

Le Premier ministre

Monsieur Nicolin
Député de la Loire
22, rue de Beaulieu
42300 Roanne

Paris, le 4 janvier 1996

Monsieur le député,

L'industrie du textile-habillement représente près de 6 % de la valeur ajoutée de l'industrie française et emploie 8 % de ses effectifs, soit 285 000 personnes. En outre, comme vous le savez, elle constitue l'activité industrielle principale dans de nombreux bassins d'emplois.

Cette industrie connaît des difficultés réelles : la consommation de produits textiles et d'habillement est pratiquement stagnante ; la concurrence des pays à bas coûts de main-d'œuvre va s'accroître avec le démantèlement progressif des accords multi-fibres ; enfin, certains de nos voisins bénéficient de l'avantage résultant de la dépréciation de leur monnaie.

Les perspectives d'évolution de ce secteur, qui a perdu près de 40 % de ses effectifs entre 1984 et 1994, sont préoccupantes. Au niveau européen, un rapport récent de la Commission prévoit une perte d'emplois de l'ordre de 30 % d'ici 2008.

C'est dans ce contexte difficile que j'ai décidé de vous confier une mission auprès de Monsieur Borotra, ministre de l'Industrie, de la Poste et des Télécommunications, sur les perspectives d'avenir de cette industrie en France.

Vous vous attacherez d'abord à recenser les atouts et les faiblesses de ce secteur, en comparant sa situation à celle de certains de nos voisins européens ; comme vous le savez, l'Italie obtient, dans ce secteur, des résultats remarquables et il serait utile de mieux comprendre les raisons de cette réussite indépendante du gain de compétitivité obtenu par la dévaluation de la lire.

Vous examinerez, ensuite, les différents scénarios d'évolution du secteur à moyen terme, en liaison avec les différentes stratégies envisageables par les entreprises (exportation, intégration de la filière, « circuit court », délocalisation de la production et mondialisation des firmes, politique de niche ou de marques, innovation technologique,...) identifiées lors des États généraux du textile, de l'habillement et de la distribution de février dernier.

Vous vous attacherez à évaluer l'incidence des politiques publiques, communautaires et nationales, sur ce secteur.

Vous tenterez ainsi de dessiner les contours de ce que pourrait être l'industrie du textile-habillement en France à l'horizon 2000. Vous vous interrogerez en particulier sur les conditions de maintien de la capacité de production française.

Dans ce cadre, je vous invite à me faire toutes les propositions que vous jugerez utiles sur les moyens d'accompagnement par les pouvoirs publics de l'effort d'adaptation du secteur à la nouvelle donne internationale.

Pour réaliser ce travail, vous pourrez utilement vous appuyer sur les services du ministère de l'Industrie, de la Poste et des Télécommunications, ainsi que sur ses services déconcentrés (DRIRE et délégués textile régionaux). Vous aurez accès à l'ensemble des analyses et études récentes déjà réalisées sur ces thèmes. Vous pourrez également faire appel aux services du ministère de l'Économie et des Finances.

Votre mission s'inscrira dans le cadre fixé par l'article LO 144 du Code électoral et elle débutera le 1^{er} février 1996.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le député, l'expression de mes sentiments les meilleurs et cordiaux.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Alain Juppé', with a stylized flourish at the end.

Alain Juppé

Sommaire

Avant-propos	7
Introduction	11
Première partie L'Europe face à la mondialisation des échanges	19
Deuxième partie Des disparités au sein de l'Union européenne	35
Troisième partie Une problématique aussi nationale	49
Conclusion	75
Annexe	79
Table des matières	85

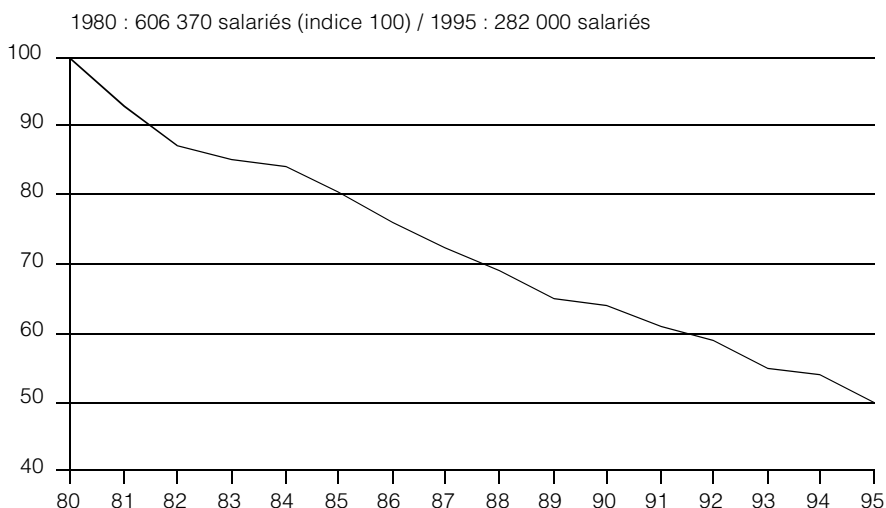
Avant-propos

L'état de guerre

L'industrie du textile-habillement, qui emploie encore 272 000 ⁽¹⁾ personnes en France, est au bord d'une catastrophe sociale et industrielle, pour des raisons aussi bien nationales qu'internationales.

Graphique 1

Évolution des effectifs du textile-habillement en France depuis 1980



Source : Centre textile de conjoncture et d'observation économique (CTCOE).

(1) Au 31 décembre 1995.

Elle a déjà perdu plus de la moitié de ses effectifs en quinze ans au travers de la fermeture d'entreprises ou même de leur délocalisation à l'étranger. Si aucune décision de nature politique n'est prise à brève échéance, ce sont près de 30 000 emplois productifs et tout un savoir-faire français qui risquent de disparaître dès cette année, en partie au profit de pays devenus plus compétitifs, tels l'Italie pour des raisons monétaires ou les pays asiatiques pour des raisons de coût de main-d'œuvre et d'ouverture anarchique des frontières.

La situation est identique au niveau européen, puisqu'un rapport ⁽¹⁾ de la Commission prévoit la perte, d'ici 2008, de 325 000 à 520 000 emplois dans le textile, et de 235 000 à 340 000 emplois dans l'habillement, soit environ 30 % de cette industrie.

Mais ce déclin qui semble programmé ne doit pas être une fatalité !

C'est pourquoi Monsieur le Premier ministre, qui place l'emploi au cœur de ses préoccupations et de son action, m'a confié, à partir du 1^{er} février 1996, une mission auprès du ministre de l'Industrie visant à dégager les perspectives d'avenir de l'industrie du textile-habillement en France. Le présent rapport identifie les mesures d'urgence à prendre dans les mois qui viennent si l'on veut freiner l'érosion accélérée – pour ne pas dire la fonte – des effectifs et tenter ainsi, par des actions appropriées, de sauvegarder une part importante de l'industrie française.

Il évoque aussi des propositions d'orientations et de restructurations de l'industrie du textile-habillement en France à l'horizon de l'an 2000, dans le but d'accompagner celle-ci dans son adaptation au nouveau contexte économique international, en l'inscrivant dans un cadre résolument européen et offensif. En effet, l'avenir du secteur du textile-habillement, **premier employeur de l'Union européenne avec environ deux millions et demi de salariés**, constitue à n'en pas douter l'un des enjeux de la construction industrielle et politique de l'Europe.

A court terme et pour illustrer la volonté politique de soutenir cette industrie, le Gouvernement a annoncé le 5 mars dernier par la voie du ministre de l'Industrie, de la Poste et des Télécommunications, Monsieur Franck Borotra, un allègement des charges sociales jusqu'à 1,5 fois le SMIC, ce qui concerne près de 80 % des salaires du textile-habillement. Cette mesure, souhaitée par les organisations professionnelles et dont j'avais moi-même proposé la mise en œuvre au Premier ministre dès le mois de janvier, doit permettre de donner un ballon d'oxygène à l'ensemble du secteur – entrepreneurs et salariés – dans un monde de plus en plus concurrentiel. Au moment de la rédaction de ce rapport, il semble cependant que les négociations engagées entre la profession et les représentants des salariés peinent à se conclure. Un accord est pourtant indispensable à la mise en œuvre effective des mesures gouvernementales. En effet, la baisse des charges doit permettre de regagner des parts de compétitivité au sein de l'Europe notamment, et tout retard pris dans

(1) Étude réalisée en 1995 par Mercer Management Consulting.

l'aboutissement des négociations risque d'être préjudiciable à l'emploi. Il convient donc de façon extrêmement urgente que les trois partenaires – syndicats de salariés, organisations patronales et Gouvernement – trouvent un compromis permettant l'application de ces mesures.

Qu'il me soit permis de remercier ici toutes les personnes qui m'ont accueilli lors de mon tour de France des régions impliquées dans l'avenir de ce secteur. J'y ai rencontré, au cours d'échanges fructueux et toujours tournés vers la recherche de solutions, des partenaires économiques et sociaux convaincus que l'industrie du textile-habillement, qui perd actuellement beaucoup d'emplois en France, mérite une attention toute particulière des pouvoirs publics.

Je n'oublie pas d'associer dans mes remerciements les services du ministère de l'Industrie ainsi que mon collaborateur l'ingénieur principal de l'armement Christophe Mathieu, pour leurs contributions essentielles à mes réflexions sur le sujet et à la mise en forme du rapport.

Enfin, j'espère apporter la preuve, par cette mission qu'a bien voulu me confier le Premier ministre, qu'une ère nouvelle s'annonce, pour une industrie du textile-habillement plus forte, plus responsable, plus solidaire pour se battre contre l'immobilisme, qui lui seul conduit à un déclin inéluctable.

Avertissement : Si la filière « cuir-chaussure » ne fait pas à proprement parler partie du domaine traité, les propositions dégagées dans ce rapport pourront faire l'objet d'études d'adaptation de leur mise en œuvre aux spécificités de cette filière, d'autant plus que les grands axes de la problématique sont exactement les mêmes.

Introduction

La définition du périmètre

Une industrie à longue histoire

On pourrait remonter jusqu'aux premiers temps de l'humanité pour constater que le vêtement a toujours constitué un élément essentiel dans la vie des hommes, leur permettant tour à tour de se protéger contre un environnement parfois hostile, d'afficher un certain statut social, de s'en servir comme parure...

La nécessité historique de se vêtir a ainsi amené l'industrie du textile-habillement à s'organiser bien avant d'autres, utilisant l'habileté et l'intelligence humaines pour transformer des matières premières en produits élaborés et reproductibles.

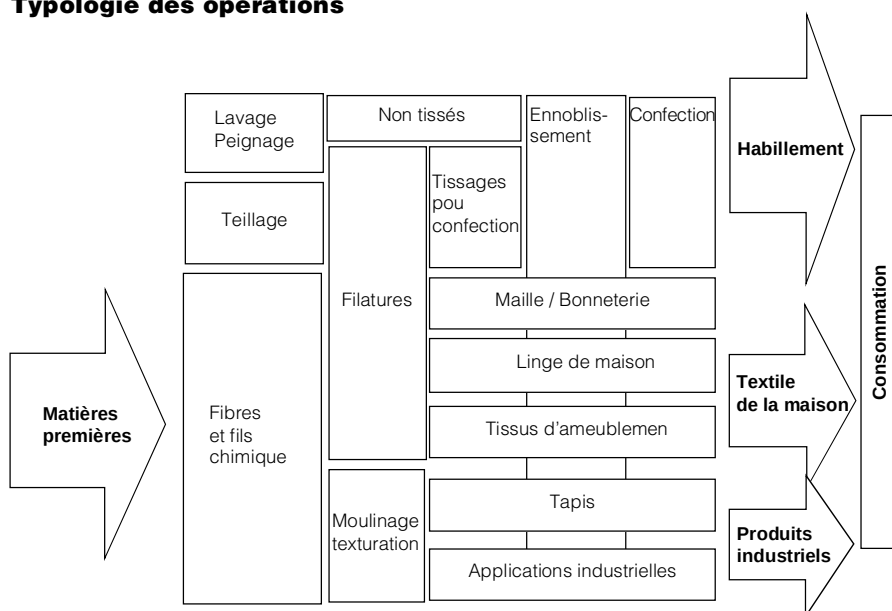
Une chaîne de métiers

Ces transformations, mises au point au cours des siècles, affinées avec l'expérience et l'emploi de nouvelles matières premières, constituent une suite d'étapes techniques qui sont autant de métiers ayant leur propre culture et leur propre savoir-faire.

L'exploitation des matières premières, la filature, le tissage, l'ennoblissement par des opérations telles que la teinture, l'impression ou l'apprêtage, la confection et enfin la distribution, représentent des activités très diverses, à composante dominante capitaliste, manufacturière ou commerciale. Elles s'intègrent pourtant dans une même chaîne de métiers qui doit aboutir à la satisfaction du client en termes de coût, qualité et délai d'obtention du produit.

En définitive, à chaque étape de ce qu'il conviendra d'appeler la filière « textile-habillement-distribution », les entreprises placées au cœur du processus de transformation apporteront leur savoir-faire dans leur spécialité. Cette notion de filière implique, on le verra par la suite, un esprit de solidarité entre tous les acteurs économiques qui tend malheureusement à disparaître, une chaîne ne valant que par son maillon le plus faible.

Graphique 2
Typologie des opérations



Source : Centre textile de conjoncture et d'observation économique (CTCOE).

Les grandes caractéristiques de l'industrie française du textile-habillement

Une industrie à la fois capitaliste et manufacturière

Historiquement, le textile-habillement a toujours fait appel à une main-d'œuvre abondante, utilisée tant pour ses qualités justement manuelles que du fait de la multiplicité des tâches conduisant à l'élaboration du produit fini. S'il n'y avait qu'une raison qui pousse un Gouvernement à agir pour cette industrie, elle trouverait ici sa pleine justification.

Dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, sous l'effet du progrès des techniques employées jusqu'alors et en particulier du perfectionnement des outils de production, l'organisation quasi-scientifique du travail a conduit, selon les principes du taylorisme, à sa parcellisation au service d'une production de masse. Ce phénomène a principalement touché le secteur du textile, la main-d'œuvre restant par ailleurs très présente pour assurer le bon fonctionnement de la chaîne mécanisée de production.

Avec l'avènement de machines textiles « ultra-sophistiquées » et pouvant coûter jusqu'à plusieurs millions de francs pièce, on constate qu'actuellement, dans certaines usines dédiées aux opérations en amont de la filière, un ouvrier est capable de contrôler à lui seul 1 000 m² de surface de travail.

A l'inverse d'une industrie textile capitaliste et à main d'œuvre de moins en moins abondante, l'industrie de l'habillement présente encore une caractéristique manufacturière forte. En effet, dans les domaines de la couture, de l'assemblage et des finitions, on peut considérer que l'impact des techniques de robotisation restera longtemps limité. A titre d'exemple, la couture automatique, impliquant une rigidification préalable pour l'assemblage puis un réassouplissement de l'ensemble obtenu, ne semble pas être pour demain ⁽¹⁾. On estime ainsi que dans une usine de confection, 80 % des employés consacrent environ 90 % de leur temps à la manipulation d'articles.

En conséquence, la part de la masse salariale dans le chiffre d'affaires d'une entreprise varie beaucoup selon son placement en amont ou en aval de la filière, et il en va de même pour l'impact d'un allègement des charges sociales. Comme peuvent l'illustrer quelques chiffres, le coût de la main-d'œuvre représente en moyenne 8 % du coût de production dans la filature, 15 % dans le tissage et jusqu'à 80 % dans le façonnage.

Une place faible pour les hautes technologies

Les hautes technologies, bien qu'elles puissent apparaître dans l'outil de production tels certains robots dans la filature, ne nécessitent pas forcément, et ceci est paradoxal, une main-d'œuvre hautement qualifiée, mais plutôt un personnel fiable, rôdé aux tâches que la machine veut bien lui laisser, comme par exemple le contrôle informatisé des opérations

C'est ainsi que globalement, dans l'industrie du textile-habillement, trois emplois sur quatre sont détenus par des ouvriers qualifiés ou non, alors qu'ils ne sont qu'à peine un sur deux en moyenne dans le secteur secondaire. En précisant que les emplois y sont majoritairement féminins (à 63 %) et que le chômage en France touche particulièrement les femmes et les emplois peu qualifiés, on aura commencé à prendre la mesure du problème de l'emploi dans ce secteur.

Ajoutons que la place faible réservée aux plus hautes technologies – surtout dans l'habillement –, que ce soit au niveau de l'outil de production ou du produit lui-même, concourt à limiter, avec les bas salaires et les conditions de travail, l'attractivité de ces métiers auprès des jeunes.

Le problème sera réévoqué plus loin, sous l'angle de la formation

(1) L'expérience du MITI japonais a tourné court, plus de 700 MF ayant été investis il y a quelques années pour tenter de mettre au point un automate. Mais la machine coûtait beaucoup plus cher à entretenir que le salaire des ouvrières...

Un rôle dans l'aménagement du territoire

A l'inverse d'autres industries, le textile-habillement est très réparti sur le sol français, ce qui lui confère un rôle tout particulier dans son aménagement.

En effet, ce secteur est constitué essentiellement de petites et moyennes entreprises, implantées soit dans des bassins industriels traditionnels, comme les régions Nord-Pas-de-Calais ou Rhône-Alpes, soit dans des zones rurales isolées et souvent défavorisées. Or, un emploi perdu dans ces zones accroît le chômage structurel avec bien souvent peu de chance de reconversions.

En irriguant et en soutenant de ses activités jusqu'aux plus petites communes, il représente donc un facteur important d'équilibre économique de notre territoire qui mérite toute l'attention des pouvoirs publics.

Une industrie « atomisée »

L'activité du textile-habillement est très fragmentée pour ne pas dire « atomisée » en France, et ce phénomène se traduit déjà dans la taille des entreprises. Comme évoqué précédemment, celles-ci sont presque exclusivement des PME : plus de la moitié des entreprises du textile et plus de 40 % de celles de l'habillement emploient de 20 à 49 salariés. Par ailleurs, l'effectif moyen des entreprises du secteur secondaire (énergie non comprise) est de 126 salariés, alors qu'il n'est que de 83 salariés pour le textile et de 63 salariés pour l'habillement-cuir.

Comme on le reverra, ce tissu industriel éclaté, à faible chiffre d'affaires par entreprise, ne possède pas les meilleurs atouts pour constituer une « force de frappe » économique significative, notamment à l'exportation qui est pourtant un facteur d'espoir.

