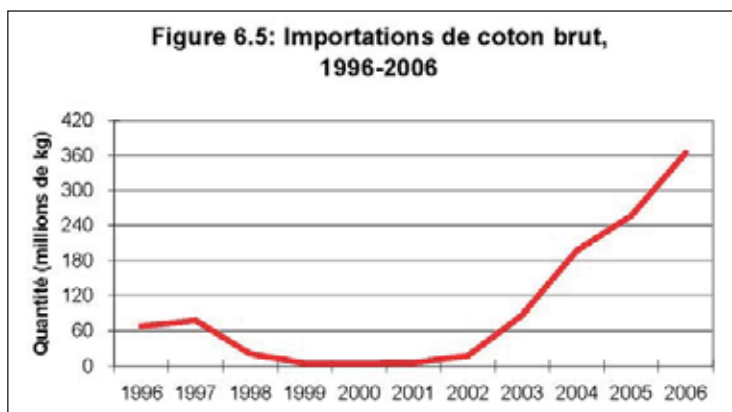
De 1960 au milieu des années 90, le coton pour l'industrie textile représentait généralement environ 85% de la consommation totale de coton, la nappe ouatée environ 12% et le reste 3%. À partir du milieu des années 90, la consommation de l'industrie textile est passée de 85% à 95% de la consommation totale, alors que celle de la bourre de coton et des autres cotons tombait en-dessous de 5%.

### *Évolution des importations*

La Chine est le plus gros producteur et consommateur de coton au monde. Cependant, au début des années 90, l'industrie chinoise de la filature a connu un développement relativement rapide et la demande de coton dépassait alors l'offre nationale, d'où des importations massives. En 1994, les achats de coton de la Chine ont provoqué un relèvement des prix à terme à la bourse du coton de New York, lesquels ont été multipliés par sept. Après 1995, le rendement annuel chinois s'est stabilisé, mais du fait de la crise financière de l'Asie du sud-est, les exportations de textiles en coton ont chuté, la consommation de coton par l'industrie chinoise a reculé, tout comme les importations. Depuis 2000, les exportations de textiles se sont améliorées et le volume de coton consommé par l'industrie textile a augmenté année après année. En 2006, la consommation chinoise de coton atteignait 10,50 millions de tonnes, alors que les importations s'établissaient à 3,64 millions de tonnes.

| Année | Volumes consommés       | Volumes importés | Rapport importations/<br>consommation |
|-------|-------------------------|------------------|---------------------------------------|
|       | (en millions de tonnes) |                  |                                       |
| 2002  | 6,40                    | 0,176            | 3%                                    |
| 2003  | 7,60                    | 0,873            | 11%                                   |
| 2004  | 8,50                    | 1,97             | 23%                                   |
| 2005  | 9,50                    | 2,57             | 27%                                   |
| 2006  | 10,50                   | 3,64             | 35%                                   |

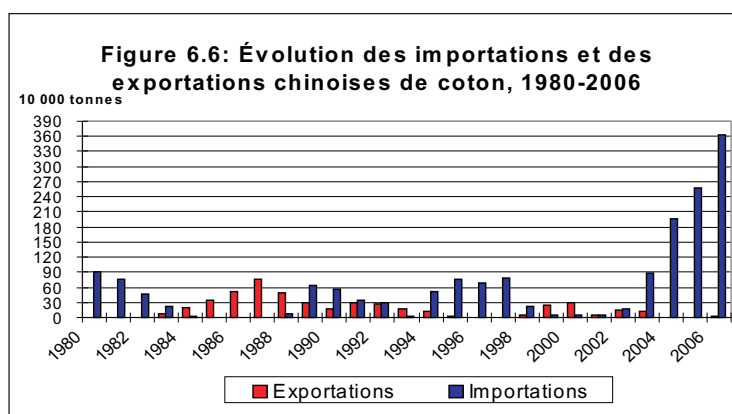
Les importations chinoises de coton ont été les plus élevées pendant les périodes suivantes : 1980–1983, 1989–1998, et ces dernières années. En 1980–1983, la



période, les importations totales de coton s'élevaient à 4,43 millions de tonnes, à raison d'une moyenne annuelle de 440 000 tonnes. Ces dernières années, du fait de la croissance rapide de l'industrie textile chinoise, la demande de coton a enregistré une augmentation marquée. La production chinoise a eu du mal à satisfaire la demande et les importations de coton ont progressé, atteignant 880 000 tonnes en 2003, 1,97 millions de tonnes en 2004, 2,57 millions de tonnes en 2005 et 3,64 millions de tonnes en 2006.

Lorsque l'économie chinoise était planifiée, les importations et les exportations de coton se heurtaient à un sérieux problème de "prix de vente trop bas et prix d'achat trop élevé" dû à la lenteur de la bureaucratie chinoise et à l'insuffisance des études approfondies sur le marché international. Lorsque les prix du coton sur le marché international étaient élevés, la Chine importait d'énormes quantités de coton. Lorsque les prix internationaux chutaient, de grandes quantités de coton étaient exportées. En 1995, la Chine a importé 663 000 tonnes de coton, alors que le prix du coton atteignait \$E.-U. 1,16 la livre; en 2000, la Chine a exporté 293 000 tonnes de coton, et le prix mondial du coton (sur le marché à terme de New York) a reculé pour atteindre \$E.-U. 0,282 la livre le 26 octobre 2001.

Autre raison de cette inadéquation : les variations de l'offre et de la demande chinoise ont été bien plus importantes que la moyenne mondiale, et ont directement influencé l'offre et la demande sur le marché international du coton. Ces variations ont directement provoqué l'ascension et le déclin les plus marqués des prix internationaux du coton. Ces dernières années, avec



l'internationalisation progressive du marché du coton chinois, les deux marchés et les deux sources se sont peu à peu intégrés. Le marché du coton chinois est devenu un élément important du marché mondial, et les fluctuations des prix internationaux du coton ne sont plus aussi étroitement associées à l'offre et à la demande de coton chinois. L'offre et la demande internationales sont devenues un facteur de poids dans l'évolution des prix mondiaux, y compris celui de la Chine.

### Système de contingents et gestion de l'industrie cotonnière chinoise

En 1998, le Conseil d'État chinois a adopté la Décision sur la promotion de la réforme du système de circulation du coton. (Voir à la fin de la présente section la chronologie des mesures et événements relatifs aux contingents à l'importation de

coton de la Chine.) Avec cette décision, la politique cotonnière de la Chine a considérablement évolué vers un mécanisme de marché sous contrôle macro de l'État. Parallèlement aux institutions publiques concernées, la Commission nationale développement et réforme (NDRC) ajuste le marché au niveau macro en fonction de l'offre et de la demande de coton, du coût de la fibre de coton, de la parité entre le coton et les céréales, et du prix international du coton.

Au début de chaque année, la NDRC attribue des contingents en fonction du nombre de demandes déposées, des importations passées, des capacités de production et d'autres normes commerciales pertinentes. Pour se voir attribuer un contingent, une entreprise doit être dans l'une des quatre catégories suivantes : entreprise commerciales d'État; entreprises centralisées associées aux réserves nationales; entreprises ayant importé l'année précédente; et entreprises de textiles de coton dotées de plus de 50 000 broches.

Avant le lancement par la Chine de sa réforme de la filière cotonnière, les importations et les exportations de coton étaient gérées par la China National Textiles Import and Export Corporation (Chinatex), affiliée à l'ancien Ministère du commerce extérieur et de la coopération économique. Le prix du coton était réglementé par l'État. Après son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine a commencé à accorder des licences d'importation et d'exportation de coton à quelques entreprises textiles, entreprises de commerce de coton et entreprises commerciales étrangères, dans le but d'instaurer et d'améliorer le système de gestion des importations et exportations de coton ainsi que le système de gestion des contingents tarifaires. Depuis 2002, les contingents sur le coton sont gérés de manière uniforme par la NDRC.

En vertu de son protocole d'accession à l'OMC, la Chine a été contrainte d'établir un contingent tarifaire par année civile de 1% pour les quantités convenues à l'importation. À partir de 2003, outre ces contingents tarifaires annuels "ordinaires" de 894 000 tonnes, la Chine a accordé des contingents supplémentaires de 500 000, 700 000 ou 1 000 000 tonnes une ou deux fois par an. Des droits plus élevés déterminés selon une échelle mobile s'appliquaient à ces contingents supplémentaires. Au total, quatre contingents assortis de droits déterminés selon une échelle mobile allant de 500 000 à 1 000 000 tonnes ont été accordés entre 2003 et 2005. En février 2006, un contingent supplémentaire record de 1,5 millions de tonnes avec droits déterminés selon une échelle mobile a été réparti pour du coton en provenance des États-Unis (voir tableau 6.3).

Les importations chinoises de coton ont une incidence significative sur le prix international du coton (voir figure 6.7 pour une comparaison de l'Indice CC et de l'Indice A de Cotlook). Depuis 2003, le contingent d'importation réparti pour le coton n'a pas permis de satisfaire la demande nationale. En juillet 2003, pour la première fois, la Chine a ajouté 500 000 tonnes supplémentaires au contingent d'importation de coton, ce qui a conduit à une poussée soudaine et continue jusqu'à la limite journalière sur la bourse du coton de New York. Depuis lors, le Gouvernement chinois a, à plusieurs reprises, fixé de nouvelles limites contingentaires, mais du fait du temps écoulé entre l'annonce officielle de la nouvelle et l'attribution effective du contingent, le prix du marché baisse généralement plutôt qu'il augmente. Nul ne sait vraiment quand la NDRC attribuera de nouveaux contingents car un processus interne d'autorisation doit être suivie qui implique le Ministère des finances, le Ministère du commerce, le China National Textile and Apparel Council (CNTAC), la Fédération des coopératives d'approvisionnement et de commercialisation, le Ministère de l'agriculture, la Agricultural Development Bank of China (ADBC), et pour finir un rapport doit être présenté au Conseil d'État qui doit donner son aval.

Le 30 avril 2005, l'administration générale des douanes de Chine a annoncé que le droit prélevé sur le contingent d'importation supplémentaire attribué en

2005 serait déterminé sur la base d'une échelle mobile. Elle a décidé que dans le cadre du contingent d'importation supplémentaire, lorsque le prix avant impôt est supérieur à CNY 10 029 la tonne, le taux de droit devrait être provisoirement fixé à 5%; si le prix est inférieur à CNY 10 029 la tonne, un taux mobile allant de 5% à 40% devrait être imposé selon une formule donnée (voir tableau 6.2). Ces droits mobiles s'expliquent de deux manières. Tout d'abord, ils permettent de stabiliser le prix intérieur du coton, préservant ainsi les intérêts des cotonculteurs nationaux. Ensuite, ils favorisent indirectement la mise à niveau de l'industrie textile chinoise. Le changement de taux de droit signifie une augmentation des coûts des entreprises textiles qui importent du coton de grade peu élevé et une diminution des coûts pour celles qui importent du coton de grade élevé, ce qui encourage les entreprises à importer moins de coton de grade peu élevé et à améliorer la qualité et le grade de leurs produits textiles. Les entreprises textiles sont alors aussi encouragées à produire des produits à forte valeur ajoutée, ce qui facilite le remaniement interne de l'industrie textile.

**Tableau 6.2 Incidences du tarif douanier mobile**

| Prix (\$E.-U./lb) | Droit de 6%–40% |                  | Droit de 5%–40% |                  | Prix (\$E.-U./lb) | Droit de 6%–40% |                  | Droit de 5%–40% |                  |
|-------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
|                   | Droit (%)       | Prix après droit | Droit (%)       | Prix après droit |                   | Droit (%)       | Prix après droit | Droit (%)       | Prix après droit |
| 0,48              | 37,1            | 1665             | 27,7            | 1553             | 0,58              | 13,4            | 1664             | 13,6            | 1667             |
| 0,49              | 34,3            | 1665             | 25,9            | 1563             | 0,59              | 11,5            | 1665             | 12,5            | 1679             |
| 0,50              | 31,6            | 1665             | 24,3            | 1574             | 0,60              | 9,6             | 1664             | 11,5            | 1692             |
| 0,51              | 29,0            | 1665             | 22,7            | 1585             | 0,61              | 7,8             | 1664             | 10,5            | 1705             |
| 0,52              | 26,5            | 1664             | 21,2            | 1596             | 0,62              | 6,1             | 1664             | 9,6             | 1719             |
| 0,53              | 24,1            | 1664             | 19,8            | 1607             | 0,63              | 5,0             | 1674             | 8,7             | 1732             |
| 0,54              | 21,8            | 1664             | 18,4            | 1618             | 0,64              | 5,0             | 1700             | 7,9             | 1746             |
| 0,55              | 19,6            | 1664             | 17,1            | 1630             | 0,65              | 5,0             | 1726             | 7,1             | 1760             |
| 0,56              | 17,5            | 1665             | 15,9            | 1643             | 0,66              | 5,0             | 1761             | 6,3             | 1773             |

Note : Le prix après application du droit est en \$E.-U. la tonne, et comprend 13% de TVA et \$E.-U. 5,65 la tonne de droits de port.

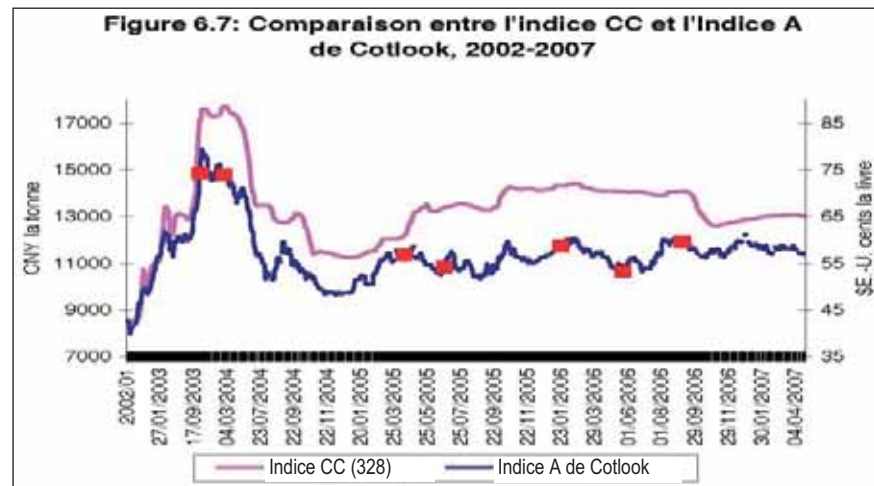
**Tableau 6.3 Contingent d'importation de coton de la Chine accordé et utilisé, 2000–2006**

| Année        | contingent initial       |               | contingent supplémentaire |               | Total importé (10 000 tonnes) |
|--------------|--------------------------|---------------|---------------------------|---------------|-------------------------------|
|              | Quantité (10 000 tonnes) | Taux de droit | Quantité (10 000 tonnes)  | Taux de droit |                               |
| 2000         | 74,30                    | /             | 0                         | /             | 5,22                          |
| 2001         | 77,80                    | 3%            | 0                         | /             | 5,96                          |
| 2002         | 81,85                    | 1%            | 0                         | /             | 17,7                          |
| 2003         | 85,625                   | 1%            | 50                        | 1%            | 87,36                         |
| 2004         | 89,40                    | 1%            | 100                       | 1%            | 190,62                        |
| 2005         | 89,40                    | 1%            | 140                       | 5%–40%        | 257,36                        |
| 2006         | 89,40                    | 1%            | 150+20*+30**<br>+70***    | 5%–40%        | 364                           |
| Jan-avr 2007 | 89,40                    | 1%            | 150                       | 6%–40%        | 72,25                         |

\* Le contingent de 200 000 tonnes accordé en 2006 est allé aux cinq principales entreprises d'État chinoises pour l'achat de coton en provenance des États-Unis au cours de la visite officielle de la Chine aux États-Unis.

\*\* Le contingent de 300 000 tonnes accordé en 2006 concernait l'achat de coton en provenance des États-Unis pour la réserve d'État de la Chine au cours de la visite officielle de la Chine aux États-Unis.

\*\*\* Le contingent de 700 000 tonnes accordé en 2006 a été contrebalancé par l'achat de coton de Xinjiang sur la base d'un ratio 1:1.



## Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur

### *Procédures douanières*

À l'arrivée du coton, l'importateur confie généralement la déclaration en douane à un organisme professionnel. Celui-ci doit commencer par soumettre la marchandise à la quarantaine et à l'inspection. Si la quarantaine révèle la présence de maladies ou d'insectes parasites dans la marchandise, des mesures sont prises pour les éradiquer. Au terme de la période de quarantaine, les douanes délivrent un document indiquant que la quarantaine a été effectuée. L'agent de dédouanement doit compléter la déclaration en douane et la présenter aux douanes accompagnée des documents douaniers complets. Une fois les documents contrôlés, les douanes calculent le droit et la TVA à acquitter; lorsque les taxes dues ont été acquittées, l'agent de dédouanement peut récupérer la facture faisant ressortir la TVA et la déclaration en douane délivrée par les douanes et qui contient les détails de la marchandise. La marchandise est alors dédouanée.

Ces dernières années, un nombre croissant de négociants en coton ont exporté du coton vers la Chine par consignation en entrepôt en douane, et ce de la manière suivante. Les négociants étrangers expédient le coton vers un port chinois, passent la quarantaine et présentent la première déclaration en douane pour l'entrepôt en douane, sans acquitter le droit. Si après avoir contrôlé le coton dans l'entrepôt en douane le client est satisfait de la qualité et décide d'acheter la cargaison, une deuxième déclaration en douane est remplie. Le droit de douane est alors acquitté par le client en fonction de la quantité et du prix du coton, et la marchandise est libérée. L'ensemble de la procédure est conforme au système commercial général décrit plus haut.

### *Prescriptions relatives au transit et au transport*

La quasi-totalité du coton importé est expédiée vers des ports côtiers, et les entreprises textiles signent des contrats sur une base CIF. En Chine, les principales régions de consommation de coton importé sont concentrées autour des trois ports de Shanghai, Qingdao et Tianjin. En outre, une petite quantité de coton d'Ouzbékistan est transportée par chemin de fer jusqu'en Chine intérieure. L'opération n'est pas sans difficultés, de sorte que bien que le transport par voie terrestre soit plus rapide et moins coûteux, l'essentiel du coton ouzbèke est expédié par voie maritime. Lorsqu'elles prennent livraison de la marchandise au port, la plupart des entreprises textiles transportent le coton vers leurs usines par route; quelques-unes, situées loin des ports, utilisent aussi le chemin de fer.

### ***Conditionnement, commercialisation, étiquetage et pratiques commerciales nationales particulières***

Le contrat d'achat de coton Chinatex prévoit deux types de conditionnements : unitaire et groupé. Le contrat précise que l'emballage doit être extérieur, recouvert de toile de jute, de toile de coton ou d'autres emballages, adapté au transport maritime, renforcé par des liens en acier ou métalliques. Si le poids brut par tonne dépasse le volume indiqué, le vendeur acquitte le fret pour l'excédent. Les balles de coton ne doivent pas être mélangées à du fil de chanvre, des chiffons, de la sciure, de la limaille de fer ou des clous, ou d'autres substances données. Si la présence de l'une ou l'autre de ces matières est avérée, l'acheteur peut se retourner vers le vendeur pour lui demander des dommages-intérêts sur la base des constatations du service d'inspection et de quarantaine (CIQ) ou du certificat fourni par l'utilisateur.

Les marques d'expédition sont imprimées à une extrémité ou sur deux côtés de la balle de coton à l'aide d'une peinture indélébile. En cas d'erreur de marquage des balles, si le vendeur n'a pas imprimé le numéro du contrat, le vendeur doit couvrir les dépenses liées aux changements à apporter.

#### **Clauses contractuelles particulières**

Les entreprises chinoises ont mis au point des conventions pour l'importation de coton dont les principales caractéristiques sont énoncées ci-dessous.

- ❑ **Définition de la variété contractuelle.** En Chine, le contrat signé pour l'importation du coton peut définir la qualité de trois manières : transaction suivant la norme fixée; transaction suivant l'échantillon; et transaction suivant la marchandise physique, une formule qui est devenue de plus en plus populaire en Chine avec l'essor du négoce en consignation ces dernières années (en d'autres termes, les négociants en coton étrangers entreposent le coton dans des entrepôts en douane chinois, les acheteurs inspectent les marchandises dans l'entrepôt en douane avant de conclure l'affaire, ce qui signifie qu'il n'y a pas de réclamation quant à la qualité).
- ❑ **Prix.** Les importateurs de coton chinois préfèrent des prix CIF, au titre desquels le vendeur paye l'expédition et assume le coût du fret. Les contrats FOB sont très rares à l'importation.
- ❑ **Fixation du prix contractuel.** Les entreprises chinoises sont habituées à signer des contrats à prix fixe. Parce que rares sont les acheteurs chinois qui se couvrent sur le marché à terme du coton de New York, ils utilisent rarement les offres fermes de fixation à l'option du vendeur ou de l'acheteur pour définir le prix.
- ❑ **Règlement final.** Le règlement final est subordonné à l'inspection de la qualité débarquée et au contrôle du poids débarqué. Un certificat de poids doit être délivré au port d'arrivée. Cependant, pour importer du coton égyptien, la Chine suit les Alexander Terms, qui reposent sur la qualité et le poids contrôlés par la Cotton Arbitration and Testing General Organization (CATGO, organisation d'essai et d'arbitrage du coton) locale.
- ❑ **Clauses contractuelles.** Les clauses du contrat reposent essentiellement sur les clauses Chinatex pour l'achat de coton, sans utiliser le contrat Liverpool ou le contrat ACSA (voir plus bas).

#### **Clauses contractuelles Chinatex pour l'achat de coton**

Le contrat Chinatex pour l'achat de coton contient des dispositions clés suivantes :

- ❑ En cas de réclamation pour retard dans l'établissement de la L/C et l'expédition, la partie défaillante verse un dédommagement mensuel de 1,25% du prix contractuel.



- ❑ L'inspection de la marchandise débarquée par le CIQ est considérée comme définitive et porte sur :
  - **Le poids.** Au port de destination, le CIQ prélève au hasard des échantillons de 5% pour déterminer la reprise d'humidité, et pèse chaque balle avant d'établir le certificat de poids. Le taux de reprise d'humidité acceptable est fixé à 8,5%; une déduction est opérée en cas d'excès, et les pourcentages inférieurs ne sont pas compensés (pour limiter la reprise d'humidité).
  - **La tare.** Le CIQ échantillonne de 3% à 5% des balles pour chaque lot de marchandise afin de déterminer la tare moyenne. Le poids net de livraison est calculé à partir de la tare moyenne.
  - **Tolérance.** Pour chaque contrat, la tolérance pour le poids de livraison ne doit pas dépasser 1% de la quantité contractuelle. Si le prix du marché de New York à l'expédition est supérieur au prix du marché de New York à la signature du contrat, le supplément est comptabilisé dans le prix du contrat. En cas de livraison non-conforme pour poids insuffisant, si la différence de poids est inférieure à 1%, l'acheteur a le droit de présenter une réclamation à l'acheteur pour récupérer l'écart de prix et les pertes dues au faux fret, en invoquant les clauses FOB ou FAS (franco le long du navire). Si le prix du marché de New York à l'expédition est supérieur au prix du marché de New York à la signature du contrat, si le poids livré est excédentaire et que la différence dépasse les 1%, l'acheteur a le droit de réclamer la différence de prix au vendeur.
  - **Qualité.** Un échantillon de 10% (résistance, 5%) est prélevé de manière aléatoire sur chaque lot comme base pour inspecter la qualité. Si certains échantillons prélevés sont inférieurs aux fourchettes établies pour le grade, la longueur, la résistance ou la finesse dans le contrat, la certification d'inspection délivrée par le CIQ devient le document de base utilisé par les deux parties pour le règlement.
- ❑ **Frais d'inspection.** Le vendeur assume les frais d'inspection du poids, à raison de 50 cents par balle. Si le vendeur propose une deuxième inspection pour établir la reprise d'humidité, le vendeur couvre les frais d'échantillonnage à raison de 80 cents par balle, et \$E.-U. 2,00 pour l'essai de teneur en humidité. Les frais de contrôle de la qualité sont à la charge de l'acheteur, à raison de \$E.-U. 1,00 par balle, ou \$E.-U. 10,00 par échantillon. Si la qualité est dégradée, le vendeur doit couvrir les frais de d'inspection de la partie de qualité inférieure, à raison de \$E.-U. 5,00 pour le grade ou la longueur de chaque échantillon, \$E.-U. 0,75 par valeur de micronaire, et \$E.-U. 2,00 par mesure Pressley.
- ❑ **Éradication des maladies et parasites.** Le coton livré par le vendeur ne peut présenter une maladie ou contenir les insectes parasites déterminés par l'autorité nationale de quarantaine. En présence de ces maladies ou parasites à la livraison, le vendeur doit assumer toutes les dépenses liées à l'éradication, à l'exception de la perte de créneau de transport supportée par l'acheteur.
- ❑ **Documentation.** Les prescriptions varient selon le pays exportateur, mais les documents de base comprennent toujours : la facture, le connaissement, le certificat de quarantaine, le certificat de qualité, le certificat d'origine, la liste de colisage simple, le poids détaillé, et le certificat d'emballage non ligné.

## Évolution attendue du marché

Entre 2002 et 2006, la demande de coton pour le textile a enregistré en Chine un taux de croissance moyen de 15%. En 2007, il est fort probable que la consommation de coton dépasse 10 millions de tonnes. Le rendement du coton chinois a connu d'importantes variations sur une période assez longue, principalement parce que les fluctuations du prix du marché ont une incidence directe sur la surface plantée d'année en année. Pour la campagne agricole

2006/07, la production chinoise de coton a atteint 6,73 millions de tonnes, un nouveau record historique. Étant donné que dans le pays le coton et les céréales se disputent les surfaces à planter, la progression des surfaces plantées en coton sera limitée. Ainsi, à long terme, le déséquilibre entre l'offre et la demande ne se corrigera pas, et les *importations annuelles de coton dépasseront vraisemblablement 4 millions de tonnes*. La structure de stockage du coton a été modifiée avec l'introduction ces dernières années de mesures de contrôle par les pouvoirs publics au niveau macro et les changements apportés quant à la manière d'importer le coton en Chine. Outre la constitution ordinaire de stocks commerciaux et industriels, du coton national réservé et du coton importé stocké en consignation dans les ports sont aussi à la disposition de l'industrie textile chinoise.

## **Le marché intérieur : aspects micro-économiques**

### *Différents acteurs sont présents sur le marché*

Parmi les acteurs du marché chinois du coton figurent des cotonculteurs, des acheteurs, des égreneurs, des négociants nationaux, des négociants internationaux et des filatures. Il n'existe pas entre eux de réelle division du travail. Il faut entendre par "acheteurs" les marchands de coton, en d'autres termes ceux qui achètent du coton graine aux cotonculteurs pour le revendre aux égreneurs. Grâce à des prêts bancaires, nombre de négociants chinois participent aussi directement à l'achat et à la transformation. Qui plus est, au titre de son protocole d'accession à l'OMC, à partir du 1er janvier 2003, la Chine a autorisé les négociants en coton étrangers à offrir leurs services dans le pays pour l'achat et la transformation de coton en Chine. Quelques négociants internationaux sont actuellement autorisés à participer au négoce intérieur de coton en Chine. Certaines grandes usines textiles sont aussi directement associées à l'achat et à l'égrenage de coton.

### *Contrats spécifiques sur coton*

Les usines textiles chinoises disposent, lorsqu'elles achètent du coton, de conventions d'achat différentes en fonction de leur situation. À titre d'exemple, nombre de petites usines textiles disposent de circuits d'achat relativement dispersés et, parce que ces usines ne peuvent obtenir des contingents d'importation, elles utilisent rarement du coton importé. À l'inverse, les entreprises plus grandes travaillent avec des fournisseurs de coton relativement stables.

Pour l'achat et la vente de coton en Chine, il n'existe pas de formule de contrat fixe, mais les clauses contractuelles générales incluent des prescriptions de qualité, une explication sur le prix, le mode de paiement, les recours en qualité, et les conditions d'expédition. Lorsque de petites entreprises travaillent ensemble, elles le font sur la base d'un accord verbal. Pour l'achat et la vente de coton, les grandes entreprises ont leur propre formule. Pour le coton commercial négocié à la China National Cotton Exchange (CNCE), un contrat électronique est utilisé.

### *Financement du coton et réglementation relative au paiement*

Avant 1999, les prêts à l'achat ou à la vente de coton étaient accordés par le gouvernement central par le biais de la banque de développement agricole chinoise. Depuis 1999, lorsque le marché a été ouvert, d'autres banques commerciales sont aussi habilitées à accorder des prêts pour l'achat et la vente de coton. La banque de développement agricole chinoise détient actuellement 50% des prêts accordés pour l'achat et la vente de coton. L'essentiel des entreprises qui négocient du coton obtiennent encore des prêts contre des récépissés, en d'autres termes elles conservent le coton dans un entrepôt désigné par la banque pour obtenir leur prêt. La CNCE compte plus de 90 entrepôts désignés à travers toute la Chine, en coopération avec diverses banques commerciales offrant ces services financiers aux entreprises de commerce de coton.

### ***Achats électroniques et par le biais des TIC***

En l'espace de trois ans à partir de 2000, lorsque le gouvernement a commencé à vendre du coton commercial par le biais de la CNCE, des enchères en ligne ont été organisées qui portaient sur près de 4 millions de tonnes de coton. À partir de fin 2002, la CNCE a aussi introduit un système de confrontation électronique des offres (échange au comptant à moyen et long terme). À l'heure actuelle, près d'un millier de négociants en coton et d'entreprises textiles participent en Chine à cette forme de négoce de coton. Le coton acheté et réservé au titre du contrôle macro-économique des pouvoirs publics est entièrement négocié en ligne.

### ***Préférence des consommateurs pour certains types et mélanges de fibres***

En fonction de leur capacité de filature et de leur gamme de produits, les entreprises textiles chinoises préfèrent des cotons différents. La plupart des usines textiles qui filent des filés fins (40 et plus) préfèrent le coton de Xinjiang qui est de bonne qualité et est peu contaminé. Cependant, le fait qu'il soit expédié de loin et qu'il soit très cher désavantage ce coton. En ce qui concerne le coton importé, c'est le coton en provenance des États-Unis qui arrive en première position, principalement parce qu'il est moins contaminé que les autres cotons. Lorsque les usines textiles rencontrent des problèmes de contamination, leurs coûts de main-d'œuvre augmentent d'environ 1,5 cents la livre car elles doivent employer davantage de personnel pour retirer manuellement les corps étrangers présents dans le coton.

### ***Shandong Weiqiao Pioneering Group : étude de cas d'un gros consommateur national de coton***

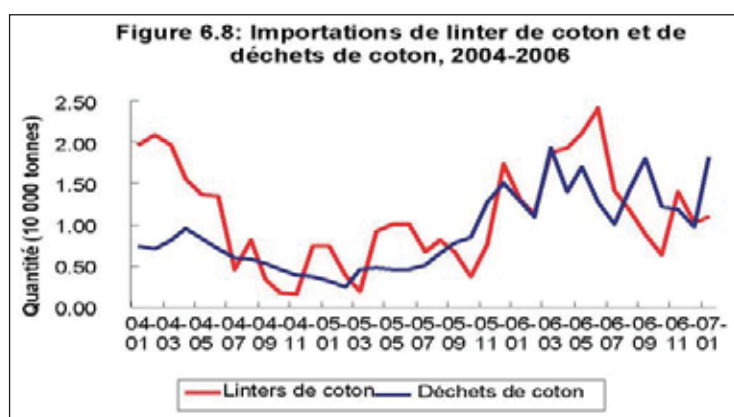
Shandong Weiqiao Pioneering Group Co. Ltd est une des très grandes entreprises intégrées de textiles de coton de Chine, sa capacité de filature étant la plus importante d'Asie. Elle produit principalement différents types de filés de coton, du tissu écru et du denim. En 2006, sa production atteignait 881 000 tonnes de fil de coton, 1 634 milliards de mètres de tissu écru et 175 millions de mètres de denim.

L'entreprise consomme chaque année quelque 900 000 tonnes de coton, dont plus d'un tiers est importé. S'agissant des variétés de coton achetées, Shandong Weiqiao travaille normalement sur la base des commandes de produits en aval et achète du coton de grades, de qualités et d'aptitude au filage différents en fonction des produits commandés. Elle s'approvisionne de deux manières : 1) achats en consignation (en d'autres termes, elle confie à de grandes entreprises de coton chinoises l'achat de quantités données par le biais de leur système national d'achat); 2) stations d'acquisition fixes dans les principales régions productrices de coton telles Shandong, Hebei et Henan, auxquelles elle communique un prix d'acquisition souhaité chaque jour à heure fixe. Les usines d'égrenage ou les entreprises de distribution qui acceptent ce prix peuvent à tout moment livrer le coton à ces stations. En ce qui concerne le coton importé, ces dernières années l'entreprise a principalement choisi du coton d'Inde, d'Ouzbékistan, des États-Unis, et d'Afrique de l'ouest. Elle travaille principalement en collaboration avec les bureaux de négociants en coton internationaux ayant une bonne réputation en Chine pour l'achat d'origines et de variétés différentes. Du fait de sa taille, les prix d'achat diffusés par Shandong Weiqiao sont normalement inférieurs au prix du marché. Qui plus est, Shandong Weiqiao choisit de grandes entreprises commerciales dignes de confiance pour l'achat de coton national et importé.

Quant à la manière de faire affaire avec ce géant et d'autres grandes entreprises, les nouveaux négociants en coton devraient commencer par s'assurer du standard de leur coton et de son aptitude au filage et fournir à ce sujet des données détaillées aux entreprises textiles. Mieux vaut fournir aux entreprises textiles des échantillons de coton pour qu'elles les testent ou garder une petite quantité de marchandise dans des ports chinois pour que les entreprises puissent les inspecter. La stabilité de la qualité du coton et la crédibilité de l'entreprise sont également des facteurs très importants pour la coopération à long terme.

### Marchés de niche possibles et groupes de produits à viser

Le linter court et les déchets de coton sont les principales matières utilisées pour produire des filés open end et de la pâte de coton. Le développement de l'industrie textile chinoise a accéléré non seulement la consommation de coton, mais la



consommation de linters de coton, de déchets de coton et d'effilochés comme l'indique la figure 6.8. Selon les statistiques douanières, en 2005 les importations de linter de coton et de déchets de coton ont atteint 90 280 tonnes et 80 300 tonnes respectivement. En 2006, les importations s'élevaient à 170 380 tonnes et 163 700 tonnes, soit une augmentation de 87% et 103%. Un droit de tarif de 10% est appliqué sur les importations de linters courts et de déchets de coton, mais elles sont sans contingent. Étant donné qu'il n'existe pas en Chine de norme nationale

uniforme pour les linters courts et les déchets de coton, la marchandise importée est généralement achetée sur échantillons. Le prix des linters courts et des déchets de coton importés est très avantageux par rapport au prix intérieur pour les mêmes produits; ce commerce est donc très lucratif.

### Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux de pénétrer le marché chinois

Avec l'augmentation de la consommation de coton importé par les usines textiles chinoises, une quantité croissante de coton africain arrive en Chine. Il aura néanmoins fallu un peu de temps pour que les usines textiles chinoises acceptent le coton africain. Ces usines considèrent généralement que le coton africain est de bonne qualité et que son prix est comparativement bon marché. On estime que le coton africain devrait être commercialisé à grande échelle et de manière structurée en Chine. Les standards du coton africain doivent être uniformisés, et les transactions ne devraient plus se faire uniquement sur échantillons. Qui plus est, des efforts devraient être déployés pour renforcer la gestion du processus d'égrenage afin d'éviter le problème des "trois fibres" (fibre chimique, fil de chanvre et cheveux) ainsi que les grades mélangés.

Les échanges commerciaux en consignation sont bien acceptés par les entreprises textiles chinoises et devraient être utilisés dès que cela est possible. En Chine, la consignation en entrepôt en douane est devenue un mode d'importation parmi les plus importants et a été adoptée par la quasi-totalité des grands négociants en coton internationaux.

Avant de pénétrer le marché chinois, les exportateurs doivent s'assurer qu'ils comprennent les politiques de contrôle macro de la Chine. L'actuelle politique

cotonnière de la Chine s'inscrit dans le cadre d'un mécanisme de marché sous contrôle des pouvoirs publics, et comprend une réserve d'État, des contingents tarifaires et des prêts sur polices. Le contrôle exercé sur le marché a une incidence considérable sur le prix du coton chinois et même sur le prix mondial du coton. Il est par conséquent extrêmement important de bien comprendre la politique cotonnière de la Chine afin de saisir les orientations du marché.

Ces dernières années, le Gouvernement chinois s'est particulièrement attaché à aider les PMA africains à pénétrer le marché chinois. Chaque année, le Ministère du commerce organise plusieurs séminaires ou programmes de formation destinés en particulier aux PMA africains, et qui visent à les guider à accéder au vaste marché chinois. Le coton est systématiquement très présent dans ces séminaires et programmes.

**Tous les deux ans**, une conférence internationale sur le coton est organisée conjointement par le Ministère de l'agriculture, FAL et CNCE. Cette importante manifestation attire près de mille participants de la filière cotonnière du monde entier. Les pays producteurs de coton d'Afrique peuvent aussi tirer parti de cette possibilité qui leur est offerte d'accéder au vaste marché du coton chinois.

