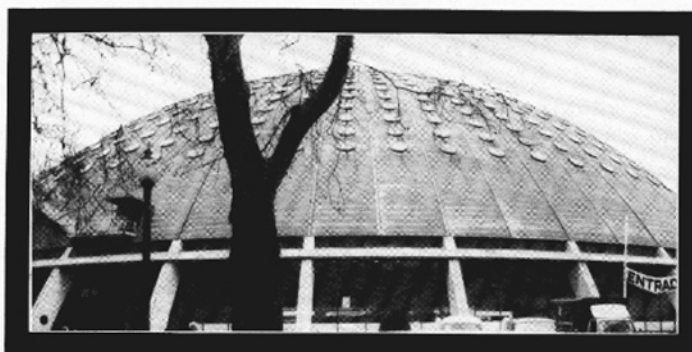




Depuis l'origine du MOCAP — en juin 1978 — qui constitue l'exposition à vocation internationale de la chaussure portugaise, la présentation des collections mode saisonnière bouleverse quelque peu les calendriers officiels en attirant très sensiblement sur les dates des autres manifestations européennes.

Dès le départ, le marché portugais s'est en effet appuyé sur les réseaux grossistes dont le rôle économique qu'ils ont à jouer impose nécessairement cette anticipation dans le processus de présentation. Ce qui ne manque pas — du fait de cette disponibilité en temps — de permettre les correctifs nécessaires en matière de ligne, semelage, coloris, dans les collections.

Le Portugal-Chaussure — nous l'avons dit précédemment — bénéficie ainsi de multiples possibilités d'adaptation aux différents marchés sur lesquels est basée sa politique d'exportation.

C'est là une de ses forces qui résulte d'un tissu industriel très diversifié, offrant une bonne souplesse d'adaptation aux mutations rapides de la création ; un peu à l'image du marché transalpin mais ici, encore, avec des coûts de fabrication permettant d'intéressantes comparaisons avec la plupart des autres grands marchés du secteur.

Un développement harmonieux des activités encourage fortement par ailleurs l'évolution des unités artisanales

vers le stade industriel sans que malheureusement parfois la

politique commerciale s'inscrive vraiment dans ce mouvement ascendant. C'est ainsi que — la pression concurrentielle étant très soutenue au sein d'un salon tel que le MOCAP qui rassemble 90 exposants — certains ont trop tendance à vouloir prendre des commandes à des prix qu'une analyse ultérieure de rentabilité leur interdit de pouvoir servir.

Les responsables professionnels s'emploient à juste titre à rappeler que l'acceptation des commandes constitue un engagement ferme entre les deux parties contractantes sur laquelle on ne peut revenir que pour des raisons très fondées et après nouveau dialogue commercial. Mais il n'y a certainement pas lieu de s'attarder davantage sur quelques errements condamnés par la collectivité et qui, en définitive, jettent le discrédit, ici comme ailleurs, sur ceux que les pratiquent.

LE PORTUGAL-CHAUSSEURE AUJOURD'HUI...

Avec près de 900 fabricants, l'industrie portugaise de la chaussure constitue donc aujourd'hui l'un des grands pôles d'attraction du commerce international. Mais il ne faudrait surtout pas croire — ou du moins il ne faut plus croire — que le facteur prix est l'élément numéro 1 de son expansion. C'est d'ailleurs tant mieux pour elle, car l'argument « prix » est de ceux qui entraînent une mouvance de la clientèle, face à des sollicitations toujours plus alléchantes.

L'offre portugaise est plus précisément basée maintenant sur d'autres critères et sur d'autres éléments attractifs dont pour la première fois vraiment, le 12^e MOCAP des 12, 13 et 14 janvier a éloquentement porté témoignage. Et nous relierons sans plus tarder les statistiques d'exportation sur le marché français aux nouveaux éléments d'appréciation qui s'appliquent désormais aux productions portugaises.

EXPORTATIONS PORTUGAISES VERS LA FRANCE

ANNEE	QUANTITES (1 000 paires)	VALEUR (1 000 FF)
1977	331,1	12 363
1978	852,1	19 914
1979	1 363,0	42 118
1980	1 611,3	53 611
1981	2 607,4	52 794
1982	2 660,5	69 775
1983	3 274,9	126 860