L'atomisation concerne aussi les produits proposés à la vente, la France étant encore présente quasiment sur tous les créneaux, du bas de gamme à la haute couture.

Un manque de stratégie industrielle de la part des gouvernements successifs n'a pas permis de mettre plus clairement en avant les créneaux sur lesquels la France aurait pu s'engager et se battre. Puisse ce rapport inverser cette tendance.

Le consommateur au bout de la chaîne

Même s'il ne constitue plus le seul débouché de la filière, le vêtement en représente encore une part majoritaire. Or, derrière le vêtement, il y a le consommateur, qui ne recherche bien souvent que le prix le plus bas, ouvrant la porte aux productions étrangères à bas coût.

En conséquence, la distribution, qui s'organise en fonction de la demande, entraîne l'industrie du textile-habillement dans un processus d'autodestruction, déjà bien avancé aujourd'hui.

On trouvera dans le graphique 3 les principaux chiffres économiques du secteur en France.

Les évolutions qui conditionnent son avenir

La libéralisation et la mondialisation des échanges

Il convient de rappeler, tout d'abord, que l'industrie du textile-habillement est depuis toujours implantée partout et que la mondialisation de la production a toujours existé. Seulement aujourd'hui, avec notamment la fin du marché colonial captif, de nouveaux compétiteurs émergent pour entrer en concurrence directe avec les pays traditionnellement exportateurs.

La libéralisation des échanges, concrétisée par la signature des accords du GATT et conduisant à la mise en place progressive de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ne peut que développer et même exacerber la concurrence avec certains pays, pour lesquels le textile-habillement représente un des moteurs de leur économie et aussi une « monnaie d'échanges » avec des industries de plus haute technologie dont ils ne disposent pas encore.

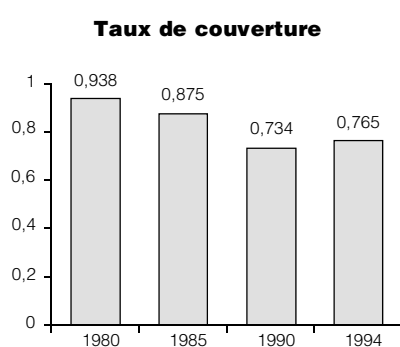
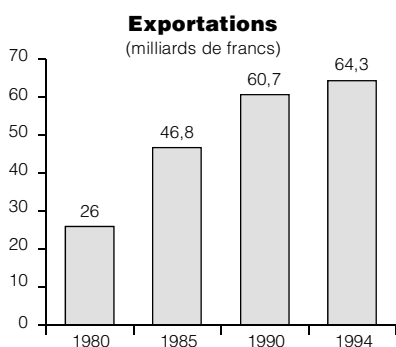
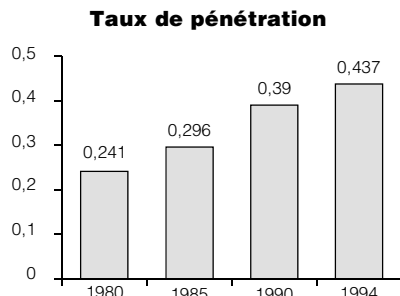
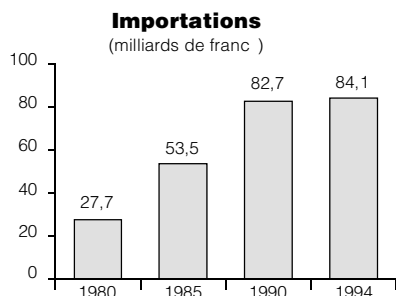
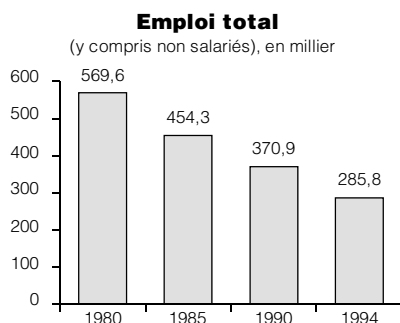
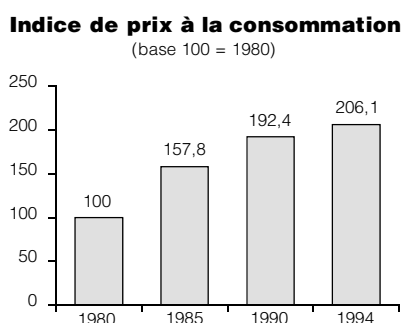
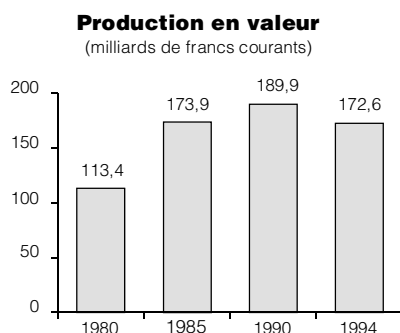
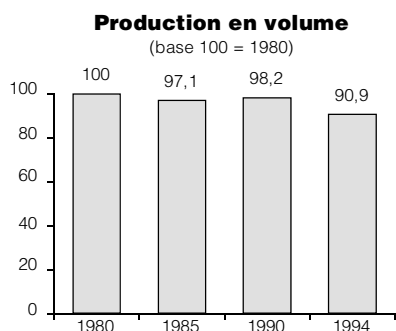
La France se trouve ainsi confrontée à un double défi : lutter, sans disposer des mêmes armes, en termes de parts de marché et d'emploi contre l'ouverture inégale des marchés conduisant à une concurrence accrue et généralisée des économies dites « les moins avancées », mais aussi, dans ce même secteur du textile-habillement, trouver sa place au sein d'une Europe industrielle à la recherche de son identité et dans laquelle tous les pays n'appliquent pas la même règle du jeu communautaire.

Les progrès technologiques

Il n'est pas besoin d'insister ici sur l'importance et l'impact économique de ce phénomène.

L'industrie du textile-habillement ne peut pas contrôler son savoir-faire et les machines textiles les plus modernes circulent à travers le monde, l'effet de normalisation abaissant les barrières d'accès aux nouvelles technologies. La concurrence mondiale s'en trouve de ce fait renforcée.

Graphique 3 Textile-habillement, chiffres-clés



Source : Comptabilité nationale.

Par ailleurs, une innovation technologique, telle que la mise au point d'une nouvelle fibre pour un tissu à usage technique (TUT), ne reste jamais longtemps protégée, alors même qu'elle est susceptible de créer une plus-value à la vente.

On assiste en définitive à une évolution rapide des produits et des savoir-faire, qui entraîne une remise en cause quasi-permanente des structures et des hommes et dont profitent des pays de plus en plus présents dans la production.

L'évolution du profil du consommateur

Il est maintenant clair que le consommateur a tendance à acheter non seulement un vêtement mais aussi de la créativité, de la réactivité conduisant le plus souvent à une logique de production en circuit court, de l'exclusivité et une certaine personnalisation par le biais d'une segmentation du marché.

Une politique de vente uniquement fondée sur des prix toujours plus bas trouve aujourd'hui ses limites, une part significative des consommateurs recherchant certes des prix acceptables, mais pour un produit de qualité arrivant sur le marché au bon moment.

La distribution doit s'adapter à cette évolution, en développant notamment les petites séries et en intégrant dans ses critères d'achat l'offre de marketing, l'image et l'innovation, accompagnant ainsi ce mouvement de « déaylorisation » de la production.

Les trois parties qui suivent détaillent la problématique internationale (européenne et hors Europe) et nationale dans laquelle se trouve aujourd'hui notre industrie du textile-habillement. Seront reprises en conclusion les principales recommandations de mesures dégagées dans ce rapport, pour constituer en quelque sorte une proposition de « plan textile-habillement pour la France et pour l'Europe ».

Première partie

L'Europe face à la mondialisation des échanges

A la mi-avril 1994, l'acte final contenant les résultats du Cycle de l'Uruguay et l'accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (OMC) étaient signés à Marrakech.

En signant ces accords, peut-on dire que la France a choisi de sacrifier certaines industries de main-d'œuvre, pour favoriser les exportations à plus haute valeur ajoutée ? La réponse est non, si l'on considère que notre politique commerciale, qui s'inscrit dans le cadre de l'OMC, vise à permettre à notre industrie de trouver une place auprès de nouveaux consommateurs avec l'ouverture réciproque de marchés jusqu'alors inaccessibles

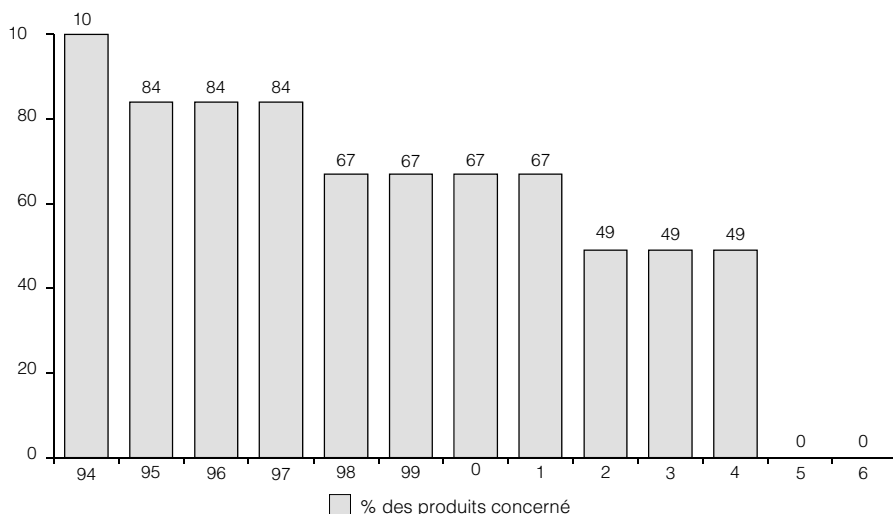
Il conviendra cependant que notre Gouvernement soit extrêmement vigilant sur cette réciprocité dans le secteur du textile-habillement, compte tenu du démantèlement progressif des accords multi-fibres, résultat de la mise en place de l'OMC. De cette réciprocité dépendent plusieurs dizaines de milliers d'emplois.

Les conséquences du démantèlement des accords multi-fibres

Entrés en vigueur en 1974, les accords multi-fibres (AMF) gèrent les échanges internationaux dans le secteur du textile-habillement, en prévoyant la possibilité, pour les pays développés, d'instaurer des quotas d'importation de produits textiles. Ils ont donc été conçus, à l'origine, comme un dispositif dérogatoire aux règles du GATT, revêtant de ce fait un caractère temporaire. Ces accords, il faut tout de même le rappeler, ne concernent qu'environ le quart des échanges mondiaux de textile et d'habillement, la circulation des produits restant notamment libre entre pays industrialisés.

Leur démantèlement sur dix ans – de 1995 à 2005 – devra impérativement s'effectuer moyennant une ouverture réciproque des marchés et un abaissement des barrières tarifaires. Au cours de cette période transitoire, le commerce entre la Communauté européenne et les membres de l'OMC sera régi par les dispositions de l'Accord sur les textiles et les vêtements. En 2005, plus aucun quota n'existera sauf appel à des clauses de sauvegarde.

Graphique 4
Calendrier de sortie des accords multi-fibres



Source : Werner International 1994.

Une concurrence accrue des pays à faibles coûts salariaux

La suppression des quotas d'importation

En plaçant l'Europe dans une posture défensive, on peut craindre que cette ouverture avantage surtout les pays à faibles coûts salariaux, entraînant de surcroît un déplacement de l'activité et de l'investissement vers ces pays. Le tableau ci-dessous montre que l'ouverture des marchés des pays développés ne s'effectue pas au même rythme que pour l'Inde ou le Pakistan, par exemple. Cela n'est pas acceptable pour nos industries européennes et notamment l'industrie du textile-habillement.

Tableau 1
Ouverture des marchés du textile-habillement
(Réduction tarifaire résultant de l'acte final du Cycle de l'Uruguay)

Pays	Tarif douanier moyen en %	
	Droits actuels	Droits en 2005
Canada	22,1	15,6
Etats-Unis	18,7	16,9
Union européenne	11,9	10,1*
Japon	11,7	7,9
Pakistan **	80 à 200 consolidés à 70 le 1 ^{er} juillet 1994	entre 10 et 35 pour le textile, entre 30 et 35 pour l'habillement
Inde ***	entre 65 et 70	entre 20 et 40

* 12 % environ sur l'habillement et 8 % sur le textile.

** Accord paraphé le 14 octobre 1994.

*** Accord paraphé le 31 décembre 1994.

L'ouverture des marchés, bien que censée être réciproque et ne concernant qu'une partie des échanges mondiaux, risque donc de se traduire par une accélération des importations en provenance de pays tels que la Chine, qui négocie en ce moment son intégration dans l'OMC et dont l'activité industrielle textile pourrait représenter à elle seule le quart de l'activité mondiale en 2005 ⁽¹⁾.

Dans ces conditions, plutôt que de s'opposer à cette mondialisation en marche, il conviendra de s'efforcer de réguler le système par des moyens nationaux ou communautaires.

Des moyens de contrôle à améliorer

La préoccupation légitime de renforcer les règles de discipline, afin d'établir un commerce loyal, doit se traduire par une action européenne au niveau des douanes. L'Organisation mondiale du commerce, dans laquelle se trouvera progressivement intégré le secteur du textile-habillement, prévoit en effet des procédures de contrôle voire de sanction des pratiques qui visent à fausser la concurrence. Ces procédures, si elles sont nécessaires, ne devraient pas rester dans le domaine de la théorie.

Il conviendrait de renforcer le contrôle douanier sur les produits du textile-habillement à Bruxelles, en augmentant les moyens consacrés à cette tâche. Mais c'est surtout l'homogénéisation des pratiques douanières entre les pays de l'Union européenne qui devient urgente.

Ces mesures, pour sectorielles qu'elles puissent apparaître, revêtent une importance toute particulière compte tenu du manque de moyens actuels et de la nécessaire prise de conscience collective des effets néfastes sur toute l'industrie européenne du textile-habillement. On constate, par exemple, des cas de détournement de trafic via les pays marchands d'Europe du Nord, lorsque le quota d'importation d'un produit donné est atteint. Pourquoi n'assistons nous pas alors à des actions systématiques de la part de la Communauté européenne ?

Il est par ailleurs nécessaire d'intensifier les formations communes de douaniers à Bruxelles, et de recenser plus automatiquement les cas d'importations illégales dans le domaine du textile-habillement.

Une telle politique permettrait de mettre en concordance la déclaration d'intention du Conseil et de la Commission de Bruxelles ⁽²⁾ avec des actions concrètes qui s'imposent.

(1) La Chine est déjà actuellement le deuxième producteur mondial de produits textiles et d'habillement, juste derrière l'Union européenne (27 milliards de dollars de production en valeur contre 30 pour l'UE). Par ailleurs, les pays en développement représentent aujourd'hui 43 % des exportations mondiales de textiles et 56 % d'habillement, l'Asie occupant les toutes premières places.

(2) Voir en annexe le texte de la déclaration conjointe du Conseil et de la Commission européenne du 12 juin 1995, concernant la lutte contre la fraude dans les échanges de produits textiles entre la Communauté et les pays tiers.

Sur le plan national, il s'agit également de mieux sensibiliser le corps des douaniers aux problèmes rencontrés dans le textile-habillement, en augmentant par exemple le nombre d'attachés douaniers (actuellement une dizaine) présents dans les pays qui ont une capacité industrielle ou commerciale significative dans ce secteur. Ceux-ci ont en effet un rôle essentiel à jouer dans les enquêtes et dans la coordination des contrôles menés sur place.

De plus, l'augmentation des crédits alloués au programme européen TAFI ⁽¹⁾ de lutte contre la fraude et la contrefaçon paraît incontournable.

Toujours dans un souci de contrôler plus efficacement les produits du textile-habillement arrivant aux frontières de l'Union européenne, avec des moyens techniques suffisants et adaptés, il faudrait développer, dans le cadre de TAFI, des recherches à caractère technologique permettant de mieux lutter contre les importations illégales.

Que cela concerne des étiquettes mensongères, l'importation de produits interdits en Europe ou le dépassement de quotas, les sanctions financières, lorsqu'elles existent, ne représentent souvent qu'une faible part des gains escomptés par ces pratiques illégales. La menace de la prison pour l'entrepreneur pris en infraction peut avoir, en ce sens, un caractère beaucoup plus dissuasif qu'une simple amende, dans la mesure où la sanction ne s'arrête pas au tribunal et que la justice a la volonté et les moyens de mener une action répressive.

Lorsque la fraude est dûment constatée, il faut envisager dans un cadre national des sanctions plus dissuasives, telles que des mesures pénales adaptées à chaque cas d'infraction, et sensibiliser les parquets par l'intermédiaire de la chancellerie à la nécessité d'actions plus répressives dans ce domaine.

Pour développer ces mesures, il conviendra tout d'abord de mieux sensibiliser en France les services de répression des fraudes et d'information du consommateur aux problèmes susceptibles d'être rencontrés dans le textile-habillement. Ce secteur, s'il ne présente pas potentiellement les mêmes risques immédiats pour le consommateur que l'agro-alimentaire par exemple, n'en demeure pas moins de plus en plus sensible en ce qui concerne la protection de sa santé.

Il est impératif d'interdire l'importation en France – voire en Europe – de tout article du textile-habillement fabriqué à partir de matières reconnues comme comportant des risques sérieux pour la santé du consommateur. Tel n'est pas le cas aujourd'hui.

Certains articles importés contiennent, par exemple, des colorants potentiellement cancérigènes. Cette situation est grave car si la protection du consommateur, c'est-à-dire nous et nos enfants, ne concerne pas tous les articles circulant en France, cela signifie qu'elle est notoirement inefficace dans un contexte de mondialisation des échanges.

(1) Textile Anti-Fraud Initiative, doté actuellement de 0,8 MECU par an seulement.

En conséquence, un décret visant à interdire ou limiter la présence, dans les articles d'habillement, de certaines substances chimiques susceptibles d'être absorbées par la peau et réputées dangereuses pour la santé, doit être pris dans les plus brefs délais.

L'extension de cette mesure à l'utilisation de produits allergisants et au non-respect des règles d'hygiène et de sécurité mérite d'être étudiée. L'objectif, rappelons-le ici, n'est pas de développer une forme de protectionnisme abusif vis-à-vis de produits importés, dont la consommation augmente d'ailleurs régulièrement en Europe, mais bien d'assurer la protection du consommateur.