### Règles détaillées de gestion des contingents d'importation de coton en Chine

| Nom  | Programme  |
|--|--|
| Organisme chargé de l'attribution et de la détermination des contingents | La commission nationale réforme et développement (NDRC) et le Ministère du commerce.   |
| Délais de dépôt des demandes de contingent tarifaire                     | Du 15 au 30 octobre de l'année précédente.   |
| Période de validité du contingent tarifaire                              | Début janvier à fin février de l'année suivante.   |
| Qui peut demander un contingent tarifaire?                               | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprises commerciales d'État;</li> <li>2. Entreprises centralisées associées à la gestion de la réserve nationale;</li> <li>3. Entreprises ayant effectivement importé l'année précédente;</li> <li>4. Entreprises textiles de coton dotées de plus de 50 000 broches.</li> </ol>   |
| Organisme accordant le contingent  | Organismes autorisés par NDRC.   |
| Principes de répartition des contingents tarifaires                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si la quantité à répartir est inférieure ou égale à la quantité totale demandée : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Répartir en fonction de la quantité demandée, des importations historiques, de la capacité de production du demandeur, et d'autres règles commerciales.</li> </ul> </li> <li>2. Si la quantité à répartir dépasse la quantité totale demandée : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les demandeurs ayant déjà importé sont prioritaires.</li> <li>• Pour les demandeurs n'ayant jamais importé, le contingent est réparti en proportion de la capacité de production.</li> <li>• Si la quantité demandée est inférieure à la quantité qui serait attribuée en proportion de la capacité de production, la répartition sera fonction de la quantité demandée.</li> <li>• La quantité minimale distribuée est déterminée en fonction des volumes d'expédition possibles au plan commercial.</li> </ul> </li> </ol> |

|   |   |
|---|---|
| Deuxième répartition des contingents tarifaires                                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les contingents non utilisés doivent être retournés avant le 15 septembre de l'année en cours.</li> <li>2. D'autres demandeurs peuvent présenter des demandes de nouvelle répartition entre le 1er et le 15 septembre; les résultats sont communiqués avant le 1er octobre.</li> <li>3. Pour ceux qui ne retournent pas le contingent non utilisé, leur contingent pour l'année suivante est réduit en proportion du contingent non utilisé.</li> </ol>   |
| Pour ceux qui se voient attribuer un contingent tarifaire                         | Établissement du <i>Certificat de contingents tarifaires d'importation de produits agricoles</i> portant le tampon spécial de certificat de contingents tarifaires d'importation de produits agricoles.   |
| Utilisation du certificat de contingent tarifaire                                 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le certificat est valable pour les importations sous quelque forme que ce soit (commerce général, pour la transformation, troc, échanges transfrontières à petite échelle, ou assistance de l'étranger).</li> <li>2. Pour les produits arrivant de l'étranger en entrepôt en douane, en zone de libre échange et en zone franche industrielle, aucune licence n'est requise.</li> <li>3. Pour les produits agricoles sous contingent tarifaire importés d'entrepôts en douane, de zones de libre échange et de zones franches industrielles, les Douanes se chargent des formalités d'importation sur la base du certificat de contingents tarifaires d'importation de produits agricoles selon les procédures en vigueur pour les marchandises importées.</li> <li>4. Au titre du système de "certificat unique pour plusieurs lots", les formalités de dédouanement peuvent être gérées à plusieurs reprises.</li> <li>5. Le volume excédentaire expédié pour chaque lot de marchandises non unitisées ne doit pas dépasser 5% du lot.</li> </ol> |
| Retour du certificat de contingent tarifaire                                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ceux qui ont épuisé leur contingent doivent retourner l'original de la première page (page du destinataire pour les formalités douanières) du certificat de contingents tarifaires d'importation de produits agricoles à l'organisme qui l'a délivré dans un délai de 20 jours ouvrables après la présentation du dernier lot aux Douanes, faute de quoi le contingent est considéré comme partiellement utilisé.</li> <li>2. Ceux qui n'ont pas épuisé le contingent doivent retourner la première page (page du destinataire pour les formalités douanières) du certificat de contingents tarifaires d'importation de produits agricoles à l'organisme qui l'a délivré avant la fin du mois de janvier de l'année suivante.</li> </ol>  |
| Entreprises commerciales d'État habilitées à bénéficier de contingents tarifaires | <p>Six entreprises commerciales d'État sont habilitées à importer du coton, à savoir :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chinatex.</li> <li>2. Beijing Jiuda Textile Corporation.</li> <li>3. Tianjin Textile Industrial Supply and Sale Company.</li> <li>4. Shanghai Textile Raw Materials Co. Ltd.</li> <li>5. China National Cotton Reserves Corporation.</li> <li>6. Xinjiang Nongken Import and Export Co. Ltd.</li> </ol>  |

### Chronologie des mesures adoptées et des événements organisés en rapport avec le contingentement des importations de coton

| Date              | Événement   |
|-------------------|---|
| 11 décembre 2001  | Publication par l'ancienne Commission du commerce extérieur du <i>Catalogue des marchandises soumises à des contingents tarifaires d'importation</i> .  |
| Début 2002        | Promulgation par l'ancienne <b>Commission nationale du développement et du plan (NDPC)</b> des <i>Mesures intérimaires pour l'administration des contingents d'importation de produits agricoles</i> , qui stipulaient que les contingents tarifaires d'importation de coton devaient être gérés par l'ancienne NDPC.   |
| 7 février 2002    | Publication par la <b>NDPC</b> des Quantités des contingents tarifaires d'importation, Conditions pour présenter une demande et principes suivis pour la répartition pour les produits agricoles clefs en 2002, qui établissaient le contingent tarifaire pour les importations de coton à 818 500 tonnes. Le contingent est divisé en deux parties, A et B, pour lesquelles les entreprises qui entrent dans l'une des catégories suivantes peuvent présenter une demande : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises commerciales d'État;</li> <li>• Entreprises centralisées associées à la gestion de la réserve nationale;</li> <li>• Entreprises ayant effectivement importé en commerce général en 2001;</li> <li>• Entreprises de textiles de coton dotées de plus de 50 000 broches.</li> </ul> |
| 9 août 2002       | Publication par la <b>NDPC</b> publie un Avis de redistribution du contingent tarifaire d'importation pour les principaux produits agricoles en 2002.   |
| 30 septembre 2002 | Publication par la <b>NDPC</b> des Quantités des contingents tarifaires d'importation, conditions pour présenter une demande et principes suivis pour la répartition pour les produits agricoles clefs en 2003, qui établissaient le contingent tarifaire pour les importations de coton à 856 250 tonnes.  |
| 2 janvier 2003    | Publication par la <b>NDPC</b> des contingents d'importation de produits agricoles 2003; le contingent tarifaire d'importation de coton était fixé à 856 250 tonnes.  |
| 28 mars 2003      | La China National Cotton Reserves Corporation (CNCRC) est officiellement enregistrée à Pékin. Entreprise financée par l'État approuvée par le Conseil d'État, la CNCRC est responsable de la gestion des réserves nationales de coton.  |
| 31 juillet 2003   | Publication conjointe par le Ministère du commerce et la <b>NDRC</b> des Mesures intérimaires pour l'administration des contingents tarifaires d'importation de produits agricoles (projet soumis à commentaires), qui stipulaient que les documents relatifs aux contingents tarifaires d'importation seraient gérés conjointement par le Ministère du commerce et la <b>NDRC</b> , et que le contingent tarifaire d'importation de coton serait diffusé par la <b>NDRC</b> . Elles supprimaient aussi la division en deux catégories (A et B) des certificats de contingent tarifaire et précisaient que les entreprises de transformation désireuses d'importer devraient présenter une licence professionnelle en plus du certificat de contingent tarifaire.   |
| 11 août 2003      | Publication par le Ministère du commerce et la <b>NDRC</b> d'un <i>Avis de redistribution du contingent tarifaire d'importation pour les principaux produits agricoles en 2003</i> .  |
| 27 septembre 2003 | Diffusion par le Ministère du commerce et la <b>NDRC</b> des <i>Mesures intérimaires pour l'administration des contingents tarifaires d'importation de produits agricoles</i> , confirmation des règlements contenus dans le projet soumis à commentaires, et décision de prolonger jusqu'à fin février de l'année suivante la période de validité du certificat de contingent tarifaire.   |

|                     |  |
|---------------------|--|
| 30 septembre 2003   | Publication par la NDRC des <i>Quantités des contingents tarifaires d'importation, conditions pour présenter une demande et principes suivis pour la répartition pour les céréales et le coton en 2004</i> , qui établissaient le contingent tarifaire pour les importations de coton à 894 000 tonnes. L'article 2 des conditions pour la présentation des demandes, "Entreprises centralisées associées à la gestion de la réserve nationale", a été supprimé. |
| Début novembre 2003 | La NDRC déclare qu'elle va accorder un contingent d'importation supplémentaire de 500 000 tonnes pour le coton, au taux de droit de 1%, avant le 31 décembre de cette année.   |
| 12 décembre 2003    | Publication par la NDRC d'un avis de prolongation de la période de validité des certificats de contingents tarifaires d'importation de coton 2003, du 31 décembre 2003 au 30 juin 2004.  |
| 30 décembre 2003    | La NDRC annonce que le contingent tarifaire d'importation de coton s'établirait à 894 000 tonnes pour 2004.  |
| Fin février 2004    | La NDRC accorde un contingent tarifaire d'importation de coton supplémentaire de 1 million de tonnes au taux de droit de 1%.   |
| 4 mars 2004         | Le million de tonnes supplémentaires de coton soumis à contingent est réparti entre les commissions économiques et commerciales concernées et les entreprises de textiles de coton.  |
| 11 août 2004        | Publication conjointe du Ministère du commerce et de la NDRC d'un <b>Avis de redistribution des contingents tarifaires d'importation pour les produits agricoles en 2004</b> .   |
| 30 septembre 2004   | Publication par la NDRC des <b>Quantités des contingents tarifaires d'importation, conditions pour présenter une demande et principes suivis pour la répartition pour les céréales et le coton en 2005</b> .   |
| 30 avril 2005       | Publication conjointe par la NDRC et l'Administration générale des douanes de Chine de l' <i>Avis relatif aux importations de coton hors contingent tarifaire 2005</i> , qui avance pour la première fois le concept de droits mobiles et qui accorde un contingent supplémentaire de 1,4 millions de tonnes de coton, en deux lots, hors contingent tarifaire.  |
| 22 juillet 2005     | Distribution par la NDRC des 700 000 tonnes du contingent d'importation de coton hors contingent tarifaire.  |
| 15 août 2005        | Publication par le Ministère du commerce et la NDRC d'un <i>Avis de redistribution des contingents tarifaires d'importation pour les principaux produits agricoles en 2005</i> .   |
| 13 septembre 2005   | Publication par la NDRC des <i>Quantités des contingents tarifaires d'importation, conditions pour présenter une demande et principes suivis pour la répartition pour les céréales et le coton en 2006</i> .   |
| 27 décembre 2005    | Promulgation par l'Administration générale des douanes du <i>Dispositif de droits mobiles 2006 pour le coton importé en dehors du contingent tarifaire</i> , qui relevait le prix avant droit du coton importé de CNY 10 029 la tonne à CNY 10 746 la tonne.   |
| 4 janvier 2006      | Distribution par la NDRC du contingent tarifaire d'importation de coton de 894 000 tonnes.   |
| 11 janvier 2006     | Attribution d'un contingent d'importation de coton supplémentaire de 1,5 millions de tonnes hors du contingent tarifaire.  |
| 6 avril 2006        | Wu Yi, Vice-Premier ministre du Conseil d'État, signe un contrat d'une valeur de \$E.-U. 4 milliards avec des entreprises américaines de Los Angeles, portant notamment sur 500 000 tonnes de coton américain, dont 200 000 tonnes distribuées aux cinq grandes entreprises d'État, et les 300 000 restantes destinées à la réserve nationale.   |



|                        |  |
|------------------------|--|
| 24 mai 2006            | Il a été montré que les 1,5 millions de tonnes du contingent d'importation de coton hors contingent tarifaire a été distribué en une fois.   |
| 5 juillet-31 août 2006 | Pour faciliter la vente de coton de Xinjiang, l'État a imposé une politique de vente liée fixant le ratio de coton importé dans le cadre du contingent et de coton de Xinjiang à 1:1.  |
| 18 septembre 2006      | Publication par la NDRC des <i>Quantités des contingents tarifaires d'importation, conditions pour présenter une demande et principes suivis pour la répartition pour les céréales et le coton en 2007</i> .   |
| 30 septembre 2006      | Le contingent d'importation de coton de 700 000 tonnes complété par l'achat de coton de Xinjiang à raison de 1:1 est distribué aux entreprises textiles concernées. La période de validité du certificat de contingent tarifaire s'achève au 31 décembre 2006.   |
| 28 décembre 2006       | Publication par la Commission des droits de douane du Conseil d'État du <i>Dispositif de mise en oeuvre des droits de douane 2007</i> , qui relève la limite de la taxe mobile sur le prix avant droit de CNY 10 746 la tonne à CNY 11 397 la tonne et élimine ce que l'on appelait le "CIF plancher pour le coton importé". Le taux de droit de référence initial de 5%–6% est relevé, et un système de droit mobile allant de 6% à 40% est instauré. |
| 31 décembre 2006       | La NDRC commence à répartir le contingent tarifaire d'importation de coton 2007 de 894 000 tonnes.   |

## Inde

### Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton

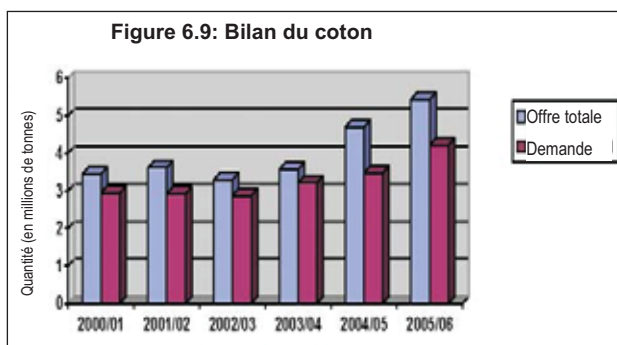
#### *Importance du coton pour le textile indien*

L'industrie textile indienne est essentiellement basée sur le coton. Contrairement à ce qui se passe à l'échelle mondiale, où 40% seulement des fibres consommées sont de coton, en Inde 60% des fibres consommées sont des fibres de coton. L'industrie textile de l'Inde est actuellement estimée à \$.-U. 47 milliards par an, et progresse au rythme de 20% par an. Depuis l'élimination progressive des contingents, les exportations indiennes ont connu une augmentation de 26% par rapport au total de \$.-U. 13 milliards de l'année précédente. Le moral est actuellement au beau fixe dans l'industrie textile.

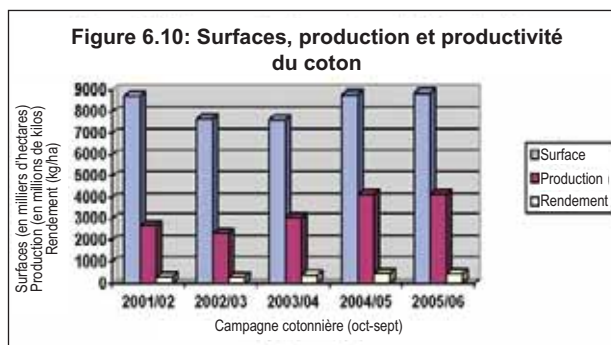
#### *Production nationale de coton*

L'Inde est le troisième plus gros producteur de coton au monde, mais sa productivité est parmi les plus faibles. La surface moyenne consacrée à la cotonculture a varié entre 8,7 millions d'hectares en 2001/02 et 8,8 millions d'hectares en 2005/06. Pendant la même période, la production est passée de 2,686 millions de tonnes à 4,148 millions de tonnes. Le rendement moyen du coton indien qui était de 307 kilos par hectare en 2001/02, s'est considérablement amélioré pour atteindre 468 kilos par hectare en 2005/06.

L'offre et la demande de coton, la surface plantée de cotonniers, la production et la productivité du coton en Inde au cours des cinq dernières années tels qu'estimés par le conseil consultatif du coton (Cotton Advisory Board) sont donnés dans les figures 6.9 et 6.10.



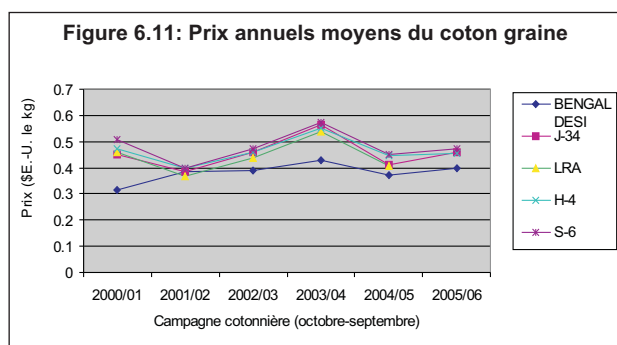
Source : Conseil consultatif du coton, Gouvernement indien.



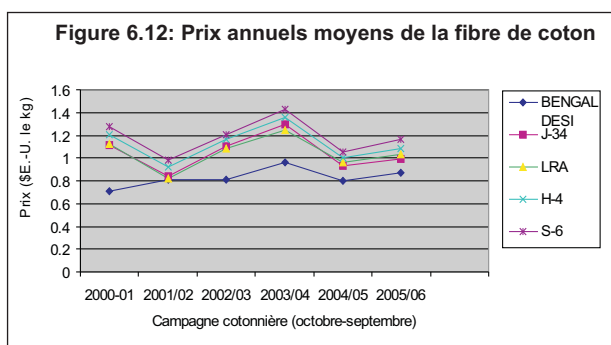
Source : Conseil consultatif du coton, Gouvernement indien.

### Le marché intérieur du coton

Le marché intérieur du coton est pleinement intégré au marché international depuis cinq ou six ans, et les prix intérieurs évoluent parallèlement aux prix internationaux. Avant 1997, les prix intérieurs du coton augmentaient légèrement chaque année mais restaient inférieurs aux prix internationaux. Toutefois, depuis 1997/98, la situation mondiale a changé, les prix internationaux ont plongé pour atteindre leur niveau le plus bas en 1999/00. Les prix mondiaux ont eu des retombées sur les prix intérieurs, et des importations massives ont été enregistrées pendant cette période, principalement à cause du prix. En 2004/05, encore une fois du fait d'une production mondiale record, les prix internationaux du coton ont dégringolé. Le même phénomène s'est produit sur le marché intérieur, le pays ayant récolté une quantité record de 4,15 millions de tonnes. À l'heure actuelle, les importations s'échelonnent entre 85 000 et 100 000 tonnes par an, sont limitées à du coton extra long, et ces importations pourraient bien continuer d'augmenter dans les années à venir. L'évolution des prix annuels moyens du coton graine et de la fibre de coton est donnée dans les figures 6.11 et 6.12.



Source : Conseil consultatif du coton, Gouvernement indien.

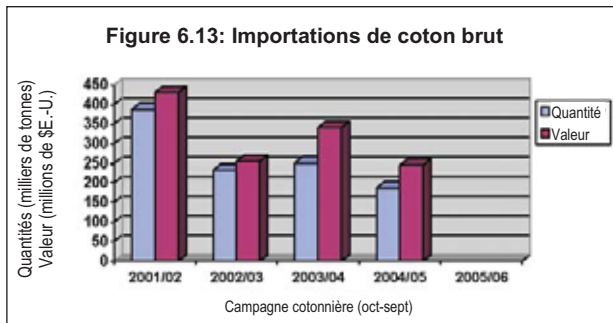


Source : Conseil consultatif du coton, Gouvernement indien.

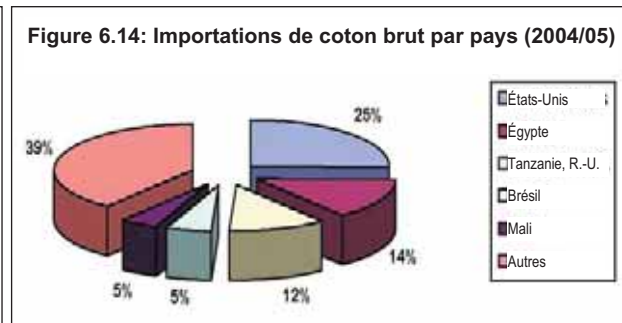
### Qualité du coton fournit par l'industrie nationale et à l'importation

La particularité de l'Inde est qu'elle produit plusieurs variétés de coton, de la fibre courte, de la fibre moyenne longue, de la fibre longue et de la fibre extra-longue (ELS), pour répondre aux exigences de qualité spécifiques de l'industrie textile nationale. Les principales variétés cultivées et commercialisées en Inde sont le Bengal Deshi, V-797, Jayadhar, Y-1, J-34 Saw Ginned, NHH-44, LRA, H-4/MECH 1, Shanker 6, Bunny/Brahma, MCU 5, DCH-32 et Suvin. En ce qui concerne les variétés ELS, du DCH-32, MCU-5/Surabhi, et Suvin sont cultivés en Inde. Si le pays est auto-suffisant en ce qui concerne les variétés de coton courantes, la production des variétés ELS reste insuffisante du fait d'une production fluctuante par rapport à l'augmentation de la consommation de coton ELS. Pour répondre aux besoins particuliers de variétés ELS, les usines textiles importent du coton, en particulier des États-Unis (Pima) et d'Égypte (Giza).

La production nationale ayant augmenté, les importations de coton ont reculé. Les importations de coton brut de 2001/02 à 2004/05, et les importations par pays pour l'année 2004/05 sont données dans les figures 6.13 et 6.14 respectivement.



Source : Direction générale des renseignements et des statistiques (DGCI&S), Gouvernement indien.



Source : Direction générale des renseignements et des statistiques (DGCI&S), Gouvernement indien.

## Offre et demande sur le marché intérieur

Les cotonculteurs vendent leurs produits sur des marchés dans le cadre d'un système ouvert d'enchères et d'offres reposant sur les pratiques en vigueur sur les différents marchés. Les principaux acheteurs sont des égreneurs locaux, des négociants et des commissionnaires, ainsi que des organismes publics tels la Cotton Corporation of India (CCI). Les producteurs sont libres de vendre leurs produits aux acheteurs susmentionnés, voire de ne pas vendre s'ils estiment que les prix sont trop bas. Le coton arrive d'octobre à avril/mai, avec un pic de décembre à février. La période de juin à septembre est une période creuse.

La demande de coton par l'industrie textile nationale est déterminante pour la stabilité des prix. La plupart des usines planifient leurs achats en fonction des différentes variétés de coton qu'elles doivent se procurer de diverses régions productrices. Si les acheteurs progressistes et riches peuvent se lancer dans une frénésie d'achats si les conditions du marché sont favorables, les usines plus modestes s'approvisionnent à court terme. La demande des usines se concentre normalement au milieu de la saison et diminue pendant la saison creuse.

### *Exigences particulières de qualité de l'industrie textile nationale*

L'Inde est le plus gros exportateur de fil de coton au monde, avec 23% des échanges commerciaux mondiaux. Les usines indiennes ont besoin de coton ELS pour produire des filés super fins de titre 60 et plus. La confection et les autres articles textiles exigent aussi des tissus fabriqués à partir de coton ELS. La production de coton ELS de l'Inde n'est de loin pas suffisante pour répondre aux besoins des usines textiles locales.

### Évolution des importations ces dernières années

Durant la période 1999/00 à 2002/03, l'Inde a beaucoup importé de coton, principalement pour des considérations financières. Les prix internationaux ont plongé en 1999/00, atteignant leur niveau le plus bas depuis 30 ans. Outre les importations motivées par le prix, la production nationale de coton n'était pas encourageante et les prix intérieurs étaient donc beaucoup plus élevés que les prix internationaux.

Avec l'amélioration significative de la production de coton ces dernières années, les tendances en matière d'importation et d'exportation se sont considérablement modifiées. Même une fois la demande croissante de l'industrie textile nationale, du coton reste disponible à l'exportation et, dans le

même temps, il n'y a pas d'importation pour des considérations purement financières. Les importations enregistrées concernent des qualités particulières de coton ELS destinés à compenser l'offre insuffisante sur le marché intérieur.

### *Analyse de la structure tarifaire à l'importation*

Le taux de droit appliqué (à la date de juillet 2006) sur le coton relevant de la ligne tarifaire 5201 : Coton non cardé ni peigné, est de 10%. Le taux de droit d'importation effectif, y compris le droit compensateur spécial (DCS) et la contribution à l'éducation (Education Cess) est de 14,8%. L'exemple ci-dessous montre comment le droit est calculé pour le coton brut importé.

|           |       |   |                |
|-----------|-------|---|----------------|
| Exemple : | i)    | Prix CIF du coton importé                     | \$E.-U. 100,00 |
|           | ii)   | Frais de débarquement (@ 1% de CIF)           | \$E.-U. 1,00   |
|           | iii)  | Coût débarqué ou valeur imposable [i) + ii)]  | \$E.-U. 101,00 |
|           | iv)   | Droit de douane de base @ 10% de iii)         | \$E.-U. 10,10  |
|           | v)    | DCS @ 4% de [iii) + iv)]                      | \$E.-U. 4,44   |
|           | vi)   | Contribution à l'éducation @ 2% de [iv) + v)] | \$E.-U. 0,29   |
|           | vii)  | Taux effectif [iv) + v) + vi)]                | \$E.-U. 14,83  |
|           | viii) | Prix d'importation final [i) + ii) + viii)]   | \$E.-U. 115,83 |

Le coton importé d'Afrique ne bénéficie actuellement d'aucun traitement tarifaire préférentiel.

## **Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur**

### *Procédure d'importation*

L'importation de produits de base, y compris de coton, en Inde est régie par la Loi sur le commerce extérieur (développement et réglementation) de 1992, les règles et ordonnances adoptées au titre de cette loi, et les dispositions de la politique de commerce extérieur. Le coton importé est subordonné aux mêmes lois, règles, ordonnances, réglementations, spécifications techniques, normes environnementales et de sécurité nationales que le coton produit dans le pays. Les importations de coton sont admises librement sur le marché indien. Des procédures d'importation standard, semblables à celles qui existent dans le reste du monde, sont en vigueur.

### *Réglementations à l'importation particulières*

Les agents de dédouanement et les transitaires doivent obtenir un certificat phytosanitaire standard tel celui reconnu par la Convention internationale pour la protection des végétaux. Un permis d'importer doit aussi être obtenu du Département indien de l'agriculture.

### *Procédures douanières*

En vertu de l'article 30 de la Loi douanière de 1962, l'importateur est tenu de présenter un Manifeste d'importation aux autorités douanières dans les 24 heures suivant l'arrivée de l'envoi de coton. Une fois la marchandise examinée et le droit à acquitter calculé par les autorités douanières, l'importateur procède au paiement. Le coton est dédouané par l'évaluateur en douanes uniquement une fois le droit acquitté.

### *Prescriptions relatives aux opérations de transit et au transport*

Les conteneurs de coton peuvent être livrés dans n'importe quel port ou dépôt en douane à l'intérieur du pays conformément aux souhaits du client. Ils peuvent aussi être déchargés directement dans les locaux de l'usine. À l'intérieur du pays, le coton est essentiellement transporté par camion. Aucune formalité supplémentaire n'est requise pour conduire le coton d'un État à l'autre.

### ***Conditionnement, commercialisation, étiquetage et pratiques commerciales nationales particulières***

Toutes les balles de coton sont traitées dans les usines d'égrenage et emballées dans de la toile de jute avec des liens en fer. La toile de jute est progressivement remplacée par de la toile de coton pour éviter toute contamination. Les balles sont pressées (leur poids et un poids standard de 170 kg la balle) et des marques sont apposées sur les balles immédiatement après pressage.

Les contrats sont négociés entre l'acheteur et le vendeur via différents modes de communication, y compris par téléphone et par communication par écrit, par télécopie ou courrier électronique, ainsi que dans le cadre de visites personnelles des représentants des usines aux égreneurs. Si la qualité ne correspond pas aux caractéristiques établies, des rabais sont accordés. Dans certains cas les parties peuvent recourir à l'arbitrage.

En Inde le commerce du coton reste une activité traditionnelle, des liens ancestraux liant encore la majorité des fournisseurs et des acheteurs. La plupart des achats se font à crédit, parfois même financés par les fournisseurs. D'une manière générale, les engagements sont honorés par les deux parties. Le marché du coton étant chaque année plus concurrentiel, les fournisseurs sont à présent soumis à de constantes pressions, se voient demander de respecter des paramètres de qualité et des calendriers de livraison s'ils veulent préserver leurs relations commerciales avec leurs clients.

### **Évolution attendue du marché**

La Indian Cotton Mills Federation (ICMF) prévoit que dans le sillage de l'abolition des contingents, l'Inde aura d'ici 2010 besoin de quelque 5,95 millions de tonnes de coton. L'industrie textile indienne aura besoin d'ici là d'importer 255 000 tonnes de coton à fibre extra longue (une quantité de loin supérieure à la production actuelle qui s'établissait à 44 200 tonnes en 2005/06). La production indienne de coton ELS est très inférieure aux besoins locaux. Les producteurs africains pourront dans les années à venir tirer parti de ces débouchés.

### **Le marché intérieur : aspects micro-économiques**

#### ***Différents acteurs sont présents sur le marché***

Parmi les différents acteurs présents sur le marché figurent des négociants, des commissionnaires et des égreneurs, dont la plupart font aussi le négoce de coton. De 85% à 90% du coton est commercialisé par le biais de ces intervenants sur le marché, lesquels s'approvisionnent en coton brut soit sur les places de marché, soit directement dans les villages, puis l'offrent aux usines. Tout au long de la campagne cotonnière, ces acteurs constituent aussi des stocks de différentes tailles, en fonction de leur évaluation de la demande, de l'offre ainsi que des prix escomptés. Les organismes d'État tels la Cotton Corporation of India (CCI) jouent aussi un rôle important de stabilisation des prix grâce à leurs interventions opportunes sur le marché.

Les commandes de coton importé des usines textiles utilisatrices passent par des vendeurs internationaux qui travaillent essentiellement par le biais d'agents indiens. Les usines importatrices se rendent rarement dans le pays d'origine lorsqu'elles achètent le coton; elles dépendent des agents qui assurent l'exécution des contrats, se chargent de la sélection du coton et des formalités d'expédition.

#### ***Contrats spécifiques sur coton***

Chaque marché a ses propres conditions générales. Les associations cotonnières locales appliquent leurs conditions générales en ce qui concerne les poids, les

modalités de paiement et les litiges qualité. Les modalités des contrats peuvent varier d'une transaction à l'autre en fonction de l'offre et de la demande sur le marché.

Les associations de négoce de coton telles la East India Cotton Association (EICA) utilisent des contrats types qui définissent les clauses de qualité, commerciales et techniques. Les parties aux échanges ont la possibilité d'utiliser des contrats standardisés pour les transactions et opérations commerciales sur coton. Dans la pratique, les balles de coton pressées sont vendues et achetées sur la base de contrats verbaux en commerce privé. Les contrats écrits sont la règle dans les organismes du secteur public.

À titre d'exemple, au titre des "Règles d'arbitrage" de l'EICA, toutes les parties désireuses de recourir à l'arbitrage de l'EICA devraient prévoir les clauses d'arbitrage suivantes dans leurs contrats ou accords :

*"Tout litige ou différend, quel qu'il soit, survenant entre les parties au présent contrat est réglé par arbitrage conformément aux Statuts et Règles d'arbitrage obligatoires de la East India Cotton Association. La décision ainsi rendue est contraignante pour les deux parties."*

Toute partie à un litige découlant d'une transaction sur coton et/ou d'un problème commercial en rapport avec le coton impliquant deux ou plusieurs parties en Inde ou ailleurs désireuses d'entamer une procédure d'arbitrage doit écrire au Secrétaire, East India Cotton Association (EICA) pour demander l'arbitrage. La requête présentée par écrite doit être accompagnée par un exposé des faits et des éléments à l'appui des allégations, copie du contrat et les honoraires à acquitter. L'Association désigne le ou les arbitres après en avoir informé les parties au litige. Le lieu d'arbitrage est l'Inde. Les parties peuvent aussi demander une procédure d'arbitrage accélérée pour obtenir une sentence dans un délai donné de un à deux mois ou dans tout autre délai ne dépassant pas trois mois. La sentence du tribunal arbitral est exécutoire. Le tribunal ne rend pas de sentence si les arguments du demandeur n'ont pas été communiqués au défendeur. Dès lors que plusieurs arbitres sont désignés, la sentence est adoptée à la majorité et considérée comme la décision du tribunal arbitral. Le tribunal est censé se prononcer dans un délai de trois mois à compter de la date d'ouverture de l'arbitrage, sous réserve des prorogations pouvant être accordées par le président de l'EICA. Les parties ont un droit de recours auprès du Conseil d'administration de l'Association, et ce dans un délai de 15 jours pour les parties à Mumbai, de 20 jours dans le cas où l'une des parties se trouve ailleurs en Inde, et de 30 jours dans le cas où l'une des parties se trouve à l'extérieur de l'Inde, à compter de la date de réception de la sentence et sous réserve du paiement des frais d'appel établis dans la liste des frais.

### ***Financement du coton et réglementation relative au paiement***

Les banques sont les principales sources de financement des égreneurs et des usines. L'essentiel du coton fournit aux usines textiles l'est à crédit (de 30 à 90 jours). Les usines textiles continuent d'effectuer des paiements sur des transactions passées et concluent aussi de nouvelles transactions pour approvisionnement futur. Nombre d'usines ayant une trésorerie abondante achètent du coton comptant, ce qui leur vaut des taux plus concurrentiels. En ce qui concerne les importations de coton, le paiement à l'exportateur passe par L/C.

### ***Achats électroniques et par le biais des TIC***

Cette industrie étant traditionnelle, l'utilisation du commerce électronique et des TIC ne sont pas encore très populaires dans la filière cotonnière. Plusieurs années s'écouleront avant que les entreprises indiennes commencent à s'approvisionner électroniquement.

### *Préférence des consommateurs pour certains types et mélanges de fibres*

Tous les types de coton pouvant être filés pour produire des titres 20 à 120 sont disponibles en Inde. Les acheteurs insistent essentiellement sur la qualité du coton et ses caractéristiques fondamentales. Leur préférence va indéniablement au coton exempt de contamination. On constate généralement que les consommateurs préfèrent les vêtements en coton aux vêtements en fibres synthétiques et synthétiques mélangées, les vêtements en coton étant plus confortables.

Les usines textiles consommatrices ont une préférence pour certains types de fibres en fonction du titrage du fil qu'elles vendent sur le marché intérieur ou international. À titre d'exemple, pour produire du fil 40, les usines utilisent des variétés de coton de différents groupes de fibres – 28 mm, 29 mm voire même 30 mm. Pour produire du fil de qualité pour l'exportation (titrage super fin de 60 et plus), les usines indiennes utilisent du coton ELS. D'autres caractéristiques de la fibre telles le micronaire, la résistance et le grade font aussi la différence dans le choix de telle ou telle variété.

### **Gros consommateurs nationaux**

Les études de cas portant sur les grosses usines de textiles de coton nationales indiquent qu'environ 75% des besoins de la plupart des grandes entreprises sont couverts dans le pays. Les grandes entreprises utilisent du coton importé pour les fils d'un titrage inférieur à 50. Le coton ELS est importé d'Égypte, des États-Unis, et parfois d'Afrique. Le portefeuille des produits des usines intégrées comprennent du denim, des tissus chemise, des tricots et d'autres tissus et vêtements. Le coton est directement acheté aux égreneurs par le biais de courtiers et d'organismes. Les exigences de qualité pour différentes variétés sont généralement définies par la plupart des entreprises avant le début de la saison d'achat, et les achats sont effectués en les gardant à l'esprit.

### *Leurs recommandations quant à la meilleure façon de pénétrer le marché intérieur du coton*

Les groupes textiles planifient leurs achats en tenant compte de la situation de l'offre et de la demande, de l'état d'esprit du marché, des prix escomptés, de la situation internationale et autres facteurs du même ordre. Les exportateurs internationaux désireux de vendre du coton aux usines indiennes doivent mettre sur pied un système leur permettant d'informer les usines des qualités et quantités de coton disponibles à la vente, à quelles conditions, etc., par le biais d'appels téléphoniques, de télécopies, de courriels, de sites web, etc., éventuellement suivis de visites personnelles aux usines. L'autre solution consiste à s'attacher les services d'agents à l'étranger et dans le pays, lesquels assureront la communication entre les parties. En dernière analyse, le négociant international réussira à pénétrer le marché indien si ses prix sont compétitifs. Les efforts déployés par les exportateurs avant la vente contribueront grandement à leur succès.

### **Marchés de niche possibles et groupes de produits à viser**

La production de coton biologique est particulièrement désorganisée en Inde, et il faudra un certain temps pour que les agriculteurs se fassent l'écho du concept de "coton biologique". La consommation de coton biologique est en augmentation en Inde, le marché progressant lentement mais sûrement depuis que l'Inde est considérée comme un grand centre de fabrication. Diverses marques internationales s'approvisionnent et fabriquent déjà dans le pays, de sorte qu'il ne fait aucun doute que la consommation de coton biologique va augmenter pendant les années à venir. Étant donné que la demande mondiale

de textiles respectueux de l'environnement ne cesse de croître, la demande de coton biologique en Inde va selon toute vraisemblance augmenter pour répondre aux besoins en matière première.

### **Dispositifs nationaux de soutien existants**

À l'heure actuelle, les usines de coton et les négociants peuvent importer du coton d'où qu'ils veulent. Les PMA africains exportateurs de coton ne bénéficient d'aucune préférence particulière en Inde.

L'Inde est convenue d'accorder un accès en franchise de droit et sans contingents aux PMA d'ici 2008 au titre de la Déclaration ministérielle de Hong Kong de l'OMC. Les cotonculteurs africains pourront bénéficier de cet accès dès lors que l'annonce aura été faite par le Gouvernement de l'Inde.

### **Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination de l'Inde**

Les producteurs de coton africains doivent bien connaître les exigences des importateurs de coton indiens. Ils doivent connaître des données importantes telles la qualité et la quantité de filés de coton produits, les prix intérieurs par qualité, ainsi que la demande de fil de coton et de produits textiles pour le marché intérieur et les marchés d'exportation. Tous ces facteurs ont une incidence notable sur les décisions d'achat des entreprises indiennes. Il est également très utile aux fournisseurs de coton de connaître la gamme de produits des principaux consommateurs de coton sur le marché indien.

Les consommateurs indiens, notamment les fabricants de filés qui travaillent à l'exportation, les fabricants de vêtements, les tisserands et les filateurs recherchent des fibres de qualité régulière. Les grandes entreprises indiennes sont prêtes à payer davantage pour obtenir du coton extra long auprès d'exportateurs de PMA, pour autant que le coton fourni soit exempt de contamination.

Les exportateurs des PMA doivent aussi avoir une assez bonne idée des variétés de coton produites en Inde ainsi que des variétés importées d'autres gros fournisseurs. En Inde, le cycle de production du coton commence en octobre, le pic d'arrivage du coton allant de décembre à février sur le marché intérieur. Les cotonculteurs des PMA devraient viser la période de juin à septembre, des mois creux en termes d'arrivée de coton.

Les entreprises nationales ne font pas la différence entre les fournisseurs étrangers et indiens pour autant qu'elles obtiennent du coton de qualité qui corresponde à leurs exigences à un prix compétitif. Un fournisseur étranger peut vendre du coton aux usines indiennes directement ou par le biais d'agents en Inde, mais les commandes seront décrochées si le prix est compétitif. Des talents de négociateur et une connaissance des circuits de distribution indiens sont d'autres qualités importantes pour pénétrer de nouveaux marchés.

---

## **Indonésie**

### **L'industrie textile indonésienne : vue macro**

L'industrie textile indonésienne est une des industries les plus anciennes et les plus stratégiques du pays et contribue largement à la croissance nationale. Environ 1,8 millions de personnes sont directement employées par l'industrie textile, et quelque 3,7 millions le sont indirectement.