Vers la mise en œuvre d'une clause sociale ?

Travail forcé, travail d'enfants en âge de scolarité, travail dans de mauvaises conditions d'hygiène et de sécurité... : ce qui n'est pas toléré en Europe peut-il l'être à travers nos importations en provenance de pays qui ne respectent pas la législation internationale ? Il doit être clairement répondu non.

Il conviendra donc d'instaurer et de faire appliquer par l'Organisation mondiale du commerce une clause sociale d'acceptation et de respect des droits fondamentaux définis dans l'Organisation internationale du travail, en liant les engagements européens de libéralisation au respect de cette clause sociale par les pays bénéficiaires de l'ouverture des marchés.

La question, déjà évoquée au plus haut sommet de l'État par le Président de la République, Jacques Chirac, mériterait un débat approfondi avec les plus hautes instances de l'OMC. Elle est rendue d'autant plus délicate qu'elle touche à la souveraineté des pays tiers, par le biais d'une mise en cause de leur politique sociale. Pour autant, chacun doit être sensibilisé au fait que l'article qu'il achète a pu être fabriqué dans des conditions sociales inacceptables. Le consommateur citoyen peut-il admettre ailleurs ce qu'il refuse en France ?...

Le cas particulier de l'Union douanière avec la Turquie

L'accord sur l'Union douanière entre la Turquie et l'Union européenne, ratifié par le Parlement européen le 13 décembre 1995, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1996.

Avec l'abandon théoriquement mutuel des droits de douanes, le marché turc fait désormais partie de l'espace commercial européen. Quel sera l'impact de cet accord sur les échanges de produits du textile-habillement ?

L'Europe peut légitimement s'interroger sur les effets économiques de cette ouverture à la Turquie, en termes de respect des clauses de concurrence et d'emplois. Trois considérations illustrent cette inquiétude :
– un ouvrier turc coûte environ sept fois moins cher qu'un ouvrier français, ce qui conduit l'imprimé turc à se situer au même niveau de

prix que l'écrû européen, d'où une pénalisation grave pour les ennoblisseurs, notamment français ;

- les subventions du gouvernement turc à son industrie du textile-habillement lui permettent d'acquérir les machines textiles les plus perfectionnées (actuellement 20 % du parc mondial !), et en définitive un savoir-faire dans tous les métiers de la filière, avec une aide sérieuse de l'Allemagne en matière de formation ;
- la Turquie, et cela ne semble un secret pour personne, est une plaque tournante de la copie et de la contrefaçon en Europe.

Aussi, après un délai d'observation raisonnable – par exemple six mois – il serait nécessaire de constater les effets du libre-échange instauré entre la Turquie et l'Union européenne, et d'apprécier sur place la réalité des problèmes qui subsistent.

Avec toute l'objectivité qui s'impose, cela permettrait :

- d'analyser le comportement économique de la Turquie dans le textile-habillement en appréciant notamment le caractère réciproque, simultané et équilibré de l'ouverture des marchés ;
- de constater éventuellement sur place les infractions (contrefaçon, dumping, subventions illicites...) ;
- d'évaluer en définitive dans ce secteur les effets de l'Union douanière avec la Turquie sur l'Europe, pays par pays.

S'il s'avère que la Turquie n'observe pas les règles du jeu qu'elle s'était engagée à respecter au titre de l'harmonisation des politiques commerciales, la mise en œuvre, par une négociation de la Commission et une décision du Conseil, de la clause de sauvegarde spécifique au textile-habillement dans l'accord sur l'Union douanière devra être évoquée.

En s'orientant maintenant vers une logique plus offensive, considérons ici que la Turquie représente un marché potentiel de plus de soixante millions de consommateurs. Dans la mesure où des conditions équitables de concurrence peuvent être durablement établies, on est en droit d'espérer que l'Europe, et en particulier la France avec le prêt-à-porter haut de gamme, tire parti de son Union douanière avec la Turquie.

L'ouverture et la conquête de nouveaux marchés : une chance pour l'industrie du textile-habillement

Le démantèlement progressif des accords multi-fibres a longtemps été redouté par les industriels, pour les raisons évoquées précédemment et qui restent d'actualité. Il représente néanmoins aujourd'hui une chance de dynamiser leurs exportations vers des pays dont il faut imaginer que les consommateurs rechercheront, au moins pour une partie d'entre eux, des articles de plus en plus sophistiqués, dans la gamme des productions européennes.

Certes, l'ouverture de certains marchés, tels l'Inde ou le Pakistan, semble encore loin d'être assurée ⁽¹⁾. Il conviendra cependant de développer une stratégie industrielle exportatrice, offensive et globale au niveau de l'Europe, l'avenir passant par un effort massif et coordonné de son industrie du textile-habillement à l'exportation.

Placer le textile et l'habillement dans les préoccupations de la Commission de Bruxelles comme dans celles de notre Gouvernement, en termes d'offensive commerciale vers l'Asie, paraît à cet effet prioritaire.

N'oublions pas qu'en 1994, les échanges entre l'Asie et l'Europe ont représenté au total environ 238 milliards de dollars, soit autant qu'entre les États-Unis et l'Europe.

Augmenter les crédits de la Commission alloués en 1996 à la promotion des exportations dans le domaine du textile-habillement découle d'une mise en pratique de cette priorité.

Chaque entrepreneur devrait prendre conscience qu'au-delà de ses propres compétences et de ses points forts – technologiques et commerciaux, il fait valoir à l'exportation les atouts de l'industrie européenne du textile-habillement, et qu'il peut être aidé en ce sens par des mesures incitatives de la Commission, notamment dans le cadre du programme Exprom.

Des atouts industriels indéniables

Dans ce domaine, l'Europe dispose en effet d'avantages compétitifs à exploiter pour contrer la concurrence des pays à faibles coûts salariaux. Trois exemples sont ici mis en avant :

- les productions liées au luxe pour lesquelles la qualité est primordiale alors même que le coût de la main-d'œuvre directe est marginal ;
- la confection en circuit court, correspondant à des petites séries qui répondent à une demande plus personnalisée du consommateur ;
- les textiles à usage technique (TUT), dont la part dans la production totale de textiles est amenée à croître – elle serait déjà de l'ordre de 40 % aux États-Unis contre 20 % en France – et sur lesquels nous reviendrons dans la troisième partie en abordant les compétences françaises.

L'innovation technologique

Le TUT est une bonne illustration du débouché industriel d'un effort d'innovation technologique, pour autant que celui-ci soit continu et coordonné.

L'innovation technologique dans le domaine du textile-habillement mérite d'être plus et mieux soutenue en France et à Bruxelles.

(1) Voir tableau 1 en page 22.

Les entreprises du textile-habillement étant presque toutes des PME, elles n'ont que peu de moyens financiers et humains à consacrer à la recherche et au développement (en France, 0,7 % de la valeur ajoutée du secteur contre 10,2 % dans l'automobile). Une aide significative des pouvoirs publics devrait leur être apportée dans la durée, en particulier grâce aux programmes de R&D gérés par la Commission européenne.

En effet, l'innovation technologique, si elle ne se décréte pas, doit être favorisée. Elle est source de créativité qui, dans le domaine du textile-habillement, peut élever la valeur ajoutée et participer ainsi à la relance de l'économie dans ce secteur.

Citons l'exemple du Japon qui a investi dans la création de produits à forte valeur ajoutée, tels que les tissus à qualité de toucher spécifique.

L'innovation technologique constitue finalement un état d'esprit à développer dans la profession. Elle sera réévoquée dans l'exposé sur la problématique nationale, notamment avec le crédit d'impôt-recherche.

Une sensibilisation des entrepreneurs

Produire, c'est bien. Savoir vendre ce que l'on produit, c'est encore mieux.

Les industriels du textile et de l'habillement, du fait notamment de la taille de leur entreprise, sont souvent pris par le quotidien et par la multiplicité des tâches qu'ils ont à gérer. Il ne leur reste pas toujours beaucoup de temps pour réfléchir à toutes les perspectives d'exportation de leurs produits.

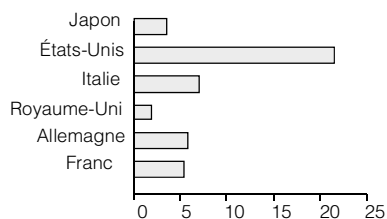
Pourtant, avec la libéralisation et la mondialisation des échanges, de nouvelles zones économiques s'ouvrent à l'Europe, et les hausses potentielles de parts de marché sont considérables.

La Commission de Bruxelles et les pouvoirs publics français doivent prendre conscience de l'importance de la formation des entreprises du secteur aux méthodes de marketing dans un contexte mondial fortement concurrentiel, et il conviendra d'utiliser les crédits disponibles d'une manière plus rapide, plus souple et plus efficace.

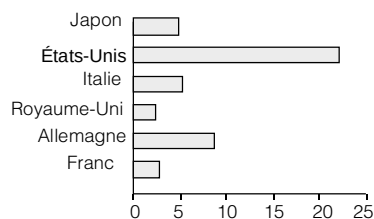
Notre pays a certainement une carte à jouer pour défendre ses intérêts et ses positions commerciales et pour combler son retard par rapport à l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie (voir graphique 5). **La France pourrait ainsi se fixer comme objectif concret de tripler en dix ans – c'est-à-dire à la fin du démantèlement des accords multi-fibres – ses parts de marché sur les marchés émergents, en commençant par mieux sensibiliser ses entrepreneurs aux pratiques commerciales internationales.**

Graphique 5 Parts de marché 1995 dans les marchés émergents

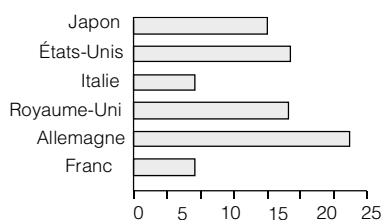
(En %)



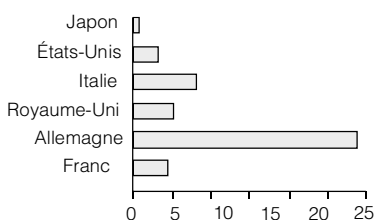
Argentine



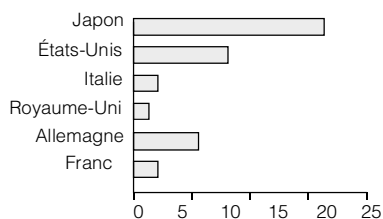
Brésil



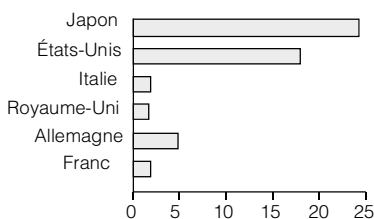
Afrique du Sud



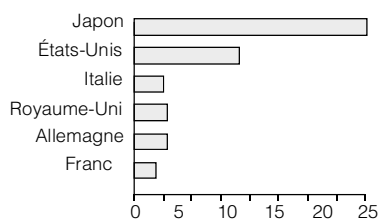
Pologne



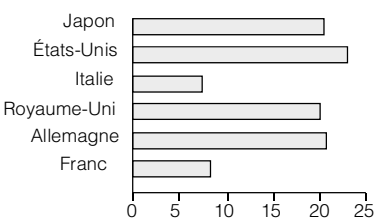
Chine



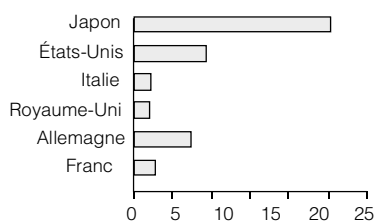
Corée du Su



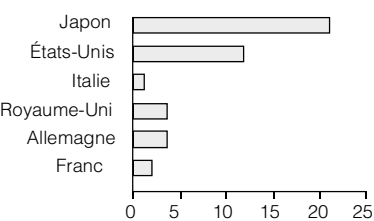
Hong-Kong



Inde



Indonésie



Malaisie

Source : Industries textiles du Nord.

Le problème des délocalisations

La délocalisation d'une activité productive correspond au transfert d'une unité existante d'un territoire à un autre pour des raisons – voire des contraintes – qu'il conviendra d'analyser.

Fait-elle partie des grandes mutations économiques qui s'avèrent nécessaires à l'échelle de la planète, ou est-ce l'effet pervers de tout un système, à la recherche des coûts de revient les plus faibles ?

Dans le domaine du textile-habillement, le mouvement a d'abord concerné l'aval de la filière, c'est-à-dire la confection. En effet, le textile est une industrie capitaliste dont les outils de production, de plus en plus lourds et sophistiqués, peuvent plus difficilement être transportés. Dans l'habillement, au contraire, l'investissement en capital reste limité et la main-d'œuvre prend une part importante dans le coût de revient du produit. Lorsque l'on sait que le salaire, toutes charges comprises, d'un ouvrier du secteur est environ 50 fois plus élevé en France que dans des pays tels que l'Inde ou la Chine, on mesure l'impact sur le coût de production en confection d'une délocalisation vers les pays à bas salaires, permettant des marges importantes à la vente malgré les surcoûts liés à une productivité éventuellement plus faible ou au transport.

On assiste cependant aujourd'hui à une remontée du phénomène vers les métiers de plus haute technicité comme la transformation du textile, et c'est d'une véritable reconstitution de filière à l'étranger dont il faut désormais parler. Les tisseurs, les confectionneurs et les commerciaux se rapprochent au sein de mêmes zones d'attraction économique pour y développer des produits de plus en plus compétitifs.

Il en résulte un appauvrissement de notre tissu industriel, conduisant inéluctablement à une destruction de l'emploi dans une filière déjà très menacée.

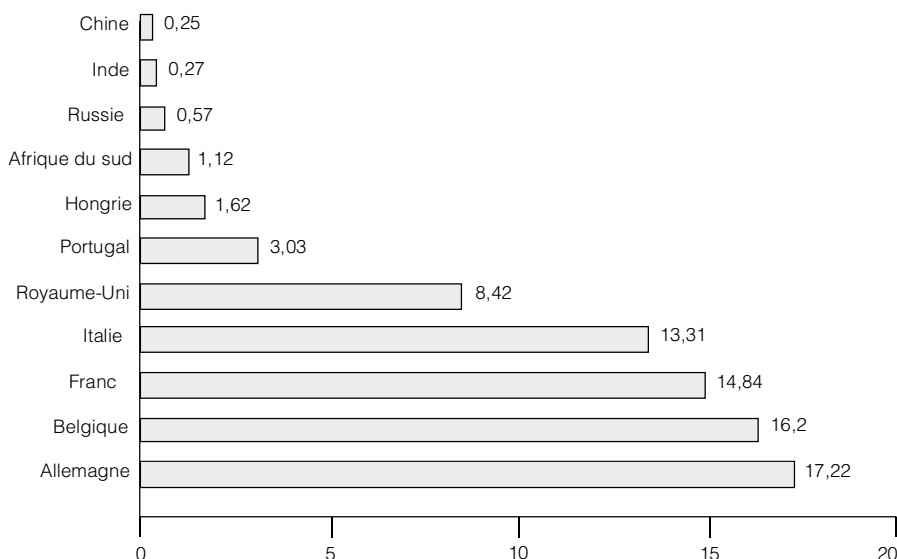
On peut affirmer, dans ces conditions, qu'il existe de « bonnes » et de « mauvaises » délocalisations.

Pratiquée avant les autres, la délocalisation apporte un avantage compétitif dans la mesure où elle correspond plutôt à une localisation nouvelle sur des marchés à conquérir, les produits fabriqués n'étant donc pas destinés à être réimportés en France.

Par un abaissement du coût global de production, elle aide aussi l'entreprise qui la pratique à « rester dans la course » en offrant au consommateur un bon rapport qualité-prix. En définitive, le choix d'une localisation extérieure de certaines de ses activités doit être appréciée à la lumière d'une stratégie globale visant à préserver sa santé économique, en termes de chiffre d'affaires et d'emploi, à permettre éventuellement son expansion et à développer son influence internationale. Un exemple illustre cette stratégie : le trafic de perfectionnement passif (TPP), qui consiste à exporter du tissu d'origine française pour le transformer à l'étranger et le réimporter sous forme de produit fini, fournit des débouchés à la production de tissus en France, tout en créant des liens de partenariat avec des pays proches (Maghreb, Pecos...).

Graphique 6

**Coût de la main d'œuvre horaire en \$ (salaires + charges)
dans l'industrie de l'habillement**



Source : Werner international 1994.

Citons ici le cas de Catimini : cette entreprise, spécialisée dans le vêtement pour enfants de 0 à 12 ans, représentait en 1988 468 emplois – directs ou indirects – en France, et 885 dans le monde. Malgré la poursuite du mouvement de délocalisation, Catimini comptait 717 emplois en France l'année dernière, soit une progression du même ordre que le nombre d'emplois à l'étranger, pour un total de 1 381 salariés. Son credo pourrait tenir en une phrase :

« Avec une fabrication 100 % française, le prix de vente de nos produits serait supérieur de 45 %, nos produits ne seraient plus compétitifs et la société n'aurait aucune justification sur le marché national et international ».

Le tableau ci-dessous peut illustrer ce credo :

Tableau 2

Coût de fabrication en francs d'une salopette pour enfant

Pays	Côût total	Façon	Matière	Visuel	Transport, douane
France	95	60	25	10	0
Maroc	55,5	21	25	8	1,5
Thaïlande	39,5	9	22	4	4,5

Source : Catimini

La « mauvaise » délocalisation serait par contre le résultat d'une politique uniquement fondée sur la course aux prix de revient les plus bas, associée à la recherche du profit maximum, sans prendre en

compte des critères tels que la qualité, le délai d'obtention ou la diversification de l'offre au consommateur. Les délocalisateurs deviennent alors de gros importateurs. Cette stratégie a pour effets néfastes la disparition de l'emploi dans notre pays ainsi qu'une perte irrémédiable d'un certain savoir-faire industriel.

Pour lutter contre ce phénomène, il est impératif de lancer une campagne de sensibilisation de l'opinion publique sur le lien entre délocalisation à l'étranger et chômage en France.

Cette action passe par une meilleure information du consommateur quant à l'origine des produits. De plus, un argumentaire devrait être développé autour des possibilités et des avantages d'une relocalisation dans les bassins d'emplois en France.

Pour tenter de sortir de la spirale des bas prix qui assèche notre capacité de production et conduit finalement à délocaliser ou à mourir, des actions pourront aussi être entreprises auprès de la grande distribution. Elles seront examinées dans le cadre de la problématique nationale.