L'Indonésie est un intervenant de poids dans l'industrie du textile et du vêtement d'Asie. Selon le Ministère de l'industrie, la valeur de la production de textiles était estimée à IDR 125 000 milliards (\$E.-U. 18,7 millions) en 2005. La valeur des exportations de textiles et de produits textiles atteignait \$E.-U. 8,6 milliards en 2005, faisant de l'Indonésie le onzième plus gros exportateur de textiles au monde. L'Indonésie, pays producteur de pétrole, abrite quelques-uns parmi les plus gros fabricants mondiaux de fibres synthétiques.

La production nationale de coton n'est guère significative au plan commercial et est en baisse. L'industrie textile indonésienne est donc presque entièrement dépendante du coton importé pour satisfaire ses besoins sur le marché intérieur et sur les marchés d'exportation.

## **Offre et demande sur le marché intérieur**

### *Production nationale de coton*

En dépit de ses vastes étendues de terre, l'Indonésie n'est pas particulièrement propice à la culture commerciale du coton. Bien que la terre soit naturellement fertile, les conditions climatiques ne sont pas adaptées au coton.

La production de coton dans le pays stagne à des niveaux très bas sans aucune commune mesure avec les besoins des filateurs locaux. Cette situation est essentiellement due aux conditions climatiques et au sol, ainsi qu'aux préférences des agriculteurs pour d'autres cultures à plus haut rendement, offrant des bénéfices plus importants et dont le cycle végétatif est plus court.

Les rendements moyens du coton restent faibles et ne devraient selon toute vraisemblance pas progresser en l'absence de nouvelles technologies. Aucun effort particulier n'a été déployé pour accroître les rendements ou réintroduire le coton biotech depuis l'interruption en 2002 de sa production commerciale qui s'était avérée non viable.

La production de coton du pays représente moins de 2% de la demande. La surface cultivée est estimée à 10 000 hectares et la production à quelque 6 000–7 000 tonnes de coton fibre. Les principales régions productrices du pays sont la Sulawesi Sud, le centre et l'est de Java et le Nusa Tenggara occidental.

### *Le secteur indonésien de la filature*

La capacité de filature totale de l'Indonésie est d'environ 7,8 millions de broches, dont 45% environ sont utilisées pour produire des filés de coton ou des filés mélangés. Les usines indonésiennes produisent principalement des fils de titrage inférieur (de 10 à 45) et une très petite quantité de fils de titrage plus fin (60 à 80). Environ 60% des filés produits sont directement exportés à travers le monde, le reste étant transformé en tissus et en vêtements destinés au marché intérieur et aux marchés d'exportation.

Les usines indonésiennes tournent à 70% de leur capacité. Un tiers environ de l'équipement de filature et deux-tiers de la capacité totale de tissage auraient plus de 20 ans d'âge. Les entreprises qui ont récemment investi et modernisé leurs usines fonctionnent quant-à elles pour ainsi dire à plein régime.

Les machines anciennes consomment davantage d'énergie et sont moins productives que les machines plus récentes des pays concurrents. La main-d'œuvre de l'industrie textile indonésienne est mieux payée mais est moins productive que celle d'autres pays d'Asie exportateurs de textiles et le coût de l'électricité est relativement élevé.

Les prêts bancaires sont relativement difficiles à obtenir, en particulier dans l'industrie des textiles et des vêtements, du fait de la situation dans laquelle se trouve actuellement le marché mondial et parce que les usines indonésiennes sont moins compétitives que leurs homologues d'autres pays.

Le marché intérieur des textiles et des vêtements de production locale rétrécit du fait de la concurrence acharnée que leur opposent les produits importés meilleur marché. La contrebande des produits textiles d'importation et les vêtements de deuxième main constituent un problème de taille pour les fabricants de textiles indonésiens.

La consommation de coton par les usines a enregistré une augmentation rapide, passant de 100 000 tonnes en 1980 à environ 480 000 tonnes depuis le milieu des années 90.

L'Indonésie est exportateur net de fil de coton et de tissu de coton. En 2005, l'Indonésie a exporté 98 000 tonnes de fil de coton (principalement vers Hong Kong (Chine), le Japon et la République de Corée) et en a importé 24 000 tonnes, dont 10 000 tonnes du Pakistan. L'Indonésie a exporté 490 000 tonnes de tissu de coton et en a importé 123 000 tonnes en 2005.

### *Demande future*

En mars 2007, afin d'améliorer le rapport coût-efficacité et la compétitivité de l'industrie textile, le Gouvernement indonésien a adopté un règlement destiné à soutenir les fabricants de textiles prêts à moderniser leur équipement. Les entreprises se verront rembourser 11% du coût des machines achetées, à concurrence de IDR 5 milliards (\$E.-U. 925 000).

La consommation de coton par les usines devrait rester malgré tout stable et se maintenir à environ 480 000 tonnes du fait des contraintes décrites plus haut.

## **Importations de coton en Indonésie**

L'Indonésie est le troisième plus gros importateur de coton derrière la Chine et la Turquie. Les statistiques officielles disponibles révèlent que les importations de coton en Indonésie sont restées stables, autour de 450 000 tonnes de 2004 à 2006, contre 523 000 tonnes en 2003 et 625 000 tonnes en 2002. En 2006 l'Indonésie a importé du coton pour une valeur estimée à \$E.-U. 620 millions.

L'Indonésie s'approvisionne en coton brut dans le monde entier. Les statistiques révèlent que les 20 premiers fournisseurs représentent environ 90% des importations nationale. L'Australie a toujours été le principal fournisseur de coton, jusqu'en 2002, avec une part de marché proche de 40%. Cependant, la sécheresse qui a frappé l'Australie a entraîné une diminution de son offre à l'exportation et une augmentation des importations en provenance des États-Unis. En 2006, les États-Unis représentaient 34% des importations indonésiennes, et l'Australie 20%. Les importations en provenance d'Inde s'élevaient à 9% en 2006, dépassant celles du Brésil (8%). Douze pays d'Afrique se trouvaient dans le top 20 des fournisseurs en 2006, avec l'Ouzbékistan, la République arabe syrienne, le Pakistan et le Mexique.

**Tableau 6.4 Importations de coton de l'Indonésie, par pays d'origine, 2002–2006 (en kg de fibre)**

| Pays                           | 2002               | 2003               | 2004               | 2005               | 2006               |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| États-Unis                     | 197 803 383        | 182 859 091        | 142 642 590        | 180 605 223        | 159 300 815        |
| Australie                      | 240 138 695        | 168 037 576        | 89 736 123         | 84 495 389         | 92 326 159         |
| Inde                           | 355 683            | 767 749            | 12 455 996         | 8 030 489          | 42 595 872         |
| Brésil                         | 10 613 723         | 8 957 019          | 40 021 738         | 40 377 947         | 36 625 894         |
| Afrique du Sud                 | 12 130 173         | 8 789 890          | 24 095 072         | 10 402 034         | 15 522 121         |
| Burkina Faso                   | 4 025 729          | 3 530 743          | 7 017 805          | 7 290 757          | 9 720 313          |
| Côte d'Ivoire                  | 22 640 317         | 13 056 324         | 10 187 084         | 8 056 086          | 7 633 668          |
| Ouzbékistan                    | 2 099 741          | 2 622 452          | 2 061 121          | 8 907 716          | 7 236 541          |
| Mali                           | 3 991 499          | 3 996 496          | 5 886 983          | 6 217 750          | 7 438 422          |
| République-Unie de Tanzanie    | 5 158 207          | 9 372 254          | 8 031 969          | 6 823 585          | 7 314 319          |
| Mozambique                     | 1 502 013          | 2 085 436          | 1 796 326          | 1 911 888          | 6 324 504          |
| République centrafricaine      | 3 472 795          | 7 263 367          | 5 485 189          | 5 328 035          | 5 889 703          |
| Pakistan                       | 10 955 003         | 8 552 156          | 12 718 268         | 11 845 627         | 6 191 678          |
| Zimbabwe                       | 392 269            | 583 460            | 7 592 003          | 4 032 765          | 5 170 686          |
| République arabe syrienne      | 15 458 237         | 6 439 335          | 4 943 992          | 10 195 240         | 5 279 658          |
| Mexique                        | 3 417 167          | 3 422 535          | 2 580 044          | 1 630 404          | 4 850 100          |
| Cameroun                       | 2 068 123          | 1 988 609          | 6 014 433          | 3 073 837          | 4 740 282          |
| Ouganda                        | 1 007 884          | 2 762 572          | 2 894 905          | 7 052 953          | 3 779 152          |
| Malawi                         |                    |                    |                    | 924 410            | 3 546 030          |
| Togo                           | 4 564 033          | 4 952 987          | 7 956 083          | 8 073 825          | 3 159 974          |
| <b>Sous-total</b>              | <b>541 794 674</b> | <b>440 040 051</b> | <b>394 117 724</b> | <b>415 275 960</b> | <b>434 645 891</b> |
| <i>Autres pays</i>             | <i>83 357 740</i>  | <i>83 083 696</i>  | <i>54 572 344</i>  | <i>40 108 497</i>  | <i>28 559 353</i>  |
| <b>Total importations (kg)</b> | <b>625 152 414</b> | <b>523 123 747</b> | <b>448 690 068</b> | <b>455 384 457</b> | <b>463 205 244</b> |
| <b>Valeur totale (\$E.-U.)</b> | <b>704 791 994</b> | <b>644 482 877</b> | <b>679 914 018</b> | <b>576 003 602</b> | <b>619 894 876</b> |

Source : Ministère de l'industrie et du commerce, Indonésie.

### *Exigences de qualité particulières de l'industrie textile nationale*

L'Indonésie consomme et importe une large gamme de cotons écrus, de fibre courte à fibre extra longue. L'essentiel est importations concerne du coton d'une longueur de fibre allant de 1" à 1-1/8".

Le coton est vendu sur la base du classement par l'USDA à partir de la notation des propriétés de la fibre [longueur, résistance, uniformité, allongement, brillance et maturité (micronaire)], et dans différents grades tels good middling et strict middling.

### **Procédures d'importation du coton en Indonésie**

Tous les utilisateurs, tels les usines et les transformateurs en fil destiné à l'exportation, peuvent librement importer du coton brut. Aucune procédure ou obstacles non tarifaire ne vient entraver la croissance de ce secteur.

Aucun droit de douane n'est prélevé sur le coton brut à l'exception de la TVA, qui est ajustée en fonction des autres obligations fiscales de l'entreprise. Étant donné que l'importation se fait en franchise de droits, les traitements préférentiels ou les droits différentiels généralement utilisés pour améliorer les

volumes d'échanges, pourraient ne pas être applicables. En janvier 2007, le Gouvernement indonésien a publié un règlement qui supprimait la TVA de 10% prélevée sur certains produits agricoles de base, dont le coton.

Contrairement à d'autres pays d'Asie, le gouvernement n'accorde pas de mesures d'incitations à l'exportation aux filatures indonésiennes locales.

### ***Principaux chargeurs/shippers de coton***

Les entreprises textiles importent principalement par le biais de sociétés de négoce internationales. Ces négociants ont des représentants ou des agents dans le pays. Les acheteurs indonésiens préfèrent instaurer des relations à long terme avec quelques agents qui représentent des sociétés de négoce réputées dans plusieurs pays exportateurs.

Parce qu'ils dépendent de la fibre de coton importée, tous les principaux intervenants de la filière cotonnière à l'échelle mondiale sont représentés en Indonésie et son marché est devenu très compétitif. Des entreprises de premier ordre telles Dunavant, Cargill, Allenberg, Reinhart, Volkart, CDI, Copaco, sont actives, tout comme les grandes sociétés de négoce japonaises que sont Marubeni, Nichimen et Toyo.

De manière assez surprenante, certains chargeurs sont représentés par deux ou trois agents, ce qui crée des tensions et une guerre des prix entre agents représentant le même négociant.

### **Pratiques de vente**

Les prix sont dictés par le marché international. Les agents envoient les cours quotidiens aux usines; celles-ci comparent les prix des différents agents et font une offre en fonction du prix, de leur relation passée avec l'agent, des conditions de paiement, etc. Le paiement se fait généralement par L/C à vue, ou moyennant le versement anticipé d'une somme donnée plus le reste par virement. Le paiement peut être organisé de différentes manières selon que l'acheteur et le vendeur se connaissent et se font confiance. L'offre de l'acheteur est transmise au négociant et, au terme de négociations, un accord est trouvé qui sera exécuté dans le respect des conditions établies.

Outre les ventes à terme ferme à prix fixe, le coton peut aussi être vendu sur la base d'options à terme (pour expédition différée) sur le marché de New York.

Les importateurs indonésiens suivent généralement les règles et contrats de la International Cotton Association (ICA).

### **Recommandations aux exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination de l'Indonésie**

La clé du succès réside ici dans la qualité et la régularité de la qualité. Le coton africain représente actuellement 18% de la consommation en Indonésie. Pour que ce chiffre progresse, la première chose à faire est de s'assurer que les paramètres de qualité sont semblables à ceux des cotons d'Australie et des États-Unis largement utilisés en Asie. La régularité de la qualité doit aussi être assurée pour toutes les balles et tous les envois.

En règle générale, les qualités de coton de différentes régions d'Afrique sont plus limitées que dans d'autres pays qui offrent une large gamme de cotons (de cotons à fibre courte à coton à fibre extra longue). Les cotons africains se limitent essentiellement à des mélanges pour filature à anneaux 30–40 (ne

conviennent pas pour la filature à bouts libérés), des soies courtes et des soies super fines pour filature à anneaux 30–40 mélangées à du coton australien Andy et à de l'américain Fibermax (largement utilisés en Indonésie).

Le coton africain est victime d'une contamination extérieure des balles de coton qui entraîne énormément de recours et de plaintes. Il est à cet égard considéré comme très inférieur aux cotons en provenance de pays développés tels l'Australie et les États-Unis. Le coton d'autres pays en développement tels la Chine et le Brésil est mieux considéré sur ce plan. Malheureusement, cette forte contamination des cotons africains, dont les caractéristiques de qualité sont par ailleurs comparables à celles des origines australiennes et américaines, sape leur compétitivité sur le marché indonésien.

L'amélioration des caractéristiques de la fibre en termes de charge, de miellat, de collage et de contamination aiderait les cotons africains à rester compétitifs par rapport à leurs concurrents.

De l'avis des filateurs indonésiens, des améliorations dans les cinq domaines suivants sont nécessaires pour améliorer la part de marché des cotons africains :

- **Évaluation par instruments.** Les cotons africains sont vendus sur types – des types généralement nationaux – plutôt que sur description. Les utilisateurs actuels sur le marché international ont besoin d'une description concrète et de résultats d'évaluation par instruments, comme en fournissent les pays développés tels que les États-Unis et l'Australie. Les résultats des évaluations par instruments sont précis et fiables, ils ne laissent pas la place à la moindre subjectivité dans la détermination du grade et le classement. Si toutes les balles sont testées et que les données sont communiquées à tous les maillons de la chaîne, les évaluations par instruments donnent confiance à l'utilisateur final qui sait que les balles ont été correctement testées et classées. Les résultats des évaluations par instruments permettent aux filateurs d'utiliser le coton avec efficacité à un prix minimum. L'utilisation efficace du coton par les filateurs permettrait, par voie de conséquence, d'accroître la demande de coton. Qui plus est, les évaluations par instruments aideraient les sélectionneurs de semences et les cotonculteurs à suivre l'évolution de la qualité de différentes origines.
- **Respect des calendriers d'expédition.** Il est important que les expéditions parviennent aux utilisateurs finaux en temps voulu. Les exportations de coton africain souffrent de l'insuffisance des infrastructures de transport terrestre entre les usines d'égrenage et les ports, du manque d'infrastructures portuaires et de stabilité politique.
- **Avaries terrestres.** Bien souvent les balles en provenance d'Afrique arrivent avariées suite à un mauvais stockage et une mauvaise manutention. Les dommages causés par l'eau, les souillures par la latérite et la poussière, la présence d'huile, les balles noircies en surface et les balles dont l'habillage est déchiré sont autant de problèmes fréquemment rencontrés par les filateurs indonésiens dans les balles d'Afrique.
- **Compétitivité du prix.** Il est important de veiller à la compétitivité des prix par rapport à ceux d'autres pays en développement tels le Brésil et l'Inde.
- **Dispositifs d'achat spot en Indonésie.** Pour accroître la consommation de coton africain en Indonésie, des installations de stockage de différentes origines africaines pourraient être mises à la disposition des utilisateurs finaux pour permettre les achats spot.

Si les mesures qui s'imposent étaient prises pour corriger les problèmes de qualité et de commercialisation susmentionnés, les exportations de coton africain pourraient considérablement augmenter en Indonésie.

## Pakistan

### Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton

#### *Importance du coton dans l'économie pakistanaise*

Le coton et les produits à base de coton représentent 61% des recettes à l'exportation du Pakistan. Les textiles sont liés à la croissance économique du pays. La consommation de coton au augmenté de 5,7% ces cinq dernières années, alors que le taux de croissance économique s'établissait à 7%.

Le Pakistan se place au troisième rang des pays d'Asie en termes de capacité de filature avec plus de 10 millions de broches et 200 000 de rotors. Se fondant sur l'expansion passée de l'industrie textile, la All Pakistan Textile Mills Association (APTMA) prévoit que d'ici 2010 la capacité de filature devrait passer à 15 millions de broches et les exportations de textiles atteindre \$E.-U. 15,5 milliards. Selon l'APTMA, la consommation de fibres s'élève actuellement à 2,4 millions de tonnes, dont 1,9 millions de tonnes de fibre de coton et 0,5 millions de tonnes de fibres synthétiques, la proportion de fibres mélangées étant de 79/21 contre une proportion mondiale de 40/60.

D'ici 2015 la production locale de coton devrait vraisemblablement passer à 3,5 millions de tonnes. L'APTMA estime que d'ici là les besoins en coton brut de l'industrie textile atteindront 3,4 millions de tonnes (66% de soies moyennes, 26% de soies longues, et 8% de soies extra longues. Les besoins en soies longues et extra longues sont couverts par le coton importé, ce qui fait du Pakistan un marché potentiel pour les exportateurs de ces types de coton. Le tableau 6.5 contient le détail de la Vision Textile 2010 de l'APTMA.

|                                     | Taille                      | Production                      | Exportations (\$E.-U. '000) | Taille   | Production                      | Exportations (\$E.-U. '000) |
|-------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------------|--|---------------------------------|-----------------------------|
| Fibres synthétiques                 |                             | 635 000 tonnes                  |                             |  | 1 000 000 tonnes                | –                           |
| Filature                            | 10 millions de broches      | 1 900 000 tonnes de filés       | 1 176 449                   | 15 millions de broches                                   | 2 900 000 tonnes de filés       | 600 000                     |
| Tissage                             | 27 000 métiers sans navette | 5 600 millions de mètres carrés | 1 765 486                   | 50 000 métiers sans navette<br>300 000 métiers standards | 8 500 millions de mètres carrés | 800 000                     |
|                                     | 225 000 métiers standards   |                                 |                             |  |                                 |                             |
| Linge de lit                        |                             |                                 | 1 388 350                   |  |                                 | 3 000 000                   |
| Tricot                              | 21 000 machines à tricoter  | 350 millions de pièces          | 1 471 426                   | 38 000 machines à tricoter                               | 650 millions de pièces          | 2 600 000                   |
| Confection                          | 450 000 machines            | 650 millions de pièces          | 1 003 499                   | 670 000 machines   | 940 millions de pièces          | 2 500 000                   |
| Finissage                           |                             | 4 800 millions de mètres carrés |                             |  | 7 500 millions de mètres carrés | 2 500 000                   |
| Autres                              |                             |                                 |                             |  |                                 | 3 500 000                   |
| <b>Total exportaciones textiles</b> |                             |                                 |                             |  |                                 | <b>15 500 000</b>           |

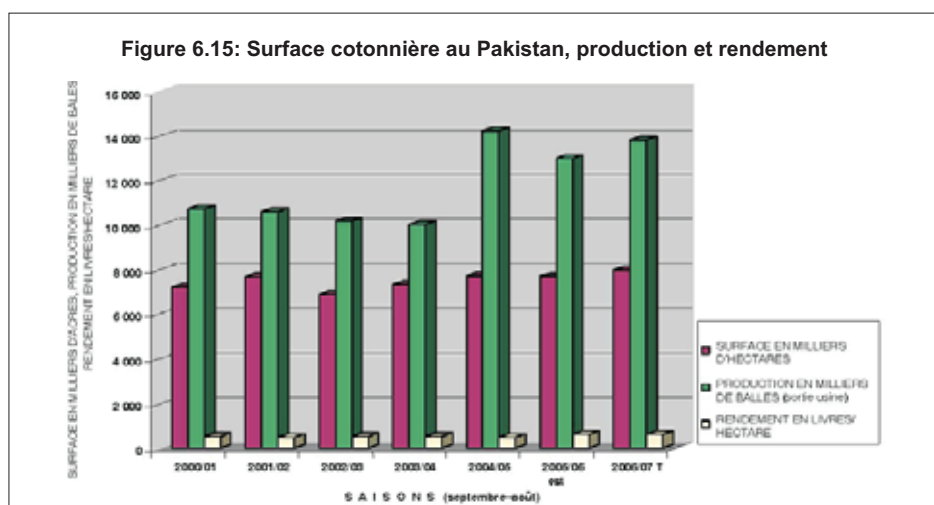
Source : All Pakistan Textile Mills Association.

La diminution des exportations des secteurs de la filature et du tissage est compensée par une augmentation notable des secteurs à valeur ajoutée tels ceux du linge de lit, du tricot, des vêtements de confection et du finissage. Le gouvernement aide l'industrie à se diversifier et à se tourner vers des exportations à plus forte valeur ajoutée.

### *Production nationale*

Le coton est cultivé dans deux provinces : le Punjab (79%) et Sindh (20%). Des quantités négligeables sont produites dans les deux provinces restantes, la Province de la frontière du nord-ouest (NWFP) et le Balouchistan.

La production de coton depuis 2000 est donnée à la figure 6.15.



Source : Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et du bétail, Gouvernement du Pakistan.

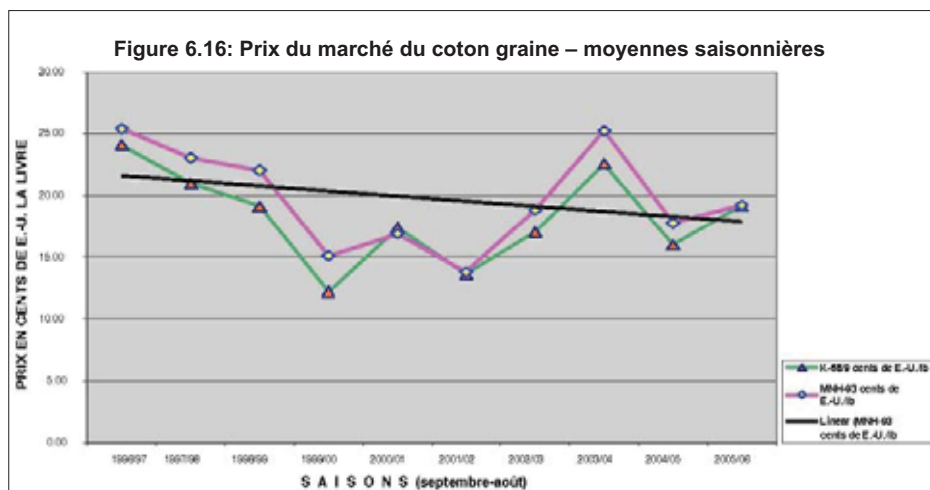
Note : T = Objectif

En 2005/06, le Pakistan était le quatrième producteur de coton au monde et le troisième consommateur de coton au monde, avec des parts de 8,5% et 9,6% respectivement. La production et les exportations de fil de coton se classent en deuxième et première position avec des parts de marché de 8,9% et 23,8%, alors que la production et les exportations de tissu de coton se situent en deuxième et quatrième position avec des parts de marché de 14,7% et 11,0% respectivement.

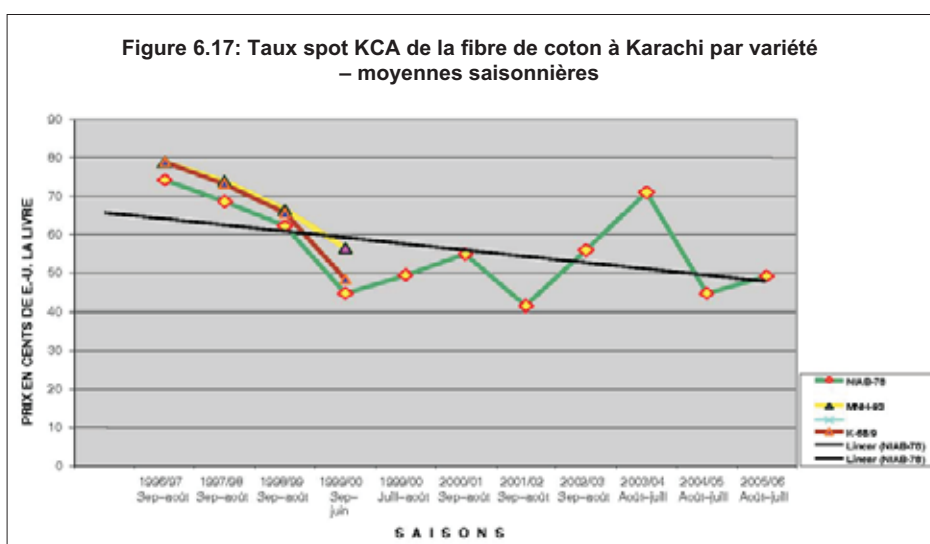
### *Taille du marché et prix*

Il existe une corrélation positive entre les prix intérieurs et les prix internationaux (coefficient de 0,9), et le bénéfice dégagé par les prix internationaux est répercuté sur le cotonculteur. Avant 1999/2000, les prix du coton graine et de la fibre de coton étaient déterminés sur la base de la variété. Néanmoins, depuis 2000, le prix local est fixé en fonction du grade, tel qu'approuvé par le Pakistan Cotton Standards Institute.

Pour aider les cotonculteurs, le gouvernement fixe chaque année un prix minimum garanti pour le coton graine. Bien que les prix du coton graine aient toujours été supérieurs au prix minimum, ils ont évolué en dents de scie. Après avoir atteint un pic en 2003/04, les prix ont fléchi en 2004/05 du fait d'une production record sur le marché intérieur et international. Les importations massives ont aussi tiré les prix vers le bas. Le prix du coton graine et de la fibre de coton sont donnés à la figure 6.16 et à la figure 6.17.



Source : Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et du bétail.  
 Les prix à partir de 2000/01 concernent le Grade 3 de base d'une longueur de fibre de 1-1/32".



Source : Karachi Cotton Association.  
 Les prix à partir de 2000/01 concernent le Grade 3 de base d'une longueur de fibre de 1-1/32", micronaire de 3,8-4,9 NCL.

### Qualités de coton fournies par l'industrie nationale et à l'étranger

La production locale concerne essentiellement des fibres de soie moyenne et moyenne longue d'une longueur maximale de 29,8 mm, et satisfait 85% des besoins des usines. En 2004, le CIM-707 a été lancé, d'une longueur de soie de 32,2 mm, d'un micronaire de 4,2 et d'une résistance (tpsi) de 97,5, mais sa production est modeste. Du coton à soie longue et extra longue est importé pour produire des fils de titre plus élevé destinés à l'exportation. Du coton à soie moyenne est importé lorsque l'offre est insuffisante sur le marché local.

Les principales variétés commerciales cultivées et commercialisées sont le CIM-446, le CIM-496, le FH-1000, le BH-160, le NIAB-999, le NIAD-111 et l'ALSEEMI-151. Les cotonculteurs sont tout disposés à améliorer le micronaire et la résistance en plus d'accroître la longueur de soie pour permettre aux usines textiles de produire du fil de titre plus élevé à partir de coton local.



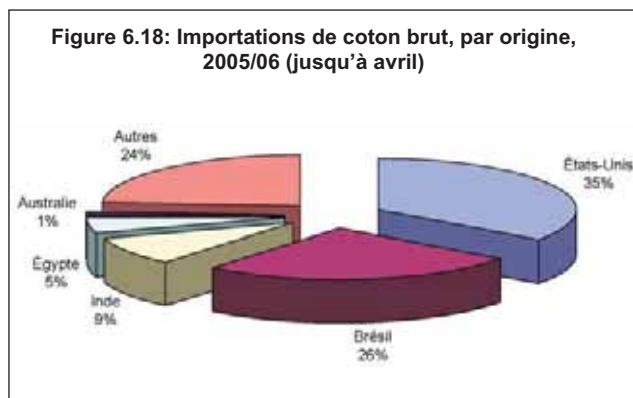
### Offre et demande sur le marché intérieur

L'offre et la distribution de coton ont progressé au cours des cinq dernières années du fait de l'augmentation de la production, de la consommation et des importations. La production et la consommation ont été estimées à 2,2 millions de tonnes en 2005/06 et les importations à 390 000 tonnes. Alors que la

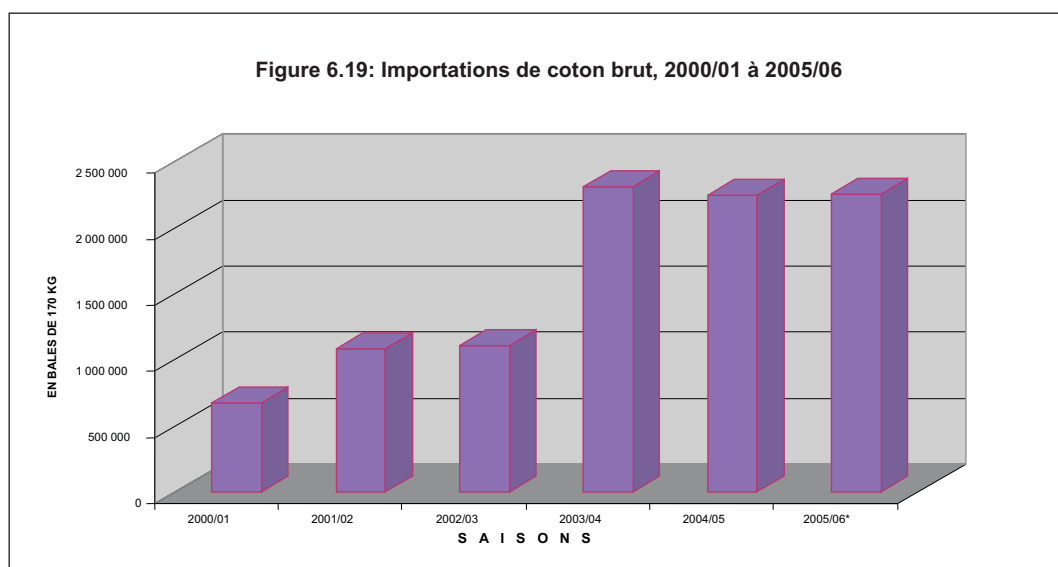
production et la consommation augmentaient de 22,5% et 23,5% respectivement au cours des cinq dernières années, les importations augmentaient de 109% sur la même période. En 2005/06, l'essentiel des importations provenait des États-Unis, du Brésil, d'Inde, d'Égypte et d'Australie, comme le montre la figure 6.18. Le coton qui entre au Pakistan provient de 95 pays. Entre 2002 et 2005, le Pakistan était le plus gros acheteur de coton Pima des États-Unis. En 2005/06, le Pakistan était le plus gros acheteur de variétés égyptiennes à soie longue et extra longue. Les filateurs pakistanais importent aussi des cotons africains, principalement d'Angola, du Botswana, du Ghana, du Maroc, du Niger, du Mali, du Mozambique, du Bénin, de Côte

d'Ivoire, du Burkina Faso et du Togo. Les qualités importées vont du strict low middling au middling. Les données relatives aux expéditions du Bureau fédéral de la statistique indiquent que les importations en provenance d'Afrique de l'ouest se sont considérablement ralenties.

Les importations (principalement de coton à soie longue) ont également progressé ces cinq dernières années comme le montre la figure 6.19. Le tableau 6.6 (voir page 313) contient une vue d'ensemble de l'offre et de la consommation de coton.



Source : Bureau fédéral de la statistique.



Source : Bureau fédéral de la statistique.

\* Estimations.

## Analyse de la structure tarifaire des importations

### *Structure tarifaire*

En vertu de l'Ordonnance sur la politique d'importation de 2006, le coton brut ni cardé ni peigné est exempté de droits de douane et de la taxe sur les ventes. Les droits acquittés par le filateur entre le port et l'entrepôt s'élèvent à 3,32% du prix d'importation C&F, comme illustré ci-dessous :

|   | Cents des États-Unis le kilo |
|---|------------------------------|
| i) Soit un prix C&F pour le coton importé de  | 100,00                       |
| ii) Frais d'assurance de 0,20% de la valeur de facture payés à la compagnie maritime                        | 0,20                         |
| iii) Frais de fumigation de Rs. 20 par balle de 220 kg  | 0,15                         |
| iv) Frais de l'ETO (Bureau de la taxation et des droits d'accise) de 0,5% de la valeur de facture           | 0,50                         |
| v) Frais de manutention au terminal de Rs. 8 500 par conteneur de 80 bales, soit 17 600 kg                  | 0,79                         |
| vi) Droits de quai du Karachi Port Trust de Rs. 5 500 par conteneur de 80 bales, soit 17 600 kg             | 0,51                         |
| vii) Commission de l'agent de dédouanement et du transitaire de 0,5% de la valeur de facture                | 0,50                         |
| viii) Frais d'établissement de la lettre de crédit par la banque de 0,35% de la valeur de facture           | 0,35                         |
| ix) Frais d'assurance du port à l'entrepôt du filateur de Rs. 750 par conteneur de 80 bales, soit 17 600 kg | 0,07                         |
| x) Dépenses diverses  | 0,25                         |
| xi) Total des frais de ii) à x)   | 3,32                         |
| xii) Prix d'importation final i) + xi)  | 103,32                       |

Tous les échanges commerciaux internationaux du Pakistan sont réalisés sur une base multilatérale. Aucun droit de douane n'est prélevé et il n'existe par conséquent pas de traitement préférentiel.

## Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur

### *Procédures douanières*

Les envois de coton arrivent en conteneurs dans deux ports, celui de Karachi et celui de Qasim. Les transitaires désignés par les acheteurs se chargent des formalités douanières.

Une fois la marchandise expédiée, le chargeur envoie l'original des documents négociables à la banque de l'importateur et un jeu non négociable à l'importateur. L'importateur en transmet à l'avance une copie au transitaire pour le dédouanement. Le transitaire obtient un permis d'importer du Département de la protection des végétaux, du Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et du bétail. Si le permis d'importer est obtenu après l'arrivée de la marchandise, une peine d'amende de 5 000 roupies est imposée à l'importateur. La banque demande à l'acheteur de se procurer les originaux des documents; sur instruction de l'acheteur, la banque fournit les originaux au transitaire qui les présente à la compagnie de transport maritime pour le dédouanement.

Une fois la marchandise dédouanée, la compagnie de transport maritime émet le bon de livraison. Avant l'arrivée du navire au port, les frais de manutention au terminal doivent aussi être acquittés. Une autorisation de mouillage est obtenue de la Division de la quarantaine du Ministère de l'alimentation, de

l'agriculture et du bétail. Un certificat phytosanitaire est aussi obtenu du Service de la quarantaine des végétaux pour certifier que le coton brut dans l'envoi est exempt de parasites et de maladies, notamment l'*anthonomus grandis*, et que la marchandise a été fumigée et a reçu 3–4 livres de bromure de méthyle pour 1 000 pieds cubes pendant 48 heures avant le chargement.

Une fois les formalités douanières réglées, une ordonnance de mise en libre pratique est délivrée par le Département de la protection des végétaux. Si le certificat phytosanitaire n'a pas été obtenu, une peine d'amende de 10 000 roupies est imposée, et si la marchandise n'a pas été fumigée au port de chargement, une peine d'amende de 5 000 roupies est imposée à l'importateur. Les importations de coton sont admises en franchise de droits de douane, mais l'importateur doit acquitter un impôt sur le revenu de 1% de la valeur de facture totale.

### *Pratiques commerciales nationales particulières*

Les prix d'achat sont déterminés par le coût et le fret, les importations étant financées par les banques locales sur la base de la valeur de facture totale. Les agents reçoivent des offres de prix de leurs mandants pour la qualité et la quantité souhaitées (par télécopie, communication verbale ou écrite) et les transmettent aux filateurs. Les prix sont négociés entre l'acheteur et l'agent. Tous les achats à l'importation sont réalisés sur la base du type et de la description des chargeurs. Ils reposent aussi sur le "Government class" (aussi connu sous le nom de "Green Card") des États-Unis.

L'essentiel des achats sont conclus sur la base d'une option d'achat, en d'autres termes, avec des prix non fixés pour du strict low middling 1-1/16" basés sur le marché à terme de New York. Lorsque le coton arrive à l'entrepôt de l'acheteur, il est donné en gage à la banque et débloqué une fois le paiement effectué à la banque par l'acheteur ou l'importateur.

## **Évolution attendue du marché**

La pénurie de cotons à soies longues et extra longues devrait se poursuivre sur le marché local. Les usines dépendront donc dans une grande mesure des importations. Le Pakistan sera donc un marché potentiel pour ces catégories de coton en particulier, offrant des possibilités considérables aux pays d'Afrique de pénétrer le marché et de s'y tailler une part considérable et sur le long terme.

## **Le marché intérieur : aspects micro-économiques**

### *Les intervenants sur le marché*

Le marché du coton pakistanais rassemble :

- Des cotonculteurs;
- Des maisons de courtage;
- Des égreneurs;
- La Karachi Cotton Association (K.C.A.), société de négoce;
- La Trading Corporation of Pakistan (organisme du secteur public), exportatrice d'excédents de coton brut;
- Des agents;
- Des filatures et des unités mixtes.

La vente de coton graine et de fibre de coton passe par les agents et les maisons de courtage. L'égrenage est réalisé pour préserver la qualité de la fibre et la

pureté de la graine pour la culture. La Karachi Cotton Association est la seule société de négoce enregistrée auprès du gouvernement. Ses membres travaillent entre eux par le biais de courtiers sous licence.

Le coton peut être librement échangé (importation/exportation) depuis 1994/95. L'intervention du gouvernement est parfois nécessaire pour préserver les intérêts des cotonculteurs. Il passe donc par la Trading Corporation of Pakistan dont le rôle consiste à stabiliser les prix en achetant du coton fibre à un niveau de prix équivalent au coton graine (garanti par le gouvernement) lorsque le prix du coton graine passe en dessous du seuil d'intervention. Ce coton est vendu sur le marché local ou exporté sur la base d'appels d'offre. La Corporation a aussi un rôle de développement.

### *Achats de coton*

Le coton est essentiellement importé par le truchement de négociants internationaux ayant des agents au Pakistan. Ces agents sont responsables de l'exécution des contrats, y compris de la négociation du prix et de la conclusion des contrats.

### *Contrats sur coton spécifiques utilisés sur le marché*

Aucun type de contrat spécifique n'est utilisé pour les transactions commerciales. L'achat et la vente au niveau local reposent sur des contrats verbaux. La Trading Corporation of Pakistan (organisme public) utilise néanmoins pour sa part des contrats écrits. En ce qui concerne les exportations, jusqu'en 1992/93 les règles de la Liverpool Cotton Association (LCA, aujourd'hui ICA) s'appliquaient pour l'arbitrage en cas de litige entre l'acheteur et l'exportateur. En 1992/93 la production a été insuffisante au Pakistan et le gouvernement a suspendu les envois. Mais l'ICA s'est prononcée en faveur des acheteurs. La Trading Corporation of Pakistan, n'obtenant pas gain de cause auprès de l'ICA, a interjeté appel auprès d'un tribunal local et l'affaire est à présent devant la justice.

### *Financement du coton et prescriptions relatives au paiement*

Les achats de coton sont financés par les banques commerciales dans le respect de la limite de crédit des acheteurs. Le paiement aux égreneurs est effectué par traite bancaire. Dans certains cas, une lettre de crédit locale est ouverte.

### *Préférences des consommateurs pour certains types de fibres et mélanges*

Les exigences en matière de fibres diffèrent selon les usines en fonction des modes de production, de la demande locale et internationale, et de l'équipement textile. Le coton produit à l'échelle locale, dont la longueur de fibre va jusqu'à 30 mm, est utilisé pour la production de fil de titrage allant jusqu'à 40. Pour les titrages supérieurs, du coton à soie longue et extra longue (ELS) est importé. D'autres caractéristiques telles la couleur, le micronaire, la résistance et le grade constituent des facteurs de choix importants. La priorité première est d'obtenir du coton exempt de contamination.

## **Préférences des gros consommateurs nationaux**

Les filateurs et les producteurs de textiles interrogés ont indiqué que 50% des 1,9 milliards de tonnes métriques de fil de coton utilisées au Pakistan concernent du fil de titre bas (jusqu'à 20), alors que 22% concernent les titres moyens (de 21 à 34). Ce type de coton national est disponible en abondance. Les titres fins et super fins sont produits à partir de coton importé. Les négociants en fil ont déclaré que 25% du fil produit sont exportés alors que 75%

sont utilisés par les fabricants locaux de textile et de vêtements. La gamme de produits des usines mixtes inclut des filés, des tissus, des vêtements, des articles de confection, des serviettes, des tentes et des toiles, des tricotés et du linge de lit.

La majorité des fabricants de textiles a affirmé s'approvisionner en coton sur le marché intérieur. Cinq groupes textiles de premier ordre ont été catégoriques : pour satisfaire aux exigences à l'exportation de produits de grande valeur composés de fils plus fins, ils importent du coton à soie longue et ELS. Les importations se composent principalement de Pima des États-Unis, de Giza d'Égypte, d'Andy d'Australie, de coton chinois, d'Asie centrale, d'Ouzbékistan et de Shankar d'Inde. Ils importent aussi du Brésil et de pays d'Afrique pour produire du fil de titre inférieur destiné à la fabrication de serviettes, de tricotés et de draps de lit en cas d'insuffisance de l'offre nationale ou parce que le prix est plus avantageux.

Les grands filateurs ont expliqué que les principales raisons qui les poussent à importer sont le prix et la qualité, ainsi que les exigences à l'exportation de fil. D'autres considérations entrent en ligne de compte, telles l'acquisition de coton exempt de contamination, ainsi que les préférences des pays d'origine des acheteurs étrangers de filés pour certains cotons (souvent d'origines telles l'Australie, l'Égypte ou l'Asie centrale).

### **Recommandations des filateurs locaux sur la meilleure manière de pénétrer le marché intérieur**

La quasi-totalité des filateurs interrogés a laissé entendre que la considération la plus importante dans leur décision d'importer du coton de quelque source que ce soit est la fiabilité du chargeur étranger. Les négociants en coton internationaux, par le biais de leurs agents au Pakistan, sont aussi en contact avec les usines textiles. Il est important que les filateurs pakistanais soient régulièrement informés sur le coton africain. La clef pour réussir à pénétrer le marché pakistanais tient essentiellement en l'approvisionnement sûr en cotons de la qualité souhaitée à des prix compétitifs.

### **Coton biologique**

Au Pakistan la production de coton biologique n'en est qu'à ses balbutiements. Toutefois, les perspectives sont encourageantes dans certaines parties de la province du Balouchistan. La certification par un organisme reconnu à l'échelle internationale n'est pas encore d'actualité et est un objectif visé. Le secteur privé s'est lancé dans la production de coton biologique au Balouchistan.

Quelques très rares usines au Pakistan utilisent du coton biologique importé de Turquie et d'Inde. Le fil biologique exporté a reçu un accueil positif mais il n'existe pas pour l'heure de marché local pour ce produit.

### **Recommandations à l'intention des exportateurs de coton des PMA désireux d'accroître leurs exportations à destination du Pakistan**

Il est important que les exportateurs de coton africains se rendent dans des filatures et des usines textiles du Pakistan pour y obtenir des informations de première main sur la taille de la branche, les exigences particulières en matière de qualité de la fibre, les lignes de produits, les exportations de filés, la structure du prix intérieur, et les circuits de commercialisation.

L'information sur le marché est la clef du marché pakistanais. Il a été constaté que le taux de récupération de fil à partir de coton africain est faible du fait de la présence de corps étrangers et de contamination. Ce problème a une incidence

sur la survie économique des filateurs pakistanais et influence donc leurs décisions d'achat. Les égreneurs africains doivent améliorer l'égrenage.

Pour gagner la confiance des clients pakistanais, les PMA devraient s'assurer que le coton est exempt de contamination, que les fibres sont de qualité uniforme et que l'approvisionnement est régulier. Du coton exempt de contamination est utilisé par les fabricants de fil et les tisserands pakistanais qui travaillent à l'exportation, lesquels payent ce coton plus cher.

Des contacts directs doivent être instaurés entre l'exportateur africain et le consommateur pakistanais. La All Pakistan Textile Mills Association a suggéré que le Gouvernement propose de déterminer les exigences des filateurs pakistanais en collaboration avec la All Pakistan Textile Mills Association et les cotonculteurs africains dans le cadre d'une coentreprise.

Les usines pakistanaises pourraient être invitées par les PMA à passer en revue les usines d'égrenage pour élaborer des propositions de coentreprises entre les PMA et le Pakistan. L'égrenage personnalisé et des accords à long terme pourraient aussi être envisagés si les usines pakistanaises étaient assurées d'un approvisionnement régulier. Un certificat officiel de qualité pour le coton africain permettrait de promouvoir les échanges commerciaux entre l'Afrique et le Pakistan et bénéficierait aux deux pays.

La Pakistan est en train de devenir une plaque tournante régionale pour le commerce et la fabrication. Les PMA auraient tout à gagner à se doter d'installations d'entreposage à moindre coût surtout dans les zones franches industrielles (zones franches) du Pakistan de sorte que les usines puissent bénéficier d'un accès direct à des stocks facilement disponibles. Cela faciliterait les ventes au comptant régulières sur le marché pakistanais ainsi que sur d'autres marchés de la région, et minimiserait les coûts et autres problèmes de la logistique.

Les décisions d'achat des filatures pakistanaises se fondent sur la disponibilité des qualités demandées et la compétitivité des prix. L'amélioration de l'information sur le marché, l'établissement de relations solides avec les acheteurs et l'amélioration des conditions contractuelles sont des considérations de poids qui permettront de promouvoir les ventes de coton africain au Pakistan.

| <b>Tableau 6.6 Offre et consommation de coton pakistanais<br/>(en milliers de tonnes)</b> |              |              |              |              |                            |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------------|
|   | 2001–2002    | 2002–2003    | 2003–2004    | 2004–2005    | 2005–2006<br>(Provisional) |
| Report  | 329          | 340          | 299          | 339          | 698                        |
| Production  | 1 804        | 1 736        | 1 708        | 2 482        | 2 210                      |
| Importations  | 184          | 187          | 393          | 383          | 383                        |
| <b>Total</b>  | <b>2 317</b> | <b>2 263</b> | <b>2 400</b> | <b>3 204</b> | <b>3 291</b>               |
| Consommation par les usines   | 1 790        | 1 914        | 1 939        | 2 123        | 2 210                      |
| Consommation autre que par les usines   | 85           | 85           | 85           | 85           | 85                         |
| Consommation non précisée   | 56           | NA           | NA           | 178          | NA                         |
| Exportations  | 46           | 50           | 37           | 120          | 64                         |
| Stocks fin de saison  | 340          | 299          | 339          | 698          | 932                        |
| <b>Total</b>  | <b>2 317</b> | <b>2 263</b> | <b>2 400</b> | <b>3 204</b> | <b>3 291</b>               |

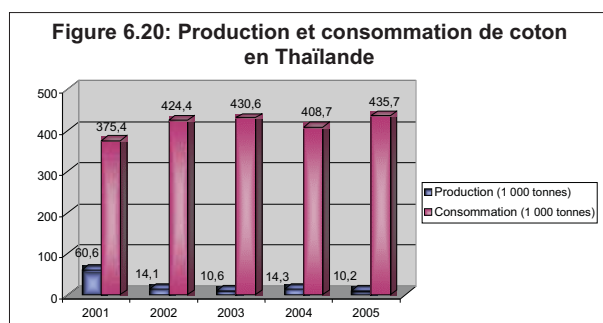
Sources : Textile Commissioner's Commission, Ministère de l'industrie textile, Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et du bétail, Bureau fédéral de la statistique, Gouvernement du Pakistan.

## Thaïlande

### Structure et caractéristiques du marché du coton thaï : vue macro

#### *Importance du coton en Thaïlande*

Le coton est une matière première de base essentielle pour l'industrie textile thaï. Les besoins de cette industrie s'élèvent actuellement à plus de 500 000 tonnes de fibre de coton chaque année, alors que la production nationale de coton avoisine les 10 000 tonnes. En 2005, la production nationale représentait seulement 2% de la demande nationale. Par conséquent, la Thaïlande importe pour au moins 24 000 millions de baht de coton, près de \$E.-U. 648 millions, du monde entier. En 2005, la Thaïlande a exporté des produits en coton d'une valeur de 200 000 millions de baht, soit environ \$E.-U. 5 400 millions.



Source : Bureau de l'agroéconomie, Ministère de l'agriculture et des coopératives.

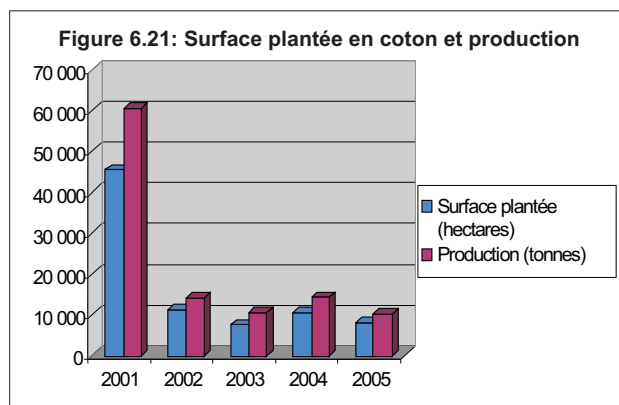
#### *Production nationale de coton*

En 2005, la surface plantée en coton s'élevait à 8 087 hectares et produisait 10 200 tonnes de coton. La surface plantée en coton a commencé à baisser en 1981 après avoir enregistré un pic de 160 000 hectares. Au plan géographique, la plantation et la productivité du coton se présentent comme suit : nord, 4 189 hectares avec un rendement de 5 400 tonnes; nord-est, 443 hectares avec un rendement de 438 tonnes; centre 3 454 hectares avec un rendement de 4 449 tonnes. La figure 6.20 contient davantage d'informations sur la production et la consommation de coton en Thaïlande.

#### *Incitations du gouvernement*

Le Ministère de l'agriculture et des coopératives soutient actuellement moins la cotonculture qu'il ne le devrait. Néanmoins, le Département de l'agriculture favorise le développement du coton par le biais de la recherche.

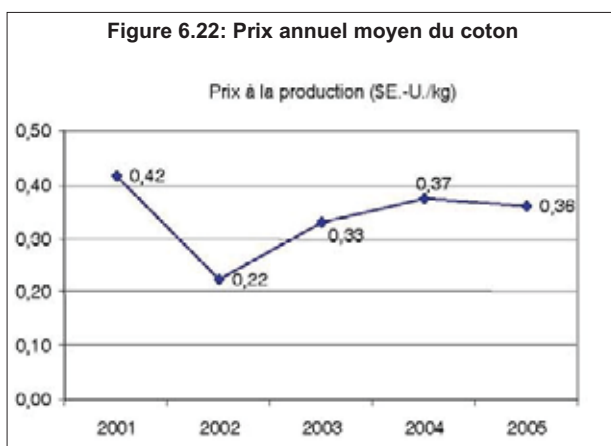
Le plan-cadre du gouvernement thaï indique que la cotonculture est un moyen de réduire les importations de coton. En 2002–2006, le Département de l'agriculture a mis au point une nouvelle variété de coton à longue fibre. En 2006, une nouvelle variété de coton à fibre courte a aussi été développée. Le budget total consacré à l'amélioration du coton s'élevait approximativement à \$E.-U. 100 000–\$E.-U. 150 000. L'évolution de la surface plantée et de la production est donnée à la figure 6.21.



Source : Bureau de l'agroéconomie, Ministère de l'agriculture et des coopératives.

#### *Structure des prix intérieurs*

Ces deux dernières années, le prix du coton s'est situé entre \$E.-U. 0,35 et \$E.-U. 0,38 le kilo. Au cours des 10 dernières années, le prix moyen du coton avoisinait les \$E.-U. 0,37 le kilo (à l'achat direct au producteur) comme le montre la figure 6.22. Le prix intérieur est étroitement lié au prix du marché mondial.



Source : Bureau de l'agroéconomie, Ministère de l'agriculture et des coopératives.

### Structure des importations

En 2006, la Thaïlande a importé 428 070 tonnes de coton pour une valeur approximative de \$E.-U. 574,2 millions. Comme le montre le tableau 6.7, depuis 2002 aucune tendance claire ne se dégage des importations de coton.

**Tableau 6.7 Quantité et valeur du coton importé en Thaïlande, 2002–2006**

Quantité : Tonnes  
Valeur : \$E.-U. millions

| 2002     |        | 2003     |        | 2004     |        | 2005     |        | 2006     |        |
|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur |
| 443 873  | 469,3  | 419 346  | 532,0  | 370 703  | 561,8  | 514 982  | 620,8  | 428 070  | 574,2  |

Source : Bureau de l'agroéconomie en coopération avec le Département des douanes

En 2006, la Thaïlande a importé 114 460 tonnes de coton (SH 5201) des États-Unis, pour une valeur de \$E.-U. 161,5 millions, et 94 176 tonnes d'Australie pour une valeur de quelque \$E.-U. 134,8 millions. Les importations en provenance des États-Unis et de l'Australie représentaient respectivement 27% et 22% du total des importations. La Thaïlande a aussi importé du coton d'Inde, du Mali et du Zimbabwe, représentant respectivement 8%, 6% et 5% du total des importations.

Alors qu'en 2006 les deux principaux fournisseurs étaient les États-Unis et l'Australie, il est important de noter que l'Inde avait augmenté ses exportations de coton brut vers la Thaïlande de plus de 100% depuis 2005. Avant 1998, l'Inde n'exportait pas du tout de coton vers la Thaïlande. En 2005, la valeur des importations thaïlandaises de coton en provenance d'Inde s'élevait à \$E.-U. 17,7 millions; passant à \$E.-U. 37,6 millions en 2006 (voir tableau 6.8 et les figures 6.23 et 6.24).

**Tableau 6.8 Quantité et valeur du coton importé en Thaïlande, par catégorie en provenance des cinq principaux pays, 2004–2006**

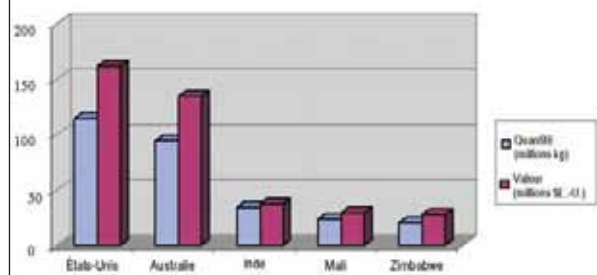
Quantité : Kg  
Valeur : \$E.-U.

| Année      | 2004        |             | 2005        |             | 2006        |             |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|            | Quantité    | Valeur      | Quantité    | Valeur      | Quantité    | Valeur      |
| États-Unis | 116 766 891 | 179 144 980 | 175 145 716 | 214 541 177 | 114 459 295 | 161 534 854 |
| Australie  | 59 691 610  | 98 876 216  | 81 744 552  | 102 812 878 | 94 176 119  | 134 846 297 |
| Inde       | 13 317 434  | 19 144 340  | 16 183 819  | 17 772 303  | 33 969 746  | 37 616 795  |
| Mali       | 17 043 273  | 24 812 164  | 22 917 616  | 26 525 882  | 23 604 879  | 29 572 651  |
| Zimbabwe   | 25 938 979  | 40 962 509  | 32 678 481  | 41 678 745  | 20 904 330  | 27 824 998  |

Source : Bureau de l'agroéconomie en coopération avec le Département des douanes.

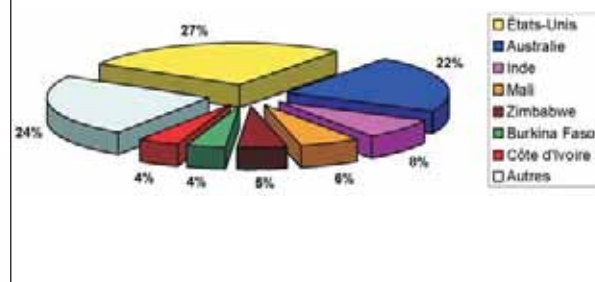


Figure 6.23: Quantité et valeur du coton importé en provenance des cinq principaux pays, 2006



Source : Département des douanes de la Thaïlande.

Figure 6.24: Importations de coton par pays, 2006



Source : Département des douanes de la Thaïlande.

### Structure des exportations

Les déchets de coton sont un produit d'exportation important et représentent 65% du total des exportations de coton. Comme le montre le tableau 6.9, en 2006, la Thaïlande a exporté 8 048 tonnes de coton pour une valeur de quelque \$E.-U. 5,3 millions, soit une augmentation de 112% (en poids) et de 93% (en valeur) par rapport aux exportations de 2000.

Tableau 6.9 Quantité et valeur du coton exporté par la Thaïlande, 2002–2006

| 2002     |        | 2003     |        | 2004     |        | 2005     |        | 2006     |        |
|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur |
| 5 856    | 5,3    | 11 001   | 8,7    | 7 931    | 6,6    | 7 412    | 5,8    | 8 048    | 5,3    |

Quantité : Tonnes  
Valeur : \$E.-U. millions

Source : Bureau de l'agroéconomie en coopération avec le Département des douanes (SH 5201, 5202, 5203).

En 2005, la production de fil de coton s'élevait à 400 000 tonnes, dont seulement 54 217,9 tonnes étaient exportées par l'industrie textile thaï, soit pour une valeur de quelque \$E.-U. 149,41 millions comme le montre le tableau 6.10 et la figure 6.25. Le reste était utilisé pour la production de tissu.

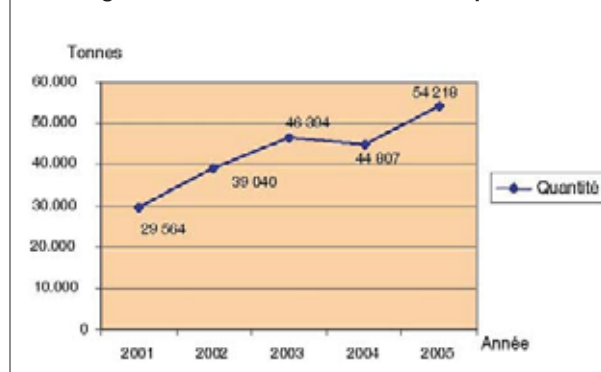
Tableau 6.10 Quantité et valeur du fil de coton exporté par la Thaïlande, 2001–2005

| 2001     |        | 2002     |        | 2003     |        | 2004     |        | 2005     |        |
|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur | Quantité | Valeur |
| 29 563,8 | 83,70  | 39 039,7 | 94,82  | 46 394,4 | 122,56 | 44 807,3 | 132,72 | 54 217,9 | 149,41 |

Quantité : Tonnes  
Valeur : \$E.-U. millions

Source : Centre des technologies de la communication et de l'information en coopération avec le Département des douanes.

Figure 6.25: Quantité de fil de coton exporté



### Prescriptions tarifaires et non tarifaires sur le marché intérieur

#### Taxation

Le taux NPF appliqué sur le coton (SH 5201) est de 0% pour tous les Membres de l'OMC. Le coton importé est admis en franchise de droits depuis 2003. L'industrie textile et les producteurs de fibre thaï sont convenus d'exonérer le coton de droits, l'industrie textile thaï ayant promis d'acheter tous le coton produit.

### **Prescriptions relatives aux importations de coton**

**Procédures avant importation.** Tous les importateurs en Thaïlande doivent être enregistrés auprès de la division de l'enregistrement du Bureau de la certification à l'import-export (Département du commerce extérieur) et se voit délivrer une carte d'importateur.

**Documents nécessaires au dédouanement**<sup>36</sup>. La première étape de la procédure de dédouanement à l'importation consiste à soumettre une déclaration d'importation (formulaire des douanes 99 ou 99/1) manuelle ou par EDI.

Les pièces à fournir sont :

- Deux exemplaires de la facture;
- La liste de colisage (le cas échéant);
- La facture de la prime d'assurance ou d'autres documents établissant la prime d'assurance;
- Ordre de mise en libre pratique (formulaires des douanes 100/1 ou 469);
- Connaissance ou lettre de transport aérien;
- Formulaire de déclaration de la valeur en douane (formulaire des douanes 170);
- Formulaire 2 de transaction avec l'étranger (F.T. 2) si la valeur CIF de la facture dépasse 500 000 bahts.
- Certificat phytosanitaire;
- Certificat d'origine;
- D'autres documents pouvant être demandés par les douanes, comme par exemple des documents décrivant les mélanges, les caractéristiques, lignes directrices sur l'application des marchandises, catalogue, etc.

Pour importer du coton brut en Thaïlande, un certificat phytosanitaire est obligatoire, qui doit être délivré par l'organisme officiel compétent dans le pays exportateur et devrait stipuler que l'envoi est exempt des parasites suivants : *Heliothis virescens*, *H. zea*, *Ascochyta gossypii*, *Verticinia stakmanii*, *Puccinia stakmanii*, *Phymatotrichum omnivorum*.<sup>37</sup>

Il est important de ne pas oublier que le Gouvernement thaï interdit la commercialisation des plantes transgéniques et de leurs produits, coton y compris.

### **Procédure d'importation**<sup>38</sup>

**Dépôt d'une déclaration d'importation.** La première étape de la procédure de dédouanement consiste à présenter une déclaration d'importation (formulaire des douanes 99 ou 99/1) manuelle ou par EDI.

**Préparation des pièces justificatives.** La deuxième étape consiste à préparer les pièces justificatives exigées dans la Notification douanière n° 58/2543.

**Contrôle de la déclaration et des pièces justificatives.** La troisième étape consiste à soumettre la déclaration d'importation et toutes les pièces justificatives aux autorités douanières du port d'entrée pour examen (documents présentés manuellement ou par EDI). Les fonctionnaires des

<sup>36</sup> Notification n° 58/2546 du Département des douanes sur les pièces justificatives à joindre à la déclaration en douane.

<sup>37</sup> Département de l'agriculture : "Conditions d'importation de la graine de coton dans le Royaume".

<sup>38</sup> Département des douanes.

douanes s'assurent que la déclaration a bien été remplie et que les pièces justificatives ont été jointes. C'est aussi à ce stade que sont calculés les droits et taxes à acquitter et que la marchandise est évaluée.

**Perception des droits et taxes d'importation.** La quatrième étape consiste à acquitter les taxes dues et/ou à déposer une garantie. Les droits et taxes peuvent actuellement être acquittés de quatre manières différentes :

- ❑ Paiement au Département des douanes. Les importateurs effectuent le paiement au caissier du port d'entrée. Les douanes délivrent alors un reçu qui sera utilisé pour l'inspection de la cargaison et sa mise en libre pratique à l'entrepôt.
- ❑ Transfert de fonds électronique via BAHTNET. Les importateurs sont autorisés à donner instruction à leurs banques commerciales d'effectuer le paiement, par le biais du système BAHTNET, au Département des douanes depuis le 1er janvier 1998.
- ❑ Paiement électronique auprès de la Krung Thai Bank (système de paiement au guichet automatique)<sup>39</sup>.
- ❑ Transfert de fonds électronique via le système d'échange de données informatisé (EDI). Dans le cadre de ce système automatisé, le paiement électronique est effectué entre les personnes qui doivent acquitter des taxes/droits (importateurs et exportateurs), les banques commerciales (banques dans lesquelles les importateurs et les exportateurs ont des comptes), les banques des douanes, et le Département des douanes.

**Inspection et mise en libre pratique de la cargaison.** La dernière étape consiste à inspecter et à mettre la cargaison en libre pratique. Les importateurs présentent la déclaration contrôlée et le reçu du paiement des droits applicables à l'entrepôt concerné. Les inspecteurs des douanes procèdent alors à l'inspection de la cargaison importée sur la base de la déclaration présentée. Si la cargaison inspectée correspond à la déclaration qui a été faite, les inspecteurs des douanes saisissent le résultat de l'inspection dans leur système informatique et mettent la cargaison en libre pratique. Lorsque l'entrée se fait sur la base de documents présentés manuellement, la procédure d'inspection est différente de celle qui repose sur l'échange de données électroniques. Lors d'un dédouanement manuel, les envois sont inspectés de manière aléatoire comme indiqué par le Département des douanes. Le système EDI exige quant à lui que la cargaison soit examinée comme on le juge nécessaire, indépendamment de la procédure aléatoire prévue par le Département des douanes pour les entrées manuelles (Notification des douanes n° 47/2543).

## Évolution attendue du marché

L'association des fabricants de textile thaï prévoit que la Thaïlande aura besoin d'environ 500 000 tonnes de coton d'ici 2010. En 2010, l'industrie textile thaï risque de devoir importer près de 500 000 tonnes de coton car faute de soutien la production locale aura diminué.

En Thaïlande, 90% de toutes les filatures utilisent du coton importé (elles contactent pour cela des organismes locaux et internationaux). Seules des usines de petite taille et de taille moyenne utilisent du coton local.

<sup>39</sup> Le Département des douanes et la Krung Thai Bank sont en contact depuis le 1er septembre 2000.

## Étude de cas de gros consommateurs nationaux de coton

En 2005, 72% des filatures thaï importaient du coton d’Afrique de l’ouest. En 2006, ce chiffre atteignait seulement 60%. Les usines thaï se sont heurtées à différents problèmes à l’heure d’importer du coton d’Afrique de l’ouest, comme par exemple la rareté, l’indisponibilité, des retards de livraison, une basse qualité et la contamination par des fils de plastique (même chose pour le coton d’Afrique de l’est).

Aux yeux des entrepreneurs thaï, le coton africain présente les caractéristiques suivantes :

- Faible qualité;
- Prix modéré;
- Longue fibre; et
- Forte contamination.

Les usines textiles thaï ont demandé aux cotonculteurs africains de leur fournir des informations plus transparentes sur tous les aspects du coton et ont noté que les prix devraient être plus attrayants. Les entrepreneurs thaï ont constaté une différence marquée entre le coton africain et le coton américain : le coton américain est perçu comme de meilleure qualité que le coton africain en termes de blancheur, de régularité de la fibre et de finesse de la fibre.

Les filatures thaïlandaises achètent normalement leur coton par le biais d’un agent car cela est plus pratique et plus facile. Les critères les plus importants dans le choix du coton à acheter sont la longueur de la fibre, la qualité du coton, les impuretés, la résistance de la fibre, et la couleur de la fibre de coton. Les filatures thaï exigent du coton importé d’une longueur de 1,125", d’une finesse de 3,5–4,9 micronaires, et d’une résistance de 28–30 grams/tex.

Quatre-vingt pour cent des filatures thaï utilisent des instruments d’évaluation de la fibre (High Volume Instruments). Les filatures qui ne sont pas équipées de ces instruments s’en remettent aux inspecteurs. Quelques grandes entreprises recourent aux deux méthodes. Les tests et les inspections ont lieu dans les filatures.

La plupart des usines ne définissent pas les normes relatives aux balles et à l’étiquetage. Le délai d’approvisionnement en coton est de deux mois. L’ordre d’achat dépend généralement de la situation du marché ainsi que du prix du marché.

## Entretiens approfondis sur la pénétration du marché thaïlandais

### Entreprise A

|  |  |
|--|--|
| Capital autorisé                                   | THB 9 milliards  |
| Employés   | 1 200  |
| Activité   | <b>Fabricant</b> : filés; tissus; blanchiment; gaze de coton 100% blanchie<br><b>Fournisseur</b> : matières textiles – vend ses propres produits manufacturés  |
| Filature   | <b>Filature</b> : à anneaux traditionnelle, 100 000 broches, 5 000 broches compact K-44, O.E. 5 000 rotors.<br><b>Teneur en fibre</b> : 100% coton, mélanges coton polyester (TC, CVC)<br><b>Produits</b> : fil gris, fil de chaîne, fil de trame, fil à tricoter, fil de bonneterie   |
| Source du coton                                    | La fibre de coton 100% importée provient des États-Unis (40%), d'Australie (35%) et du Pakistan (20%). La quantité de chaque commande varie en fonction des stocks disponibles. Les besoins mensuels en coton avoisinent les 1 600–1 700 tonnes.   |
| Fournisseur  | Le coton est commandé directement à des courtiers ou sur des sites Internet basés aux États-Unis tel celui de Cotton Incorporated.   |
| Exigences  | L'entreprise a besoin de coton d'une longueur de 1-1,53", d'une finesse de 3,5–4,9 micronaires, d'une résistance de 30–31 grammes/tex.   |
| Attitude vis-à-vis du coton d'Afrique de l'ouest   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coton à longue fibre et solide.</li> <li>• Les procédés de récolte sont insuffisants.</li> <li>• L'extraction de la graine de coton est difficile et il contient beaucoup d'impuretés.</li> <li>• Le prix est très attractif.</li> <li>• La culture du coton est incertaine.</li> </ul>   |
| Recommandation pour pénétrer le marché thaïlandais | La considération la plus importante est la réduction de la contamination. Un service après-vente devrait être offert pendant plus d'un an. En cas de problème, il peut s'avérer très difficile de contacter le fournisseur du coton pour résoudre le problème. L'entreprise suggère de commercialiser le coton par le biais d'un organisme ou d'une société de négoce de coton; c'est à ses yeux la meilleure méthode de commercialisation. La vente directe peut causer des problèmes de qualification, d'assurance et de qualité du produit. |

**Entreprise B**

|  |   |
|--|---|
| Capital autorisé                                   | THB 450 millions  |
| Employés   | 750   |
| Activité   | <b>Fabricant</b> : filés; teinture; fil teint en ruban mélangé<br><b>Fournisseur</b> : matières textiles – vend ses propres produits manufacturés   |
| Filature   | <b>Filature</b> : rotor OE<br><b>Teneur en fibre</b> : 100% coton, 100% polyester, 100% acrylique, 100% rayonne, 100% modal, mélanges coton-polyester (TC, TVC), rayonne-polyester (TR), etc.<br><b>Type</b> : fibres discontinues : cardées, open-end<br><b>Produits</b> : fil de chaîne, fil de trame, fil à tricoter, fil teint, fil de bonneterie, pour tricot et tissage, effet nep et flamme, fil greige  |
| Source du coton                                    | L'entreprise consomme 30% de coton local et 70% de coton importé. Pour le coton importé, 35% provient d'Afrique de l'ouest. L'entreprise s'approvisionne aussi en Inde et dans la Fédération de Russie. Le coton d'Afrique de l'ouest ne pose pas de problème en dépit de sa forte contamination, étant donné que les fibres sont teintes avant d'être filées. L'entreprise commande au total 3 000 tonnes par an pour produire du fil de coton par filature par fibres libérées. Titrage des fils : 20 à 40. 80% des produits sont utilisés ou vendus sur le marché intérieur; le reste est exporté. |
| Fournisseur  | Avec un délai d'approvisionnement de un mois, les producteurs de coton locaux commandent directement auprès des fournisseurs qu'ils connaissent, lesquels contactent les producteurs étrangers.   |
| Exigences  | L'entreprise a besoin de coton d'une longueur de 1,125", d'une fibre délicate d'un micronaire de 3,5–4,9, d'une résistance de 26–28 grammes/tex.  |
| Attitude vis-à-vis du coton d'Afrique de l'ouest   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coton à longue fibre et solide.</li> <li>• Coton de grande qualité.</li> <li>• Cultivé tout au long de l'année.</li> <li>• Environ 5% meilleur marché que le coton des États-Unis.</li> </ul>  |
| Recommandation pour pénétrer le marché thaïlandais | La considération la plus importante est la réduction de la contamination.   |

**Entreprise C**

|  |  |
|--|--|
| Capital autorisé                                   | THB 150 millions   |
| Employés   | 200  |
| Activité   | <b>Fabricant</b> : filés; tissus; textiles techniques  |
| Filature   | <b>Filature</b> : coton hydrophile, tampons de coton hydrophile, rubans de coton, gaze 100% coton  |
| Source du coton                                    | En 2006, 90% du coton de l'entreprise provenait des États-Unis, d'Australie et du Zimbabwe, et 10% du marché local. Le coton africain est considéré comme plus long que le coton américain et plus blanc que les autres. Le coton thaï est de relativement bonne qualité mais sa production est insuffisante. L'entreprise préfère le coton africain dont l'offre est considérée comme meilleure que celle du coton américain. Par le passé, l'entreprise utilisait aussi du coton du Togo mais ce coton est très rouge, ce qui implique un coût de nettoyage supplémentaire. Le coton chinois est considéré comme plus propre mais des problèmes de communication se posent entre les fournisseurs et l'entreprise. |
| Fournisseur  | L'entreprise estime pratique de recourir aux services d'un courtier étranger connaissant bien les caractéristiques de différents pays.   |
| Exigences  | L'entreprise a besoin de coton d'une longueur de 1,125", d'un micronaire de 4, d'une résistance de 28 grammes/tex.   |
| Attitude vis-à-vis du coton d'Afrique de l'ouest   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• La qualité du coton n'est pas homogène d'une année sur l'autre, et ce pour des raisons climatiques.</li> </ul>  |
| Recommandation pour pénétrer le marché thaïlandais | La priorité devrait être accordée à l'élimination des impuretés présentes dans le coton.   |

**Turquie**

La Turquie est importateur net de coton depuis 1993. Sa production annuelle avoisine les 900 000 tonnes et sa consommation dépasse les 1,5 millions de tonnes. Elle doit donc importer entre 700 000 et 750 000 tonnes de coton par an pour satisfaire la demande de sa solide industrie du textile et des vêtements. L'essentiel du coton upland importé provient des États-Unis, de Grèce, de la République arabe syrienne, d'Ouzbékistan et du Turkménistan, alors que le coton à fibre longue et extra longue (ELS) provient d'Égypte et des États-Unis.

Dans le cadre de son Union douanière avec l'Union européenne (UE), la Turquie applique un taux de droit nul au coton, alors que les taux SGP (Système généralisé de préférences) et NPF (Nation la plus favorisée) ont été considérablement abaissés et ramenés au même niveau que les taux de l'UE pour les produits industriels. Les exportations de textiles et de vêtements de la Turquie sont en augmentation même depuis l'élimination des contingents, principalement grâce à la solidité intrinsèque de l'industrie nationale des textiles et de l'habillement.

Deux scénarios ont été préparés quant à l'évolution possible du marché du coton sur les dix années à venir, en prenant dans les deux cas pour hypothèse une augmentation progressive de la production nationale ainsi que des importations massives.

Pour pénétrer le marché turc, les exportateurs des PMA doivent améliorer leurs normes, éliminer ou minimiser la contamination et fournir une qualité constante. Les PMA devraient aussi continuer de commercialiser leur coton par le biais de sociétés de négoce internationales, et ce jusqu'à ce que les pays importateurs se soient suffisamment familiarisés avec leur coton.

### **Structure et caractéristiques du marché intérieur du coton : vue macro**

Le coton cultivé en Turquie est du type upland *Gossypium hirsutum*, un coton dont la fibre, de par ses caractéristiques, se prête à la plupart des applications textiles. Les différentes tentatives de produire du coton à longue fibre n'ont à ce jour pas été très concluantes. Par conséquent, même en période d'autosuffisance pour le coton upland, l'industrie textile turque aura toujours besoin d'importer du coton à fibre longue et extra longue.

Le coton a toujours été produit dans les régions d' Aegean, d'Antalya, de Çukurova et dans le sud-est. Selon le recensement de 2001, près de 130 000 agriculteurs s'adonnent à la cotonculture, avec un rendement moyen d'environ 1 350–1 400 kg par hectare, ce qui fait de la Turquie le pays où les rendements sont les plus élevés au monde.

Au cours des 60 dernières années, la production de coton en Turquie a été multipliée par 24, alors que la production mondiale n'était multipliée que par 5,3. De la même manière, la consommation intérieure de coton a été multipliée par 36 alors que la consommation mondiale n'était multipliée que par 5,35.

Les importations de coton sont devenues de plus en plus nécessaires pour répondre à la demande croissante d'une industrie du textile et des vêtements en plein essor, surtout après 1993 lorsque la Turquie est devenue importateur net de coton et que les exportations de coton ont considérablement diminué.

Les Unions de coopératives de vente de produits agricole (ASCU) jouent un rôle considérable dans la filière cotonnière, Taris (Aegean), Antbirlik (Antalya) et Çukobirlik (Méditerranée et sud-est) fournissent en effet les intrants agricoles (graines, engrais, produits chimiques), offrent un financement à leurs membres, achètent le coton graine et, après égrenage, vendent la fibre de coton sur le marché intérieur ou à l'exportation.