En définitive, un certain équilibre entre fabrication locale et fabrication délocalisée semble être une réponse possible à la mondialisation de la production. Cette stratégie doit tenir compte du fait que la délocalisation, lorsqu'elle implique la réimportation du produit fini, présente comme handicap des délais de livraison aléatoires et une qualité incertaine, d'autant plus qu'elle concerne des pays lointains ou politiquement et économiquement instables.

A l'inverse, la production en France – et donc la sauvegarde d'une partie des emplois – peut être mieux adaptée à la logique de circuit court sur des petites séries allant jusqu'au haut de gamme et nécessitant un savoir-faire important.

L'internationalisation de l'industrie européenne du textile-habillement : une prise de conscience politique

Les problèmes rencontrés par le textile-habillement en Europe seront demain – c'est-à-dire bientôt – ceux de toute son industrie. L'Union européenne doit avoir une politique industrielle cohérente, qui ne se résume pas à un démantèlement de son tissu productif et à des délocalisations vers des pays à main-d'œuvre bon marché.

En effet, elle possède encore dans ce secteur une force de production et d'innovation qui lui permet de consolider son marché intérieur et d'en tirer le meilleur parti à l'exportation, notamment dans le

moyen-haut de gamme, pour peu que l'ouverture des marchés s'assoie sur une réciprocité vérifiée ⁽¹⁾.

Renoncer à l'industrie du textile-habillement reviendrait à faire un pas supplémentaire vers une Europe exclusivement tournée vers les hautes technologies. Mais le « *high tech* » pourvoira-t-il aux centaines de milliers d'emplois des industries manufacturières ?...

Au-delà de ces enjeux économiques majeurs, il faut une volonté politique de construire une Europe au service de tous ses citoyens. Il conviendra donc de promouvoir l'idée d'une filière européenne du textile-habillement et de mettre en œuvre à Bruxelles une véritable « politique textile commune », à l'instar de la politique agricole commune.

Une première étape consisterait à inscrire dans les « *task force* », gérées à Bruxelles par l'Association européenne textile-habillement, un volet consacré aux textiles de demain, comme ce qui a été lancé dans les domaines de l'automobile et de l'aéronautique. Il s'agit, à terme, de développer une industrie européenne du textile-habillement compétitive, en particulier sur les créneaux moyen-haut de gamme et à forte valeur ajoutée (tels que les TUT).

(1) A titre d'exemple, la Commission européenne a aidé financièrement à s'implanter en Belgique une société fabriquant des étiquettes, Signatis, filiale de l'entreprise chinoise Dah Mei dont le siège est à Taïpeh. La mise en place de cette tête de pont sur le continent européen a eu pour conséquence l'éviction progressive des concurrents européens, par une pratique inéluctable de bas coûts de revient. Est-ce l'idée que l'on peut se faire de la bonne utilisation des fonds communautaires qui, dans ce cas précis, ont servi à financer la disparition d'entreprises européennes ?

Deuxième partie

Des disparités au sein de l'Union européenne

Les distorsions monétaires

Beaucoup a été dit et écrit sur le sujet depuis trois ans ⁽¹⁾ et une thèse s'est développée, tendant à prouver que l'industrie du textile-habillement en France subissait une injuste distorsion de concurrence, du fait principalement de la dévaluation de la lire italienne.

Qu'en est-il aujourd'hui ?

Rappelons tout d'abord que le Système monétaire européen (SME) est entré en 1992, juste après l'adoption par les pays membres du Traité du Maastricht, dans une zone de forte instabilité des changes, conduisant la lire à se déprécier de 25 %, après inflation, mais aussi la livre sterling, de 18 % et la peseta espagnole, de 16 %. En particulier, la lire entamait dès 1991 une série de dévaluations qui l'amenait à quitter le mécanisme de change européen en septembre 1992, alors même que la France prônait et maintenait une politique du franc fort.

Tableau 3

Dévaluations compétitives

En

Variations du cours du FF 31.07.92 / 31.07.95	Lire italienne : Peseta espagnole : Livre sterling :	- 32,7 - 24,2 - 20,2
Ecart d'inflation avec la France 31.07.92 / 31.07.95	Italie : Espagne : Royaume-Uni :	+7 +8 +2
Dévaluations réelles	Lire italienne : Peseta espagnole : Livre sterling :	- 25 - 16 - 18

Source : CTCOE.

Dans le secteur du textile-habillement, plus exposé que d'autres à la concurrence internationale, l'Italie a obtenu un réel ballon d'oxygène à l'exportation et l'a même intégré dans sa stratégie commerciale.

En définitive, bien que la dépréciation de la lire par rapport au franc ait été en partie compensée par une inflation plus faible en France

(1) Citons notamment le récent rapport (novembre 1995) d'Antoine Bouët, professeur de sciences économiques à l'université de Nantes et agrégé des facultés, consacré à l'impact des dévaluations compétitives en Europe sur le secteur français du textile et de l'habillement.

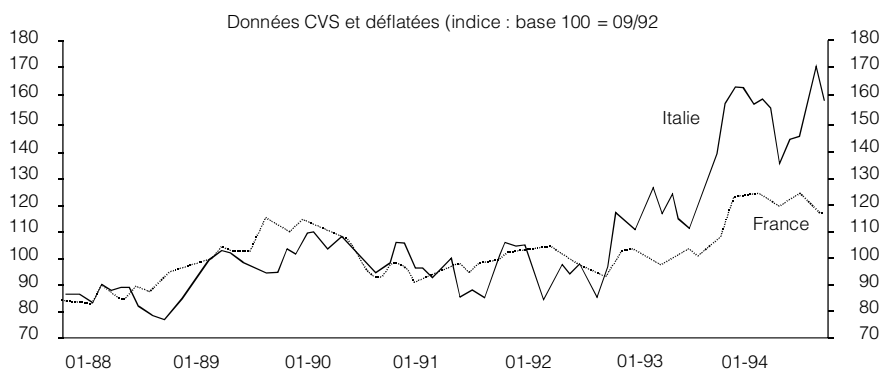
associée à une stabilité relative des coûts de production, on peut évaluer le gain de compétitivité-prix pour l'Italie depuis septembre 1992 à environ 20 % dans le textile et 30 % dans l'habillement. Ces chiffres, cités dans le rapport d'Antoine Bouët et établis grâce aux statistiques fournies par la Direction générale des douanes, ne suffisent peut-être pas à expliquer tous les avantages économiques obtenus par l'Italie sur la France depuis trois ans dans ce secteur mais incontestablement, la dépréciation de la lire a constitué un atout important pour la compétitivité de l'industrie italienne.

Les conséquences économiques pour la France

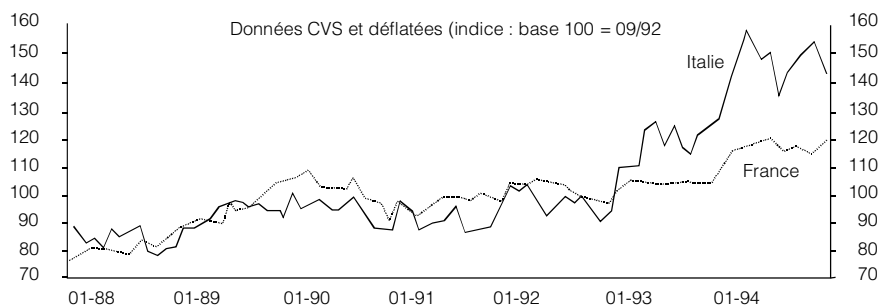
Au sein de l'Union européenne, la France est donc commercialement très touchée par les fluctuations monétaires, des pays tels que l'Italie accentuant leur compétitivité non seulement sur le marché intérieur européen mais peut être plus encore à l'exportation extra-communautaire, comme le montrent les deux graphiques ci-dessous.

Graphique 7

Exportations extra UE de l'Italie et de la France - secteur habillement



Exportations extra UE de l'Italie et de la France - secteur textile



Source : Direction générale des douanes.

Face à ces dévaluations, les entreprises françaises ont dû réagir en réduisant leurs marges, pour résister à la pression sur les prix qui en a résulté. Mais ces mesures, non accompagnées d'un effort conséquent de restructuration et de réduction des capacités industrielles, n'ont conduit qu'à des pertes de parts de marché puis à des dépôts de bilan massifs et à des fermetures, ce qui semble malheureusement se confirmer en 1996.

N'oublions pas que l'année dernière, la France perdait 15 000 emplois dans le textile-habillement tandis que l'Italie en gagnait 7 000 et que notre déficit commercial avec ce pays atteignait 7,2 milliards de francs.

L'emploi industriel apparaît en effet comme la variable incontrournable d'ajustement, preuve en est l'accélération actuelle des délocalisations vers les pays à bas salaires, pour réduire les coûts de production et tenter ainsi de récupérer certains marchés, européens ou autres.

Deux exemples peuvent illustrer ce propos :

- les tissus italiens « pure laine » ont été vendus à des prix identiques à ceux des tissus « laine polyester » – moins nobles – de Chargeurs. Sa division tissage a chiffré la perte entraînée par la dévaluation de la lire à 10 millions de francs, pour un résultat net escompté de 80 MF. Le groupe Chargeurs a été contraint à des restructurations qui ont eu pour conséquence la disparition de 2 150 emplois dans ses sociétés françaises et allemandes. Il estime que 1 500 emplois supplémentaires sont menacés à court terme si les désordres monétaires persistent ;
- malgré des efforts d'adaptation du produit à la demande, l'entreprise Catimini affirme avoir perdu 120 000 pièces en deux ans dans le commerce de détail, et ses espoirs d'implantation de réseaux ont été freinés, en particulier en Italie où ses produits sont 35 % plus chers que la concurrence locale, suite aux dévaluations successives.

Si ces dévaluations ont entraîné, à court terme, des réductions de marge, des pertes de parts de marché et une régression des volumes à l'exportation, des effets structurels – et donc durables – sont clairement en train d'apparaître. Le transfert de savoir-faire se concrétise notamment par une réduction de l'investissement et des efforts d'innovation, avec une forte orientation « prix » donnée au marché français, et par l'implantation sur notre territoire d'entreprises venant des pays à monnaie dévaluée.

Même si d'autres facteurs de compétitivité doivent être pris en compte, preuve en est le cas de l'Italie, il conviendra donc de réagir vite au niveau de l'Union européenne.

Quelles actions de la Commission ?

Il semble qu'actuellement, face à ce réel problème, la Commission n'ait ni la volonté ni les moyens d'agir vite, en particulier vis-à-vis de la politique intérieure italienne. Ces distorsions monétaires vont pourtant à l'encontre de la mission même du marché unique, à savoir la recherche d'un équilibre entre les régions. Il nous apparaît malgré tout souhaitable et possible de mettre en œuvre certaines mesures de sensibilisation voire de sanctions face à ces désordres monétaires.

Une sensibilisation du plus haut niveau de l'État au nécessaire renforcement de la discipline de change et de la discipline macro-économique pourrait conduire la France à prendre des initiatives sur le plan monétaire.

Rappelons ici que les industriels du textile-habillement souhaitent de plus en plus nettement réglementer et finalement stabiliser les parités monétaires, sur la base de la construction de l'euro, de manière à opérer plus sereinement sur les marchés internationaux.

Considérant l'avantage cumulatif du versement en écus des fonds structurels européens – en l'occurrence le FEDER et le FSE – à des pays ayant pratiqué ou pratiquant des dévaluations compétitives, il devient incontournable d'envisager un calcul des aides de ces fonds en monnaies locales.

Cette mesure, de nature compensatoire, devrait faire l'objet d'initiatives au plus haut sommet de l'État et de discussions approfondies au sein du Conseil de l'Union européenne, l'idée étant de ne pas avantager une deuxième fois, sur les marchés à l'exportation et dans certains secteurs tels que le textile-habillement, les pays qui sont amenés à déprécier leur monnaie.

Des disparités d'un autre ordre

L'Europe vit de ses pluralités économiques, sociales et culturelles, et l'industrie du textile-habillement, à travers le poids de son histoire, n'échappe pas à cette règle.

Les considérations suivantes s'attacheront à certaines spécificités – autres que liées aux fluctuations monétaires – des principales nations européennes, à commencer par l'Italie, dont le poids dominant en Europe dans ce secteur en fait un exemple qu'il convient d'étudier tout particulièrement.

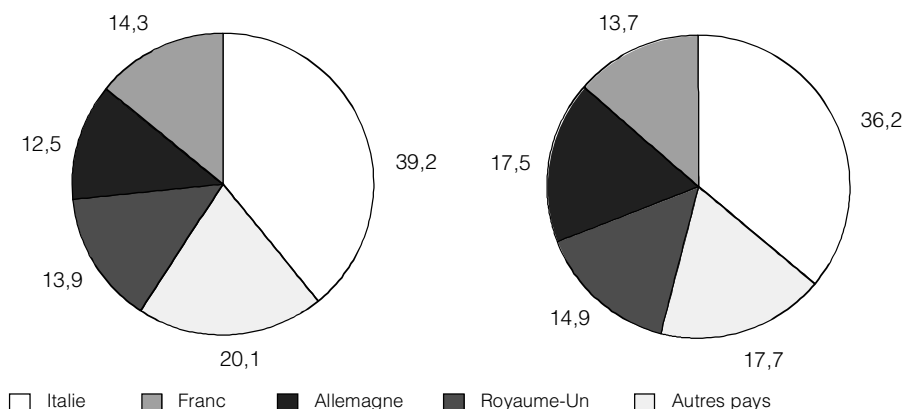
L'exemple de l'Italie

Un déplacement dans la région de Milan nous aura permis de nous rendre compte par nous-mêmes de la situation du textile-habillement dans ce pays.

On peut d'ores et déjà affirmer que les caractéristiques spécifiques de ce secteur contribuent à un état d'esprit plus optimiste qu'en France. Même si l'exemple de l'Italie est difficilement transposable à notre pays, ce véritable « modèle italien du textile-habillement » doit inspirer certaines réflexions au niveau national, reprises sous forme de propositions dans la troisième partie.

Graphique 8

Poids dominant de l'Italie dans le textile-habillement en Europe



Source : CTCOE.

L'industrie du textile-habillement emploie environ 800 000 personnes en Italie, soit plus du double qu'en France. Comme les deux années précédentes, 1995 aura été globalement satisfaisante dans ce secteur. La production en volume a augmenté, soutenue par une forte hausse des exportations (+17 % en valeur) qui ont compensé un certain tassement de la consommation. Même avec une progression de 20 % des importations, il en a résulté une augmentation de 14 % du solde commercial.

Le système italien, orienté à l'exportation pour quasiment 50 % de la production, a donc permis la conquête de nouveaux marchés, à l'image de la pénétration de la mode italienne au Japon (hausse des exportations de 17,2 % en valeur sur 11 mois de 1995).

Fait prévisible, pas un de nos interlocuteurs italiens n'accepte de considérer que la dépréciation de la lire a donné un regain de compétitivité vis-à-vis de la France depuis 1992, notamment par un dopage des exportations. Pourtant, les courbes du graphique 7 tendent à prouver le contraire, avec en définitive une hausse des exportations en 1993 de 17,6 % par rapport à 1992.

Ils préfèrent mettre en avant des structures et des mentalités différentes des nôtres, ce qui n'est pas tout à fait faux dans la mesure où le phénomène de dévaluation compétitive a pu se reposer sur une organisation du textile-habillement propice à transformer des faits conjoncturels en effets structurels, bénéfiques pour toute l'économie de ce secteur. L'Italie y dispose en effet d'atouts qui concourent à sa compétitivité.

Tout d'abord, le fondement même de la société italienne réside dans la famille. Les entreprises du secteur, essentiellement des PME comme en France, ont pour creuset la famille. Cela pose inévitablement des problèmes d'attractivité auprès des jeunes (comment les faire rentrer dans les cercles familiaux quand ils n'y sont pas ?) et de succession (les nouvelles générations n'étant pas forcément attirées par les métiers du textile-habillement). Mais ce mode de gestion est une force considérable lorsqu'il s'agit, pour conquérir des marchés ou pour surmonter les difficultés économiques du moment, d'être souple, réactif et solidaire.

L'esprit d'entreprise est finalement très développé en Italie, la réalisation humaine passant souvent par l'objectif de possession de sa propre société, gérée avec l'aide de ses proches. Cet esprit, lorsqu'il est doublé d'un sens de l'innovation⁽¹⁾, de l'anticipation⁽²⁾ et de la flexibilité⁽³⁾, dans l'outil de production comme dans les produits eux-mêmes, favorise l'expansion économique et la reconnaissance internationale de l'entreprise.

Signalons par ailleurs que celles-ci disposent, jusqu'aux plus petites, d'un responsable de la prospection de nouveaux marchés et de l'exportation. Notre système industriel devrait s'inspirer de cet aspect extrêmement positif du modèle italien.

Dans nos rencontres, il a aussi été question du maintien de la chaîne de métiers dans le textile-habillement. Une « stratégie de la filière complète » permet à l'industrie italienne de sauvegarder ses emplois et son savoir-faire sur les créneaux qui font sa force, en s'affranchissant en partie de la pression des producteurs mondiaux et en étant capable de proposer au consommateur certains articles encore « made in Italy », du fil au bouton.

Elle se traduit par l'émergence de grands groupes intégrés, tels Benetton ou Marzotto, qui sont compétitifs à chaque étape de la filière et qui peuvent, de surcroît, mieux prendre en compte l'innovation technologique grâce à un effet d'échelle.

En conséquence, les rapports entre fournisseurs et distributeurs sont globalement meilleurs qu'en France, du fait de cette recherche de synergies entre les différents maillons de la chaîne de métiers, mais aussi grâce au maintien d'un petit commerce face à une grande distribution, moins importante que chez nous. Les commerçants traditionnels consti-

(1) La société Bellia consacre en moyenne 4 % de son chiffre d'affaires à la R&D et en fait une des clés de sa réussite. Par ailleurs, environ 100 milliards de lires (350 MF) ont été dégagés dans la loi de finances 1994 pour des actions de recherche dans le domaine du textile-habillement.

(2) Il est remarquable de constater qu'il y a quelques années, alors que la production de textile-habillement en Europe était « au creux de la vague », les Italiens ont massivement investi dans de nouveaux outils de production, aidés en ce sens par des avantages fiscaux à l'amortissement (prêts bonifiés de la loi Sabatini), et qu'ils se retrouvent aujourd'hui à la pointe du progrès dans ce domaine, anticipant de ce fait l'accompagnement de l'effort de production.

(3) Le bassin de Prato, près de Florence, est en train de passer progressivement de la laine à la soie, compte tenu de l'évolution de la demande.

tuent en effet un lobby puissant au niveau local, qui tend à freiner le développement de la grande distribution et des chaînes spécialisées en décourageant les municipalités de leur vendre les licences administratives requises.

L'État, dans sa complexité toute italienne, joue justement un rôle de premier ordre dans la pérennisation de l'industrie du textile-habillement.

Il faut souligner tout d'abord la place importante de l'Institut pour le commerce extérieur (ICE), mis sous tutelle de la Direction générale pour le développement des échanges du ministère du Commerce extérieur en 1946, et transformé en organisme public autonome en 1986. L'ICE a pour mission de promouvoir et de soutenir les exportations italiennes à un échelon central et unifié. Ses actions concernent essentiellement l'organisation de pavillons collectifs lors de salons à l'étranger – y compris l'aide aux entreprises participantes, rigoureusement sélectionnées –, des études de marché, des soirées avec animations et remises de prix pour les distributeurs locaux les plus dynamiques, et plus généralement le soutien aux initiatives de la profession.

En particulier, le projet triennal – de 1992 à 1994 – « *progetto globale per il sistema moda* » était destiné à promouvoir la mode italienne à travers le monde, avec des zones d'action prioritaire comme l'Extrême-Orient, l'Amérique du Nord ou l'Amérique Latine. Substantiellement doté (plus de 300 MF au total), il reflète l'état d'esprit offensif des Italiens à l'exportation.

Par ailleurs, bien que les PME n'occupent qu'une place modeste dans la panoplie des aides italiennes, les pouvoirs publics sont décidés à doper leurs activités, en leur permettant notamment d'accéder à de nouvelles sources de financement, telles que les fonds de capital risque.

Quant à la place de l'économie « souterraine » dans la comptabilité nationale en Italie ⁽¹⁾, elle s'explique par certaines caractéristiques du marché du travail comme la large diffusion de la sous-traitance et du travail à domicile, le phénomène du double emploi et la présence de nombreux travailleurs étrangers en situation irrégulière. Son extension a certes été rendue possible par le laxisme des contrôles – peu fréquents – et par l'existence d'un cadre juridique favorable au développement des petites entreprises familiales ou artisanales. Il conviendra cependant de faire une distinction entre ces « souplesses illégales » dans l'organisation du travail, concrétisées en particulier par un moindre coût salarial, et la réelle souplesse de gestion des entreprises qui, dans le secteur du textile-habillement dédié pour moitié à l'exportation, sont plus « sous les feux de la rampe » de l'État.

(1) 2,4 millions de travailleurs au noir (estimation en 1994) et PIB réévalué de 17,7% en 1985.

En définitive, hormis les données monétaires, ce sont les caractéristiques décrites dans le tour d'horizon ci-dessus qui doivent nourrir notre réflexion en vue d'applications propres à la France. Elles peuvent se résumer en cinq points :

- **rechercher une plus grande flexibilité dans l'organisation du travail au sein de chaque entreprise ;**
- **obtenir des pouvoirs publics un soutien plus massif et plus coordonné à l'exportation et à l'innovation ;**
- **développer, lorsque c'est encore possible, une stratégie de filière jusqu'au partenariat avec les distributeurs ;**
- **mieux coordonner voire regrouper les nombreuses organisations professionnelles du secteur, à l'image de la puissante Federtessile qui soutient les initiatives de l'État et arbitre entre les différentes priorités ;**
- **et peut être avant tout, dans cette conjoncture très difficile, renforcer l'esprit de conquérant de nos entrepreneurs en les amenant à adopter une démarche stratégique volontaire pour leur entreprise (seulement 10 % d'entre eux déclarent avoir une telle démarche).**

Les spécificités des autres pays d'Europe

Au cours des trois dernières décennies, l'ouverture des marchés et la multiplication des échanges au niveau mondial ont conduit à de profondes évolutions du secteur au sein de chaque nation de l'Union européenne. Partant de situations historiques spécifiques, ces évolutions ont été guidées par des politiques monétaires, sociales et industrielles distinctes. Elles se sont finalement traduites par une spécialisation ou par un désengagement dans la filière.

– L'Allemagne a connu une forte chute de la production et de l'emploi ⁽¹⁾ dans le secteur du textile-habillement. Elle s'est néanmoins spécialisée dans les produits technologiques (fibres chimiques, TUT...), en restant paradoxalement en position dominante sur un grand nombre de créneaux, notamment grâce à la gestion d'un vaste réseau de sous-traitance, européenne ou hors Union.

– La Belgique et les Pays-Bas, à forte tradition marchande, sont devenus de véritables plaques tournantes de l'importation en Europe, en particulier d'articles du textile-habillement. **Il conviendra donc de les associer étroitement au renforcement des contrôles douaniers, si des mesures sont effectivement prises dans ce sens par la Commission de Bruxelles.**

– Le désengagement global du Royaume-Uni dans ce secteur s'est concrétisé par des abandons de production à toutes les étapes de la filière. Il est le résultat d'une réduction drastique des aides de l'État, la tradition centralisatrice de ce pays n'ayant pas permis aux régions de

(1) -22 % des effectifs en deux ans (1993-1994) ; -20 % en production textile et -42% en production habillement au cours de la même période.

prendre efficacement le relais. Contraints aux arbitrages, les pouvoirs publics ont privilégié le soutien à l'exportation, aidés par la dépréciation de la livre sterling (environ -20 % depuis trois ans). Le danger économique réside donc pour la France dans ce phénomène, certes de moindre ampleur qu'en Italie car touchant une gamme de production plus restreinte, mais auquel il faut associer la réussite commerciale des chaînes spécialisées telles que Marks and Spencer.

– Plus au Sud, le Portugal bénéficie à la fois d'une main-d'œuvre abondante et bon marché ⁽¹⁾ et d'aides européennes très conséquentes (400 MECU pour la période 1995 -1999), pour moderniser son appareil productif et investir, y compris dans la formation. Bien que le poids socio-économique du textile-habillement y soit plus faible qu'au Portugal (3,2 % du PNB contre 6 %), la Grèce a sollicité la Commission européenne pour les mêmes raisons, sans résultat à ce jour.

– L'Espagne, quant à elle, a tiré parti, tout comme l'Italie, de la dévaluation de sa monnaie et se positionne avantageusement sur le marché intérieur européen, à l'image – commercialement dynamique – de la chaîne Zara.

Force est de constater que ces pays d'Europe du Sud ont la volonté de promouvoir leur industrie du textile-habillement. Mais ils peuvent représenter une réelle menace économique pour la France dans ce secteur, et même pour l'Europe si les aides octroyées par la Commission de Bruxelles ne conduisent qu'à exacerber une concurrence intra-européenne, sans rechercher un certain équilibre entre les pôles de production.

Une place à défendre pour la France

Dans ce contexte, la France, troisième producteur européen de textile-habillement après l'Italie et l'Allemagne, doit défendre sa place et conquérir des marchés : elle en a la capacité, il lui faut en avoir la volonté ainsi que les moyens.

Une volonté politique

Comme nous l'avons déjà vu, le savoir-faire français se développe au sein d'un tissu industriel composé d'entreprises qui, du fait de leur taille, ont du mal à s'organiser vis-à-vis des pouvoirs publics nationaux et communautaires. Un soutien étatique leur est indispensable pour obtenir l'aide économique dont elles ont besoin, montrant ainsi la volonté de l'État de garder une industrie du textile-habillement riche de ses compétences et forte de ses ambitions.

(1) Voir graphique 6 en page 31.

Ainsi, comment prôner l'intégration d'une filière en excluant des aides européennes les entreprises qui ont atteint le seuil des 250 salariés ? Ces entreprises, qui conservent encore un potentiel d'investissement, sont pourtant exclues de tout soutien. Si l'on veut en faire le « navire amiral » de la conquête des marchés extérieurs, il conviendrait donc de relever le seuil des aides de la Communauté européenne en faveur des PMI.

Grâce à un encadrement adapté à leur spécificité, la Commission de Bruxelles devrait étudier la possibilité de mettre en place des fonds pour les PMI médianes (de 250 à 1 000 salariés) du textile-habillement.

Par ailleurs, lorsqu'ils existent, les fonds doivent être mobilisés plus efficacement sur notre territoire.

Nous avons pu en effet relever, au cours de notre étude, de réelles différences d'application des textes régissant les aides publiques en faveur des entreprises du textile-habillement.

Dans le cadre d'une collaboration étroite entre le Gouvernement et les régions, des instructions plus fermes devront être données aux préfets pour une attribution plus ciblée et plus rapide des fonds publics.

Les secrétariats généraux pour les affaires régionales pourraient axer leurs efforts sur un allègement des procédures et un raccourcissement des délais de mise à disposition de ces fonds auprès des entreprises – par exemple le FDPMI –, étant entendu que la décision d'octroi se prendrait au cas par cas, en tenant compte surtout de la conquête de nouveaux marchés.

Insistons à ce niveau sur le fait que les délégués « textile » régionaux sont utiles. Ils doivent jouer pleinement leur rôle, en particulier d'animateurs et de coordonnateurs des actions des pouvoirs publics au profit des entreprises du secteur. **De plus, l'exportation doit devenir l'une de leurs priorités.**

Il faut pérenniser cette fonction et y placer les meilleurs éléments, qui auront à s'affirmer sur des secteurs géographiques correspondant plus à la réalité du terrain, c'est à dire dans les bassins d'emploi et pas uniquement au niveau des régions.

Par ailleurs, leur statut mériterait d'être révisé dans un but d'unification et l'on peut se demander, à terme, qui des organisations professionnelles ou des pouvoirs publics devrait prendre en charge leur financement.

La promotion d'une industrie française du textile-habillement

Cette promotion doit s'effectuer non seulement au niveau de l'entreprise et de la région, mais aussi à l'échelle de la nation.

N'oublions pas qu'en Europe et dans le monde, Paris est synonyme de la mode. Elle attire, au cours de défilés de renommée internationale, les plus grands couturiers, quand ils ne sont pas français. Cet atout mérite d'être pris en considération car il est gage de qualité et de créativité ; il constitue à n'en pas douter une vitrine du savoir-faire et du savoir-vivre français.

A cet effet, la profession ne pourra pas faire l'économie d'une réflexion sur les moyens à mettre en œuvre, de l'amont jusqu'à l'aval, pour promouvoir la mode française, y compris dans le prêt-à-porter.

Les alliances industrielles

L'atomisation de l'industrie française du textile-habillement, liée en partie à l'esprit individualiste de la profession, pénalise une démarche stratégique de développement des entreprises. Il n'existe que très peu de grands groupes français et les entrepreneurs agissent en définitive en ordre dispersé, souvent pris par le quotidien.

L'enjeu est de susciter le rapprochement entre les petites structures du secteur.

Celles-ci doivent avoir accès, par le biais par exemple de programmes régionaux intégrés, à l'exportation, à la formation, à l'innovation et à la création.

Pour réaliser cette « mise en réseau » progressive des PME du textile-habillement, il conviendra notamment de créer un cadre juridique favorable au recrutement d'ingénieurs ou de techniciens en temps partagé.

Concernant les efforts d'innovation, signalons l'existence de l'initiative européenne CRAFT ⁽¹⁾ développée dans le cadre du programme « Brite Euram II » (technologies industrielles et matériaux). Elle donne la possibilité aux PME-PMI de tout secteur économique, confrontées à des besoins de R&D et qui ne sont pas bien équipées pour la recherche, de s'associer pour charger un organisme disposant des moyens nécessaires d'effectuer la recherche à leur place. L'aide apportée par Bruxelles est d'autant plus importante qu'il y a de PME-PMI participantes ; elle reste néanmoins plafonnée à 50 % du coût total de l'étude.

Cette incitation à la recherche coopérative pourrait tout à fait concerner les petites et moyennes entreprises du textile-habillement, et **il serait souhaitable de mieux les informer sur ce sujet.**

(1) *Cooperative Research Action For Technology.*

Un effort à l'exportation

La culture française d'entreprise doit rapidement saisir toute l'importance des enjeux internationaux, dans un monde très concurrentiel où le repli sur soi n'est économiquement pas viable. Au-delà du sauvetage indispensable de ses emplois nationaux, l'industrie du textile-habillement n'échappera pas à une recherche permanente de nouveaux marchés, pouvant conduire à des localisations partielles hors de France. Il s'agira alors d'être performant sur place.

Pour ce faire, il faut envisager de renforcer l'assistance des postes d'expansion économique aux PME du secteur.

Déjà 36 postes ont désigné un responsable spécialement chargé du textile-habillement : cette mesure doit être étendue à d'autres pays – pourquoi pas la Turquie, pour ne citer qu'un exemple – où les entreprises peuvent être amenées à se développer. Ces postes devraient aussi travailler en étroite relation avec les délégués « textile » régionaux, afin de monter des opérations de prospection commerciale.

Par ailleurs, il faut rendre plus accessible aux PME la procédure CODEX d'aide à l'implantation à l'étranger, en simplifiant les critères d'éligibilité et en augmentant substantiellement sa dotation, par redéploiement budgétaire.

Les crédits actuels ne représentent en effet qu'une trop faible part (de l'ordre de 40 MF) de l'ensemble des aides étatiques à l'exportation. Ils doivent non seulement être augmentés mais aussi concerner les PME de taille modeste.

Dans ce cadre, un bonus pourrait être donné en cas de regroupement de PME ou d'implantation dans des zones géographiques à privilégier.

De plus, il est nécessaire que des actions étatiques mieux coordonnées se développent dans ce domaine au niveau des régions. **A cet effet, des « Maisons régionales de l'exportation » seraient de nature à favoriser une approche plus unifiée des aides des pouvoirs publics en faveur des entreprises qui veulent conquérir les marchés extérieurs.** Elles concourraient à rassembler les partenaires institutionnels (État, région, département, Chambres de commerce et d'industrie...) afin de mettre à disposition de ces entreprises sur un même site tous les moyens qu'elles sont en droit d'attendre.

Il s'agit en définitive d'aider les entreprises, en particulier celles du textile-habillement, à bâtir une véritable stratégie offensive à l'exportation, ne s'arrêtant pas à la participation à des salons internationaux mais visant à conquérir les marchés là où ils sont.

Pour réussir cet objectif ambitieux, nous ne le redirons jamais assez, chaque entrepreneur doit être volontaire pour une telle démarche, et son implication personnelle est indispensable.

Troisième partie

Une problématique aussi nationale

Cette troisième partie traite de la dimension nationale de la problématique dans laquelle se trouve aujourd'hui notre industrie du textile-habillement. S'il est clair que dans ce domaine, la Commission de Bruxelles doit prendre des mesures concernant le marché, tant mondial qu'intérieur européen, des actions peuvent aussi être menées par l'État français ou avec son concours, pour redonner une certaine santé économique à ce secteur et tenter d'y limiter les pertes d'emplois.

Les aides immédiates de l'État

Il n'est pas besoin d'insister ici sur les termes chiffrés de l'avant-propos : le coût des destructions d'emplois, estimé à près de 12 milliards de francs sur les deux prochaines années – sans compter les conséquences sociales –, justifie à lui seul une réaction urgente et énergique des pouvoirs publics.

Le dispositif de soutien annoncé par le Gouvernement le 5 mars dernier tient compte des décisions prises à l'occasion du sommet social du 21 décembre 1995 et de l'accord national interprofessionnel sur l'emploi du 31 octobre 1995.

L'allégement des charges sociales

Le coût de la main-d'œuvre horaire est élevé en France ⁽¹⁾ ; il se révèle moins compétitif que dans des pays tels que l'Italie, qui a dévalué sa monnaie. Comme il n'est évidemment pas question de demander des efforts supplémentaires aux salariés proches du SMIC, au risque d'accroître la fracture sociale dans notre pays, il faut réduire les charges pesant sur ces salaires qui, rappelons-le, représentent près de 80 % des coûts de production dans l'industrie de l'habillement.

(1) Voir graphique 6 en page 31.

L'abaissement du coût du travail moins qualifié doit se trouver ainsi conforté et placé au cœur de la politique du Gouvernement en faveur de l'emploi.

Celui-ci a décidé d'instaurer pour les entreprises du secteur, y compris le cuir et la chaussure, une suppression de la totalité des charges sociales patronales au niveau du SMIC, charges qui s'élevaient initialement à 1 890 francs et qui avaient déjà été réduites de 1 137 francs environ, en août dernier. Ce nouvel allègement de 753 francs par SMIC est dégressif jusqu'à 1,5 fois le salaire minimum ⁽¹⁾. Il représente en année pleine un coût de 2,1 milliards de francs pour la Sécurité sociale qui sera compensé par le budget de l'État.

L'originalité du dispositif tient au fait qu'il lie l'aide des pouvoirs publics aux engagements pris par les entreprises bénéficiaires : c'est la règle du « donnant-donnant ».

Dans cette perspective, celles-ci s'engagent à maintenir 35 000 emplois sur deux ans, à embaucher au minimum 7 000 jeunes de moins de 26 ans sur cette période ⁽²⁾, à mettre en place un observatoire professionnel et à négocier dès maintenant, branche par branche, l'aménagement et la réduction du temps de travail, au titre de l'accord national du 31 octobre 1995.

Le résultat obtenu sur ce dernier point est la condition immédiate indispensable pour l'obtention de l'allègement des charges, la signature d'un accord de branche suffisant pour les entreprises de moins de cinquante salariés, une convention avec l'État étant nécessaire pour chacune des autres. A l'issue de la première année d'application, les effets sur l'emploi et sur l'économie seront évalués et les résultats détermineront la poursuite ou non du dispositif.

On le constate, le Gouvernement a donc pris rapidement – en quelques semaines – une décision que j'avais moi-même recommandée au Premier ministre et qui s'imposait dans un secteur fragilisé depuis plusieurs mois. Mais lorsque l'on sait que le textile-habillement perd actuellement 1 % de ses effectifs chaque mois, on saisit l'importance d'un aboutissement à très court terme des négociations en cours. Les partenaires sociaux et le Gouvernement doivent tout mettre en œuvre pour que cette mesure entre en application immédiatement. **Nous proposons que l'allègement des charges annoncé le 5 mars soit effectif dès le 1^{er} juin à titre provisoire et suspendu au 1^{er} septembre si, à cette date, les négociations n'ont pu aboutir.**

L'aide doit finalement être perçue par tous comme significative et positive, et l'on suggère ici de rebaptiser la règle du « *donnant-donnant* », la règle du « *gagnant-gagnant* ». L'effort de solidarité du Gouvernement envers les emplois faiblement qualifiés peut avoir en effet un retentissement immédiat dans une industrie encore très manufacturière. Il n'est pas contestable qu'un allègement moyen de 10 à 15 % des coûts

(1) Les effets de seuil, tels que le frein à la promotion interne ou le découragement à l'embauche de personnel qualifié, sont limités par la linéarité de cette dégressivité.