### **Taille du marché et prix**

Le marché annuel de la fibre de coton avoisine les 1,5 millions de tonnes, pour une valeur d'environ \$E.-U. 2 milliards, à raison d'un prix moyen de 60 cents la livre.

Pendant la récolte et l'égrenage, les prix du coton graine sont fixés sur les marchés locaux et reflètent le prix auquel le coton s'échange entre les cotonculteurs et les égreneurs. Le coton graine est aussi acheté par des intermédiaires qui le revendent ensuite aux égreneurs de la région. Le prix du coton graine est étroitement lié aux prix en vigueur pour la fibre de coton et aux prix de l'huile de coton.

Jusqu'en 1993, le gouvernement appliquait une *mesure de soutien des prix* par le biais de l'ASCUs. Depuis 1998, les cotonculteurs perçoivent des "primes" qui contribuent grandement au maintien de la production intérieure.

La récolte a lieu entre août et novembre. L'égrenage débute fin septembre et peut durer jusqu'à mars ou avril de l'année suivante. Les prix du coton graine sont continuellement enregistrés et rendus publics par les bourses de marchandises locales.



Figure 6.26: Circuits de commercialisation du coton graine et de la fibre de coton en Turquie

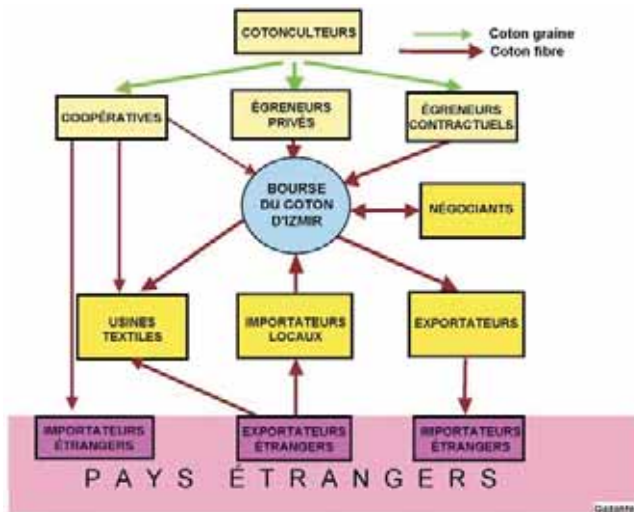


Figure 6.27: Comparaison des prix intérieurs du coton Std.1 Aegean et de l'Indice A de Cotlook, 1er septembre – 31 août 2006



La figure 6.26 est un diagramme simplifié qui reflète les circuits de commercialisation du coton en Turquie. Les principaux intervenants sur le marché sont les ASCU, les filateurs et les négociants. Il existe un marché au comptant qui fonctionne bien, à savoir la Bourse de marchandises d'Izmir (IME) qui est active depuis 1891. Les transactions se font à la criée sur la base de séances de seulement 10 minutes par jour ouvrable. Bien que l'essentiel du coton échangé concerne du coton Aegean (Izmir), d'autres origines intérieures et du coton provenant de pays voisins peuvent aussi être négociés. Les prix du coton fibre établis à l'IME sont enregistrés et annoncés chaque jour.

Depuis le début des années 90, le marché du négoce du coton est entièrement libéralisé en Turquie, aucune restriction à l'importation ou à l'exportation n'étant appliquée. Les prix sur le marché intérieur du coton suivent de près les prix mondiaux, ces derniers étant représentés par l'Indice A de Cotlook. Il convient de souligner que les prix du marché intérieur sont généralement plus élevés que les valeurs de l'Indice A de Cotlook (voir figure 6.27).

### *Qualités de coton fournies par l'industrie nationale*

Selon les normes officielles actuellement en vigueur, le coton national est classé en fonction de trois paramètres : longueur de la fibre, grades de couleur et charge, et régions de production.

L'essentiel de la récolte est égrenée par égreneuse à rouleau, alors que de 10% à 15% sont égrenés à l'égreneuse à scies (les installations appartiennent principalement aux trois ASCU qui en assurent aussi le fonctionnement). Taris a récemment investi dans des installations d'égrenage à scies dans quelques coopératives, ce qui a permis d'accroître la proportion de coton ainsi égrené. L'utilisation d'égreneuses à scies se développe avec l'augmentation considérable du nombre de récolteuses, notamment dans la région d'Aegean, où le coût de la récolte manuelle est devenu prohibitif.

Pour une campagne cotonnière normale, le pourcentage de coton Std. (blanc) est de 70%–85%, alors que la quantité de HB 1 (légèrement teinté) avoisine environ 10%–15%, le reste concernant d'autres qualités.

### **Qualités de coton obtenues à l'étranger et dans quels pays**

L'essentiel du coton importé est aussi du type "upland", pour lequel le déficit est considérable. Le prix du coton importé étant généralement inférieur au prix du coton intérieur, les filateurs essaient toujours de trouver, pour une qualité donnée, du coton importé meilleur marché. En outre, le coton peu ou pas contaminé a la priorité pour les filateurs qui produisent du fil destiné à l'exportation ou à la fabrication de tissu pour les marchés étrangers (sous forme de tissu ou de vêtements). Enfin, la demande de coton upland de qualité inférieure est relativement importante, pour autant que le fil obtenu à partir de

ce coton ou à partir de mélanges soigneusement préparés répondent aux exigences de qualité de base. Cela vaut tout particulièrement pour les types de coton très utilisés pour produire des fils open-end ou en filature à anneau de soie courte utilisés pour la fabrication de denim, de toile à essuie-mains, de linge de lit, etc.

La majorité des importations de coton upland provient des États-Unis, de Grèce et de la République arabe syrienne. Les importations de coton d'Ouzbékistan, du Turkménistan, d'Azerbaïdjan, du Tadjikistan et récemment du Brésil, d'Australie et d'Inde, concernent intégralement du coton upland de grades similaires.

Si l'on remonte sur l'échelle de la qualité, il existe aussi une demande croissante de coton upland de qualité supérieure, utilisé pour produire des fils peignés ou cardés fins de très grande qualité, tels du Ne 40 ou 50. Du coton "Acala" est importé à cet effet, principalement des États-Unis (Californie) et d'Israël.

Toujours en ce qui concerne le coton importé, il convient de mentionner les variétés à longue fibre (LS) et à fibre extra longue (ELS) utilisées pour produire des fils très fins (Ne 60 ou plus) jusqu'à 140 pour tissage ou tricot cardé ou peigné, y compris du lin très doux, des serviettes, des sorties de bain, des tissus chemise de très grande qualité et des T-shirts. Ce coton est importé d'Égypte (Giza) et des États-Unis (Pima).

Le tableau 6.11 contient le détail des importations de coton de la Turquie pour les principaux pays exportateurs depuis 1996. L'analyse de ce tableau révèle que près de 90% des importations proviennent de seulement cinq pays (États-Unis, Grèce, République arabe syrienne, Turkménistan et Ouzbékistan). Les importations annuelles d'Afrique de l'ouest et centrale avoisinent les 5 000 tonnes.

|                           | 1996           | 1997           | 1998           | 1999           | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           | 2004           | 2005           | 2006           | TOTAL            |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| États-Unis                | 9 797          | 96 324         | 137 793        | 31 653         | 197 900        | 186 777        | 308 373        | 355 570        | 336 454        | 494 052        | 416 271        | 2 570 964        |
| Grèce                     | 52 334         | 88 908         | 56 713         | 104 353        | 130 113        | 117 446        | 117 378        | 100 292        | 129 933        | 142 489        | 165 171        | 1 205 130        |
| République arabe syrienne | 9 099          | 25 877         | 48 769         | 19 603         | 66 699         | 37 453         | 33 105         | 48 062         | 29 095         | 60 331         | 35 801         | 413 894          |
| Turkménistan              | 47 197         | 27 981         | 12 519         | 20 588         | 52 876         | 33 030         | 32 465         | 21 876         | 27 345         | 13 560         | 42 285         | 331 722          |
| Ouzbékistan               | 21 038         | 43 773         | 50 747         | 30 861         | 32 526         | 11 256         | 8 668          | 6 115          | 17 052         | 11 257         | 21 181         | 254 474          |
| Israël                    | 8 895          | 20 239         | 16 906         | 18 894         | 18 675         | 3 892          | 2 296          | 2 256          | 9 225          | 7 051          | 3 019          | 111 348          |
| Azerbaïdjan               | 3 195          | 11 355         | 18 969         | 14 393         | 13 951         | 10 458         | 13 094         | 5 559          | 5 681          | 7 081          | 8 998          | 112 734          |
| Égypte                    | 2 521          | 6 056          | 13 076         | 13 527         | 11 341         | 6 330          | 6 524          | 6 077          | 5 742          | 8 141          | 4 572          | 83 907           |
| Mersin (ZLE)              | 5 073          | 5 724          | 2 056          | 10 308         | 4 251          | 2 353          | 524            | 4 283          | 15 382         | 3 857          | 13 615         | 67 426           |
| Australie                 | 9              | 11 823         | 14 100         | 1 221          | 58             | 8 354          | 58             | 1 010          | 1 968          | 24             | 1 219          | 39 844           |
| Brésil                    | 0              | 0              | 298            | 0              | 1 611          | 8 768          | 5 004          | 298            | 1 644          | 7 849          | 2 409          | 27 881           |
| Tadjikistan               | 335            | 43             | 3 578          | 1 697          | 6 122          | 1 643          | 1 981          | 3 169          | 2 033          | 118            | 3 461          | 24 180           |
| Pakistan                  | 0              | 135            | 122            | 0              | 10 097         | 6 221          | 348            | 21             | 247            | 281            | 77             | 17 549           |
| Inde                      | 0              | 6 444          | 440            | 0              | 252            | 62             | 24             | 100            | 201            | 2 221          | 11 410         | 21 154           |
| <b>Sous-total</b>         | <b>159 493</b> | <b>344 682</b> | <b>376 086</b> | <b>267 098</b> | <b>546 472</b> | <b>434 043</b> | <b>529 842</b> | <b>554 688</b> | <b>582 002</b> | <b>758 312</b> | <b>729 489</b> | <b>5 231 827</b> |
| <i>Autres</i>             | <i>8 085</i>   | <i>11 776</i>  | <i>3 602</i>   | <i>10 060</i>  | <i>20 312</i>  | <i>20 116</i>  | <i>10 721</i>  | <i>1 909</i>   | <i>3 106</i>   | <i>17 200</i>  | <i>20 776</i>  | <i>178 043</i>   |
| <b>TOTAL</b>              | <b>167 578</b> | <b>356 458</b> | <b>379 688</b> | <b>277 158</b> | <b>566 784</b> | <b>454 159</b> | <b>540 563</b> | <b>556 597</b> | <b>585 108</b> | <b>775 512</b> | <b>750 265</b> | <b>5 409 870</b> |

Source : Tableau établi à partir de données de l'UFT (Sous-secrétariat au commerce extérieur).

### **Type de coton exporté et pays de destination**

L'essentiel des exportations concerne du coton à fibre courte et moyenne en provenance des régions du sud-est et de Çukurova. Nombre d'importateurs préfèrent le coton turc égrené au rouleau pour qualité relativement meilleure en termes de longueur de fibre et de résistance, alors que d'autres optent pour du coton égrené à l'égreneuse à scies pour sa charge moins élevée.

Au cours des 10 dernières années, les exportations annuelles de coton de la Turquie se sont limitées à 40 000–60 000 tonnes, dont l'essentiel était destiné aux pays européens ou aux zones de libre-échange (ZLE) de la Turquie, à partir desquelles il peut être réimporté en Turquie.

### ***Production nationale***

La production nationale de coton s'est située autour de 900 000 tonnes par an ces dernières années. Les régions de Çukurova et d'Antalya, ainsi qu'une partie de la région d' Aegean, ont enregistré une baisse marquée de leur production due à l'augmentation des coûts de production et aux importations à bas prix. L'augmentation des primes versées n'a guère encouragé les agriculteurs à revenir au coton dans ces régions.

La production de coton dans le cadre du projet GAP d'Anatolie du Sud-est a néanmoins progressivement augmenté parallèlement à l'expansion des surfaces irriguées. Cette région est considérée comme la seule région où la production est susceptible d'augmenter. Les coûts de production dans la région du projet GAP sont relativement faibles par rapport à ceux d'autres régions, ce qui signifie qu'un nombre croissant d'agriculteurs de cette région se lancent dans le coton.

### ***Exigences de qualité particulières de l'industrie textile nationale***

Les exigences de qualité des filateurs nationaux peuvent être décrites comme suit : paramètres de qualité constants (couleur, micronaire, longueur de fibre, résistance, uniformité, allongement, etc.) et absence de contamination.

Suite à l'adoption d'un règlement visant à éliminer ou à minimiser la contamination, l'utilisation de sacs de ramassage 100% coton est devenue obligatoire. Les ASCU, notamment Taris, sont à l'avant-garde de la campagne contre la contamination (facteur tout aussi important à l'importation).

### **Analyse de la structure tarifaire à l'importation**

L'Union douanière avec l'UE est entrée en vigueur le 1er janvier 1996. Les droits de douane ont à ce titre été supprimés entre l'UE et la Turquie pour les produits industriels, ainsi que sur les composants industriels des produits agricoles transformés, y compris le coton. La Turquie a aussi adopté le tarif douanier commun de l'UE pour les importations en provenance de pays tiers.

La Turquie bénéficie de régimes préférentiels avec l'Association européenne de libre-échange (AELE) depuis 1992, et a conclu des accords de libre-échange avec des pays voisins et méditerranéens. Au titre de ces accords, le coton et les produits industriels se voient appliquer un droit nul.

Le taux de droit accordé aux PMA est également nul, alors que les taux SGP et NPF sont les mêmes que les taux de l'UE.

### **Prescriptions non tarifaires sur le marché intérieur du coton**

Aucune prescription non tarifaire n'est en vigueur sur le marché intérieur du coton. Il n'existe pas non plus de contrôle de normalisation des importations. Un "certificat de contrôle" est toutefois exigé à l'importation, pour signifier que le coton est conforme aux normes turques.

Par ailleurs, aucune prescription particulière relative au conditionnement et à l'étiquetage des balles de coton n'est en vigueur. Certaines usines préfèrent néanmoins que les balles soient emballées dans une étoffe de coton afin de minimiser la contamination.

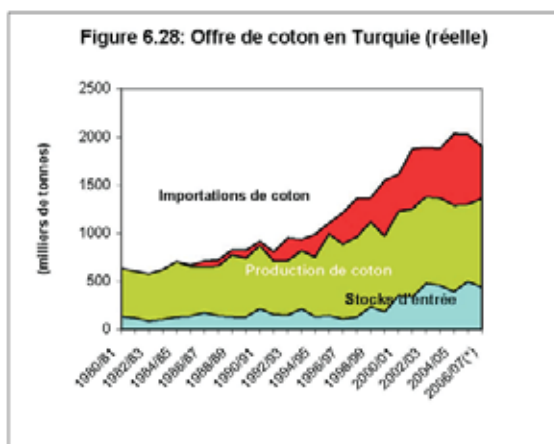
Le coton est essentiellement importé CIF des États-Unis, d'Australie, d'Afrique de l'ouest et centrale, de la Communauté des États indépendants, d'Inde, etc., mais FOB de Grèce.

### *Procédures douanières*

Selon l'actuel règlement des douanes, seule une déclaration en douane doit être présentée aux autorités douanières avec les documents douaniers habituels pour l'importation et l'exportation. Aucune licence ou document particulier n'est exigé à l'importation.

## **Évolution attendue du marché : prévisions relatives à l'offre et à la demande et perspectives du marché**

La figure 6.28 révèle une augmentation accélérée de la demande de coton entre les campagnes 1991/92 et 2005/06, et que cette demande a été satisfaite par la production nationale et l'augmentation des importations de coton.



Si l'on en juge par les chiffres à l'exportation de ces dernières années, l'élimination des contingents n'a pas encore eu de conséquences négatives particulières sur l'industrie turque du textile et des vêtements. Ce secteur possède en effet des atouts tels que sa proximité des principaux marchés (en particulier de l'UE), sa capacité à produire des produits de qualité à plus forte valeur ajoutée et sa grande réactivité. Nombreux sont ceux qui s'accordent à dire que la Turquie va pouvoir conserver, voire améliorer, sa situation actuelle, pour autant qu'un prix de base raisonnable puisse être maintenu.

Deux scénarios possibles ont été conçus quant à l'évolution de la demande et de l'offre de coton sur les 10 années à venir. Les prévisions contenues au tableau 6.12 (scénario 1) partent du principe que la demande annuelle de coton va se maintenir à 1,6 millions de tonnes, alors que la production nationale augmentera progressivement, ce qui aura pour conséquence une réduction proportionnelle des importations. Le tableau 6.12 (scénario 2), est un scénario un peu plus optimiste qui part du principe que l'augmentation de la demande sera couverte par la croissance progressive de la production nationale, et que les importations se maintiendront au même niveau.

Il ressort très clairement de ces deux scénarios que les importations resteront incontournables et que les quantités importées dépendront largement de l'écart entre l'offre et la demande.

## **Marché intérieur : aspects micro-économiques**

### *Différents intervenants présents sur le marché*

Le nombre de négociants nationaux a diminué au fil des ans. La disparition progressive des négociants en coton turcs du marché intérieur et international a créé de nouveaux débouchés pour les courtiers ou commissionnaires en coton

Tableau 6.12 Prévisions relatives à l'offre et à la demande de coton pour la Turquie

| SCÉNARIO 1 La demande de coton se maintient à millions de tonnes, alors que la production augmente progressivement, ce qui entraîne une diminution proportionnelle des importations      |              |                   |                                  |                             |                               |                               |                               |                               |                                 |                                   |                              |  |
|--|--------------|-------------------|----------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|--|
| Campagnes  | Surface (ha) | Rendement (kg/ha) | Stocks d'entrée ('000 de tonnes) | Production ('000 de tonnes) | Importations ('000 de tonnes) | Offre totale ('000 de tonnes) | Consommation ('000 de tonnes) | Exportations ('000 de tonnes) | Demande totale ('000 de tonnes) | Stocks de sortie ('000 de tonnes) | Ratio stocks/utilisation (%) |  |
| 2006/07**  | 700          | 1.314             | 437                              | 920                         | 550                           | 1.907                         | 1.470                         | 45                            | 1.515                           | 392                               | 25,9                         |  |
| 2006/07***   | 700          | 1.228             | 437                              | 860                         | 600                           | 1.897                         | 1.500                         | 47                            | 1.547                           | 350                               | 22,7                         |  |
| 2007/08  | 680          | 1.323             | 350                              | 900                         | 700                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2008/09  | 690          | 1.333             | 350                              | 920                         | 680                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2009/10  | 700          | 1.342             | 350                              | 940                         | 680                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2010/11  | 710          | 1.352             | 350                              | 960                         | 640                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2011/12  | 720          | 1.361             | 350                              | 980                         | 620                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2012/13  | 730          | 1.369             | 350                              | 1.000                       | 600                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2013/14  | 740          | 1.378             | 350                              | 1.020                       | 580                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2014/15  | 750          | 1.386             | 350                              | 1.040                       | 560                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| 2015/16  | 760          | 1.394             | 350                              | 1.060                       | 540                           | 1.950                         | 1.550                         | 50                            | 1.600                           | 350                               | 21,9                         |  |
| SCÉNARIO 2 Scénario plus optimiste : augmentation de la demande satisfaite par la croissance progressive de la production de coton, les importations se maintenant à un niveau constant. |              |                   |                                  |                             |                               |                               |                               |                               |                                 |                                   |                              |  |
| Campagnes  | Surface (ha) | Rendement (kg/ha) | Stocks d'entrée ('000 de tonnes) | Production ('000 de tonnes) | Importations ('000 de tonnes) | Offre totale ('000 de tonnes) | Consommation ('000 de tonnes) | Exportations ('000 de tonnes) | Demande totale ('000 de tonnes) | Stocks de sortie ('000 de tonnes) | Ratio stocks/utilisation (%) |  |
| 2006/07**  | 700          | 1.314             | 437                              | 920                         | 550                           | 1.907                         | 1.470                         | 45                            | 1.515                           | 392                               | 25,9                         |  |
| 2006/07***   | 700          | 1.228             | 437                              | 860                         | 600                           | 1.897                         | 1.500                         | 47                            | 1.547                           | 350                               | 22,7                         |  |
| 2007/08  | 680          | 1.323             | 350                              | 900                         | 670                           | 1.920                         | 1.520                         | 50                            | 1.570                           | 350                               | 22,3                         |  |
| 2008/09  | 690          | 1.333             | 350                              | 920                         | 670                           | 1.940                         | 1.540                         | 50                            | 1.590                           | 350                               | 22,0                         |  |
| 2009/10  | 700          | 1.342             | 350                              | 940                         | 670                           | 1.960                         | 1.560                         | 50                            | 1.610                           | 350                               | 21,7                         |  |
| 2010/11  | 710          | 1.352             | 350                              | 960                         | 670                           | 1.980                         | 1.580                         | 50                            | 1.630                           | 350                               | 21,5                         |  |
| 2011/12  | 720          | 1.361             | 350                              | 980                         | 670                           | 2.000                         | 1.600                         | 50                            | 1.650                           | 350                               | 21,2                         |  |
| 2012/13  | 730          | 1.369             | 350                              | 1.000                       | 670                           | 2.020                         | 1.620                         | 50                            | 1.670                           | 350                               | 20,9                         |  |
| 2013/14  | 740          | 1.378             | 350                              | 1.020                       | 670                           | 2.040                         | 1.640                         | 50                            | 1.690                           | 350                               | 20,7                         |  |
| 2014/15  | 750          | 1.386             | 350                              | 1.040                       | 670                           | 2.060                         | 1.660                         | 50                            | 1.710                           | 350                               | 20,5                         |  |
| 2015/16  | 760          | 1.394             | 350                              | 1.060                       | 670                           | 2.080                         | 1.680                         | 50                            | 1.730                           | 350                               | 20,4                         |  |

\* Stocks de sortie divisés par consommation plus exportations.

\*\* Première estimation.

\*\*\* Deuxième estimation.

qui vendent le coton aux égreneurs et en achètent pour les usines nationales. Entre 15% et 20% de la récolte annuelle sont à présent gérés par trois ASCU qui peuvent exporter leur coton en plus de le vendre sur le marché intérieur.

En ce qui concerne les exportations de coton, les commissionnaires peuvent agir pour le compte d'importateurs de coton étrangers, pour lesquels ils contrôlent la qualité du coton à l'entrepôt de l'exportateur avant l'expédition. En ce qui concerne les importations, ces agents agissent pour le compte des usines textiles nationales, auquel cas ils sont responsables du contrôle de la qualité. Ils peuvent aussi être appelés à se rendre dans le pays exportateur pour y contrôler la qualité avant l'expédition.

Les agents en coton continueront de jouer un rôle important tant que l'achat et la vente de coton "sur type" ou "sur description" seront la norme pour l'acceptation de la qualité. On estime que leur rôle diminuera considérablement le jour où le négoce de coton sur la base de paramètres de qualité mesurés par instruments sur des échantillons prélevés dans des balles homogènes sera plus répandu.

### ***Achats de coton sur le marché***

L'achat de coton sur la bourse du coton (IME), là même où les grandes usines nationales ont leurs propres courtiers ou commissionnaires, est une des méthodes d'achat parmi les plus courantes.

Autre méthode : le vendeur fait une offre de prix, sous réserve de l'acceptation de la qualité par le filateur. Dans ce cas là, le vendeur envoie un ou plusieurs chargements de coton au filateur pour un contrôle de la qualité. Le chargement est, bien entendu, retourné au vendeur si la qualité ne correspond pas aux exigences de l'acheteur. Si la qualité est approuvée, le prix convenu est payé.

Les ASCU, qui disposent généralement de stocks suffisants pour vendre tout au long de la saison, vendent systématiquement leur coton sur le marché intérieur par le biais de l'IME.

Les exportateurs étrangers travaillent généralement avec les commissionnaires locaux, lesquels font le lien entre l'exportateur et l'usine turque. Les commissionnaires assurent aussi le suivi des transactions, comme par exemple l'ouverture de la L/C, le conseil aux acheteurs sur les détails de l'expédition et le contrôle de la qualité.

Les transactions sont souvent réalisées par téléphone. Une fois l'accord verbal conclu, le vendeur prépare un contrat dans lequel est aussi identifié l'organisme d'arbitrage.

S'agissant du coton américain, les offres peuvent être avec option d'achat (*on call*) ou à prix fixe. La qualité du coton couvre généralement le grade (charge), la couleur, la longueur de fibre, le micronaire et la résistance. La qualité peut être établie "sur description" (sur la base de normes internationales) ou "sur type" (type ou échantillon de l'exportateur). Pour le coton américain, une troisième possibilité existe qui est largement utilisée, à savoir la "Green Card" ("*on Government class*"). Il est également possible de demander à un agent d'inspection de vérifier la qualité et la quantité.

L'essentiel du coton est importé en Turquie sur une base "poids final net débarqué", le règlement final est effectué sur la base du poids établi à l'arrivée. Les importations en provenance d'Égypte arrivent toutefois généralement sur la base du "poids final certifié à l'expédition". Tant le poids à l'expédition que le poids débarqué sont déterminés par des contrôleurs reconnus à l'échelle internationale.

### ***Contrats spécifiques sur coton utilisés sur le marché***

Les contrats de vente à l'importation sont généralement acceptés par les acheteurs turcs pour autant que les modalités du contrat soient conformes aux pratiques commerciales généralement acceptées à l'échelle internationale. Dans la plupart des contrats, les règles des organismes d'arbitrage acceptés à l'échelle internationale tels l'ICA sont spécifiquement mentionnées. Le rôle des commissionnaires turcs n'en reste pas moins essentiel pour la bonne exécution des contrats sur coton.

### ***Financement du coton et réglementation relative au paiement***

Les contrats conclus sur le marché intérieur prévoient généralement un paiement immédiat, sauf disposition contraire. À l'exportation et à l'importation, les modalités de paiement préférées sont la L/C, avec paiement juste après le chargement ou à une date ultérieure. Les parties peuvent toutefois opter pour des modalités de paiement différentes, comme le paiement d'avance, le comptant contre documents, 20% à l'avance – 80% à l'arrivée.

Il convient aussi d'évoquer les instruments de financement du coton, en particulier les crédits GSM des États-Unis. Au titre du GSM-102, le coton peut être acheté à crédit (jusqu'à trois ans). Ce système a grandement contribué à l'accroissement des exportations de coton des États-Unis vers la Turquie au cours des 10 dernières années<sup>40</sup>.

### ***Préférences des consommateurs pour certains types de mélanges de fibres***

Les consommateurs préfèrent généralement que l'essentiel des vêtements et des textiles qu'ils utilisent soient 100% coton. Le coton mélangé n'est pas très populaire. Le tissu chemise contenant du polyester était jadis préféré parce que le mélange présentant une bonne infroissabilité. Toutefois, les récents progrès technologiques réalisés pour produire du tissu de coton infroissable ont entraîné un recul de la demande de ce type de mélange.

## **Études de cas de gros consommateurs de coton nationaux**

Un questionnaire a été préparé et envoyé à 10 grandes usines textiles toutes dotées d'installations de filature de coton. De manière assez intéressante, les réponses reçues ont permis de noter que :

- Neuf entreprises préféreraient importer du coton car il était dans l'ensemble moins cher;
- Pour sept entreprises, les caractéristiques des fibres jouaient un rôle clef dans la décision d'achat;
- Cinq entreprises recherchaient avant tout du coton exempt de contamination;
- Pour six entreprises, le respect des contrats était une autre considération très importante.

Les quatre études de cas ci-dessous ont été préparées à partir des informations fournies pour deux filatures et deux grands complexes de textile et de vêtements intégrés verticalement et situés dans différents endroits de la Turquie :

<sup>40</sup> Voir Jim Higgiston, [www.cottoninc.com/2005EFSCConferencePresentation\\_Turkey/](http://www.cottoninc.com/2005EFSCConferencePresentation_Turkey/).

### Entreprise 1: Beyteks

|   |   |
|---|---|
| Coordonnées   | Tél. : + 90 322 613 8091<br>Fax : + 90 322 613 8091<br>E-mail : beyteks@yahoo.com   |
| Brève description de l'entreprise et statut sur le marché intérieur   | Beyteks a été créée à Ceyhan, Adana, en 1993 pour la fabrication et la commercialisation de fil open-end sur le marché intérieur et à l'exportation. De nouveaux équipements de filature ont récemment été ajoutés à l'usine pour la production de fil de continu à anneaux compact.<br><br>L'entreprise est à l'heure actuelle un des premiers producteurs de filés de coton en Turquie. |
| Quantité de coton utilisée et part des importations   | Consommation actuelle de coton : 11 000 tonnes/an.<br>Part du coton importé : 90%.  |
| Types de fils produits  | Filés super open-end de titrage Ne 10/1 à 30/1.<br>Pour la filature de continu à anneaux compacte, des fils peignés de tricot de titrage Ne 20/1 à 40/1.  |
| Qualités de coton achetées  | Upland, middling, low strict middling, good middling.   |
| Qualités de coton possédées   | Idem.   |
| Sources de coton  | Près de 90% du coton utilisé sont importés par le biais d'un chargeur aux États-Unis.   |
| Méthodes d'approvisionnement  | Par le biais d'un commissionnaire en Turquie.   |
| Principales exigences à l'exportation   | Faire particulièrement attention aux problèmes lorsqu'ils surviennent.<br>Respecter les dates d'expédition.<br>Respecter les dispositions contractuelles (droits et obligations).   |
| Recommandations sur le meilleur moyen de pénétrer le marché intérieur du coton et de commencer à travailler avec des filatures/entreprises textiles | Étudier attentivement les besoins du filateur de coton.<br>Fournir du coton qui corresponde aux besoins du filateur.<br>Faire particulièrement attention aux problèmes et agir sans retard.<br>Instaurer la confiance et un dialogue professionnel de qualité.  |



## Entreprise 2: Menderes Tekstil A.Ş.

|   |  |
|---|--|
| Coordonnées   | Tél. : +90 258 429 12 12<br>Fax : +90 258 429 12 30<br>Site web : <a href="http://www.menderes.com">www.menderes.com</a>   |
| Brève description de l'entreprise et statut sur le marché intérieur   | Menderes Tekstil a été créée à Sarayköy, Denizli, en 1958. L'entreprise a commencé par l'égrenage et la filature de filés de coton à soie courte (titrage bas) pour le marché intérieur, réalisant un véritable bond en avant après 1980. La croissance rapide de cette entreprise de textile florissante ressort clairement de son utilisation de technologies de pointe et d'installations modernes. Menderes Tekstil, qui fait partie de Akça Holding, compte huit installations de production intégrées sur son site de 200 000 m <sup>2</sup> (50 acres) et elle emploie près de 4 000 travailleurs qualifiés.<br><br>Après quelque 50 années d'expérience dans l'industrie textile (avec une spécialisation dans le linge de maison et les tissus d'ameublement), cette entreprise est un des plus gros et des plus éminents producteurs et exportateurs de textiles d'ameublement non seulement en Turquie mais aussi au monde. |
| Quantité de coton utilisée et part des importations   | Consommation actuelle de coton : 36 000 tonnes/an.<br>Part du coton importé : 90%–95%.   |
| Types de fils produits  | Fil open-end, titrage Ne 8/1 à 30/1.   |
| Qualités de coton achetées  | Upland, low middling, strict low middling (le coton doit être exempt de contamination); longueur de fibre >28 mm; micronaire 3,5–4,5; résistance >30 g/tex.  |
| Qualités de coton possédées   | Comme plus haut.   |
| Sources de coton  | États-Unis.  |
| Méthodes d'approvisionnement  | L'entreprise importe directement par le biais d'un courtier aux États-Unis.  |
| Principales exigences à l'exportation   | Expédier le coton conformément aux conditions convenues.   |
| Recommandations sur le meilleur moyen de pénétrer le marché intérieur du coton et de commencer à travailler avec des filatures/entreprises textiles | Étudier attentivement les caractéristiques et attentes du marché intérieur et soumettre des offres à des prix attractifs.  |

**Entreprise 3: Iskur A.Ş.**

|   |  |
|---|--|
| Coordonnées   | Tél. : +90 258 429 12 12<br>Fax : +90 258 429 12 30<br>E-mail : mail@iskur.com<br>Site web : <a href="http://www.iskur.com">www.iskur.com</a>  |
| Brève description de l'entreprise et statut sur le marché intérieur   | Iskur Tekstil et Enerji A.Ş. a été créée à K. Maraş en 1973, ses activités se limitant dans un premier temps au négoce de coton, à l'égrenage et à la production d'huile de coton. Grâce aux investissements consentis pendant les années 80 et 90, l'entreprise a augmenté sa production de fil open-end et de fil de continu à anneaux 100% coton, de mélanges coton/polyester et coton/viscose, ainsi que de tricots, de même que ses installations de teinture et de finissage. Iskur A.Ş. exporte un tiers de sa production vers les marchés mondiaux, principalement à destination de l'UE. L'entreprise compte 6 usines, sur une surface totale de 60 000 m <sup>2</sup> , 15 624 broches (filés de continu à anneaux) et 6 528 rotors (filés open-end), dispose d'une capacité de production de 15 tonnes/jour pour les tricots et de 20 tonnes/jour pour la teinture et le finissage, et d'équipements de pointe. |
| Quantité de coton utilisée et part des importations   | Consommation actuelle de coton : 20 000 tonnes/an.<br>Part du coton importé : 60%.   |
| Types de fils produits  | Open-end titrages Ne 4/1 à 34/1.<br>Cardé pour tissage : 4/1 à 40/1.<br>Cardé pour tricot : 4/1 à 40/1.<br>Peigné pour tissage : 4/1 à 60/1.<br>Peigné pour tricot : 4/1 à 60/1. Aussi du tricot.  |
| Qualités de coton achetées  | Upland, good middling, middling, strict low middling; Supima pour fils peignés fins.   |
| Qualités de coton possédées   | Uniquement des types upland.   |
| Sources de coton  | États-Unis, Ouzbékistan, République arabe syrienne, Afrique du Sud.  |
| Méthodes d'approvisionnement  | Importations directes, parfois par le truchement d'un commissionnaire.   |
| Principales exigences à l'exportation   | Être présent pour résoudre les problèmes lorsqu'ils surviennent.<br>Respecter les calendriers d'expédition.<br>Respecter les dispositions contractuelles (droits et obligations).  |
| Recommandations sur le meilleur moyen de pénétrer le marché intérieur du coton et de commencer à travailler avec des filatures/entreprises textiles | Comprendre les attentes du filateur.<br>Fournir du coton qui corresponde aux exigences et est exempt de contamination.<br>Faire particulièrement attention aux problèmes et agir sans retard.  |

## Entreprise 4: Kipaş Holding

|   |  |
|---|--|
| Coordonnées   | Tél. : +90 258 429 12 12<br>Fax : +90 258 429 12 30<br>E-mail : kipas@kipas.com.tr<br>Site web : <a href="http://www.kipas.com.tr">www.kipas.com.tr</a>  |
| Brève description de l'entreprise et statut sur le marché intérieur   | Kipaş Holding est une entreprise relativement récente dont l'histoire remonte à 1984 lorsqu'une petite entreprise a commencé à produire du fil open-end à l'aide de quelques rotors. L'entreprise a rapidement pris de l'envergure, en particulier pendant les années 90, avec l'ajout d'autres installations de production, la plupart à K. Maras, une province réputée pour son esprit d'entreprise et son âpreté à la tâche. Les principales filiales de la holding sont Kipaş Fabric (tissu chemise, textiles d'ameublement, velours côtelé, vêtements, etc.), Bozkurt Garments (vêtements homme, femme, enfant, jeans, etc.), Kipaş Denim (tissu denim, filés de continu à anneaux), Mipsan (fil open-end et de continu à anneaux), Erdem Textile (filés et tissus), Kipaş Marketing. Kipaş Holding est une des principales holding du textile. |
| Quantité de coton utilisée et part des importations   | Consommation actuelle de coton : 90 000 tonnes/an.<br>Part du coton importé : 60%.   |
| Types de fils produits  | Fils open-end titrage Ne 5/1 à 30/1.<br>Cardé pour tissage : 6/1 à 36/1.<br>Cardé pour tricot : 12/1 à 36/1.<br>Peigné pour tissage : 20/1 à 80/1.<br>Peigné pour tricot : 20/1 à 60/1.  |
| Qualités de coton achetées  | Middling, strict middling, strict low middling (prix compétitifs); pas de contamination.<br>Fibre longue, fibre extra longue (Supima).   |
| Qualités de coton possédées   | Uniquement des types upland.   |
| Sources de coton  | États-Unis, Turkménistan, Grèce, Azerbaïdjan.  |
| Méthodes d'approvisionnement  | Préfère l'importation directe, mais utilise aussi un commissaire.  |
| Principales exigences à l'exportation   | Offre un service de qualité de la vente à la livraison.<br>Soutenir le produit vendu.<br>Étudier avec sérieux les réclamations de l'acheteur.  |
| Recommandations sur le meilleur moyen de pénétrer le marché intérieur du coton et de commencer à travailler avec des filatures/entreprises textiles | Faire particulièrement attention aux problèmes et agir sans retard.<br>Offrir un service de qualité de la vente jusqu'à la livraison.<br>Respecter le calendrier d'expédition.   |

## Marchés de niche possibles et groupes de produits à viser

La Turquie est considérée comme le pionnier de la production de coton biologique, qui a débuté pendant la campagne 1989/90 dans la province de Kahramanmaraş. La production s'est rapidement développée, atteignant les provinces de Sanliurfa, Diyarbakir, Hatay et Manisa, faisant de la Turquie le premier producteur et exportateur de coton biologique. Pour la campagne 2006/07, le pays comptait quelque 350 producteurs de coton biologique enregistrés, et 7 500 hectares de terres en agriculture contractuelle<sup>41</sup>. Les exportations de filés, de textiles et de vêtements en coton biologique ont également augmenté ces dernières années.

Les écarts de prix entre le coton conventionnel et le coton bio se réduisent sur les marchés mondiaux, les offres les plus basses émanant des pays à faible coût. La Turquie pourrait aussi devoir importer du coton biologique pour satisfaire les besoins croissants de son industrie du textile et des vêtements.

## Mécanismes de soutien nationaux existants qui pourraient être utilisés pour aider les PMA exportateurs de coton à pénétrer le marché turc

Non seulement les PMA peuvent exporter du coton vers la Turquie en franchise de droits de douane, mais un taux nul est aussi appliqué à des groupes de produits en rapport avec le coton. La Turquie a aussi adopté une stratégie de développement pour l'Afrique au titre de laquelle sont organisées des activités de coopération technique et de promotion des échanges commerciaux. La Turquie cherche ainsi à soutenir ses PME pour leur permettre de pénétrer les pays africains par le biais de transactions directes et d'investissements, et assure la promotion des importations de matières premières et de marchandises intermédiaires en provenance des pays d'Afrique pour ses industries.