(2) Avec deux jeunes pour trois embauches.

salariaux permette à ce secteur de retrouver une certaine compétitivité vis-à-vis de l'Italie et de l'Espagne, en particulier. En outre, la signature à court terme de conventions, pour autant contraignante qu'elle puisse apparaître, n'en est pas moins un appel au dialogue social au sein des branches professionnelles et des entreprises.

Du côté de l'État, la mesure adoptée représente une économie potentielle de 2,6 milliards de francs sur deux ans. Elle est exemplaire de la volonté de réduire les dépenses passives (le coût du chômage) au bénéfice de l'emploi et de l'activité économique.

En définitive, l'allègement des charges décidé par le Gouvernement dans les secteurs du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure est le reflet d'une politique volontariste en matière d'emploi, dans un pays qui doit être soucieux non seulement du « mieux-être » des travailleurs mais aussi de la bonne marche des entreprises, la richesse créant l'emploi. Sa mise en application est sous-tendue par trois principes :

- agir au cas par cas ;
- ne pas générer de coûts supplémentaires pour l'entreprise ;
- ne pas conduire à des baisses sur les plus bas salaires.

Certes, cette mesure ne réglera pas à elle seule tous les problèmes auxquels est confrontée l'industrie du textile-habillement en France, mais par ses effets économiques et sociaux mentionnés ci-dessus, elle devra contribuer à sa survie, au même titre que d'autres propositions.

Vis-à-vis de Bruxelles, un allègement des charges sociales peut-il apparaître comme une mesure sectorielle et donc génératrice de distorsions de concurrence au sein de l'Union européenne ?

On a déjà évoqué la nécessité pour l'Europe de maintenir une industrie du textile-habillement riche de ses diversités mais aussi forte de chacune de ses composantes (l'aide apportée au Portugal est à ce titre exemplaire). Ajoutons simplement un extrait (page 16) de la communication de la Commission du 11 octobre 1995 ⁽¹⁾ :

« Au niveau des États membres et de la Commission, les mesures de politique industrielle d'accompagnement existantes applicables au secteur du textile et de l'habillement doivent être adaptées et, le cas échéant, renforcées en concordance avec le programme global du Conseil d'avril 1994. Dans ce contexte, il appartient aux États membres de réviser et d'améliorer leurs politiques relatives à tous les facteurs déterminant la compétitivité de l'industrie européenne, y compris le coût de l'environnement, de l'énergie et du travail ».

Le financement du chômage partiel

Le dispositif annoncé le 5 mars comporte également un volet consacré au chômage partiel. Un seul chiffre illustre l'urgence d'une

(1) Communication ayant pour objet l'incidence des développements internationaux sur le secteur du textile-habillement dans la Communauté.

meilleure prise en charge par l'État : en région Nord-Pas-de-Calais, 266 000 heures de chômage partiel ont été recensées le dernier trimestre de 1995, contre 52 000 pour la même période en 1994.

L'augmentation de la subvention de l'État pour l'indemnisation du chômage partiel est un moyen indiscutable de limiter les dépôts de bilan en série dans ce secteur.

Le taux horaire de la prise en charge du chômage partiel va ainsi passer de 18 à 27 francs. Cette mesure, que j'avais également soutenue auprès du Premier ministre, s'appliquera au cas par cas et permettra d'éviter à court terme de nombreux licenciements. Elle soulagera en effet la trésorerie des entreprises qui, dans l'habillement, ont massivement recours au chômage partiel pour faire face aux creux des intersaisons (avril et octobre). Cet effort de la part du Gouvernement doit s'accompagner d'une participation de l'entreprise – sous forme de compensations salariales –, pour que l'employé mis au chômage partiel n'en subisse pas seul les conséquences financières.

Par ailleurs, il conviendra de réfléchir à la généralisation de la procédure d'avance – prévue mais peu appliquée – qui consiste à rembourser l'allocation horaire en début de chômage partiel ou dans des délais raccourcis.

L'aide aux sous-traitants en difficulté

Le passage critique du cap de l'intersaison devrait aussi donner lieu à un effort particulier et immédiat des pouvoirs publics en faveur des sous-traitants du secteur, car leur fragilisation durant cette période entraîne trop souvent des dépôts de bilan en cascade.

Il faudrait alors réfléchir à la mise en place d'un système – basé par exemple sur un fonds de garanties de créances – qui protège les façonniers et leur permette d'assurer la rémunération de leurs employés pendant les périodes difficiles.

Une consommation stagnante

La part consacrée au textile-habillement dans le budget de ménages a régulièrement décliné depuis 25 ans, pour atteindre aujourd'hui moins de 6 %. Ce phénomène est mondial et non spécifique du secteur. Il touche aussi l'agro-alimentaire et le mobilier, par exemple, et se développe au profit de postes de consommation reflétant une augmentation moyenne du niveau de vie, tels que les loisirs, la santé ou l'automobile. Ajoutons que l'acte d'achat d'un vêtement est plus guidé par l'envie que par la nécessité, ce qui entraîne globalement une surcapacité de production par rapport à la demande.

A l'échelle de la France, depuis plusieurs années, la consommation d'articles du textile-habillement chute en valeur (-3 % entre 1994

et 1995) bien qu'elle augmente en quantité (voir graphique 9 ci-après). Ces évolutions traduisent une tendance à acheter moins cher, quitte à renouveler plus souvent l'acquisition de petites pièces (chemises, pull-over,...) aux dépens d'articles plus importants, du type prêt-à-porter.

Or, cette baisse des prix unitaires est le résultat d'une internationalisation des sources d'approvisionnement dans des pays où les coûts de production sont beaucoup plus faibles que chez nous. En définitive, c'est toute l'industrie française du textile-habillement qui est perdante, preuve en est le mouvement de délocalisations.

Existe-t-il pour autant des possibilités de relance de la consommation de produits français dans ce secteur ?

Graphique 9

Consommation textile-habillement



Source : CTCOE.

Le retour d'un « made in France »

Il faut savoir qu'un point de consommation supplémentaire d'articles français du textile-habillement équivaut à environ 7 000 emplois de plus en France. Cet enjeu mérite que les pouvoirs publics examinent les moyens de faire évoluer le comportement d'achat au sein de la filière.

Dans ces conditions, une stratégie de promotion d'articles nationaux doit être développée dans le textile-habillement.

Cette proposition répond d'abord à un souci de transparence et d'information du consommateur, sur des produits dont la qualité doit être appréciée à sa juste valeur et plus qu'une simple production, un véritable service doit lui être offert. Elle vise aussi à éduquer le « consommateur-citoyen » en le sensibilisant à certaines conséquences d'un achat d'article fabriqué hors de France et d'Europe. Il s'agit finalement de lui redonner le goût d'acheter les produits de qualité française, par des actions commerciales ciblées et compatibles avec les règles communautaires.

Une politique de marquage d'origine efficace, qui relance la consommation d'articles français sans pour autant ériger les barrières d'un protectionnisme inutile face à l'Europe, peut influencer le comportement du consommateur et avoir des effets bénéfiques sur l'emploi : elle doit donc être mise en œuvre sans délai.

En particulier, l'étiquetage « made in France », quoique non obligatoire depuis dix ans ⁽¹⁾, peut être suscité auprès de la profession en faisant valoir tous les intérêts économiques et commerciaux que présente une telle démarche volontaire. Ce critère s'applique précisément aux articles dont au minimum les opérations « d'ouvraison substantielle » (pour l'habillement, tout ce qui suit la coupe des tissus ou leur obtention directement en forme) ont été réalisées en France.

D'autres labels, visant à promouvoir les articles français du textile-habillement, peuvent être proposés, tels que « tissu de France » ou « textile de France ». Il conviendrait alors de réunir les organisations professionnelles du secteur pour définir par consensus les critères qui pourraient être proposés aux pouvoirs publics pour caractériser clairement et simplement les produits textiles français.

L'étiquetage des produits, fondé sur le volontariat, doit être accompagné de moyens de contrôle mis en place par les ministères compétents, de manière à éviter tous les abus qui peuvent détourner la politique de label de son premier objectif, à savoir l'information et la protection du consommateur. Enfin, si des irrégularités sont constatées lors des contrôles, il faut envisager des sanctions pénales fortes, dans un cadre associant plus étroitement le service de répression des fraudes (ici du type publicité mensongère) et la justice.

Au-delà du souci permanent du « mieux-être » du consommateur que le fournisseur doit faire sien, l'intérêt commercial découlant d'une telle politique ne peut pas lui échapper.

Une enquête récente ⁽²⁾ effectuée par la SOFRES auprès des consommateurs et portant sur la valorisation de l'image qualité des produits et services français a montré que les critères d'achats de biens

(1) Décret 86-985 du 21 août 1986.

(2) Étude commanditée par la Direction générale des stratégies industrielles en novembre 1995.

de consommation courante sont, dans l'ordre, l'hygiène et la sécurité (65 %), la fabrication en France (51 %) et le prix attractif (38 %).

Jouant notamment sur le deuxième facteur, la société Boulanger a mentionné l'origine régionale de ses articles d'électroménager. Il en a résulté une hausse immédiate de 30 à 41 % des parts de marché de produits français, de même pour son chiffre d'affaires dans ce secteur (+19 %).

Ainsi donc, il est possible d'agir sur une partie des consommateurs pour lesquels le prix n'est pas le seul critère d'achat, et une telle sensibilisation peut entraîner une relance significative de la consommation de produits français, en déclinant même la politique de label par région. L'histoire du textile-habillement en France est suffisamment riche et diverse pour que l'on puisse associer à profit un bassin régional à une gamme de produits, ⁽¹⁾ dans un cadre législatif bien défini.

A cet effet, il serait utile de promouvoir une loi modifiant le Code de la consommation et protégeant les productions nationales, par la création de l'indication de provenance protégée – IPP – pour les articles du textile-habillement, à l'instar de ce qui a été fait dans l'agro-alimentaire. De plus, la création de la notion de marque collective protégée géographiquement pourrait avoir des conséquences commerciales positives, et mériterait donc d'être favorisée par voie législative.

Par ailleurs, fabrication française et qualité doivent être étroitement associées dans l'esprit du consommateur, car la préservation de l'emploi en France est un facteur important mais qui ne suffit pas à orienter son choix.

Le marquage des articles implique une mise en valeur du matériau de base, des soins apportés à la confection et aux finitions, de la conformité aux normes en vigueur mais aussi de la **créativité française, qu'il conviendra de mieux protéger de la copie et de la contrefaçon, au même titre que la fraude sur les étiquettes.** Il en va de la défense du consommateur, à qui l'on offre une certaine exclusivité pour un prix donné.

Ces éléments doivent en définitive conforter les positions de la filière du textile-habillement, tant en termes de parts de marché que d'emplois.

Une politique de label, si elle doit être soutenue par les pouvoirs publics grâce à des campagnes d'information et de sensibilisation, peut se développer, compte tenu de l'approche européenne contraire à tout « protectionnisme d'État », par le biais des organisations professionnelles et en particulier des Chambres de commerce et d'industrie (CCI). Il apparaît donc utile de poursuivre, par une action permanente auprès des médias, la campagne « *nos emplettes sont nos emplois* », et de l'amplifier dès 1996 en faisant la promotion de la qualité et de la durabilité des produits français.

(1) Voir la toile de Cholet, la maille de Roanne...

Cette initiative, prise fin 1993 par les CCI, avait pour but de sensibiliser le consommateur au lien entre l'achat de produits français et la création d'activité – et donc d'emplois – en France. Reprise en 1994 puis en décembre 1995, elle devrait maintenant concerner une large gamme d'articles – dont ceux du textile-habillement – et s'inscrire dans la durée pour trouver toute son efficacité. A cette occasion, le message pourrait être reformulé d'une manière plus explicite et plus offensive.

Même si les opérations de marquage et de contrôle apportent des contraintes supplémentaires dans l'organisation de la production et de la vente, les fournisseurs et les distributeurs ont tout intérêt à jouer le jeu, l'exemple de la société Boulanger est là pour le rappeler. De plus, ils bénéficient d'une campagne nationale qui ne peut que doper l'ensemble de leurs ventes.

Enfin, les actions techniques et commerciales liées à cette politique de label pourraient être prises en compte par un organisme central qui orchestrerait son déroulement.

A l'échelle de l'Europe, signalons que la France pourrait s'inspirer du développement de l'écolabel ⁽¹⁾ **en mettant en avant, dans les critères d'achat de produits français, la protection de l'environnement et la santé du consommateur.**

Les initiatives commerciales

Le rôle du politique n'est pas ici d'imposer des méthodes de marketing aux professionnels du secteur, mais d'accompagner leurs initiatives commerciales par des suggestions pour relancer la consommation.

Dans le domaine de l'habillement, il s'agit de casser la fausse logique des deux saisons, entraînant les creux de production en avril et en octobre. La direction à prendre pourrait consister à proposer une offre continue, déclinée par exemple suivant les quatre saisons, correspondant chacune à une gamme de couleurs, de tissus, de motifs et même de qualités techniques spécifiques ⁽²⁾.

Dans cet esprit, une étude sur le comportement et les goûts des Français en matière d'habillement, saison par saison, permettrait de faire ressortir certaines tendances de la consommation, avec pour objectif d'augmenter le nombre de collections proposées chaque année.

Il conviendra toutefois d'être très vigilant sur l'exploitation des résultats, de manière à éviter tout risque d'uniformisation de l'offre. **Aller au devant des attentes du consommateur, susciter chez lui le désir d'acheter, le surprendre par une créativité permanente, lui offrir des produits plus personnalisés en segmentant le marché,**

(1) En Allemagne, l'écolabel, quoique non obligatoire, est un facteur fortement incitatif à la vente.

(2) Exemple : tissus anti-moustiques en été !

doivent rester des leitmotiv de la profession et autant de pistes d'actions pour celle-ci.

La connaissance de ces tendances saisonnières n'est donc qu'un outil d'accompagnement d'une politique commerciale offensive, au même titre que l'écoute des tendances sociologiques (va-t-on vers un retour des valeurs féminines ?...).

Dans le cadre de ces initiatives, le problème des soldes et des promotions mérite d'être évoqué.

Les statistiques du CTCOE laissent apparaître qu'en quelques années, le pourcentage des produits vendus en solde et en promotion est passé de 15 % à plus de 30 % en valeur, et à près de 50 % en volume. Normalement, les ventes en solde doivent tendre, par une réduction de prix, à accélérer l'écoulement des marchandises en stock. Or, il s'avère par exemple que les soldes commencent en début de saison au lieu d'en accompagner la fin, et que le consommateur, du fait notamment de leur trop longue durée, perd rapidement toute référence quant au réel prix d'achat.

Il faut alors réduire la durée des soldes et faire en sorte que celles-ci représentent un avantage significatif de prix par rapport à la normale, d'au moins 30 %.

Par ailleurs, aucune promotion ne devrait avoir lieu dans les quatre semaines précédant les soldes et dans ce cas, seul serait autorisé l'affichage du prix net, sans référence au prix normal.

Le système actuellement anti-économique auquel la filière s'acclimate ne fait que la désorganiser. Il convient donc, rapidement, de recentrer les soldes et les promotions sur leur vraie raison d'être, ce que le Gouvernement a décidé de mettre en chantier, par l'intermédiaire du projet de loi d'orientation du commerce qui nécessitera quelques modifications.

En tout état de cause, on devra s'orienter vers la limitation de la période de soldes à quatre semaines, en ne la faisant pas débiter avant le 1^{er} février pour l'hiver et pas avant le 1^{er} août pour l'été.

Les problèmes liés à la grande distribution

Dans le textile-habillement, la distribution française tend à se rapprocher du « modèle » anglo-saxon, avec l'avènement en quinze ans des chaînes spécialisées – preuve en est la spectaculaire progression de leur chiffre d'affaires – et l'érosion régulière des parts de marché détenues par les magasins indépendants (voir tableau 4 et graphique 10 p. 60 et 61). Au

cours de cette période, la grande distribution a connu un développement très significatif, les hypermarchés et la vente par correspondance (VPC) représentant aujourd'hui à eux deux le tiers des modes de distribution. Sur certains produits tels que le linge de maison, le sous-vêtement ou le vêtement d'enfant, elle a même acquis une position largement dominante.

Tableau 4

Évolution des chiffres d'affaires de la distribution

Évolution du chiffre d'affaires 1994/1985	en %
Magasins indépendants	-11
Chaînes spécialisées	+134
Vente par correspondance	+43
Hyper et supermarchés	+46
Marchés et foires	-11
Grands magasins	-28
Magasins populaires	-10

Source: CTCOE.

Elle se trouve en ce moment même au cœur d'une réflexion sur l'offre au consommateur, en termes de prix et de qualité, mais aussi sur ses liens avec la production, en particulier dans la filière du textile-habillement.

Les conséquences d'une logique fondée sur les prix

La grande distribution a longtemps été l'alliée objective des gouvernements successifs dans leur lutte contre l'inflation, amenant le consommateur à rechercher des prix toujours plus bas. Dans cette optique, son organisation s'est appuyée sur l'internationalisation des marchés pour mettre en concurrence les industriels nationaux avec ceux des pays à bas salaires et pour exercer des pressions directes sur les prix de gros.

Pour maintenir des coûts de revient faibles et *a fortiori* des marges conséquentes pour le distributeur (près de la moitié des bénéfices dans la filière), les producteurs sont finalement contraints de réduire leurs marges, de délocaliser une partie de leurs usines ou même de déposer leur bilan, quand ils ne cherchent pas à développer leur propre réseau de distribution.

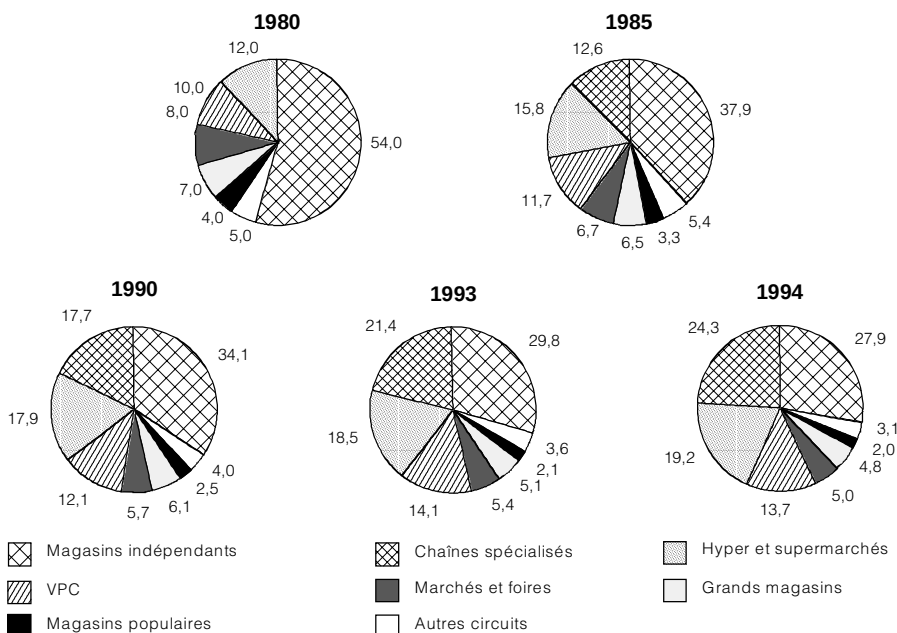
La logique commerciale mise en œuvre par ces producteurs se substitue progressivement à la logique industrielle qui était le fondement de leur action.

Une telle évolution, privilégiant les prix les plus bas, trouve aujourd'hui ses limites, d'autant que le contexte économique n'est plus inflationniste.

La grande distribution et le consommateur doivent collectivement prendre conscience qu'une stratégie uniquement fondée sur

Graphique 10

Évolution de la distribution française en parts de marché (valeur), en %



les prix va à l'encontre de leurs propres intérêts. Elle conduit à un « assèchement » de sa clientèle, qui consomme moins, soit parce qu'elle est touchée par le chômage, soit parce qu'elle se détourne du produit dont la qualité baisse inévitablement.

Sur la base d'un volontariat bien compris, la distribution peut contribuer pleinement au redressement économique de la filière, en participant notamment à la promotion des produits textiles français, telle que décrite précédemment.

Quelle solidarité entre l'amont et l'aval ?

La conjoncture économique difficile nécessite une solidarité entre tous les acteurs et il faut rapidement définir des partenariats, à l'image des actions de rapprochement menées par les industriels britanniques ⁽¹⁾.

(1) En Grande-Bretagne, les distributeurs impliquent de plus en plus leurs industriels dans le suivi des ventes de collections et inversement, ils travaillent les matières et le style directement avec les fournisseurs. Ils obtiennent en définitive un produit de qualité à un prix optimal, avec des marges intermédiaires singulièrement réduites.

Une meilleure structuration de la sous-traitance vis-à-vis de la grande distribution est indispensable ; elle pourrait être associée à la mise en œuvre d'une « charte de bonne conduite » entre fournisseurs et distributeurs.

Face à la grande distribution, la production doit mieux s'organiser en recherchant plus d'unité et plus de réactivité. Le dialogue avec le consommateur est à ce prix. En effet, ce sont les fournisseurs qui peuvent prendre en compte l'évolution des goûts et les effets de mode. La distribution doit donc leur faire remonter toutes les informations nécessaires à la satisfaction, en bout de chaîne, du client.

Une charte de bonne conduite inclurait le développement de moyens informatiques de communication entre l'amont et l'aval de la filière ⁽¹⁾, mais aussi une nouvelle approche du partage des marges bénéficiaires au sein de la profession, car il n'est pas normal que la « rentabilité » soit concentrée chez les distributeurs.

Il faut par ailleurs lutter contre la dégradation du petit commerce et réfléchir à son rôle sur le marché national, dans un souci d'équilibre avec la grande distribution et d'aménagement du territoire.

Des mesures fiscales incitatives (avantages sous forme de provisions) pourraient être prises en ce sens, privilégiant par exemple l'installation de fonds de commerce dans les centres-villes. Il s'agit d'offrir au consommateur, partout en France, des produits du textile-habillement compétitifs et répondant à ses attentes.

Une fiscalité inappropriée

Outre un environnement international fortement concurrentiel, l'industrie française du textile-habillement doit subir comme d'autres sur son marché intérieur une fiscalité lourde, mal adaptée à sa caractéristique encore très manufacturière. Le calcul de la taxe professionnelle illustre bien ce problème.

Une réforme de la taxe professionnelle trop longtemps repoussée

La base d'imposition – notamment la masse salariale et l'investissement – pénalise de fait l'industrie, qui acquitte plus de 40 % de la taxe professionnelle alors qu'elle ne représente que 28 % de la valeur ajoutée produite dans notre pays. Plus encore, le critère d'emploi est susceptible de

(1) Le système d'échange de données informatisé dans la filière textile-habillement-distribution EDITEX en est la parfaite illustration. Sa promotion auprès des magasins de détail multimarques doit être poursuivie.

favoriser le mouvement de « délocalisation – importation » dans l'industrie du textile-habilleme nt dont les effectifs sont déjà en forte régression. Quant au critère d'investissement, l'incidence de la taxe professionnelle sur les décisions prises en la matière est importante, plus encore pour les PME qui représentent la majorité des entreprises dans ce secteur.

Tableau 5

Taxe professionnelle (TP) : ratios dans 13 entreprises textiles de la région roannaise

Secteur d'activité	TI (%)	TP (kF)	MSB (kF)	Effectif	TP/MSB (%)	TP/Effectif
Ennoblement	16,24	455	3 106	26	14,65	17 500
Ennoblement	16,24	656	4 761	46	13,78	14 261
Ennoblement	16,24	1 880	16 718	130	11,25	14 462
Tricotage	15,75	1 705	15 338	118	11,12	14 449
Ennoblement	8,59	678	6 940	54	9,77	12 556
Tricotage	16,24	310	3 479	32	8,91	9 688
Tissage	8,86	750	9 136	58	8,21	12 931
P à P femme	16,24	1 423	18 323	152	7,77	9 362
Tricotage	8,59	60	803	7	7,47	8 571
P à P femme	16,24	1 331	18 438	133	7,22	10 008
Tissage	15,75	131	2 036	27	6,43	4 852
P à P femme	8,59	1 391	22 171	170	6,27	8 182
Confection	16,24	233	4 400	49	5,30	4 755

TI : taux d'imposition - MSB : masse salariale brute.

Les chiffres de la TP et de le MSB correspondent à l'exercice 1995.

Source : CCI.

Il faut donc concrétiser enfin une réforme de cette taxe dans la perspective d'une réduction des écarts d'imposition manifestés au détriment de l'industrie, tout en gardant à l'esprit qu'elle constitue la ressource principale des collectivités territoriales.

Le principe d'un calcul progressivement établi sur la base de la valeur ajoutée semble bon, car il permet un certain rééquilibrage de compétitivité entre la majorité des industries et les secteurs du commerce et des services.

Il conviendrait alors de tendre vers un taux d'imposition homogène entre secteurs de 2,5 % ⁽¹⁾ de la valeur ajoutée de chaque entreprise.

Pour réaliser cet objectif, il apparaît essentiel de relever le plancher minimum (actuellement 0,35 %) en proposant par voie d'amendement, lors de la prochaine loi de finances, de le doubler chaque année. A titre d'exemple, il n'est pas normal qu'une société d'import-export, souvent réduite à quelques personnes, ne paie que peu de taxe professionnelle alors qu'elle génère un chiffre d'affaires important.

(1) Part de la taxe professionnelle dans la valeur ajoutée des entreprises de plus de 100 salariés : 2,75 % dans le textile-habilleme nt (moyenne sur 1989, 1990 et 1991).

Par une mesure concomitante, le plafond d'imposition devrait être garanti à 3,5 % de la valeur ajoutée ⁽¹⁾, **puis progressivement abaissé pour réduire les écarts avec le plancher minimum et tendre ainsi vers un taux de 2,5 %.**

Un autre axe d'effort porte sur les incitations fiscales à l'investissement et à l'embauche. En effet, seules les entreprises qui sauront investir dans les technologies les plus performantes pourront défendre leurs parts de marché parce qu'innovantes et plus productives. Un mécanisme d'aide à l'investissement tel que celui mis en place en Italie serait très bénéfique pour notre industrie du textile-habillement.

Plusieurs pistes pourront être approfondies, comme :

- **l'obtention d'une franchise de la taxe professionnelle sur l'investissement et sur l'embauche pendant deux ans ;**
- **l'accélération de l'amortissement des biens qui entrent en ligne de compte dans le calcul de la taxe professionnelle.** ⁽²⁾

L'industrie du textile-habillement doit ainsi constituer une force de propositions pour une réforme équitable de la taxe professionnelle qui, pour l'instant, la pénalise alors même qu'elle se trouve confrontée aux plus graves difficultés.

Le rôle de la taxe parafiscale

Le Comité de développement et de promotion du textile et de l'habillement, institué par décret du 22 mai 1984, a pris le 17 octobre 1984 l'appellation symbolique de DEFI. Il gère les taxes parafiscales versées par l'ensemble des entreprises du textile-habillement et destinées à financer des aides à la recherche technique et à l'innovation ⁽³⁾, à la promotion internationale, à la formation et à la valorisation du patrimoine. Cette taxe consiste en un prélèvement sur le chiffre d'affaires des industriels qui retourne à la profession par le biais d'actions collectives.

Il est cependant nécessaire d'améliorer la procédure de collecte de la taxe parafiscale ainsi que la gestion de la redistribution des fonds.

Bien que ces actions soient du ressort du DEFI, quelques principes peuvent être avancés pour les éclairer :

- la totalité de la production industrielle vendue sur notre territoire doit contribuer ;

(1) Dans la loi de finances 1995, ce plafond a été porté à 4 % pour les entreprises à chiffre d'affaires supérieur à 500 MF, et à 3,8 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 140 et 500 MF.

(2) En n'oubliant pas les bâtiments, qui font partie de l'outil de production.

(3) Environ 60 % des fonds sont actuellement reversés aux centres techniques du textile et de l'habillement.

- il conviendrait d'examiner les modalités pour rendre éligible – au moins partiellement – à la taxe parafiscale la distribution, qui profite aussi des efforts de R&D en bénéficiant, comme les producteurs, des prestations des centres techniques ;
- la répartition entre assujettis pourrait être rediscutée ⁽¹⁾ ;
- la taxe doit financer des actions collectives, telles qu'indiquées dans les missions du DEFI, mais ni des investissements, ni des aides à l'exportation directe, qui conduisent à des distorsions de concurrence ;
- **il faut profiter de la réflexion sur la redistribution de la taxe parafiscale au sein de la profession pour redéfinir les grands enjeux de la R&D dans le textile-habillement.**

Une administration au service de l'entreprise

Ce vaste débat ne concerne pas que l'industrie du textile-habillement ; sa promotion dans ce rapport n'en est pas moins utile. Par une simplification et un assouplissement des procédures administratives, l'État peut en effet aider les industriels à avoir une meilleure visibilité économique et sociale de leur entreprise, dans un secteur très malmené à court terme. Deux cas sont évoqués ci-dessous.

Le problème de la mise en conformité

La mise en conformité des machines textiles fait l'objet de procédures gérées par Bruxelles. Dans un souci de garantie totale de sécurité au travail, la France suit les règles édictées par la Commission, ce qui amène les entreprises du textile-habillement à réaliser des plans de mise en conformité, souvent complexes et coûteux. Les premiers chiffres du plan de mise en conformité font ressortir un coût pour les entreprises d'environ 1 à 2 % de leur masse salariale.

Il conviendra alors :

- **d'établir une concertation entre les pays de l'Union européenne sur cette question, en vue d'harmoniser les procédures de mise en conformité, dans le temps et dans l'application.**
- **de soutenir et d'aider les entreprises dans la réalisation de leur plan de mise en conformité.**

Il serait finalement souhaitable que l'industrie française du textile-habillement n'ait pas vocation à être la seule « bonne élève de la

(1) 15 000 entreprises sont actuellement assujetties à la taxe parafiscale, dont 4 500 qui représentent 80 % des recettes.

classe européenne », pour ne pas dire la seule « élève de la classe », dans un domaine qui touche à la sécurité des travailleurs et qui n'a donc pas de frontières ⁽¹⁾.

Les marchés administratifs

Le textile-habillement est trop souvent la variable d'ajustement dans les échanges avec des pays moins développés qui trouvent dans cette industrie leur principale ressource économique. La France doit-elle pour autant ne pas protéger un tant soit peu ses productions nationales ?

Comment expliquer que certains marchés d'État échappent à nos propres productions au profit de pays certes moins chers mais ne disposant pas des mêmes contraintes sociales, environnementales et de coût de main-d'œuvre ?

La campagne de sensibilisation aux avantages des productions françaises pourrait aussi s'adresser aux administrations, en développant, outre la préservation de l'emploi, des arguments tels que la nécessité de caractéristiques spécifiques réalisables uniquement en France, l'indépendance d'approvisionnement vis-à-vis de l'étranger, ou la protection d'un savoir-faire.

Vers une nouvelle organisation du travail

Le secteur du textile-habillement a entrepris un long processus de « détataylorisation » de la production, répondant ainsi aux fluctuations d'une demande à la fois diversifiée et exigeante ; le travail au sein de chaque entreprise doit s'organiser en conséquence. **L'émergence de nouveaux modes de relations sociales favorisant le dialogue entre salariés et entrepreneurs devient d'autant plus indispensable que notre époque est largement tournée vers les problèmes de l'emploi et de l'évolution de la personne, dans un marché du travail globalement déprimé.**

La flexibilité du temps de travail

On ne prétendra pas traiter ici un problème dont l'ampleur et l'actualité dépassent le cadre de l'industrie du textile-habillement. Il serait néanmoins utile de considérer les avantages résultant de cette approche,

(1) Bien que les accidents du travail soient rares dans le textile-habillement, en comparaison notamment avec le bâtiment.

compte tenu du caractère saisonnier des métiers du secteur, en particulier dans l'habillement.

Rappelons en premier lieu que les négociations entamées dans le cadre de l'allègement des charges sociales doivent inclure une réflexion approfondie entre partenaires sociaux et économiques sur l'aménagement et la réduction du temps de travail.

Si les assouplissements décidés conduisent à l'annualiser, de manière à « réguler souplement » les plans de charge sur des périodes suffisantes ⁽¹⁾, il faudra veiller à ce que l'homme reste au cœur du projet social de l'entreprise. Cette attitude vigilante implique notamment une garantie de salaire régulièrement versé et une prise en compte des contraintes familiales et des temps de repos nécessaires, mais dans un souci d'une meilleure adaptation aux fluctuations inévitables du marché. De plus, lorsque l'annualisation du temps de travail signifie sa réduction, l'éventualité d'une baisse inhérente du salaire ne devrait être étudiée qu'au cas par cas, entreprise par entreprise, comme le montrent actuellement certaines opérations pilotes ⁽²⁾ ou la proposition de loi Boisseau-Jacquat sur la réduction du temps de travail.

Par ailleurs, les salaires les plus faibles devraient être protégés dans le cadre du travail à temps partiel.

Ainsi, en cas de licenciement après une période de travail à temps partiel, faire porter la négociation des indemnités sur l'ancien salaire, éventuellement réactualisé, constitue une réflexion à approfondir.

N'est-il pas souhaitable en effet que le salarié qui se retrouve au chômage, après une période de travail à temps partiel supérieure à deux ans, correspondant le plus souvent à un effort de solidarité de sa part vis-à-vis du marché de l'emploi, puisse jouir de tous ses droits acquis avant cette période, notamment en termes de retraite ?

Les rapports sociaux au sein de l'entreprise

Le contexte difficile d'érosion accélérée des effectifs est-il propice à la relance du dialogue social ?

Justement oui, car au-delà d'un allègement des charges pesant sur le coût du travail, c'est la survie de toute une industrie qui est en jeu, et une « solidarité lucide » doit s'établir entre syndicats et patronat.

La flexibilité du temps de travail apporte une réponse aux fluctuations du marché ; l'appréciation de sa durée en est une autre, car

(1) Voir les accords signés par FO sur la modulation des horaires en date du 13 avril 1993.

(2) Exemple : l'accord récemment signé par la CGT avec Gaz de Bordeaux (600 salariés), en vue de passer à 35 heures de travail hebdomadaire sur quatre jours, sans diminution de salaire.

en effet, dans le textile-habillement, le travailleur commence souvent très jeune. Or, nous ne pouvons pas ignorer les sureffectifs que ce secteur de l'industrie devra perdre de façon malheureusement inévitable.

Ainsi, permettre les préretraites progressives pour les salariés du textile-habillement qui ont acquis leurs années de cotisations est une des solutions dont on ne fera pas l'économie.

Leur temps dégagé pourrait être mis à profit, par exemple pour former les jeunes aux métiers de la profession et leur transmettre tout le savoir-faire.

Enfin, il convient de ne pas oublier le délicat problème des reconversions. L'anticiper revient à accepter l'échec économique, mais ne pas le prendre en compte conduit à l'échec social.

A cet effet, il faudra promouvoir au sein des entreprises du textile-habillement des cellules d'aide à la reconversion et au reclassement.

Lorsqu'elles existent ⁽¹⁾, leur caractère temporaire (trois ans maximum) semble néanmoins inapproprié aux difficultés durables que doit affronter l'industrie du textile-habillement. **Leur pérennisation à plus long terme apparaît donc indispensable.**

L'amélioration des rapports sociaux au sein des entreprises du secteur n'est pas qu'une affaire de volonté individuelle, et les propositions ci-dessus peuvent aider à définir une nouvelle organisation du travail dans le textile-habillement.

Le travail clandestin

En marge de ces actions, on ne peut pas occulter le problème du travail clandestin, qui n'est pas assez combattu. Loin d'être un simple « amortisseur de l'activité économique pour temps de crise », ce phénomène entraîne une concurrence déloyale et pénalisante pour l'industrie, le coût du travail clandestin étant de fait exonéré de toute charge. Une économie moderne et soucieuse de l'ensemble de ses acteurs ne peut s'accommoder de telles distorsions qui touchent aussi aux droits sociaux et à l'ordre public.

La « mission interministérielle pour la lutte contre le travail clandestin » doit être encore plus sensibilisée au secteur du textile-habillement et en particulier la surveillance des ateliers de sous-traitance doit s'accroître fermement.