## Recommandations aux exportateurs de coton des PMA pour la promotion des exportations à destination de la Turquie

Une qualité constante, peu ou pas de contamination, des facilités de crédit GSM attrayants (pour le coton américain), la disponibilité de coton à moindre coût de fournisseurs voisins (Grèce, République arabe syrienne, Ouzbékistan, Turkménistan, etc.) sont la clef de l'augmentation des importations turques en provenance de ces pays.

Ce n'est que depuis peu que l'industrie turque utilise du coton d'Afrique de l'ouest et d'Afrique centrale. Le coton est importé en provenance de PMA, généralement par le biais de sociétés de négoce internationales, dont certaines disposent de bureaux dans ces pays. Les principales raisons qui poussent à préférer s'attacher les services de sociétés intermédiaires plutôt que de s'approvisionner en direct dans le pays d'origine sont que les négociants internationaux :

- Sont bien connus et bénéficient souvent de la confiance des deux parties;
- Peuvent préparer et offrir le coton qui correspond le plus aux besoins de l'importateur parce qu'ils les connaissent parfaitement;
- Peuvent organiser et assurer le suivi des envois plus efficacement et à moindre coût;
- Peuvent résoudre les conflits plus facilement et plus rapidement.

41 Registres du Ministère de l'agriculture et des affaires rurales, 2006.

Les avis des commissionnaires et usines textiles turcs sur le coton en provenance de PMA sont partagés. Parmi les problèmes invoqués figurent la qualité irrégulière, la contamination, les transports longs et coûteux, entre autres<sup>42</sup>. On pourrait recommander aux exportateurs des PMA de minimiser la contamination, d'améliorer les caractéristiques de qualité, d'élaborer des normes communes et d'accepter les écarts de prix jusqu'à ce que les importateurs soient bien informés et connaissent mieux leur coton.

## Paramètres de classement du coton en Turquie

### Classement en fonction de la longueur de la fibre

- Les cotons à fibre courte (*Gossypium herbaceum L.*, *Gossypium arboreum L.*). La longueur de la fibre est inférieure à 19,05 mm.
- Le coton à fibre moyenne (upland, *Gossypium hirsutum L.*). La longueur de la fibre est de 19,05 mm–34,54 mm. À l'heure actuelle, l'essentiel (99,5%) du coton produit en Turquie est du coton upland.
- Les cotons à longue fibre (*Gossypium barbadense L.*). La longueur de la fibre est supérieure à 30,54 mm.

### Classement en fonction de la gamme de couleur et du pourcentage de corps étrangers

- Coton blanc. Coton non teinté présentant la couleur naturelle du type. Il est subdivisé en différents types, tels Standard Extra, Standard 1, Standard 2, Standard 3, Standard 4 et Standard 5.
- Légèrement teinté. Légèrement teinté (HB) par la pluie, les conditions de récolte et de stockage. Il est subdivisé en différents types, tels HB 1, HB 2, HB 3, HB 4 et HB 5.
- Coloré. Coton devenu brun très clair, brun clair, brun et brun foncé suite à l'égrenage du coton graine fermenté. Il est subdivisé en différents types, tels couleur 1, couleur 2, couleur 3 et couleur 4.
- Hors catégorie. Tout coton n'entrant dans aucune des catégories ci-dessus.

Les grades de couleur du coton upland turc, mesurés par HVI, ainsi que les teneurs en corps étrangers pour le coton égrené à égreneuse à rouleau et à égreneuse à scies, sont donnés dans le tableau 6.13.

### Classement en fonction de la région de production

Pour le coton upland égrené à l'égreneuse à rouleau :

- Turquie-Aegean. Cotons égrenés à l'égreneuse à rouleau de fibre moyenne (généralement 1-3/32" et plus) produits dans la région de Aegean. Il s'agit du coton turc le plus connu du fait de ses excellentes caractéristiques. La production annuelle de coton Aegean se situe à environ 200 000 tonnes, soit près d'un quart de la récolte totale de la Turquie.
- Type Turquie-Aegean. Cotons égrenés à l'égreneuse à rouleau de fibre moyenne (1-3/32" et plus) produits dans des régions autres que celle d'Aegean, telles celles d'Antalya (sud-ouest), Hatay, K. Maraş (sud) et Diyarbakir, Ş. Urfa, Adiyaman (sud-est).
- Turquie-Çukurova. Cotons égrenés à l'égreneuse à rouleau de fibre moyenne (généralement 1-1/16") généralement produits dans les provinces d'Adana, Mersin et Osmaniye.

<sup>42</sup> Entretiens personnels avec des commissionnaires, des agents, des importateurs et des usines textiles qui importent du coton de PMA, 2006.

Pour le coton upland *égrené à l'égreneuse à scies*, une seule norme s'applique à l'ensemble des cotons ainsi égrenés, quelle que soit leur provenance. Les résultats des essais sur les cotons de différentes origines figurent au tableau 6.14.

| Classe            | Type           | Gamme de couleurs      | Charge (%)          |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------------|
|                   |                |                        | Égreneuse à rouleau | Égreneuse à scies |
| Blanc             | Standard extra | 11-1, 11-2, 11-3, 11-4 | 0-4                 | 0,1               |
|                   | Standard 1     | 21-1, 21-2, 21-3, 21-4 | 4-5,2               | 0,1-1,8           |
|                   | Standard 2     | 31-1, 31-2, 31-3, 31-4 | 4,6-6,6             | 1,2-2,4           |
|                   | Standard 3     | 41-1, 41-2, 41-3, 41-4 | 5,5-7,7             | 1,8-3,2           |
|                   | Standard 4     | 51-1, 51-2, 51-3, 51-4 | 6,6-9,0             | 2,4-4,0           |
|                   | Standard 5     | 61-1, 61-2, 61-3, 61-4 | 7,5-10,5            | 2,9-5,3           |
| Légèrement teinté | HB 1           | 31-1, 31-2, 31-3, 31-4 | 4-5,6               | 1,2-2,4           |
|                   | HB 2           | 41-1, 41-2, 41-3, 41-4 | 5,5-7,7             | 1,8-3,2           |
|                   | HB 3           | 51-1, 51-2, 51-3, 51-4 | 6,6-9,0             | 2,4-4,0           |
|                   | HB 4           | 61-1, 61-2, 61-3, 61-4 | 7,5-10,5            | 2,9-5,3           |
|                   | HB 5           | 71-1, 71-2, 71-3, 71-4 | 8,8-12,5            | 4,3-6,9           |
| Type de couleur   | Teinté 1       | 24-25                  | 3,6-5,6             | 1,2-2,4           |
|                   | Teinté 2       | 34-35                  | 4,5-6,7             | 1,8-3,2           |
|                   | Teinté 3       | 44-45                  | 5,4-7,8             | 2,4-4,0           |
|                   | Teinté 4       | 54-55                  | 6,3-9,3             | 2,9-5,3           |

\* Applications arbitraires.

| Provenance/Paramètres | ER/ES | Grade | Mic  | Longueur | Résistance | Uniformité | Rd   | +b  |
|-----------------------|-------|-------|------|----------|------------|------------|------|-----|
| <b>Sudoest</b>        |       |       |      |          |            |            |      |     |
| DIYARBAKIR            | ER    | HB 2  | 3,6  | 32,13    | 33,7       | 85,3       | 75,9 | 7,0 |
| DIYARBAKIR            | ER    | HB 1  | 3,86 | 29,93    | 35,0       | 87,0       | 75,5 | 7,1 |
| DIYARBAKIR            | ER    | Std 1 | 4,38 | 28,52    | 34,4       | 87,3       | 74,9 | 7,2 |
| DIYARBAKIR            | ER    | Std 1 | 4,17 | 31,17    | 35,2       | 87,2       | 75,7 | 7,3 |
| DIYARBAKIR            | ER    | Std 1 | 4,27 | 30,73    | 35,3       | 87,3       | 75,8 | 7,4 |
| DIYARBAKIR            | ER    | Std 1 | 4,30 | 30,25    | 36,6       | 87,0       | 78,5 | 7,5 |
| DIYARBAKIR            | ER    | Std 1 | 4,40 | 29,98    | 35,5       | 87,5       | 75,1 | 7,6 |
| AĞÇAKALE              | ER    | HB 2  | 4,21 | 29,99    | 33,9       | 86,6       | 71,4 | 7,7 |
| ŞANLIURFA             | ER    | Std 1 | 4,64 | 29,66    | 33,1       | 86,4       | 75,7 | 8,1 |
| <b>Sud+ Çukurova</b>  |       |       |      |          |            |            |      |     |
| KIRIKHAN              | ER    | HB 1  | 4,48 | 28,83    | 35,8       | 86,8       | 70,7 | 7,3 |
| KIRIKHAN              | ER    | Std 1 | 4,55 | 28,69    | 33,8       | 86,7       | 75,0 | 7,6 |
| CEYHAN                | ES    | HB 3  | 3,40 | 29,16    | 27,0       | 83,9       | 69,0 | 8,0 |
| CEYHAN                | ES    | Extra | 4,49 | 26,54    | 29,0       | 83,1       | 75,1 | 7,3 |
| CEYHAN                | ES    | Std 1 | 4,71 | 27,91    | 26,0       | 82,6       | 77,0 | 8,1 |
| CEYHAN                | ES    | HB 1  | 4,67 | 28,81    | 31,6       | 83,2       | 69,2 | 8,1 |
| CEYHAN                | ES    | HB 2  | 4,52 | 29,14    | 31,4       | 87,1       | 75,2 | 7,4 |

| <b>Tableau 6.14 (suite)</b> |       |       |     |          |            |            |      |     |
|-----------------------------|-------|-------|-----|----------|------------|------------|------|-----|
| Provenance/Paramètres       | ER/ES | Grade | Mic | Longueur | Résistance | Uniformité | Rd   | +b  |
| <b>Egeo 2005/06</b>         |       |       |     |          |            |            |      |     |
| EZINE                       | ER    | EXTRA | 4,9 | 28,71    | 30,9       | 84,1       | 77,2 | 8,1 |
| AKHISAR                     | ER    | Std 1 | 4,2 | 29,65    | 31,2       | 84,5       | 77,3 | 8,4 |
| BERGAMA                     | ER    | Std 1 | 4,5 | 30,7     | 29,9       | 84,9       | 74,9 | 8,3 |
| DENIZLI                     | ER    | Std 1 | 4,6 | 31,0     | 34,3       | 84,3       | 74,5 | 7,5 |
| AYDIN                       | ES    | Std 1 | 4,3 | 29,5     | 33,2       | 83,5       | 79,3 | 8,3 |
| MENEMEN                     | ES    | Std 1 | 4,5 | 29,7     | 33,5       | 83,6       | 79,3 | 8,6 |
| SÖKE                        | ES    | Std 1 | 4,4 | 29,6     | 32,6       | 83,2       | 78,3 | 8,2 |
| AKHISAR                     | ER    | HB 1  | 4,6 | 30,78    | 34,4       | 85,9       | 75,9 | 7,9 |
| BERGAMA                     | ER    | HB 1  | 4,7 | 30,90    | 30,1       | 84,7       | 75,4 | 8,4 |
| DENIZLI                     | ER    | HB 1  | 4,4 | 30,8     | 34,1       | 86,3       | 74,9 | 7,6 |
| FETHIYE                     | ER    | HB 1  | 4,1 | 31,0     | 35,3       | 86,0       | 73,4 | 8,2 |
| SÖKE                        | ES    | HB 1  | 4,0 | 29,3     | 30,8       | 82,4       | 74,5 | 8,3 |
| AYDIN                       | ES    | HB 1  | 4,1 | 28,6     | 30,2       | 80,3       | 73,5 | 8,4 |
| <b>Egeo 2004/05</b>         |       |       |     |          |            |            |      |     |
| BERGAMA                     | ER    | Std 1 | 3,6 | 30,1     | 28,4       | 83,6       | 78,6 | 7,9 |
| BAYINDIR                    | ER    | Std 1 | 4,1 | 30,3     | 32,7       | 84,3       | 79,0 | 8,1 |
| MENEMEN                     | ER    | Std 1 | 4,2 | 30,2     | 33,8       | 84,7       | 77,6 | 8,2 |
| ORTACA                      | ER    | Std 1 | 4,3 | 30,1     | 34,2       | 85,6       | 77,8 | 8,1 |
| TEPEKÖY                     | ER    | Std 1 | 4,2 | 30,8     | 33,7       | 85,2       | 77,9 | 7,9 |
| SÖKE                        | ES    | Std 2 | 3,5 | 29,2     | 31,1       | 62,0       | 69,6 | 7,7 |
| SELCUK                      | ER    | Std 3 | 4,1 | 30,7     | 33,7       | 84,2       | 71,1 | 7,6 |

Source : Tableau élaboré à partir de données HVI de : Çukobirlik concernant la campagne 2005/06 de coton Southeast et Çukurova, Taris concernant la campagne 2004/05 et 2005/06 de coton Aegean.

ER : Égreneuse à rouleau; ES : Égreneuse à scies; Std1 : Standard 1, 2, 3, 4; HB 1, 2, 3, 4, 5 : Légèrement teinté.

## Annexe

# Adresses utiles

### BANGLADESH

#### 20 premières usines textiles

Mother Textile Mills Ltd  
Sena Kalyan Bhaban (15th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9556483  
Fax : +880-2-9556486  
E-mail : [textools@galbd.net](mailto:textools@galbd.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 1 134**

Square Textiles Limited  
Square Centre  
48 Mohakhali C/A  
Dhaka 1212  
Tél : +880-2-8817729-38  
Fax : +880-2-8922263  
E-mail : [textiles@squaregroup.co](mailto:textiles@squaregroup.co)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 1 076**

Arif Knitspin Limited  
60 B.B. Road  
Narayanganj 1400  
Tél : +880-2-7615958  
E-mail : [nrgskb@dhaka.net](mailto:nrgskb@dhaka.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 985**

Tallu Spinning Mills Limited  
Sena Kalyan Bhaban, Suite # 904 (9th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-27115248-51  
Fax : +880-2-9564929, 9553880  
E-mail : [tvmbd@bol-online.com](mailto:tvmbd@bol-online.com)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 972**

Square Spinning Mills Limited  
Square Centre  
48 Mohakhali C/A  
Dhaka 1212  
Tél : +880-2-8817729-38  
Fax : +880-2-8922263  
E-mail : [textiles@squaregroup.com](mailto:textiles@squaregroup.com)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 835**

Prime Textile Spinning Mills Ltd  
Sena Kalyan Bhaban (8th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9564851-53, 7176013-4  
Fax : +880-2-9564857, 7165831  
E-mail : [prime@bangla.net](mailto:prime@bangla.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 774**

Akij Textile Mills Ltd  
Akij Chamber  
73 Dilkusha C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9567713, 7169017-18,  
9563008-09  
Fax : +880-2-7168349, 9572293  
E-mail : [akijtex@akij.net](mailto:akijtex@akij.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 754**

Jamuna Spinning Mills Ltd  
Sena Kalyan Bhaban (12th Floor )  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9566091-93  
Fax : +880-2-9554805, 9556409  
E-mail : [jamuna@galbd.net](mailto:jamuna@galbd.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 742**

Silver Line Composite Textile Mills Ltd  
Silver Tower (17th Floor)  
52, Gulshan Avenue, Gulshan-1  
Dhaka 1212  
Tél : +880-2-8852881-5  
Fax : +880-2-9880606  
E-mail : [slg@bijoy.net](mailto:slg@bijoy.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 682**

Pahartali Textile & Hosiery Mills  
Ispahani Building, Agrabad  
Chittagong  
Tél : +880-31-716153-6, 711846  
Fax : +880-31-710471  
E-mail : [import@ispahanibd.com](mailto:import@ispahanibd.com)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 671**

Naheed Cotton Mills Ltd  
BSRS Bhaban (12th Floor), 12 Kawran Bazar C/A  
Dhaka 1215  
Tél : +880-2-9138186, 9132534, 9123142,  
8120837  
Fax : +880-2-9138187  
E-mail : [naheed@citechco.net](mailto:naheed@citechco.net)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 655**

Keya Spinning Mills Ltd  
108 Mosque Road  
Old DOHS, Banani  
Dhaka  
Tél : +880-2-9297778-9, 9297029, 9297766,  
9297301, 9297987  
Fax : +880-2-8751012  
E-mail : [kgroup@keya-bd.com](mailto:kgroup@keya-bd.com)  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 652**



Shameem Spinning Mills Ltd  
Sena Kalyan Bhaban (12th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9566091-93  
Fax : +880-2-9554805, 9556409  
E-mail : jamuna@galbd.net  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 621**

Shameem Composite Mills Ltd  
Sena Kalyan Bhaban (12th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9566091-93  
Fax : +880-2-9554805, 9556409  
E-mail : jamuna@galbd.net  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 606**

Karim Spinning Mills Ltd  
Shena Kalyan Bhaban (15th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9556481  
Fax : +880-2-9556482  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 572**

Prime Composite Mills Ltd  
Shena Kalyan Bhaban (8th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9564851-3, 7176013-4, 7175688  
E-mail : prime@bangla.net  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 554**

Madaripur Spinning Mills Ltd  
1804 Sena Kalyan Bhaban (18th Floor)  
195 Motijheel C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-711943-6  
Fax : +880-2-7114202  
E-mail : eusof@citechco.net  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 552**

Roshowa Spinning Mills Ltd  
House-04, Road-09, Sector-04  
Uttara Model Town  
Dhaka 1230  
Tél : +880-2-8962442, 8962445  
Fax : +880-2-8962998  
E-mail : roshowa@dhaka.net  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 525**

Talha Spinning Mills Ltd  
House-06, Road-01, Dhanmondi  
Dhaka 1205  
Tél : +880-2-9663393-5  
Fax : +880-2-8619383  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 521**

Mehmud Industries (Pvt.) Ltd  
27 Dilkusha C/A  
Dhaka 1000  
Tél : +880-2-9564033  
Fax : +880-2-956420  
E-mail : agi@agni.com  
**Consommation mensuelle (tonnes) : 507**

## Adresses utiles

Ministry of Jute and Textiles  
Bangladesh Secretariat, Dhaka  
Tél : +8802 7167266  
Fax : +8802 7168766  
E-mail : motexsec@citechco.net

Bangladesh Garments Manufacturer and Exporters Association  
BGMEA Building, 23/1, Pantha Path Link Road  
Karwan Bazar  
Dhaka  
Tél : +8802 8113731, 8122119, 8115751  
Fax : +8802 8125739  
E-mail : info@bgmea.com

Bangladesh Knitwear Manufacturer and Exporters Association  
National Plaza (4th Floor)1/G, Free School Street  
Sonargaon Road  
Dhaka  
Tel : +8802 8610356  
Fax : +8802 9673337  
E-mail : bkmeadhk@bangla.net

Bangladesh Textile Mills Association  
Unique Trade Centre (Level-8)  
8, Panthapath, Karwan Bazar  
Dhaka  
Tél : +8802 8112361, 9143461  
Fax : +8802 9125338  
E-mail : btmea@citechco.net

Cotton Bangladesh  
416 Road No. 30, New DOHS  
Dhaka 1206  
Tél : +880 2 885 0927, 989 1534  
Fax : 880 2 989 1527  
E-mail : info@cottonbangladesh.com

Export Promotion Bureau  
TCB Building Karwan Bazar  
Dhaka  
Tél : +8802 9128377, 8151497  
Fax : +8802 9119531

## Agents et acheteurs

Abedsons  
Fax : +8802-891-3101

Bancot Ltd  
Fax : +8802-882-8390

BCD/Vallycot  
Fax : +8802-831-1038

Buraich Corporation  
Fax : +8802-966-9210

Cot Exim Limited  
Fax : +8802-716-2964

Delkot Enterprises Ltd  
Fax : +8802-955-1626, 8802-882-7204

DevCotton Int'l Ltd  
Fax : +880-2-8356540

Dhaka Cotton Company  
Fax : +8802-955-4187, 8802-956-9924

DSM Commodities  
Fax : +8802-955-7526

Erfan Enterprises  
Fax : +8802-934-9983

Fiber Links  
Fax : +8802-913-4788

Greenfibers  
Fax : +8802-989-1527

H. B Cotton  
Fax : +8802-955-6479

Mas-Cot International  
Fax : +8802-934-2587

The Cotton Valley  
Fax : +8802-716-4713

Unicot  
Fax : +8802-934-1658

Wellcot Int  
Fax : +8802-934-9164

### Quelques entreprises internationales qui vendent du coton sur le marché bangladaïsi

Adolph Hanslik Cotton Company, États-Unis

Albrecht Muller-Pearse & Co, Allemagne (E-mail : amp-hongkon@attglobal.net)

Ancot, États-Unis

Brüning, Anft & Co. GmbH, Bremen, Allemagne

Commodity Export Corporation, États-Unis  
(www.comexgroup.net)

Cotimtex.S.A. Suisse  
(E-mail : info@cotimtex.com)

D.M. Enterprise, Inde

Daewoo International Corporation, Seoul, République de Corée

Drachenberg Trading Company, États-Unis

Dunavant S.A., Suisse (www.denavant.com)

Goenka-Impex S.A., Suisse (E-mail : impex@goenka.ch)

Indutech S.P.A. Italie (www.indutech.it)

International Cotton Trading Ltd, Royaume-Uni

Lonado International S.A., Suisse

Louis Dreyfus Cotton Int. N.V., Belgique

Meezan Enterprises (Pvt.) Ltd, Pakistan

Naseem Enterprises (Pvt.) Ltd., Pakistan

Olam International Ltd., Singapour  
(www.olamonline.com)

Otto Stadlander GMBH, Bremen, Allemagne

Paul Reinhart A.G. Suisse (www.reinhart.com)

Plexus Cotton Ltd, Royaume-Uni  
(www.plexus-cotton.com)

Rehmoumer and Co., Pakistan

Sicle Cotton Ltd, Suisse

The Cotton Corporation of India Ltd  
(www.cotcorp.com)

Uzdun A.G. Suisse

Volcot America, Inc., États-Unis

Weil Brothers Cotton Inc., États-Unis

Weil Brothers Stern Ltd, Royaume-Uni

Wincot A.G. Suisse

## CHINE

### 20 premières usines textiles

Shandong Weiqiao Pioneering Group Co. Ltd  
34 Qidong Road, Weiqiao Town  
Zouping County,  
Shandong 256212  
Tél : +86 543 4721652  
Fax : +86 543 4721200  
E-mail : wqcy@wqfz.com  
Site web : www.weiqiaocy.com

HuaFang Cotton Weaving Co. Ltd  
1 South Renming Road, Tangqiao  
Zhangjiagang, Jiangsu 215611  
Tél : +86 512 58438001  
Fax : +86 512 58441389  
E-mail : office@hfang.com  
Site web : www.hfang.com

Ningbo Bros Textile Co.  
1 Nan'er East Road, LuoTou Town  
Zhen Hai, Ningbo  
Tél : +86 0574 87142999  
Fax : +86 0574 87142998  
Site web : www.bros.com.hk

Zhejiang Huafu Textile Co. Ltd  
Tél : +86 571 86962936  
E-mail : zjhuafu@mail.hz.zj.cn  
Site web : www.e-huafu.com

China Resources Light Industries and Textiles  
(Holdings) Co. Ltd  
11/F., China Resources Building  
26 Harbour Road, Wanchai  
Hong Kong  
Tél : +852 2593 8111  
Fax : +852 2827 4211  
E-mail : info@crlintex.com  
Site web : www.crlintex.com

Sanyang Textile Co. Ltd  
Liqi Rd. Lijin County, Dongying City  
Shandong Province 257400  
Tél : +86 546 5368188, +86 546 5368166  
Fax : +86 546 5368001  
E-mail : sanyang@sanyanggroup.com  
Site web : www.chinasanyangtex.com

Texhong Textile (Group) Co. Ltd  
Seat ABC, 4th floor, Tianhong Building,  
80 Xianxia Road, Changning District,  
Shanghai

Tél : +86 21 62958666  
Fax : +86 21 62958787  
E-mail : [info@texhong.com](mailto:info@texhong.com)  
Site web : [www.texhong.com](http://www.texhong.com)

Shijiazhuang Changshan Textile Co. Ltd  
183 Heping East Road  
Shijiazhuang

Tél : +86 311 86213737, 86213767  
Fax : +86 0311 86213752  
E-mail : [webmaster@changshantex.com](mailto:webmaster@changshantex.com)  
Site web : [www.changshangf.com](http://www.changshangf.com)

Shandong Demian Group Co. Ltd  
18 Western Road, Shunhe, Dechen District  
Dezhou City, Shandong Province 253002

Tél : +86 534 2436001  
Fax : +86 534 2436666  
E-mail : [info@dmjt.com](mailto:info@dmjt.com)  
Site web : [www.dmjt.com](http://www.dmjt.com)

Fulida Group Holding Co. Ltd  
Farm 2, Xinwan, 311228 Xiaoshan  
Hangzhou, Zhejiang Province 311228

Tél : +86 571 82125120  
Fax : +86 571 82127258  
E-mail : [fld@hzfulida.com](mailto:fld@hzfulida.com)  
Site web : [www.hzfulida.com](http://www.hzfulida.com)

Jiangsu Dasheng Group Co. Ltd

Tél : +86 513 85545145  
Fax : +86 513 85544238  
E-mail : [bwd@dasheng-group.com.cn](mailto:bwd@dasheng-group.com.cn)  
Site web : [www.hzfulida.com](http://www.hzfulida.com)

Guanxing Textile (Group) Co. Ltd  
221 Zhenxing Road, Guan County  
Liaocheng, Shandong

Tél : +86 635 5231577  
Fax : +86 635 5231577

Galaxy Textile Group Co. Ltd  
Lai Wu, Shandong, China 271113

Tél : +86 634 6588618  
Site web : [www.cotton-textile.com](http://www.cotton-textile.com)

Jiangsu White Rabbit Textiles Group Co. Ltd  
XiuShan Road No. 677

Hai Mei Economic Development Zone  
Jiangsu

Tél : +86 513 2213452  
Fax : +86 513 2216275  
E-mail : [jsbt@public.nt.js.cn](mailto:jsbt@public.nt.js.cn)  
Site web : [www.jsbt.com.cn](http://www.jsbt.com.cn)

Taifeng Textile Group

59 Huiyuan Street, Kaifu  
Laiwu City, Shandong 271100

Tél : +86 634 8856668  
Fax : +86-634-8856616  
E-mail : [hqd1968@163.com](mailto:hqd1968@163.com)  
Site web : [www.taifeng.cc](http://www.taifeng.cc)

Henan Xinye Textile Stock Co. Ltd  
15 Shuyuan Road, Xinye County

Henan Province 473500

Tél : +86 377 6221552  
Fax : +86 377 6221731  
E-mail : [maoyibu@xinye-tex.com](mailto:maoyibu@xinye-tex.com)  
Site web : [www.xinye-tex.com](http://www.xinye-tex.com)

Anhui Huamao Group

80 South Fangzhi Road, Anqing City  
Anhui 246018

Tél : +86 556 5919891, 5919892  
Fax : +86 556 5919900  
E-mail : [aqfz@mail.hf.ah.cn](mailto:aqfz@mail.hf.ah.cn)  
Site web : [www.chinahuamao.net](http://www.chinahuamao.net)

Shandong D&Y Textile & Garment Group  
East Dongyue Street

Taian

Tél : +86-538 6117569, 612600, 6122007  
Fax : +86-538 6115373  
E-mail : [zhu@daiyin.com](mailto:zhu@daiyin.com), [ylc@daiyin.com](mailto:ylc@daiyin.com)  
Site web : [www.daiyin.com](http://www.daiyin.com)

Shandong Huale Textile Co. Ltd

West Zhaitoubao, Leling 253614

Tél : +86 534 6708889  
Fax : +86 534 6708880  
E-mail : [sdhuale@sina.com](mailto:sdhuale@sina.com)  
Site web : [www.hualetex.cn](http://www.hualetex.cn)

Dongying Tansins Textile Co. Ltd

11 Donger Road, Dongying  
Shandong 257091

Tél : +86 546 8351000, 8351403, 8352001,  
8352867  
Fax : +86 546 8351300, 8353555  
Site web : [www.tansins.net](http://www.tansins.net)

#### Autres adresses utiles

China Chamber of Commerce for Import & Export of  
Textiles

12 Panjiayuan Nanli, Chaoyang District  
Beijing 100021

Tél : +86 10 87789108  
Fax : +86 10 67739269  
E-mail : [relation@ccct.org.cn](mailto:relation@ccct.org.cn)  
Site web : [www.ccct.org.cn](http://www.ccct.org.cn)

China Chemical Fibers Association

12 East Chang An Street,  
Beijing, China 100742

Tél : +86 10 85229434, 85229438  
Fax : +86 10 85229470  
E-mail : [mail@ccfa.com.cn](mailto:mail@ccfa.com.cn)  
Site web : [www.ccfa.com.cn](http://www.ccfa.com.cn)

China Cotton Association (CCA)

45 Fu Xing Men Nei Street,  
Beijing, China 1000801

Tél : +86 10 66050406, 66052674  
Fax : +86 10 66053496  
E-mail : [info@china-cotton.org](mailto:info@china-cotton.org)  
Site web : [www.china-cotton.org](http://www.china-cotton.org)

China Cotton Industries Ltd  
1st Floor, Tower B1, Chengming Building,  
2 South Xizhimen Street, Xicheng District  
Beijing 100035  
Tel/Fax : +86 10 66139662  
E-mail : intl@sinocot.com  
Site web : [www.sinocot.com](http://www.sinocot.com)

China Cotton Textile Association  
12 East Chang an Street  
Beijing 100742  
Tél : +86 10 85229479, 85229410  
Fax : +86 10 85229415, 85229419  
E-mail : mfxh@tceb.com  
Site web : [www.ccta.org.cn](http://www.ccta.org.cn)

China National Cotton Exchange  
12th Floor, Tower B, Tongtai Building  
33 Finance Street  
Beijing 100032  
Tél : +86 10 88086754  
Fax : +86 10 88086617  
E-mail : sunjuan@cnce.com  
Site web : [www.cottonchina.org](http://www.cottonchina.org)

China National Cotton Reserves Corporation  
17 Huayuan Street, Xicheng District  
Beijing 100032  
Tél : +86 10 58519365  
Fax : +86 10 58519365  
E-mail : cncrc@cncrc.com.cn  
Site web : [www.cncrc.com.cn](http://www.cncrc.com.cn)

## INDE

### 20 premières usines textiles

The Arvind Mills Limited  
Naroda Road  
Ahmedabad – 380025, Gujarat  
Tél : +91 79 22203030  
Fax : +91 79 22201270  
E-mail : gp.thapak@arvindmills.com  
Site web : [www.arvindmills.com](http://www.arvindmills.com)

Nahar Spinning Mills Ltd  
Nahar Tower, 373, Industrial Area-'A'  
Ludhiana-141 003, Punjab  
Tél : +91 161 2600701-05, 2606977-80  
Fax : +91 161 2601956, 2222942  
E-mail : info.nsm@owmnahar.com,  
secnsm@owmnahar.com  
Site web : [www.owmnahar.com/nsm/](http://www.owmnahar.com/nsm/)

Sai Lakshmi Industries Pvt. Ltd  
Kannamangala, Whitefield-Hoskote Road  
Bangalore - 560 067  
Tél : +91 80 2845 3746/47  
Fax : +91 80 2845 3910  
Site web : [www.sailakshmi.com](http://www.sailakshmi.com)

Vardhman Spining and General Mills Ltd  
Chandigarh Road, Ludhiana  
Tél : +91 161 2662543-47, 2602700  
Fax : +91 161 2662542, 2664541  
E-mail : ijdhuria@vardhman.com  
Site web : [www.vardhman.com](http://www.vardhman.com)

Gontermann Peipers Textiles  
GPI Textiles Ltd  
Bharatgarh Road, Nalagarh-174101, Distt Solan  
Himachal Pradesh  
Tél : +91 1795 222282-86  
Fax : +91 1795 222287  
E-mail : gpil@gpiltexile.com  
Site web : [www.gpiltexile.com](http://www.gpiltexile.com)

Ginni Filaments Limited  
8th Floor, Padma Tower II, 22 Rajendra Place  
New Delhi –110008  
E-mail : ginni@ginnifilaments.com,  
rrmaheshwari@ginnifilaments.com

Century Textiles & Industries Limited  
Pandurang Budhkar Marg, Worli  
Mumbai, Maharashtra – 400030  
Tél : +91 22 24957000  
Fax : +91 22 24304144  
E-mail : centextmill@centurytext.com

The Khatau Makanji Spg & Wvg Co Ltd  
Bapurao Jagtap Marg, Byculla  
Mumbai, Maharashtra – 400027  
Tél : +91 22 2694966, 2614504  
Fax : +91 22 3073543

Mafatlal Industries Limited (New Shorrock Mills)  
P.B.No.55, Kapadwanj Road Nadiad  
Kheda, Gujarat – 387001  
Tél : +91-268 -2550226 to 2550230  
Fax : +91-268 -2565030  
E-mail : milnad@rediffmail.com  
xerxes@mafatlals.com  
Site web : [www.mafatlals.com](http://www.mafatlals.com)

Banswara Syntex Limited  
Industrial Area, Dohad Road  
Banswara, Rajasthan – 327001  
Tél : +91-2962-242301 to 06  
Fax : +91-2962-240692  
E-mail : costbsw@banswarafabrics.com

Maharaja Shree Umaid Mills Limited  
P.B. No.19, Pali-Marwar  
Pali, Rajasthan – 306401  
Tél : +91 2932 220286, 220292, 221287  
Fax : +91 2932 221333  
E-mail : palimill@satyam.net.in

Gokak Mills (Divn. of Forbes Gokak Limited)  
Gokak Falls (PO)  
Belgaum, Karnataka – 591308  
Tél : +91-8332-25004, 25154  
Fax : +91-8332-25354  
E-mail : cd@gmlgkk.gokak.sprintsrx.ems.vsnl.net.in

Kesoram Textile Mills Ltd  
(Kesoram Industries Ltd)  
42, Garden Reach Road  
Calcutta  
24 Paraganas (South)  
West Bengal - 700024  
Tél : +91-33 -4691106/1110/7825/6788  
Fax : +91-33 -4691092

STI India Limited  
Rau Pithampur Link Road, Tehsil Mhow  
Indore, Madhya Pradesh - 453332  
Tél : +91 731 5020000  
Fax : +91 731 5020011  
E-mail : [agmc@stitextile.net](mailto:agmc@stitextile.net)

Aditya Birla Nuvo Ltd  
Rishra, PO Prabasnagar  
Hooghly, West Bengal – 712249  
Tél : +91 33 26721146  
Fax : +91-33 26721683  
E-mail : [vgoenka@adityabirla.com](mailto:vgoenka@adityabirla.com)

Hindon River Mills  
Post Box No.43, Dasna Hindon Nagar  
Ghaziabad, Uttar Pradesh – 201001  
Tél : +91 120 2750010-13  
Fax : +91 120 2750018

Rajasthan Spg & Wvg Mills Limited  
Kharigram, P B No 28 Gulabpura  
Bhilwara, Rajasthan - 311021  
Tél : +91 2962 223144-150  
Fax : +91 2962 223361  
E-mail : [maheshbihani@lnjb.com](mailto:maheshbihani@lnjb.com)

Orissa Textile Mills Limited  
Choudwar (AT & PO)  
Cuttack, Orissa - 754025  
Tél : +91-676-2692231-233  
Fax : +91-676 -2692236

Narsingirji Mills  
P.B.No.23, Station Road, Solapur  
Maharashtra - 413001  
Tél : +91-217 -2621142  
Fax : +91-217 -2621170

Maral Overseas Limited (EOU)  
Maral Sarovar (Vill. & PO)  
A.B.Road Nimrani, Khargone  
Madhya Pradesh - 451660  
Tél : +91 7285 265401-05  
Fax : +91 7285 265406  
E-mail : [maralsarovar@injb.com](mailto:maralsarovar@injb.com)

### Autres contacts utiles

Confederation of Indian Textile Industry (CITI)  
6th floor, Narain Manzil  
23, Barkambha Road  
New Delhi  
Tél : +91 11 23325012/13/15  
Fax : +91 11 51519602  
E-mail : [mail@citiindia.com](mailto:mail@citiindia.com)  
Site web : [www.citiindia.com](http://www.citiindia.com)

Cotton Association of India (EICA)  
Cotton Exchange Building, 2nd floor  
Opp. Cotton Green Railway Station, Cotton Green  
Mumbai 400 033  
Tél : +91 22 23704401/02/03, 23729438  
Fax : +91 22 23700337  
E-mail : [eica@bom8.vsnl.net.in](mailto:eica@bom8.vsnl.net.in)  
Site web : [www.eica.in](http://www.eica.in)

Northern India Cotton Association Limited (NICA)  
P.B. No. 79, Nai Basti  
Gali No. 6, Bathinda  
Punjab  
Tél : +91 164 2237945, 2250352  
Fax : +91 164 2252688

South India Cotton Association (SICA)  
Post Box No. 3310  
477, Kamarajar Road, Uppiliapalayam Post  
Coimbatore 641 015  
Tél : +91 422 2472331, 2473625  
Fax : +91 422 2472396  
E-mail : [sicacoimbatore@vsnl.com](mailto:sicacoimbatore@vsnl.com),  
[vishwanathancbe@eth.net](mailto:vishwanathancbe@eth.net), [narentex@vsnl.net](mailto:narentex@vsnl.net)

The Cotton Textiles Export Promotion Council  
(TEXPROCIL)  
Engineering Centre, 9, Mathew Road  
Mumbai 400 004  
Tél : +91 22 23632910  
Fax : +91 22 23632914 (Fax)  
E-mail : [texprocil@vsnl.com](mailto:texprocil@vsnl.com)  
Site web : [www.texprocil.com](http://www.texprocil.com)

Office of Textiles Commissioner  
New CGO Building, 48, New Marine Lines  
Mumbai - 400020  
Tél : +91 22 22001050  
Fax : +91 22 22004693  
E-mail : [texcomindia@txcindia.com](mailto:texcomindia@txcindia.com)  
Site web : [www.txcindia.com](http://www.txcindia.com), [www.txcindia.gov.in](http://www.txcindia.gov.in)

Cotton Corporation of India (CCI)  
Kapas Bhawan, Plot No. 6A  
Sector - 10, Belapur  
Navi Mumbai – 4000612  
Tél : +91 22 22028148, 27576044  
Fax : +91 22 27580934  
E-mail : [headoffice@cotcorp.com](mailto:headoffice@cotcorp.com)  
Site web : [www.cotcorp.com](http://www.cotcorp.com)

Directorate General of Foreign Trade (DGFT)  
Udyog Bhawan, H-Wing

Gate No.2, Maulana Azad Road  
New Delhi -110011  
Tél : +91 11 23061562, +91 11 23062225  
E-mail : [dgft@nic.in](mailto:dgft@nic.in)  
Site web : <http://dgft.delhi.nic.in>

The South India Textile Research Association  
(SITRA)  
P.B.No.: 3205, Coimbatore Aerodrome Post,  
Coimbatore - 641 014,  
Tamil Nadu  
Tél : +91 422 2574367-9  
Fax : +91 422 2571896  
E-mail : [sitra@vsnl.com](mailto:sitra@vsnl.com)  
Site web : [www.sitra.org.in](http://www.sitra.org.in)

**PAKISTAN****Contacts utiles**

Ministry of Commerce  
Government of Pakistan  
Block 'A', Pakistan Secretariat  
Islamabad  
Tél : +92 51 9205708  
Fax : +92 51 9205241  
E-mail : [mincom@commerce.gov.pk](mailto:mincom@commerce.gov.pk)  
Site web : [www.mincom.pk](http://www.mincom.pk)

Directorate, Trade Organization  
Ministry of Commerce  
Government of Pakistan  
Block 'A', Pakistan Secretariat,  
Islamabad  
Tél : +92 51 9204326  
Fax : +92 51 9209320  
E-mail : [haider.raza@commerce.gov.pk](mailto:haider.raza@commerce.gov.pk)

Agriculture Development Commissioner  
Ministry of Food, Agriculture & Livestock  
Government of Pakistan  
Block 'B', Pakistan Secretariat,  
Islamabad  
Tél : +92 519201718  
Fax : +92 51 9220998  
E-mail : [ccw\\_minfal@hotmail.com](mailto:ccw_minfal@hotmail.com)  
Site web : [www.minfal.gov.pk](http://www.minfal.gov.pk)

Ministry of Textile Industry  
Government of Pakistan  
Block 'A', Pakistan Secretariat  
Islamabad  
Tél : +92 51 9203346, 9203349  
Fax : +92 51 9203345  
E-mail : [secretary@textile.org.pk](mailto:secretary@textile.org.pk)  
Site web : <http://textiles.gov.pk>

Central Board of Revenue,  
Government of Pakistan  
Constitution Avenue, G-5, Islamabad  
Tél : +92 51 111 227 227, 111 227 228  
Fax : +92 51 9207540  
E-mail : [helpline@cbr.gov.pk](mailto:helpline@cbr.gov.pk)  
Site web : [www.cbr.gov.pk](http://www.cbr.gov.pk)

Trade Development Authority of Pakistan  
(since November 2006)  
Ministry of Commerce, Government of Pakistan  
5th Floor, Block 'A', Sharea Faisal  
Karachi  
Tél : +92 21 9202719, 9206462  
Fax : +92 21 9206461  
E-mail : [epb@epb.gov.pk](mailto:epb@epb.gov.pk)  
Site web : <http://epb.gov.pk>

Pakistan Central Cotton Committee  
Ministry of Food, Agriculture & Livestock  
Government of Pakistan  
47A, Hussain Centre, Darul Aman Housing Society  
Main Sharea Faisal, Karachi  
Tél : +92 21 4322349  
Fax : +92 21 4322343  
E-mail : [pccc@super.net.pk](mailto:pccc@super.net.pk)

Karachi Cotton Association  
Cotton Exchange Building  
I.I.Chundrigar Road  
Karachi  
Tél : +92 21 2425007, 2412570  
Fax : +92 21 2413035  
E-mail : [contact@kcapak.org](mailto:contact@kcapak.org)  
Site web : [www.kcapak.org](http://www.kcapak.org)

Pakistan Cotton Standards Institute  
Ministry of Textile Industry  
Government of Pakistan  
26E, Block 6, PECHS, Off. Sharea Faisal  
Karachi  
Tél : +92 21 4324448-9  
Fax : +92 21 4324446  
E-mail : [pcsi2002@yahoo.com](mailto:pcsi2002@yahoo.com)

Textile Commissioners Organization  
Ministry of Textile Industry  
Government of Pakistan  
2nd Floor, Kandiwala Building, M.A.Jinnah Road  
Karachi  
Tél : +92 21 9215083  
Fax : +92 21 9215014  
E-mail : [tco\\_govpk@yahoo.com](mailto:tco_govpk@yahoo.com)  
Site web : [www.tco.gov.pk](http://www.tco.gov.pk)

All Pakistan Textile Mills Association  
House No. 44-A  
Lalazar, Off. Maulvi Tamizuddin Khan Road  
Karachi  
Tél : +92 21 111 700 000  
Fax : +92 21 5611305  
E-mail : [aptma@cyber.net.pk](mailto:aptma@cyber.net.pk)  
Site web : [www.aptma.org.pk](http://www.aptma.org.pk)

Trading Corporation of Pakistan  
Ministry of Commerce  
Government of Pakistan  
4th & 5th Floor, Block-B, FTC Building  
Sharea Faisal  
Karachi  
Tél : +92 21 9202596  
Fax : +92 21 9202722  
E-mail : [tcpotton@cyber.net.pk](mailto:tcpotton@cyber.net.pk)  
Site web : [www.tcp.gov.com.pk](http://www.tcp.gov.com.pk)

**18 premières usines textiles importatrices de coton qui produisent des fils de titre 50s à 100s**

Al Karam Textile Mills (Pvt) Ltd  
3rd Floor, Karachi Dock Labour Board Building  
58 West Wharf Road  
Karachi  
Tél : +92 21 2313031-35  
Fax : +92 21 2310625  
E-mail : [headoffice@alkaram.com](mailto:headoffice@alkaram.com)  
Site web : [www.alkaram.com](http://www.alkaram.com)

Ayesha Textile Mills Ltd  
97 Bales Gulberg 2  
Lahore  
Tél : +92 42 5756707, 5756710  
Fax : +92 42 5712151  
E-mail : [ayeshatex@brain.net.pk](mailto:ayeshatex@brain.net.pk)  
Site web : [www.ayeshagroup.com](http://www.ayeshagroup.com)

Crescent Textile Mills Ltd  
40A Off. Zafar Ali Road  
Lahore  
Tél : +92 42 111 245 245  
Fax : +92-42 111 222 245  
E-mail : crestex2ctm.com.pk  
Site web : [www.crescenttextile.com](http://www.crescenttextile.com)

Dewan Textile Mills Ltd  
Dewan Centre, 3A Lalazar  
Beach Luxury Hotel Road  
Karachi  
Tél : +92 21 111 313 786  
Fax : +92 21 5610245  
E-mail : gmk1n@dewangroup.com.pk  
Site web : <http://dewangroup.com.pk>

Ejaz Spinning Mills Ltd  
301–307, 3rd Floor, Business Centre  
Dunolly Road, Off I.I. Chundrigar Road  
Karachi  
Tél : +92 42 111 699 699  
Fax : +92 42 5712563  
E-mail : akhattuk@ejazgroup.com.pk  
Site web : [www.ejazgroup.com](http://www.ejazgroup.com)

Fazal Textile Mills Ltd  
L–A–2/B, Block 21, F.B. Area  
Karachi  
Tél : +92 21 6322048  
Fax : +92-21 6313372  
E-mail : export@fazaltextile.com  
Site web : <http://fazaltextile.com>

Gadoon Textile Mills Ltd  
All Pakistan Textile Mills Association  
House Tehkal Payan, Jammrud Road  
Peshawar  
Tél : +92 91 5701496  
Fax : +92 91 840273  
E-mail : gadoon@cyber.net.pk  
Site web : [www.gadoon.com](http://www.gadoon.com)

Gul Ahmed Textile Mills Ltd  
Plot No. 82, Main National Highway, Landhi  
Karachi  
Tél : +92 21 111 485 485, 111 486 486  
Fax : +92 21 5019802, 5080071  
E-mail : gulahmed@gulahmed.com  
Site web : [www.gulahmed.com](http://www.gulahmed.com)

Gulistan Spinning Mills Ltd  
2nd Floor, Finlay House  
I.I. Chudrigar Road  
Karachi  
Tél : +92 21 111 200 000  
Fax : +92 21 2411559  
E-mail : khi@gulistangroup.com.pk  
Site web : [www.gulistangroup.com.pk](http://www.gulistangroup.com.pk)

Gulistan Textile Mills Ltd  
2nd floor, Finlay House  
I.I. Chundrigar Road  
Karachi  
Tél : +92 21 111 200 000, 2419943  
Fax : +92 21 2411559  
E-mail : khi@gulistangroup.com.pk  
Site web : [www.gulistangroup.com.pk](http://www.gulistangroup.com.pk)

Lahore Textile & General Mills Ltd  
Monnoo House, 3 Montgomery Road  
Lahore  
Tél : +92 42 6283637, 6278853  
Fax : +92-42 6278853, 6364431  
E-mail : itgm2@monnoogroup.com  
Site web : [www.monnoogroup.com](http://www.monnoogroup.com)

Masood Spinning Mills Ltd  
Mehar Manzil, Lahori Gate  
Multan  
Tél : +92 61 111 181 181  
Fax : +92 61 4511262, 4549711  
E-mail : infomasoodgroup.com  
Site web : [www.masoodtextile.com](http://www.masoodtextile.com)

Kohinoor Spinning Mills Ltd  
Kashana-e-Yusuf, Khwaja Street  
Chakwal  
Tél : +92 543 541950, 0303 7779786  
Fax : +92 543 541850  
E-mail : ksml@chakwalgroup.com.pk

Pak Kuwait Textiles Ltd  
29 Shadman II  
Lahore  
Tél : +92 42 111 888 600  
Fax : +92 42 7575531  
E-mail : pctl@pakkuwait.com  
Site web : [www.pakkuwait.com](http://www.pakkuwait.com)

Riaz Textile Mills (Pvt) Ltd  
House No. 26, Street No. 4, F/6–3  
Islamabad  
Tél : +92 51 2823198, 2824768  
Fax : +92 51 2828267  
E-mail : mdriaz@riaztextile.com  
Site web : [www.riaztextile.com](http://www.riaztextile.com)

Saphire Textile Mills Ltd  
212 Cotton Exchange Building  
I.I. Chundrigar Road  
Karachi  
Tél : +92 21 111 000 100  
Fax : +92 21 2417418, 2416705  
E-mail : info@saphire.com.pk  
Site web : [www.saphire.com.pk](http://www.saphire.com.pk)

Saif Textile Mills Ltd  
All Pakistan Textile Mills Association House  
Tehkal Payan, Jammrud Road  
Peshawar  
Tél : +92 91 843870, 5702941  
Fax : +92 91 840273  
E-mail : stm2saifgroup.com  
Site web : [www.saiftextile.com](http://www.saiftextile.com)

Suraj Cotton Mills Ltd  
7–B–3, Marina Homes  
Aziz Avenue, Gulberg-5  
Lahore  
Tél : +92 42 5760381, 5711138  
Fax : +92 42 5760376  
E-mail : suraj@cyber.net.pk  
Site web : [www.suraj.com](http://www.suraj.com)

**THAÏLANDE****15 premières usines textiles**

Bangkok Weaving Mills Ltd  
879 Bangkok-NonthaburiRd., Bangsue  
Bangkok 10800  
Tél : +662 5860901 10  
Fax : +662 5872338, +662 5860915  
E-mail : bwm@thai.com  
M. Phongsak Assakul, Director Gerente

Chiem Patana Knitting Co., Ltd  
23/3 Moo3 Petchkasem Km33 Rd.  
Yaicha, Sam Phran  
Nakhon Pathom 73110  
Tél : +6634 311273 4  
Fax : +6634 322559  
E-mail : export1@chiempatana.com  
M. Jitikon Chiempitayanuvat, Director Gerente

Chum Sang Textile Co., Ltd  
1/144 Moo2 Rama 2 Rd., Thasai, Mueang  
Samut Sakhon 74000  
Tél : +6634 490029  
Fax : +6634 490030  
E-mail : mighty777@hotmail.com  
M. Chatri Temtanarak, Director Gerente

K. Cotton & Gauze Co., Ltd  
3 FL Siphya Construction Bldg  
95 Sua Pa Rd., Pom Prap Sattru Phai  
Bangkok 10100  
Tél : +662 2250060  
Fax : +662 2240716  
E-mail : k cotton@mozart.inet.co.th  
M. Tayuth Sriyüksiri, Director Gerente

Kangwal Textile Co., Ltd  
1426/18-20 Krung Kasem Rd., Pom Prap Sattru Phai  
Bangkok 10100  
Tél : +662 2263930  
Fax : +662 226 3045  
E-mail : sales@kangwal.co.th  
M. Niphan Wongphanlert, Director Gerente

Kongkiat Textile Co., Ltd  
259/1 Moo6 Soi Ratburana 44, Rat Burana  
Bangkok 10140  
Tél : +662 463 0020 1  
Fax : +662 4631914  
E-mail : sales@kongkiat.com  
M. Dumrong Kongkiakrai, Director Gerente

Luckytex (Thailand) Public Co., Ltd  
(Mill No. 1)  
38 Moo14 Suksawad Rd., Phra Pradaeng  
Samut Prakan 10130  
Tél : +662 462 6310 2  
Fax : +662 463 1968  
E-mail : luckytex\_mill1ptcc@toray.co.th  
M. Warun Laoitthi, Gerente de la Hilandería

Mandarin Spinning Industry Co., Ltd  
17/2 Soi Wat Phothongbol, Tivanon Rd., Pak Kret  
Nonthaburi 11120  
Tél : +662 583 9361

Fax : +662 583 9037  
E-mail : mandarin@anet.net.th  
M. Somsong Wongsirikul, Presidente

Nan Yang Textile Co., Ltd  
77 Nan Yang Textile Bldg. Moo2  
Petchkasem 71 Rd., Nong Khaem  
Bangkok 10160  
Tél : +662 421 2150  
Fax : +662 421 2699  
E-mail : chotik.c@nanyangtextile.com  
M. Chotik Chavapokin, Director de División

Phipatanakit Textile Co., Ltd  
222 Moo8 Bhutharaksa Rd., Taiban, Mueang  
Samut Prakan 10280  
Tél : +662 3871465 7  
Fax : +662 3872411  
E-mail : ptc@loxinfo.co.th  
M. Veerachai Pinyawat, Director Gerente

Rama Textile Industry (1998) Co., Ltd  
525 Moo2 Petchkasem Km 35 Rd., Bangpoo Mai,  
Mueang  
Samut Prakan 10280  
Tél : +662 3230663 4  
Fax : +662 3230611  
E-mail : thaitex3@ksc.th.com  
M. Pairod Chuenchoojit, Director Gerente

S.R. Spinning Co., Ltd  
729/77-78 Rajadapisek Rd., Bangpongpan, Yanawa  
Bangkok 10120  
Tél : +662 6838723 26  
Fax : +662 6838721  
E-mail : info@sr spinning.com  
M. Thavesak Buranatrakul, Director Gerente

Thai Textile Industry Plc.  
385 Soi Bang Maek Khao, Sukhumvit Km. 30.5 Rd.  
Samut Prakarn 10280  
Tél : +662 7038484, +662 3871980  
Fax : +662 3870894, +662 3871983  
E-mail : thaitex@tti.co.th  
M. Tawatchai Chaiyapinunt, Director Ejecutivo

Union Textile Industries Public Co., Ltd  
1828 Sukhumvit Rd., Bangchak, Phra Khanong  
Bangkok 10250  
Tél : +662 3115111  
Fax : +662 3323123  
E-mail : manas\_su@inet.co.th  
M. Vacharaphong Darakananda, Director

Vichien Textile Industry Co., Ltd  
191 Moo8 Suksawasdi Rd., Bangkhru  
Phra Pradaeng  
Samut Prakan 10130  
Tél : +662 4643348 52  
Fax : +662 4643354  
E-mail : vichien@vichien\_group.com  
M. Prayyud Ruenrudeepanya, Director



**Contacts utiles**

Ministry of Commerce  
44/100 Nonhaburi 1 Rd., Amphur Muang  
Nonthaburi 11000  
Tél : +6602 507 8000  
Fax : +662 507 7717  
Site web : [www.moc.go.th](http://www.moc.go.th)

Department of Export Promotion  
22/77 Rachadapisek R., Chatuchak  
Bangkok 10900  
Tél : +662 513 1909 to 15  
Fax : +662 513 1565,2512  
E-mail : [itict@depthai.go.th](mailto:itict@depthai.go.th)  
Site web : [www.depthai.go.th](http://www.depthai.go.th)

Department of Industrial Promotion  
Rama 6 Rd., Rachathewee, Bangkok 10400  
Tél : +662 202 4414 18  
Fax : +662 246 0031  
E-mail : [webmaster@dip.co.th](mailto:webmaster@dip.co.th)  
Site web : [www.dip.go.th](http://www.dip.go.th)

Ministry of Agriculture and Cooperatives  
3 Radchadamnennog., Pantom, Pranakorn  
Bangkok 10200  
Tél : +662 281 5955  
Fax : +662 281 5884  
E-mail : [webmaster@moac.go.th](mailto:webmaster@moac.go.th)  
Site web : [www.moac.go.th](http://www.moac.go.th)

Office of Agricultural Economics  
Kasetsart University Complex Jatujak  
Bangkok 10900  
Tél : +662 940 5550 1  
Fax : +662 940 5556 9  
Site web : [www.oae.go.th](http://www.oae.go.th)

Ministry of Industry  
Rama 6 Rd., Rachathewee  
Bangkok 10400  
Tél : +662 202 3000  
Fax : +662 202 3048  
E-mail : [eneral\\_ops@mindustry.go.th](mailto:eneral_ops@mindustry.go.th)  
Site web : [www.m-industry.go.th](http://www.m-industry.go.th)

Thai Customs Department  
1 Sunthornkosa Rd., Khlongtoey  
Bangkok.10110  
Tél : +662 249 0431 40  
Fax : +662 249 0431 40  
Site web : [www.customs.go.th](http://www.customs.go.th)

Thailand Textile Institute (THTI)  
Soi Trimit Rama 4 Rd., Phrakanoeng, Klong-toey  
Bangkok  
Tél : +662 713 5492-9  
Fax : +662 712 1592-3  
E-mail : [info@thaitextile.org](mailto:info@thaitextile.org)  
Site web : [www.thaitextile.org](http://www.thaitextile.org)

Thai Textile Manufacturing Association (TTMA)  
454-460 Sukhumvit Rd. (22), Klongton, Klongtoey  
Bangkok 10110  
Tél : +662 258 2023  
Fax : +662 421 2699  
E-mail : [ttma@thaitextile.org](mailto:ttma@thaitextile.org)  
Site web : [www.thaitextile.org/ttma](http://www.thaitextile.org/ttma)

**TURQUIE****Organismes de négoce/ de représentation du coton**

Ari Tarım Ürünleri Pazarlama  
Tic.Sanayi A.Ş.  
Atatürk Cad.Tic. Borsası Yani  
Pamuk Apt. Kat:3 Adana  
Tél : +90 90 322 4541624, 4582954  
Fax : +90 322 4535286, 4583789  
E-mail : [aritarim@aritarim.com.tr](mailto:aritarim@aritarim.com.tr)  
Site web : [www.aritarim.com.tr](http://www.aritarim.com.tr)

İmisk İthalat İhracat Ticaret  
Ve Nakliyat A.Ş  
Uray Cad.Sezer İşhane Kat:2  
No:20-21 33010 Mersin  
Tél : +90 324 2383060  
Fax : +90 324 2311529, 2383070  
E-mail : [sahap@imisk.com.tr](mailto:sahap@imisk.com.tr)  
Site web : [www.imisk.com.tr](http://www.imisk.com.tr)

Levend Pamuk Dış Ticaret A.Ş  
Atatürk Cad.14 Sokak Güven Apt  
Kat:4 No:7 Seyhan Adana  
Tél : +90 322 4595669  
Fax : +90 322 4573146  
E-mail : [info@levendpamuk.com.tr](mailto:info@levendpamuk.com.tr)

Pamteks Pamuk Ve Tekstil Ürün.  
İhracat Ve İthalat A.Ş  
Atatürk Cad. Güven Apt. No 11  
Kat:6 1120 Adana  
Tél : +90 322 4530456, 4539838  
Fax : +90 322 4585794  
E-mail : [pamteks@superonline.com](mailto:pamteks@superonline.com)

Ptm Pamuk Ve Toprak Mahsul. İhr.Ve İthalat A.Ş  
Atatürk Cad.Ticaret Borsası  
Kat:6 No:55 Pk:106 Adana  
Tél : +90 322 4585273  
Fax : +90 322 4572075  
E-mail : [ptm@ptm.com.tr](mailto:ptm@ptm.com.tr)  
Site web : [www.ptm.com.tr](http://www.ptm.com.tr)

S.S.Çukurova Pamuk T.S.K.B  
(Only In Exporting)  
Mersin Yolu 19.Km. P.K.:3  
1321 Adana  
Tél : +90 322 4410121  
Fax : +90 322 4410713  
Site web : [www.cukobirlik.com.tr](http://www.cukobirlik.com.tr)

Aklo Tarım Ürün Değ. İth. İhr. Ve Tic. A.Ş  
Şehit Fethi Bey Cad. No:49/8  
35210 Izmir  
Tél : +90 232 4836790  
Fax : +90 232 4257964  
E-mail : info@aklo.com

Egedeniz Tekstil San.Ve Tic.A.Ş  
İşçiler Caddesi No.176/2  
Alsancak 35230 Izmir  
Tél : +90 232 4637094  
Fax : +90 232 4639021  
E-mail : info@egedeniztextile.com

Kadioglu Tarım Ticaret Ve San. A.Ş  
İşçiler Caddesi No.176  
35230 Izmir  
Tél : +90 232 4213680  
Fax : +90 232 4222549  
E-mail : aydin.unsal@veezy.com

Öztaş Tarım Tic.Ve End. A.Ş  
Atatürk Cad. No:378/1 Kat 3  
Alsancak 35220 Izmir  
Tél : +90 232 4221080  
Fax : +90 232 4220638  
E-mail : mehmet@etemozsoy.com

Pagysa Pamuk Gıda Yerli Ürünler. Tic.Ve Sanayi A.Ş  
Kazım Dirik Mah.364 Sokak No:  
21/A, Bornova 35100 Izmir  
Tél : +90 232 4612039  
Fax : +90 232 4611283  
E-mail : info@pagysa.com  
Site web : www.pagysa.com

S.S.Tariş Pamuk T.S.K.B  
(Only In Exporting)  
1492 Sok. No 14  
Alsancak 35230 Izmir  
Tél : +90 232 4635500  
Fax : +90 232 4210066  
E-mail : taris@taris.com.tr  
Site web : www.taris.com.tr

### **Courtiers/commissionnaires en coton (à la bourse de marchandises d'Izmir, IME)**

Emin DINLETEN, Cotton Broker, Şehit  
Fethi Bey Cad., No 32/2 Çankaya  
35210 Izmir  
Tél : +90 232 4844083

Aydin KESEN, Cotton Broker  
1347 Sokak No:1, Kat 5, Çankaya  
35210 Izmir  
Tél : +90 232 4845197

Umur Simsaroğlu, Cotton Broker  
Gazi Bulvarı No:2, Gümrük  
35210 Izmir  
Tél : +90 232 4251370

### **Adresses utiles**

Ministry of Foreign Affairs  
Ankara  
Tél : +90 312 2872555  
Fax : +90 312 2871886  
Site web : [www.mfa.gov.tr](http://www.mfa.gov.tr)

Ministry of Agriculture and Rural Affairs  
Ankara  
Tél : +90 312 4178400  
Fax : +90 312 4170026  
Site web : [www.tarim.gov.tr](http://www.tarim.gov.tr)

Ministry of Industry and Commerce  
Ankara  
Tél : +90 312 2317280  
Fax : +90 312 2874349, 2308704  
Site web : [www.sanayi.gov.tr](http://www.sanayi.gov.tr)

Ministry of Transportation  
Ankara  
Tél : +90 312 2126730  
Fax : +90 312 2124900  
Site web : [www.ubak.gov.tr](http://www.ubak.gov.tr)

Undersecretariat of Customs  
Hükümet Meydanı, Ulus  
06100 Ankara  
Site web : [www.gumruk.gov.tr](http://www.gumruk.gov.tr)

Undersecretariat of Foreign Trade  
Ankara-Eskisehir Karayolu, Inonu  
Bulvarı Emek Mevkii  
Ankara  
Tél : +90 312 2128800  
Fax : +90 312 2121622  
Internet: [www.foreigntrade.gov.tr](http://www.foreigntrade.gov.tr)

Undersecretariat of Foreign Trade  
Directorate General of Free Zones  
06510 Emek, Ankara  
Tél : +90 312 2125887, 2128906, 2128258  
Fax : +90 312 2128906  
Site web : [www.dtm.gov.tr/sb/english/legislation.htm](http://www.dtm.gov.tr/sb/english/legislation.htm)

Undersecretariat of Treasury  
Ankara-Eskisehir Karayolu Inonu Bulvarı  
Emek Mevkii  
Ankara  
Tél : +90 312 2128800  
Fax : +90 312 2128783, 2128778  
Site web : [www.treasury.gov.tr](http://www.treasury.gov.tr)

Export Promotion Centre of Turkey  
İhracatı Gelistirme Merkezi (İGEME)  
Mithatpasa Caddesi, No:60, 06420 Ankara  
Tél : +90 312 4172223  
Fax : +90 312 4172233  
Site web : [www.igeme.org.tr](http://www.igeme.org.tr)

The Central Bank of the Republic of Turkey (TCMB)  
Istiklal Cad. No:10, 06100 Ulus  
Ankara  
Tél : +90 312 3103646  
Fax : +90 312 3107434  
E-mail : [info@tcmb.gov.tr](mailto:info@tcmb.gov.tr)  
Site web : [www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr)

Turkish Eximbank  
Milli Mudafaa Cad. No:20, 06100 Bakanliklar  
Ankara  
Tél : +90 312 4171300  
Fax : +90 312 4257896  
E-mail : [info-t.tanyil@eximbank.gov.tr](mailto:info-t.tanyil@eximbank.gov.tr)  
Site web : [www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr)

State Institute of Statistics (S.I.S)  
Necatibey Cad. No:114, Bakanliklar  
Ankara  
Tél : +90 312 4176440  
Fax : +90 312 4170432  
Site web : [www.die.gov.tr](http://www.die.gov.tr)

State Planning Organization (S.P.O)  
Necatibey Cad. No:110, Ankara  
Tél : +90 312 2308720  
Fax : +90 312 2309733, 2313498  
Site web : [www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr)

#### **Unions d'exportateurs (travaillant à l'exportation de coton, des textiles, de vêtements, etc.)**

General Secretariat of Aegean Exporters Union  
Atatürk Cad. No:382, Alsancak 35220  
Izmir  
Tél : +90 232 4886000  
Fax : +90 232 4886100  
E-mail : [eib@egebirlilik.org.tr](mailto:eib@egebirlilik.org.tr)  
Site web : [www.egebirlilik.org.tr](http://www.egebirlilik.org.tr)

General Secretariat of Denizli Textile and Clothing Exporters Union  
Halk Cad.Furkan Is Merkezi No:28  
20100 Denizli  
Tél : +90 258 2633992  
Fax : +90 258 2420989, 2621433  
E-mail : [detkib@detkib.org.tr](mailto:detkib@detkib.org.tr)  
Site web : [www.detkib.org.tr](http://www.detkib.org.tr)

General Secretariat of Istanbul Textile & Apparel Exporters Union (Itkib)  
Cobancesme Mevkii, Sanayi Caddesi  
Dis Ticaret Kompleksi - A Blok, Yenibosna, 34530  
Bahcelievler / Istanbul  
Tél : +90 212 4540200  
Fax : +90 212 4540201  
E-mail : [info@itkib.org.tr](mailto:info@itkib.org.tr)  
Site web : [www.itkib.org.tr](http://www.itkib.org.tr)

General Secretariat of Mediterranean Exporters Union  
Uray Cad. Turan Ishani Kat:3-4  
33001 Mersin  
Tél : +90 324 2315710  
Fax : +90 324 2323325, 2326218  
E-mail : [arge@akib.org.tr](mailto:arge@akib.org.tr)  
Site web : [www.akib.org.tr](http://www.akib.org.tr)

General Secretariat of South Eastern Anatolia Exporters Union  
Inonu Cad. Keles Hoca Sok. No:1 Kat:1  
27200 Gaziantep  
Tél : +90 342 2200010  
Fax : +90 342 2200015  
E-mail : [gaibbim@future.net.tr](mailto:gaibbim@future.net.tr)  
Site web : [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

General Secretariat of Uludag Exporters Union  
Organize San. Böl. Kahverengi Cad., No:8 Nilüfer  
16159 Bursa  
Tél : +90 224 2191000, 4440616  
Fax : +90 224 2191090, 2191096  
E-mail : [arge@uib.org.tr](mailto:arge@uib.org.tr), [uludag@uib.org.tr](mailto:uludag@uib.org.tr)  
Site web : [www.uib.org.tr](http://www.uib.org.tr)

Mersin Free Zone Directorate Free Zones  
(Mainly for Cotton, Textiles, etc.)  
P.K. 15 Mersin  
Tél : +90 324 2387590, 2387595  
Fax : +90 324 2387598  
E-mail : [info@mersinsbm.com](mailto:info@mersinsbm.com)

Aegean Free Zone Directorate  
Akçay Cad. No:144/1 Gaziemir/Izmir  
Tél : +90 232 2510244, 2515454  
Fax : +90 232 251 16 62  
E-mail : [egesbm@superonline.com](mailto:egesbm@superonline.com)

Denizli Free Zone Directorate  
20350 Çardak/Denizli  
Tél : +90 258 8511119, 8511016  
Fax : +90 258 8511038  
E-mail : [denizlisbm@ttnet.net.tr](mailto:denizlisbm@ttnet.net.tr)

## Appendice I

# Associations cotonnières internationales

---

Dans de nombreux pays, les acteurs du commerce international sont organisés en associations nationales du coton souvent d'envergure internationale. Ces associations comptent parmi leurs membres des organisations et des particuliers nationaux et étrangers. Les associations du coton défendent les intérêts des cotonculteurs, des acheteurs, des vendeurs et des consommateurs, en proposant des règles commerciales et des mécanismes de règlement des différends commerciaux, et en faisant office d'instances d'arbitrage. Les associations du coton font la promotion du commerce du coton et le facilitent de manière équitable et ordonnée, pour le bien de l'économie cotonnière mondiale. Outre les règles commerciales qu'elles proposent, les associations du coton fournissent d'autres services importants, tels que l'arbitrage technique et qualité, le classement traditionnel et HVI, des enceintes pour la tenue de conférences internationales et de discussions sur les questions liées au coton, des séminaires de formation à travers le monde, des informations et des statistiques sur les marchés.

## **Committee for International Co-operation between Cotton Associations (CICCA, comité pour la coopération internationale entre les associations du coton) ([www.cicca.info](http://www.cicca.info))**

Parmi les dix-sept plus grandes associations du coton aux objectifs communs figurent le CICCA, créé en 1976. Chacune des associations membres du CICCA agit indépendamment des autres, mais utilise le CICCA comme enceinte de discussion et d'action collective, le cas échéant. Le CICCA fait la promotion des règles commerciales et des pratiques d'arbitrage de ses membres et défend le caractère sacré des contrats et des bonnes pratiques commerciales. Parmi les objectifs du CICCA figurent le respect des procédures de règlement des litiges et des sentences arbitrales rendues. Le CICCA communique à ses membres une liste récapitulative des entreprises qui n'auraient pas respecté les sentences arbitrales rendues par les organisations membres. Il publie aussi un annuaire de toutes les entreprises affiliées à ses associations membres. Les membres des 17 associations membres du CICCA représentent plus de 1 000 entreprises associées à l'industrie du coton. Les membres de ces associations prennent en charge l'essentiel du commerce mondial du coton.

## **Afrique : Association Cotonnière Africaine (ACA) ([www.africancotton.org](http://www.africancotton.org))**

L'Association Cotonnière Africaine a vu le jour en 2002 et a son siège à Cotonou, Bénin. Elle compte 25 membres actifs associés à l'égrenage et à la commercialisation du coton dans 14 pays d'Afrique, 6 membres associés (associations de producteurs, entreprises textiles, entreprises de pressurage d'huile), et 41 membres correspondants (sociétés de transport, transitaires, banques, sociétés d'assurance, négociants en coton, associations cotonnières étrangères). L'Association a été créée car de nombreux pays producteurs étaient inquiets des politiques des pouvoirs publics de certains des plus gros pays producteurs subventionnant la production et créant des distorsions sur le marché. L'Association se veut un cadre d'échange d'expériences entre sociétés cotonnières africaines, et travaille avec d'autres associations internationales pour défendre les règles commerciales équitables et le caractère sacré des contrats. Le travail d'information et d'éducation est un volet important des activités de l'association.

### **Allemagne : Bremer Baumwollbörse – Bourse du coton de Brême** ([www.baumwollboerse.de](http://www.baumwollboerse.de))

La Bourse du coton de Brême a été créée en 1872 et représente plus de 200 négociants et utilisateurs de coton. Elle propose des règles pour le négoce international, un arbitrage qualité et technique, le classement traditionnel et HVI. La bourse réalise les essais des fibres, effectue des recherches et organise des études par des experts. Les échanges commerciaux de coton brut, de linters, de déchets de coton et de fibres artificielles sont réglementés par les règles de la Bourse, lesquelles sont également utilisées comme base d'arbitrage qualité et technique et offre un bon moyen de régler les différends. La Bourse organise deux fois par an des conférences internationales sur le coton, qui traitent principalement de questions techniques, et des séminaires où les participants reçoivent une formation au classement du coton et sur d'autres sujets techniques. La Bourse du coton de Brême fournit des statistiques et des informations sur le marché intérieur et le marché international du coton, les questions techniques, les écarts, le fret et l'assurance. L'Institut des fibres de Brême (Faserinstitut Bremen) a été fondé en 1969 pour servir de laboratoire à la Bourse. Les recherches menées par l'Institut se concentrent sur les propriétés de la fibre de coton pour la transformation.

### **Australie : Australian Cotton Shippers Association** ([www.austcottonshippers.com.au](http://www.austcottonshippers.com.au))

L'association des chargeurs de coton australiens a été créée en 1984. Elle compte dans ses rangs les 12 plus gros négociants australiens. Les règles commerciales de l'association servent à réaliser les principaux objectifs de l'association, y compris la défense du caractère sacré des contrats, l'intégrité des professionnels du négoce en Australie, le respect des obligations contractuelles et le respect des sentences arbitrales. L'association assure la promotion des intérêts de ses membres sur les marchés étrangers.

### **Belgique : Association cotonnière de Belgique**

L'Association cotonnière de Belgique se compose d'environ 40 négociants, courtiers, filateurs et contrôleurs basés en Belgique, et d'entreprises étrangères enregistrées en tant que membres associés. Les principales fonctions de l'association sont, entre autres, le maintien des règles commerciales et d'arbitrage. L'association a un Comité exécutif de la chambre d'arbitrage, lequel publie les différences de valeur pour les cotons de différentes origines. Douze arbitres prennent part aux arbitrages qualité et commerciaux ainsi qu'aux appels. Le rapport annuel de l'association contient des données sur les marchés du coton belge et international. Les négociants internationaux en coton et des représentants de Belgique et d'ailleurs participent au dîner annuel de l'Association cotonnière de Belgique.

### **Brésil : Bolsa de Mercadorias & Futuros, São Paulo ([www.bmf.com.br](http://www.bmf.com.br))**

La Bolsa de Mercadorias & Futuros de São Paulo (BM&F, bourse des marchandises et marché à terme de São Paulo) a été créée en 1917. Il s'agit d'une bourse où se négocient, à terme et au comptant, de l'or, des devises, ainsi qu'un certain nombre de produits agricoles de base, y compris du coton. La bourse a toutes les caractéristiques d'une association de négociants en coton et est, à ce titre, membre du CICC. La BM&F joue un rôle important dans la réglementation des échanges commerciaux intérieurs, des exportations et des importations de coton au Brésil. Elle offre des services de classement et élabore des normes pour le coton brésilien. La BM&F règle les différends entre négociants et fait office d'arbitre. Un comité spécial établit les différences de valeur pour différents grades de coton de type 6. Une proportion non négligeable des contrats négociés au Brésil est conclue sur la base des règles de la BM&F et est enregistrée auprès de la bourse. Celle-ci rassemble et publie des statistiques sur le coton et est active sur la scène internationale où elle défend le caractère sacré des contrats et des pratiques commerciales équitables.

**Chine : China Cotton Association (CCA), Pékin ([www.china-cotton.org](http://www.china-cotton.org))**

L'association cotonnière chinoise a été créée par des cotonculteurs, des coopératives de cotonculteurs, des entreprises associées à la production, à l'achat, à la transformation de coton, des entreprises textiles de coton, des instituts de recherche sur le coton et d'autres entités. Il s'agit d'une organisation à but non lucratif sous la houlette du Ministère des affaires civiles, qui bénéficie des orientations de la Fédération chinoise des coopératives d'approvisionnement et de commercialisation. La CCA vise à protéger les intérêts fondamentaux de ses membres et de l'industrie du coton et à contribuer au bon développement de l'industrie cotonnière chinoise. Les principales fonctions de la CCA sont d'offrir des services à ses membres, notamment des informations et des statistiques, d'organiser des formations, des échanges techniques et la coopération internationale, d'élaborer de règles, de règlements et de normes pour la filière cotonnière, et d'en superviser la mise en oeuvre.

**Égypte : Alexandria Cotton Exporters Association ([www.alcotexa.org](http://www.alcotexa.org))**

Ce sont des négociants en coton qui ont créé l'association des exportateurs de coton d'Alexandrie (ALCOTEXA) en 1932. Organisation à but non lucratif et ne faisant pas le négoce du coton, l'ALCOTEXA s'occupe uniquement du coton égyptien. Seuls les membres de l'ALCOTEXA sont autorisés à faire le commerce du coton en Égypte. Parmi les membres de l'ALCOTEXA figurent des entreprises de négoce de coton et des entreprises d'égrenage. Toutes les exportations de coton en provenance d'Égypte sont régies par les dispositions du Contrat égyptien. L'association a un conseil d'administration, un comité de gestion, des experts classeurs de coton et des experts assermentés auprès du gouvernement aux conseils d'arbitrage et d'appel. Toutes les ventes à l'exportation en provenance d'Égypte sont subordonnées aux Egyptian Testing House Terms (modalités de la chambre d'essai égyptienne), et l'arbitrage est assuré à Alexandrie. En tant qu'organisme de réglementation, les principales fonctions de l'ALCOTEXA incluent l'élaboration des politiques à l'exportation et la fixation des prix de vente (indicatifs ou planchers). L'association révisé chaque semaine les prix à l'exportation et se charge de l'enregistrement des contrats. Deux fois par an, l'ALCOTEXA publie la gazette du coton égyptien (*The Egyptian Cotton Gazette*), qui contient différentes statistiques sur le coton égyptien, ainsi que des articles et données sur le commerce, les politiques générales et les questions techniques.

**Espagne : Centro Algodonero Nacional (CAN), Barcelone ([www.centroalgodonero.com](http://www.centroalgodonero.com))**

Le centre national du coton a été créé en 1903. Il représente tous les secteurs associés à la commercialisation du coton brut et de ses produits dérivés. Les principaux objectifs de la CAN sont de créer de négoce équitable et de promouvoir le caractère sacré des contrats. Les règles de la CAN sont connues à l'échelle internationale et reconnues comme le Barcelona Contract. La CAN peut assurer se charger des arbitrages qualité et des appels. Elle dispose d'un laboratoire de test des fibres. Parmi les membres de la CAN figurent plus de 100 membres individuels, des sociétés cotonnières et des membres associés. Les entreprises membres et quelque 30 membres individuels sont des négociants, des agents ou des courtiers en coton. On estime que l'essentiel des ventes de coton en Espagne est régi par les règles de Barcelone. La CAN offre une palette de services à ses membres et diffuse des informations et des statistiques sur le coton.

**États-Unis : American Cotton Shippers Association (ACSA), Memphis, Tennessee ([www.acsa-cotton.org](http://www.acsa-cotton.org))**

Créée en 1924, l'American Cotton Shippers Association est l'association commerciale nationale américaine des négociants en coton, chargeurs de coton et exportateurs de coton brut, principalement des acheteurs, des agents gestionnaires d'usines, et d'entreprises liées à ces derniers. Elle compte parmi ses membres quatre associations fédérées : Atlantic Cotton Association; Southern Cotton Association; Texas Cotton Association; et Western Cotton Shippers Association. L'ACSA compte environ 150 entreprises membres, lesquelles gèrent autour de 80% du coton vendu aux filatures des États-Unis et à l'étranger. L'association prend une part active à la promotion de l'utilisation de coton

américain aux États-Unis et à travers le monde, élaborant avec d'autres organismes de commerce du coton des normes nationales et internationales pour le commerce, instaurant une collaboration avec des organisations de producteurs du bassin cotonnier pour concevoir des programmes pour les agriculteurs et coopérant avec les organismes publics à l'administration de ces programmes. L'International Cotton Institute de l'ACSA est un programme de stage de huit semaines conçu pour offrir une formation de base sur tous les aspects de la filière cotonnière.

### **France : Association française cotonnière (AFCOT), Le Havre ([www.afcot.org](http://www.afcot.org))**

L'Association française cotonnière (AFCOT) a plus de 100 ans et compte quelque 80 membres, notamment des entreprises basées en France et dans d'autres pays. Ses membres incluent des négociants en coton, des agents, des chargeurs, des contrôleurs, des organismes de transport, de sports, des banques et des filateurs. L'AFCOT est dirigée par un Comité de direction composé de membres, généralement des négociants et des contrôleurs. L'AFCOT compte plusieurs comités, y compris le comité consultatif pour l'arbitrage et la supervision des types, et le comité des écarts. L'AFCOT publie le Règlement général européen qui régit la vente de coton et l'arbitrage. Selon une estimation de 2003, jusqu'à 100 000 tonnes de coton sont négociées chaque année en Europe au titre des Règles de l'AFCOT. L'AFCOT dispose d'un laboratoire équipé pour les essais des fibres. L'association publie à l'attention de ses membres un bulletin contenant des statistiques commerciales et d'autres données sur le coton. Le dîner annuel de l'AFCOT réunit des centaines de représentants de la filière cotonnière de France et de l'étranger.

### **Inde : East India Cotton Association, Mumbai ([www.eica.in](http://www.eica.in))**

La Association cotonnière de l'Inde (EICA), aujourd'hui connue sous le nom d'Association cotonnière de l'Inde, a été créée en 1921 et compte quelque 400 membres, dont des acheteurs, des vendeurs, des courtiers, des exportateurs, des importateurs et d'autres intervenants sur le marché du coton. Les statuts de l'EICA contiennent des règles commerciales pour les ventes à terme ferme et spot de coton. L'EICA est gérée par un Conseil d'administration par le biais de différents sous-comités. Dix-huit associations régionales et 10 sociétés de commercialisation sont enregistrées auprès de l'EICA. Ses règles prévoient un mécanisme d'arbitrage et de règlement des différends. L'EICA dispose d'un panel d'experts assermentés, d'un arbitre et d'une instance d'appel. Une des principales fonctions de l'association consiste à préparer et à tenir à jour des normes pour le grade et la longueur de fibre pour toutes les variétés cultivées dans le pays. L'association dispose d'un laboratoire d'évaluation de la qualité de la fibre et réalise des essais HVI des fibres de coton. Le Comité des taux quotidiens fixe et publie les cours quotidiens de différentes descriptions, longueurs de fibres et grades. L'EICA publie aussi dans son bulletin hebdomadaire d'autres données sur le marché. L'essentiel du coton négocié en Inde est réglementé par les règles du contrat de livraison précise non transférable de l'EICA.

### **Italie : Federazione Imprese Tessili e Moda Italiene (SMI-ATI), Milan ([www.smi-ati.it](http://www.smi-ati.it))**

La fédération des entreprises textiles et de la mode italiennes (SMI-ATI), née de la fusion de Sistema Moda Italia (SMI) et de l'Associazione Tessile Italiana (ATI), est entrée en fonction le 1er octobre 2005. La fédération compte quelque 2 000 membres représentant l'ensemble de la chaîne textile de la mode, du fil au vêtement. La fédération préserve et défend les intérêts de ses membres et représente l'industrie des textiles et des vêtements pour les questions en rapport avec le commerce international, les droits de douane et les contingents, la réglementation douanière et de change. Elle offre des services de formation et de conseil à ses membres et constitue une source importante de données statistiques et économiques diffusées dans différentes publications. La SMI-ATI est en contact et négocie avec les autorités italiennes et les syndicats de l'industrie. La fédération déploie ne ménager pas ses efforts pour la promotion des textiles de coton dans les défilés.

L'ATI date de 1883 et comptait près de 300 entreprises membres actives dans la commercialisation du coton brut, la filature, le tissage et le finissage du coton et du lin. La chambre d'arbitrage sur le

coton brut opère dans le cadre de l'association et se charge de régler les différends découlant des contrats sur coton sur la base des règles commerciales. L'association dispose d'un laboratoire technique équipé d'instruments modernes utilisés pour les essais et la recherche sur les fibres.

### **Japon : Japan Cotton Traders Association (JCTA), Osaka**

L'association japonaise des négociants en coton a été créée pendant les années 50 et se compose de quelque 80 importateurs de coton japonais, de négociants intérieurs en coton brut et d'entreprises engagées dans des activités connexes telles des agents d'expédition, des entreprises de transport et d'entreposage, des banques et des assurances. L'essentiel des importations de coton du Japon et des importations par des usines japonaises situées dans d'autres pays d'Asie est géré par les membres de l'association. L'objectif premier de l'association est de faire en sorte que les importations et les échanges intérieurs de coton se développent sur des bases solides, tout en améliorant les conditions d'échange. L'association est habilitée à régler les éventuels litiges ou réclamations susceptibles de découler de transactions à l'importation ou en commerce intérieur. La JCTA soumet des recommandations au gouvernement et à ses institutions, et coopère avec d'autres associations et organisations internationales sur des questions en rapport avec le commerce du coton. La JCTA effectue des recherches et rassemble des statistiques sur le coton, et publie différentes publications, y compris un annuaire statistique.

### **Pakistan : The Karachi Cotton Association (KCA) ([www.kcapk.org](http://www.kcapk.org))**

L'association cotonnière de Karachi a été créée en 1933 pour réglementer et faciliter les échanges intérieurs et à l'exportation de coton. Elle compte environ 250 membres, y compris des cotonculteurs, des égreneurs, des usines textiles, des exportateurs, des commissionnaires et autres. La KCA est dirigée par un conseil de 21 membres, dont 17 sont élus chaque année parmi les membres de la KCA et 4 désignés par le gouvernement, qui représentent les Ministères de l'agriculture, du commerce, des finances et de l'industrie. Le comité des taux de la KCA, désigné par le conseil, établit les cours au comptant quotidiens sur la base des transactions sur coton dans tout le pays. Les statuts et règles de la KCA régissent le commerce du coton et permettent l'arbitrage des litiges entre les parties. La KCA fournit aux négociants des formules de contrats et adopte des normes relatives au coton. L'association publie un rapport quotidien sur le marché du coton, lequel contient des informations sur les cours au comptant et d'autres statistiques en rapport avec le coton. La KCA conseille le gouvernement sur divers aspects de la politique cotonnière et reste en contact avec des égreneurs et des usines textiles. L'association a créé le KCA Institute of Cotton Grading and Classing qui forme les représentants de l'industrie cotonnière.

### **Pologne : Izba Bawelny W Gdyni – Gdynia Cotton Association (GCA) ([www.cotton.org.pl](http://www.cotton.org.pl))**

L'association cotonnière de Gdynia a été créée en 1935 et se compose de plus de 100 entreprises membres de 15 pays. Parmi ces membres figurent des usines de textiles de coton, des négociants en coton et des instituts de recherche. Les statuts et les règles de la GCA sont à la base des contrats internationaux sur coton et détaillent les procédures d'arbitrage et d'essai. Les principaux objectifs de l'association sont notamment le règlement des litiges qualité et techniques liés au commerce du coton par son Tribunal d'arbitrage, les essais qualité en laboratoire et la défense des intérêts des membres devant les pouvoirs publics et les organisations internationales. La GCA propose des cours de classement du coton aux classeurs, et ce en polonais, en anglais et en russe, et elle publie des tableaux d'écarts ainsi qu'un annuaire d'entreprises membres. Elle organise des discussions internationales dans le cadre des conférences internationales sur le coton qui se tiennent deux fois par an à Gdynia. L'association rassemble des statistiques sur les importations et la consommation de coton en Pologne.



### **Royaume-Uni : The International Cotton Association Limited (ICA), Liverpool ([www.icaltd.org](http://www.icaltd.org))**

Les origines de l'association cotonnière internationale remontent à 1841, date à laquelle des courtiers en coton de Liverpool décidèrent de créer une association et d'élaborer un ensemble de règles commerciales. En 1882, des négociants rejoignent les courtiers et forment une nouvelle association nommée Liverpool Cotton Association. Afin de mieux refléter sa composition et la nature de ses activités, l'association a été renommée International Cotton Association le 9 décembre 2004. L'ICA compte parmi ses membres des acheteurs et des vendeurs de coton, des négociants internationaux, des organismes de commercialisation publics, des filateurs, des banques, des contrôleurs de coton et d'autres intervenants de la filière cotonnière.

Les règlements et les règles de l'ICA sont largement acceptés et couvrent tous les aspects du commerce international. Le nombre de membres de l'ICA dépasse les 300 entreprises enregistrées dans plus de 60 pays. On estime que plus de 60% des échanges mondiaux de coton sont achetés et vendus en vertu des Statuts et règles de l'ICA. L'ICA dispose d'un système bien établi d'arbitrage à deux niveaux pour les litiges qualité et techniques. Les contrats rédigés en vertu des règles de l'ICA sont soumis au droit anglais, mais les sentences arbitrales sont exécutoires dans la plupart des pays faisant le commerce du coton. Si une entreprise refuse d'exécuter une sentence arbitrale ou une décision en appel, cette entreprise est inscrite sur une liste d'entreprises défaillantes distribuée à travers le monde. L'ICA organise des formations sur le commerce international du coton dans le cadre d'un séminaire annuel à Liverpool et de séminaires dans d'autres pays. Le dîner annuel de l'ICA est un des principaux événements mondiaux sur le coton auquel participent généralement des centaines de membres et d'invités de l'Association.

### **Turquie : Izmir Ticaret Borsari – Bourse de marchandises d'Izmir ([www.itb.org.tr](http://www.itb.org.tr))**

La Bourse de marchandises d'Izmir en Turquie a été créée en 1881. À l'instar de la BM&F de São Paulo, la Bourse d'Izmir fait fonctionner comme une plateforme d'échange pour les ventes de coton au comptant et en tant qu'association de négociants en coton. Elle fait office d'instrument de découverte des prix pour les ventes au comptant et a participé à l'élaboration d'un contrat à terme sur coton qui pourrait être lancé en salle des marchés. La bourse assure l'application de règles commerciales et fournit des informations et des statistiques.

## Appendice II

### Facteurs de conversion

| Facteurs de conversion   |             |         |                 |
|--------------------------|-------------|---------|-----------------|
|                          | Poids       |         |                 |
|                          | Kilogrammes | Livres  | Bales de 480 lb |
| Tonne (métrique)         | 1 000       | 2.204,6 | 4,593           |
| Livre                    | 0,4536      | 1       | 480             |
| Kilogramme               | 1           | 2,2046  | 0,004593        |
| Arroba (Brésil)          | 15          | 33,069  | 0,0689          |
| Candy (Inde)             | 355,62      | 784     | 1,6333          |
| Cantar métrique (Égypte) | 50          | 110,23  | 0,2296          |
| Cantar (Soudan)          | 44,93       | 99,05   | 0,20635         |
| Centner (CEI)            | 100         | 220,46  | 0,4593          |
| Dan (Chine)              | 50          | 110,23  | 0,2296          |
| Quintal (Argentine)      | 45,95       | 101,3   | 0,211           |
| Quintal (Inde)           | 100         | 220,46  | 0,4593          |
| Quintal (Mexique)        | 46,026      | 101,47  | 0,2114          |
| Quintal (Pérou, Espagne) | 46          | 101,41  | 0,2113          |
| Long ton                 | 1.016       | 2.240   | 4,666           |
| Maund (Pakistan)         | 37,3242     | 82,286  | 0,1714          |
| Picul (Chine)            | 50          | 110,23  | 0,2296          |

| Bales                               |     |     |         |
|-------------------------------------|-----|-----|---------|
| Afrique du Sud                      | 200 | 441 | 0,9186  |
| Australie                           | 227 | 500 | 1,04167 |
| Colombie                            | 233 | 514 | 1,0702  |
| Égypte                              | 327 | 720 | 1,5     |
| États-Unis                          | 225 | 496 | 1,033   |
| Inde/Pakistan                       | 170 | 375 | 0,7808  |
| Mexique                             | 230 | 507 | 1,05625 |
| Nigéria                             | 185 | 408 | 0,85    |
| République-Unie de Tanzanie/Ouganda | 181 | 400 | 0,83333 |
| Soudan                              | 191 | 420 | 0,875   |

|                              | Surfaces  |          |
|------------------------------|-----------|----------|
|                              | Acres     | Hectares |
| Acre                         | 1         | 0,4047   |
| Dunams                       | 0,2471    | 0,1      |
| Feddan                       | 1,038     | 0,42     |
| Hectare                      | 2,471     | 1        |
| Manzana                      | 1,72      | 0,696    |
| Mu (Chine 1/15 hectare)      | 0,1647    | 0,0667   |
| Stremma (Grèce 1/10 hectare) | 0,2471    | 0,1      |
| Mètre carré                  | 0,0002471 | 0,0001   |
| Mile carré                   | 640       | 259      |

| Pour convertir de           | En :                        | Multiplier par : |
|-----------------------------|-----------------------------|------------------|
|                             | <b>Longueur</b>             |                  |
| Millimètre                  | 32's de pouce               | 1,25984          |
| 32's de pouce               | Millimètre                  | 0,79375          |
| Centimètre                  | Pouce                       | 0,3937           |
| Centimètre                  | Millimètre                  | 10               |
| Pouce (inch)                | Centimètre                  | 2,54             |
| Pouce                       | Millimètre                  | 25,4             |
| Pied (foot – 12 inches)     | Centimètre                  | 30,48            |
| Mètre                       | Pouce                       | 39,37            |
| Mètre                       | Yard                        | 1,0936           |
| Mètre                       | Pied                        | 3,2808           |
| Yard (3 feet)               | Mètre                       | 0,9144           |
| Kilomètre                   | Mile                        | 0,6215           |
| Mile (1 760 yards)          | Kilomètre                   | 1,6093           |
|                             | <b>Rendements</b>           |                  |
| Kilogrammes par hectare     | Livres par acre             | 0,8922           |
| Cantar par feddan           | Livres par acre             | 106,19           |
| Cantar par feddan           | Kilogrammes par hectare     | 94,74            |
| Quintal par manzana         | Livres par acre             | 58,971           |
| Quintal par manzana         | Kilogrammes par hectare     | 0,01696          |
| Livres par acre             | Kilogrammes par hectare     | 1,121            |
| Bales par acre              | Livres par acre             | 500              |
|                             | <b>Prix</b>                 |                  |
| Cents la livre              | Dollars la tonne            | 22,046           |
| Dollars la tonne            | Cents la livre              | 0,04536          |
|                             | <b>Autres</b>               |                  |
| Kilogrammes par mètre carré | Livres par yard carré       | 1,84336          |
| Livres par yard carré       | Kilogrammes par mètre carré | 0,54249          |
| Mètre carré                 | Yard carré                  | 1,19603          |
| Yard carré                  | Mètre carré                 | 0,8361           |
| Gramme                      | Once                        | 0,0353           |

|                       | Filés                 |       |
|-----------------------|-----------------------|-------|
| Longueur              | Yard                  | 840   |
| Echeveau (hank)       | Mètre                 | 768   |
| Ne (titrage anglais)  | Nm (titrage métrique) | 1,693 |
| Nm (titrage métrique) | Ne (titrage anglais)  | 0,591 |
| Tex                   | = 1000/Nm             |       |

| Tableau de conversion de la longueur de fibre |                                 |                     |       |
|---|---------------------------------|---------------------|-------|
| Staple (inches)                               | Code États-Unis (32's de pouce) | Décimales (HVI)     | mm    |
| 1"  | 32                              | 1,0 (0,99/1,01)     | 25,40 |
| 1-1/32"                                       | 33                              | 1,03125 (1,02/1,04) | 26,19 |
| 1-1/16"                                       | 34                              | 1,0625 (1,05/1,07)  | 26,99 |
| 1-3/32"                                       | 35                              | 1,09375 (1,08/1,10) | 27,78 |
| 1-1/8"  | 36                              | 1,125 (1,11/1,13)   | 28,58 |
| 1-5/32"                                       | 37                              | 1,15625 (1,14/1,17) | 29,37 |
| 1-3/16"                                       | 38                              | 1,1875 (1,18/1,20)  | 30,16 |
| 1-7/32"                                       | 39                              | 1,21875 (1,21/1,23) | 30,96 |
| 1-1/4"  | 40                              | 1,25 (1,24/1,26)    | 31,75 |
| 1-9/32"                                       | 41                              | 1,28125 (1,27/1,29) | 32,54 |
| 1-5/16"                                       | 42                              | 1,3125 (1,30/1,32)  | 33,34 |
| 1-11/32"                                      | 43                              | 1,34375 (1,33/1,35) | 34,13 |
| 1-3/8"  | 44                              | 1,375 (>1,36)       | 34,93 |
| 1-1/2"  | 48                              | 1,5                 | 38,10 |
| 1-5/8"  | 52                              | 1,625               | 41,28 |
| 1-3/4"  | 56                              | 1,75                | 44,45 |

Source : Cotton Facts (FCPB/CCIC); Bourse du coton de Brême; Cotton Outlook.

## Appendice III

### Sites web utiles

---

Les adresses qui suivent ne représentent qu'un échantillon limité des nombreux sites Internet contenant des informations utiles sur le coton. Le fait qu'un nom figure sur la liste ne signifie pas qu'il a l'aval du CCI.

Nombre de sites web couvrent plusieurs types d'activités. La catégorie sous laquelle le nom du site est donné n'indique pas nécessairement qu'il s'agit de son activité principale.

#### Organisations internationales

|  |        |   |
|--|--------|---|
| <a href="http://www.common-fund.org">www.common-fund.org</a>   | FCPB   | Fonds commun pour les produits de base  |
| <a href="http://www.fao.org">www.fao.org</a>                   | FAO    | Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture           |
| <a href="http://www.icac.org">www.icac.org</a>                 | CCIC   | Comité consultatif international du coton                                     |
| <a href="http://www.iccwbo.org">www.iccwbo.org</a>             | CCI    | Chambre de commerce internationale  |
| <a href="http://www.ictsd.org">www.ictsd.org</a>               | ITCSD  | Centre international pour le commerce et le développement durable             |
| <a href="http://www.imf.org">www.imf.org</a>                   | FMI    | Fonds monétaire international   |
| <a href="http://www.imo.org">www.imo.org</a>                   | OMI    | Organisation maritime internationale  |
| <a href="http://www.iso.org">www.iso.org</a>                   | ISO    | Organisation internationale de normalisation                                  |
| <a href="http://www.intracen.org">www.intracen.org</a>         | CCI    | Centre du commerce international CNUCED/OMC                                   |
| <a href="http://www.itf-commrisk.org">www.itf-commrisk.org</a> | ITF    | International Task Force on Commodity Risk Management in Developing Countries |
| <a href="http://www.itmf.org">www.itmf.org</a>                 | ITMF   | Fédération internationale des industries textiles                             |
| <a href="http://www.oecd.org">www.oecd.org</a>                 | OCDE   | Organisation pour la coopération et le développement économiques              |
| <a href="http://www.unctad.org">www.unctad.org</a>             | CNUCED | Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement              |
| <a href="http://www.unido.org">www.unido.org</a>               | ONUDI  | Organisation des Nations Unies pour le développement industriel               |
| <a href="http://www.bancomundial.org">www.bancomundial.org</a> | BM     | Banque mondiale   |
| <a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a>                   | OMC    | Organisation mondiale du commerce   |

#### Associations cotonnières

|  |          |   |
|--|----------|---|
| <a href="http://www.abrapa.com.br">www.abrapa.com.br</a>                         | ABRAPA   | Association des producteurs de coton brésiliens         |
| <a href="http://www.acsa-cotton.org">www.acsa-cotton.org</a>                     | ACSA     | American Cotton Shippers Association                    |
| <a href="http://www.afcot.org">www.afcot.org</a>                                 | AFCOT    | Association française cotonnière                        |
| <a href="http://www.africancotton.org">www.africancotton.org</a>                 | A.C.A    | Association cotonnière africaine                        |
| <a href="http://www.cottonafrica.com">www.cottonafrica.com</a>                   | ACTIF    | Fédération africaine du coton et de l'industrie textile |
| <a href="http://www.alcotexa.org">www.alcotexa.org</a>                           | ALCOTEXA | Alexandria Cotton Exporters Association                 |
| <a href="http://www.ampa.com.br">www.ampa.com.br</a>                             | AMPA     | Associação Mato-grossense dos Produtores de Algodão     |
| <a href="http://www.aneacotton.com.br">www.aneacotton.com.br</a>                 | ANEA     | Association des exportateurs de coton brésiliens        |
| <a href="http://www.aproca.net">www.aproca.net</a>                               | APROCA   | Association des producteurs de coton africains          |
| <a href="http://www.austcottonshippers.com.au">www.austcottonshippers.com.au</a> |          | Australian Cotton Shippers Association                  |
| <a href="http://www.baumwollboerse.de">www.baumwollboerse.de</a>                 |          | Bourse du coton de Brême                                |
| <a href="http://www.centroalgodonero.com">www.centroalgodonero.com</a>           | CAN      | Centro Algodonero Nacional (Barcelone)                  |

|  |            |  |
|--|------------|--|
| <a href="http://www.ccgga.org">www.ccgga.org</a>   | CCGGA      | California Cotton Growers and Ginners Associations                   |
| <a href="http://www.cicca.info">www.cicca.info</a>   | CICCA      | Committee for International Co-operation between Cotton Associations |
| <a href="http://www.china-cotton.org">www.china-cotton.org</a>                               | CCA        | China Cotton Association   |
| <a href="http://www.conalgodon.com">www.conalgodon.com</a>                                   | CONALGODON | Confederación Colombiana del Algodón                                 |
| <a href="http://www.cotcorp.gov.in">www.cotcorp.gov.in</a>                                   |            | The Cotton Corporation of India Ltd.                                 |
| <a href="http://www.cotton.org">www.cotton.org</a>   | NCC        | Conseil national du coton d'Amérique                                 |
| <a href="http://www.cotton.org.pl">www.cotton.org.pl</a>                                     | GCA        | Association cotonnière de Gdynia                                     |
| <a href="http://www.cottonaustralia.com.au">www.cottonaustralia.com.au</a>                   |            | Cotton Australia   |
| <a href="http://www.cottonboard.org">www.cottonboard.org</a>                                 |            | Cotton Board (États-Unis)  |
| <a href="http://www.cottoninc.com">www.cottoninc.com</a>                                     |            | Cotton Incorporated  |
| <a href="http://www.cottonpromotion.org">www.cottonpromotion.org</a>                         | IFCP       | Forum international pour la promotion du coton                       |
| <a href="http://www.cottonsa.org.za">www.cottonsa.org.za</a>                                 | Cotton SA  | Cotton South Africa  |
| <a href="http://www.cottonusa.org">www.cottonusa.org</a>                                     | CCI        | Cotton Council International (États-Unis)                            |
| <a href="http://www.eica.in">www.eica.in</a>   | EICA       | Association cotonnière de l'Inde                                     |
| <a href="http://www.ica-ltd.org">www.ica-ltd.org</a>   | ICA        | The International Cotton Association Limited (Liverpool)             |
| <a href="http://www.kcapk.org">www.kcapk.org</a>   | KCA        | The Karachi Cotton Association                                       |
| <a href="http://www.smi-ati.it">www.smi-ati.it</a>   | SMI-ATI    | Federazione Imprese Tessili e Moda Italiene                          |
| <a href="http://www.southern cotton association.com">www.southern cotton association.com</a> |            | Southern Cotton Association  |
| <a href="http://www.supimacotton.org">www.supimacotton.org</a>                               | SUPIMA     | Supima Association of America  |
| <a href="http://www.tancotton.co.tz">www.tancotton.co.tz</a>                                 | TCB        | Tanzania Cotton Board (office du coton de Tanzanie)                  |

## Négociants internationaux en coton

|  |        |   |
|--|--------|---|
| <a href="http://www.allenberg.com">www.allenberg.com</a>             |        | Allenberg Cotton Co.                        |
| <a href="http://www.amcot.org">www.amcot.org</a>                     |        | America's Cotton Marketing Cooperatives     |
| <a href="http://www.calcot.com">www.calcot.com</a>                   | CALCOT | Calcot, Ltd                                 |
| <a href="http://www.cargillcotton.com">www.cargillcotton.com</a>     |        | Cargill Cotton                              |
| <a href="http://www.carolinascotton.com">www.carolinascotton.com</a> |        | Cotton Growers Cooperative                  |
| <a href="http://www.cotton.net">www.cotton.net</a>                   |        | King Cotton Magazine (Weil Brothers Cotton) |
| <a href="http://www.dagris.fr">www.dagris.fr</a>                     | DAGRIS | Dagris SA, Compagnie Cotonnière SA (COPACO) |
| <a href="http://www.dunavant.com">www.dunavant.com</a>               |        | Dunavant Enterprises, Inc.                  |
| <a href="http://www.ecomtrading.com">www.ecomtrading.com</a>         | ECOM   | Ecom Agroindustrial Corporation Ltd.        |
| <a href="http://www.louisdreyfus.com">www.louisdreyfus.com</a>       | LDCI   | Louis Dreyfus Cotton International          |
| <a href="http://www.olamonline.com">www.olamonline.com</a>           |        | Olam  |
| <a href="http://www.pcca.com">www.pcca.com</a>                       | PCCA   | Plains Cotton Cooperative Association       |
| <a href="http://www.plainscotton.org">www.plainscotton.org</a>       | PCG    | Plains Cotton Growers, Inc.                 |
| <a href="http://www.plexus-cotton.com">www.plexus-cotton.com</a>     |        | Plexus Cotton Limited                       |
| <a href="http://www.reinhart.com">www.reinhart.com</a>               |        | Paul Reinhart AG                            |
| <a href="http://www.staplcotn.com">www.staplcotn.com</a>             |        | Staplcotn                                   |

## Négoce et prix

|  |      |   |
|--|------|---|
| <a href="http://www.bnf.com.br">www.bnf.com.br</a>                               | BM&F | BM&F Bolsa de Mercadorias & Futuros                                   |
| <a href="http://www.cftc.gov">www.cftc.gov</a>                                   | CFTC | Conseils et informations pratiques sur le négoce des produits de base |
| <a href="http://www.commodityseasonals.com">www.commodityseasonals.com</a>       |      | Practical Commodity Trading Advice and Information                    |
| <a href="http://www.cotlook.com">www.cotlook.com</a>                             |      | Cotton Outlook  |
| <a href="http://www.cottonchina.org">www.cottonchina.org</a>                     | CNCE | Beijing Cotton Outlook Consulting Limited                             |
| <a href="http://www.czce.com.cn">www.czce.com.cn</a>                             | ZCE  | Zhengzhou Commodity Exchange  |
| <a href="http://www.futures.tradingcharts.com">www.futures.tradingcharts.com</a> | TFC  | Commodity Charts & Quotes International TradingCharts.com, Inc.       |

|  |       |  |
|--|-------|--|
| <a href="http://www.itb.org.tr">www.itb.org.tr</a>       |       | Bourse de marchandises d'Izmir                         |
| <a href="http://www.ncdex.com">www.ncdex.com</a>         | NCDEX | National Commodity & Derivatives Exchange Ltd. (India) |
| <a href="http://www.nybotlive.com">www.nybotlive.com</a> | NYBOT | New York Board of Trade                                |
| <a href="http://www.searates.com">www.searates.com</a>   |       | Taux de fret maritime                                  |
| <a href="http://www.theice.com">www.theice.com</a>       | ICE   | IntercontinentalExchange, Inc.                         |
| <a href="http://www.theseam.com">www.theseam.com</a>     |       | The Seam (négoce en ligne)                             |
| <a href="http://www.xe.com">www.xe.com</a>               |       | Taux de change   |

## Recherche et éducation

|  |        |  |
|--|--------|--|
| <a href="http://www.crdc.com.au">www.crdc.com.au</a>                             | CRDC   | Cotton Research & Development Corporation (Australie)  |
| <a href="http://www.cirad.fr">www.cirad.fr</a>                                   | CIRAD  | Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (France) |
| <a href="http://http://cotton.memphis.edu">http://cotton.memphis.edu</a>         | ACSA   | International Cotton Institute   |
| <a href="http://www.cotton.org/foundation">www.cotton.org/foundation</a>         |        | The Cotton Foundation  |
| <a href="http://www.depts.ttu.edu/itc">www.depts.ttu.edu/itc</a>                 | ITC    | International Textile Center (Texas Tech University)   |
| <a href="http://www.fapri.missouri.edu">www.fapri.missouri.edu</a>               | FAPRI  | Food and Agricultural Policy Research Institute University of Missouri-Columbia              |
| <a href="http://www.faserinstitut.de">www.faserinstitut.de</a>                   |        | Faserinstitut Bremen e.V.  |
| <a href="http://www.ifpri.org">www.ifpri.org</a>                                 | IFPRI  | Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria                        |
| <a href="http://www.cottoncrc.org.au">www.cottoncrc.org.au</a>                   | CRC    | Cotton Catchment Communities CRC (Australia)   |
| <a href="http://www.odi.org.uk">www.odi.org.uk</a>                               | ODI    | Overseas Development Institute   |
| <a href="http://www.sitra.org.in">www.sitra.org.in</a>                           | SITRA  | The South India Textile Research Association   |
| <a href="http://www.texasintlcottonschool.com">www.texasintlcottonschool.com</a> | TICS   | Texas International Cotton School  |
| <a href="http://www.wcrc4.org">www.wcrc4.org</a>                                 | WCRC-4 | World Cotton Research Conference-4 (Lubbock, TX 2007)  |

## Durabilité et développement

|  |       |   |
|--|-------|---|
| <a href="http://www.bettercotton.org">www.bettercotton.org</a>               | BCI   | Better Cotton Initiative  |
| <a href="http://www.eco-forum.dk">www.eco-forum.dk</a>                       |       | EcoForum  |
| <a href="http://www.ejfoundation.org/cotton">www.ejfoundation.org/cotton</a> | EJF   | Environmental Justice Foundation                                      |
| <a href="http://www.ewg.org">www.ewg.org</a>                                 | EWG   | Environmental Working Group   |
| <a href="http://www.fairtrade.net">www.fairtrade.net</a>                     | FLO   | Fairetrade Labelling Organizations International                      |
| <a href="http://www.global-standard.org">www.global-standard.org</a>         |       | International Working Group on Global Organic Textile Standard        |
| <a href="http://www.grain.org">www.grain.org</a>                             | GRAIN | Organisations non gouvernementale (ONG)                               |
| <a href="http://www.ifdc.org">www.ifdc.org</a>                               | IFDC  | An International Center for Soil Fertility & Agricultural Development |
| <a href="http://www.ifoam.org">www.ifoam.org</a>                             | IFOAM | Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique     |
| <a href="http://www.maketrade4fair.com">www.maketrade4fair.com</a>           |       | Pour un commerce équitable  |
| <a href="http://www.maxhavelaar.org">www.maxhavelaar.org</a>                 |       | Max Havelaar Foundation   |
| <a href="http://www.organicexchange.org">www.organicexchange.org</a>         | OE    | Organic Exchange  |
| <a href="http://www.oxfam.org">www.oxfam.org</a>                             | OXFAM | Oxfam International   |
| <a href="http://www.sustainablecotton.org">www.sustainablecotton.org</a>     | SCP   | Sustainable Cotton Project, Inc. (Californie)                         |

## Autres informations utiles

|  |      |  |
|--|------|--|
| <a href="http://www.agweb.com">www.agweb.com</a>                     |      |  |
| <a href="http://www.ams.usda.gov/cotton">www.ams.usda.gov/cotton</a> | USDA | Département de l'agriculture des États-Unis<br>Programme en faveur du coton – Service de la commercialisation agricole |

|  |          |  |
|--|----------|--|
| <a href="http://www.balkan.com.tr">www.balkan.com.tr</a>                       | BALKAN   | Balkan Textile and Cotton Gin Machinery Co. Ltd.   |
| <a href="http://www.carcon.com">www.carcon.com</a>                             |          | Cargo Control Group  |
| <a href="http://www.cncotton.com">www.cncotton.com</a>                         | CNCotton | China Cotton & Textile Focus   |
| <a href="http://www.coneagle.com">www.coneagle.com</a>                         |          | Continental Eagle Corporation  |
| <a href="http://www.cotton.net">www.cotton.net</a>                             |          | King Cotton Magazine   |
| <a href="http://www.cotton-forum.org">www.cotton-forum.org</a>                 |          | Foro UE-África sobre el Algodón  |
| <a href="http://www.cotton-international.com">www.cotton-international.com</a> |          | Cotton International   |
| <a href="http://www.cotton-net.com">www.cotton-net.com</a>                     |          | Cotton on the net  |
| <a href="http://www.cottonexperts.com">www.cottonexperts.com</a>               |          |  |
| <a href="http://www.cottongrower.com">www.cottongrower.com</a>                 |          | Cotonculteur   |
| <a href="http://www.cottonsjourney.com">www.cottonsjourney.com</a>             |          |  |
| <a href="http://www.cottonspecialties.com">www.cottonspecialties.com</a>       |          |  |
| <a href="http://www.deltaandpine.com">www.deltaandpine.com</a>                 |          | Delta & Pine Land Company  |
| <a href="http://www.ers.usda.gov">www.ers.usda.gov</a>                         | ERS      | Département de l'agriculture des États-Unis<br>Service de la recherche économique                                |
| <a href="http://www.europa.eu.int">www.europa.eu.int</a>                       | UE       | Union européenne   |
| <a href="http://www.thefabricofourlives.com">www.thefabricofourlives.com</a>   |          |  |
| <a href="http://www.fas.usda.gov">www.fas.usda.gov</a>                         | USDA     | Département de l'agriculture des États-Unis<br>Service agriculture étrangère                                     |
| <a href="http://www.isscri.org">www.isscri.org</a>                             | ISSCRI   | Integrating Social Science Research into Cotton<br>Reform Implementation Lined with the<br>International Outlook |
| <a href="http://www.landofcotton.com">www.landofcotton.com</a>                 |          | Land of Cotton news magazine   |
| <a href="http://www.lummus.com">www.lummus.com</a>                             |          | Lummus Corporation   |
| <a href="http://www.monsanto.com">www.monsanto.com</a>                         |          | Monsanto Company   |
| <a href="http://www.otexa.ita.doc.gov">www.otexa.ita.doc.gov</a>               | OTEXA    | Office des textiles et des vêtements<br>(Département du commerce – États-Unis)                                   |
| <a href="http://www.premier-1.com">www.premier-1.com</a>                       |          | Premier Evolvics Pvt. Ltd  |
| <a href="http://www.ratescenter.org">www.ratescenter.org</a>                   | RATES    | Programme d'appui à l'expansion du commerce<br>agricole régional   |
| <a href="http://www.sgs.com">www.sgs.com</a>                                   | SGS      | Société générale de surveillance   |
| <a href="http://www.textileworld.com">www.textileworld.com</a>                 |          | Textile World News   |
| <a href="http://www.thecottonrowjournal.com">www.thecottonrowjournal.com</a>   |          | The Cotton Row Journal   |
| <a href="http://www.nass.usda.gov">www.nass.usda.gov</a>                       |          | Services nationaux de statistique sur l'agriculture<br>nationale (États-Unis)                                    |
| <a href="http://www.uster.com">www.uster.com</a>                               |          | Uster Technology AG  |
| <a href="http://www.wakefieldinspection.com">www.wakefieldinspection.com</a>   | W.I.S.   | Wakefield Inspection Services  |





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 : Le partenaire du développement pour le succès des exportations

## Mission du CCI

Le CCI contribue au succès des exportations des petites et moyennes entreprises dans les pays en développement en offrant avec ses partenaires, des solutions durables et inclusives de développement du commerce pour le secteur privé, les institutions d'appui au commerce et les décideurs politiques.

## Objectifs stratégiques du CCI

- ▶ **Stratégies commerciales** : Aider les décideurs politiques à intégrer la communauté des affaires dans l'économie globale.
- ▶ **Entreprises** : Renforcer la compétitivité internationale des entreprises.
- ▶ **Institutions d'appui au commerce** : Développer la capacité des institutions d'appui au commerce pour soutenir les entreprises.



## Centre du commerce international

C N U C E D / O M C

Une agence de coopération technique conjointe de la CNUCED et de l'OMC

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)