Dans ce cadre, des contrôles sur les prix de façon payés aux sous-traitants pourraient s'effectuer avec l'aide du CETIH ⁽²⁾.

(1) Elles se sont notamment bien développées dans les Vosges.

(2) Centre technique des industries de l'habillement.

Des métiers à revaloriser

Ce thème sera largement repris dans le cadre des études menées actuellement par la DGSi⁽¹⁾. Dans ce rapport, ne sont donc mentionnées que quelques pistes de réflexions. Elles concernent les possibilités de revaloriser les métiers de la filière, grâce à des actions de formation, d'innovation et de coordination, qui s'inspirent en partie du « modèle italien » tel que décrit précédemment.

L'avenir de notre industrie du textile-habillement passe incontestablement par cette approche, et c'est à ce prix qu'elle réussira sa mutation sociale et économique.

L'importance de la formation

En matière de formation des jeunes, il est indispensable de lancer des actions concourant à la mise en valeur des métiers de la filière, car sans relêve, sa pérennité est menacée à court terme.

Ignorer l'importance de la formation dans le textile-habillement serait faire le jeu de ceux qui considèrent que la France, par un abandon progressif de son savoir-faire – principalement au profit des pays en développement – a toutes les raisons de sacrifier cette industrie pour des secteurs de plus haute technicité, donnant une image d'un pays à la pointe du progrès mais producteur de chômage.

L'attractivité de ces métiers auprès des jeunes mérite donc d'être vigoureusement relancée, en faisant notamment valoir l'importance de l'innovation technologique, de la créativité et de la composante commerciale.

En définitive, la formation des jeunes doit correspondre au souci de préserver voire de développer les compétences dans la filière, tout en facilitant leur transmission, facteur de cohésion entre les générations. Les quatre propositions suivantes vont dans ce sens :

- **financer rapidement la formation de techniciens supérieurs dans des spécialités traditionnelles menacées d'extinction à court terme en France ;**
- **accroître la part de la taxe parafiscale destinée aux écoles de formation ;**
- **développer les filières « textile-habillement-distribution » dans les écoles de commerce⁽²⁾ ;**
- **encourager la démarche des jeunes ingénieurs diplômés vers des doctorats spécifiquement dédiés au textile-habillement.**

(1) La DGSi va prochainement choisir un consultant pour mener une étude prospective sur l'industrie du textile et de l'habillement à l'horizon 2005.

(2) Avec un effort de sensibilisation aux plus-values telles que l'innovation technologique, la créativité ou le rôle du design.

Par ailleurs, un effort volontaire et durable de formation en entreprise⁽¹⁾ peut lever la contradiction apparente entre la préservation d'un emploi peu qualifié et sa réduction en nombre par l'utilisation de plus hautes technologies.

Il s'agit en effet d'investir non seulement dans les machines textiles les plus sophistiquées, mais aussi dans les hommes qui les font fonctionner. Leur formation en tant que responsables doit devenir un enjeu stratégique pour chaque entreprise.

Ainsi, une formation qualifiante et reconnue, axée sur le développement de la polyvalence dans le textile-habillement, doit constituer un élément de motivation des personnels les moins qualifiés.

Cette action pourrait permettre d'étendre le principe des « groupes autonomes », à l'image de ceux du Choletais. S'appuyant sur les progrès des communications, elle contribuerait à accroître la réactivité des entreprises et la participation de leurs salariés.

Enfin, un meilleur accès des PME à la formation et aux multimédias dans une logique de circuit court devrait concourir à placer ces entreprises dans le peloton de tête des structures performantes

La force de l'innovation

Qu'elle concerne de nouvelles technologies ou la modernisation de l'outil de production, l'innovation trouve sa force dans la créativité qu'elle suscite et dans le gain de compétitivité qu'elle entraîne. Les exemples d'illustration ne manquent pas :

- la révolution technologique apportée par l'informatique et l'électronique conduit l'industrie de l'habillement à utiliser le placement automatique par ordinateur (notamment pour réduire les chutes), les techniques d'assemblage par soudure à ultrasons, la découpe au laser... ;
- des fibres à usage fonctionnel permettront demain un meilleur confort des vêtements de loisirs et de sport⁽²⁾ ;
- le design des vêtements de mode se nourrit en permanence de l'apport de nouvelles matières ;
- **les textiles à usage technique (TUT), qui peuvent être définis comme des « matériaux répondant à des exigences technico-qualitatives élevées »⁽³⁾, devront prendre sans aucun doute une part de plus en plus importante dans la production nationale de textiles⁽⁴⁾.** Produits à forte valeur ajoutée, les TUT permettent à l'entreprise qui possède le savoir-faire technologique d'avoir « un coup d'avance » sur la concurrence et de capter ainsi le marché. Même si celui-ci est très fragmenté et concentré sur des « niches de compétences », il n'en est pas moins vaste, comme en témoigne le nombre d'applications industrielles mentionnées dans le tableau 6.

(1) En profitant par exemple des périodes plus creuses dans la production.

(2) Vêtements odorants, anti-bactéries, thermochromés, thermiques, anti-taches et même amincissants...

(3) Voir l'*Encyclopédia universalis*.

(4) Environ 20 % actuellement, soit moitié moins qu'au Japon, par exemple.

Tableau 6
Classement fonctionnel des textiles techniques

Secteurs	Produits
Résistance mécanique	Cordes, sangles, ceintures de sécurité en polyester ou polyamide, ou polypropylène, ou polyéthylène.
Filtration des liquides ou des gaz	Filtres tissés, tricotés ou non tissés en fibres organiques ou minérales pour le dépoussiérage, la ventilation, la dépollution.
Isolation thermique ou électrique	Non-tissés, tissus ou rubans en fibres de verre ou minérale pour des applications dans l'habitat, les moteurs, les réservoirs isothermes.
Protection : - thermique - mécanique - chimique - risques nucléaires, bactériologiques et chimiques (NBC) - électricité statique - rayonnement électromagnétique - rayonnement UV	Vêtements isothermes en fibres naturelles ou synthétiques (polyamide, polyester, fluorés), ou fibres thermostables (aramides, préoxydées). Gilets pare-balles, gants de protection en fibre d'aramide ou polyéthylène. Protection contre les projections de produits chimiques (acides, bases, solvants) en fibres inertes chimiquement (polyéthylène) ou textiles enduits (fluorés, silicones). Tenue intégrale de protection contre les risques nucléaires et les gaz nocifs en textiles absorbants à base de carbone activé. Textiles conducteurs pour l'élimination des charges statiques en fibres métalliques, métallisées ou chargées de noir de carbone. Protection contre les interférences électromagnétiques par du textile conducteur électrique : transparence aux ondes radars pour les radômes (fibre de silice de polyéthylène). Textiles à base de fibres absorbant ou filtrant les rayons UV.
Géotextiles : - drainage, filtration , séparation, renforcement, stabilisation des sols...	Non-tissés en polyester ou polypropylène pour le génie civil, pour les infrastructures routières, ferroviaires, portuaires, géomembranes pour l'étanchéité des sites d'enfouissement des déchets, tissus ou tricotés en polyester pour le renforcement des berges.
Agrotextiles	Textiles de type écrans solaires, brise-vent, bâches de sol, pour diminuer les risques climatiques, pour lutter contre les rongeurs, pour limiter l'utilisation d'engrais, en non tissés polypropylène ou polyéthylène.
Renforts de matériaux - composites structuraux - caoutchouc - composites flexibles	Textiles surfaciques ou volumiques (3,4 ou n directions) en fibres de verre, carbonées, aramide ou céramique pour le renforcement des matériaux organiques, des matrices minérales ou métalliques, de ciment. Tissus de polyester et polyamide haute ténacité, aramide ou verre pour le renforcement des pneumatiques, courroies de transmission, bandes transporteuses, tuyaux. Tissus enduits ou laminés à base de fibres de polyester, polyéthylène pour réaliser des architectures sensibles, bâches de camions, voiles de bateaux, membranes imper-respirantes pour vêtements de sport.
Médical - prothèse - antiseptique - hospitalier	Composites renforcés de fibres pour prothèses osseuses ou prothèses flexibles ligamentaires. Textiles traités bactéricides. Textiles à usage chirurgical, champs opératoires, compresses, bandes.

Source : Institut textile de France.

Pour être pleinement efficace et conduire aux plus-values techniques et commerciales attendues, cette innovation devra être associée à un effort sur la qualité des productions, **qui passe par un développement des procédures de certification de conformité aux normes de la série ISO 9000.**

Par ailleurs, même s'il lui faut probablement améliorer sa réactivité ⁽¹⁾, dans le domaine de l'innovation technologique, l'Institut textile de France (ITF) joue un rôle central ⁽²⁾ qu'il conviendra de consolider par des aides financières appropriées et par des incitations aux partenariats avec les industriels.

La force de l'innovation s'acquiert aussi par l'union des compétences, et il serait souhaitable de travailler à une meilleure concertation entre l'amont et l'aval de la filière ⁽³⁾.

Elle prend enfin toute sa dimension grâce à un soutien massif et coordonné des pouvoirs publics.

Le crédit d'impôt-recherche

L'extension du crédit d'impôt-recherche à la création et à la mise au point des collections en y incluant les stylistes extérieurs à l'entreprise devient impérative.

On peut d'ailleurs s'étonner qu'aucune suite n'ait été donnée à une demande allant dans ce sens et exprimée dans le rapport Arthuis de 1993...

Cette extension devrait s'accompagner d'une accélération des procédures d'accès à ce crédit et d'un examen du ciblage des contrôles *a posteriori*. En effet, les industriels, déjà submergés par les démarches administratives, se plaignent des contrôles fiscaux quasi-systématiques dès lors qu'ils ont obtenu le crédit d'impôt-recherche. En définitive, il est paradoxal de constater qu'une mesure forte d'aide à l'innovation décourage d'emblée les éventuels bénéficiaires.

On pourrait aussi envisager d'élargir le crédit d'impôt-recherche à une notion de « crédit d'impôt-innovation », englobant notamment la veille technologique sur les produits et sur les marchés.

Quant aux stylistes, un agrément mis au point par les ministères en charge de l'Industrie et de la Recherche et définissant certains critères de recrutement permettrait d'effectuer un « tri » au sein de la profession, pour faire des créateurs de mode de véritables partenaires de l'industrie du textile-habillement, valorisés et reconnus.

(1) En réduisant notamment ses délais d'études au profit des industriels.

(2) A titre d'exemple, environ 60 produits textiles nouveaux sont mis au point (jusqu'aux essais) chaque année à l'ITF.

(3) Les études de confectionnabilité des nouvelles fibres constituent un exemple à poursuivre.

Une stratégie de filière

Tout notre rapport est sous-tendu par la nécessaire solidarité qui doit se développer dans les métiers du textile-habillement. Des propositions telles que la promotion de toute la filière à travers une sensibilisation du consommateur, une meilleure organisation face à la distribution ou un regroupement fonctionnel des PME concourent à cette idée. D'autres pistes sont également possibles, comme :

- **le lancement d'un nouvel appel à propositions « partenariat de filière » promouvant notamment l'échange de données informatisé⁽¹⁾ ;**
- **l'examen de tous les rapprochements possibles entre les organisations professionnelles – aujourd'hui trop nombreuses et trop cloisonnées – du secteur.**

Ajoutons que des partenariats avec les fabricants de l'outil de production sont aussi envisageables et que, par exemple, une stratégie offensive à l'exportation devrait être mise en œuvre conjointement.

Conclusion

De la nation aux régions

L'industrie française du textile-habillement est durement touchée par les problèmes économiques et sociaux exposés précédemment, qui tiennent en partie à un environnement international concurrentiel, pour des raisons acceptables ou non, et qui conduisent à parler d'un véritable « état de guerre » dans ce secteur.

Des mesures d'urgence doivent être prises au niveau national, pour tenter de préserver les points forts de cette industrie et de redonner ainsi confiance à une profession compétente, quoiqu'individualiste et parfois mal organisée. Elles constituent les axes d'une politique volontariste en faveur du textile-habillement en France, qui s'énoncent ainsi :

- **réduction du coût du travail et redéfinition de son organisation ;**
- **relance de la consommation par une valorisation des productions nationales et régionales ;**
- **développement d'un esprit et d'une stratégie de filière, incluant la mise en œuvre d'un véritable partenariat avec la grande distribution ;**
- **développement d'un esprit de conquête des marchés extérieurs ;**
- **révision de la fiscalité des entreprises ;**
- **rétablissement du dialogue social ;**
- **renforcement du soutien public à la formation, à l'innovation et à la recherche.**

(1) Voir EDITEX. Ce langage normalisé devrait permettre d'améliorer la réactivité des relations entre producteurs et distributeurs par une utilisation accrue des méthodes informatiques.

Ces actions peuvent ensuite se décliner région par région (Roannais, Choletais, Nord-Pas-de-Calais, Vosges...), en tenant compte de leurs spécificités en termes de compétences technologiques et d'organisation de la production.

Il serait vain de prétendre résumer en quelques phrases la situation du textile-habillement dans ces régions. Pour autant, on voit clairement transparaître un refus commun d'accepter le déclin et une volonté affirmée d'opérer une véritable révolution sociale et économique, à l'image – sans doute réductrice – de la sidérurgie dans les années quatre-vingt.

Dans un contexte difficile, seuls survivront les industriels qui auront accepté de changer leur mentalité en développant une stratégie d'entreprise tournée en particulier vers l'innovation et vers l'exportation.

Conclusion

A l'issue de cette mission, je demeure convaincu que les perspectives d'avenir de l'industrie du textile-habillement en France existent, pour peu que leur mise en valeur fasse l'objet d'une volonté sans faille des pouvoirs publics et de l'ensemble de la profession.

C'est ainsi que, par exemple, dans un contexte de dialogue social renoué, l'effort d'allégement des charges sur les plus bas salaires devrait être poursuivi. De même qu'un soutien public fort et coordonné à la formation, à l'innovation et à l'exportation – en particulier dans les PME – permettrait la conquête et la reconquête de certains marchés.

Par la mise en œuvre d'un plan textile-habillement national, présenté dans ce rapport sous forme de six grands axes de propositions, cohérentes entre elles et émanant de tous, les pouvoirs publics peuvent témoigner de leur volonté de conserver une industrie certes menacée, mais qui possède encore de nombreux atouts techniques et commerciaux pour franchir avec confiance le cap du troisième millénaire. L'affirmation de son caractère stratégique pour la nation doit guider toutes les actions, car au-delà de la survie de ce secteur emblématique, c'est l'avenir de l'industrie manufacturière et le devenir des travailleurs moins qualifiés qui sont en jeu.

A l'échelle de l'Europe, le textile-habillement semble cristalliser aujourd'hui un certain sentiment anti-européen, traduit par l'impression d'une impuissance de la Commission face aux problèmes liés à la mondialisation des échanges, mais aussi du fait des distorsions monétaires, économiques et sociales que celle-ci laisse se développer entre nations européennes dans ce secteur.

La montée d'un tel sentiment serait un fait très grave, alors même que l'Europe politique se construit.

Tout en ayant le souci légitime de faire valoir ses points forts et de préserver ses emplois, la France pourrait prendre une initiative en faveur du textile-habillement en Europe, concrétisée par l'élaboration au niveau de Bruxelles d'un plan textile-habillement, à l'image de l'ensemble des propositions présentées dans ce rapport et dont les principales sont reprises ci-contre.

Les grands axes

Optimiser les coûts de production

- Réformer la taxe professionnelle.
- Favoriser l'investissement.
- Alléger les charges sociales pesant sur les plus bas salaires du textile-habillement-cuir.
- Augmenter l'aide de l'État pour l'indemnisation du chômage partiel.

Informier et protéger les consommateurs

- Développer une stratégie de promotion des produits textiles français.
- Limiter et réglementer les soldes et les promotions.
- Favoriser l'étiquetage des produits.
- Interdire la mise sur le marché français d'articles textiles étrangers potentiellement nuisibles à la santé du consommateur
- Définir une charte de « bonne conduite » entre la distribution et les fabricants.
- Associer la grande distribution à la promotion des produits textiles français, notamment par étiquetage informatif.
- Lutter contre le travail clandestin.
- Sensibiliser le consommateur au lien consommation – emploi.
- Établir une clause sociale européenne protégeant l'emploi européen.
- Développer la qualité des productions par des procédures de certification ISO.

Mieux contrôler les importations

- Établir une véritable réciprocité dans l'ouverture des marchés.
- Homogénéiser les pratiques douanières en provenance des pays extérieurs à l'Union européenne.
- Lutter avec détermination contre la fraude et la contrefaçon.
- Renforcer les contrôles douaniers sur les articles du textile-habillement et sensibiliser les parquets à la nécessité d'actions plus répressives en cas de fraude.

Placer l'exportation au premier rang des priorités

- Mettre en place des « Maisons régionales de l'exportation ».
- Rendre plus accessible aux PME la procédure CODEX d'aide à l'implantation à l'étranger et augmenter substantiellement sa dotation.
- Augmenter les crédits européens alloués à la promotion des exportations dans le domaine du textile-habillement.
- Élargir les compétences des délégués « textile » régionaux à l'exportation.
- Mieux utiliser nos postes d'expansion économique à l'étranger.

Revaloriser les métiers

- *Relancer l'écoute et l'échange patronat-salariés jusque dans les très petites entreprises.*
- *Développer la polyvalence, les groupes autonomes et la compétence par des formations qualifiantes et reconnues.*
- *Relancer l'attractivité des métiers du textile-habillement auprès des jeunes.*
- *Promouvoir et pérenniser les cellules d'aide à la reconversion et au reclassement.*

Favoriser la stratégie, la recherche et l'innovation

- *Etendre le crédit d'impôt-recherche à la création et à la mise au point des collections en y incluant les stylistes extérieurs à l'entreprise.*
 - *Rendre l'organisation du travail plus réactive aux marchés.*
 - *Développer les textiles à usage technique.*
 - *Lancer un nouvel appel à propositions « partenariat de filière » promouvant notamment l'échange de données informatisé.*
 - *Rapprocher les petites entreprises.*
-

Comment ne pas conclure alors avec les propos du Président de la République, tenus lors des États généraux du textile-habillement-distribution ?... :

« Le textile représente une composante essentielle de l'économie française. Je fais le choix d'une stratégie offensive pour ce secteur. C'est un atout pour la France, nous devons le jouer avec détermination et optimisme. »

Jacques Chirac, le 25 février 1995.

ANNEXE

Déclaration conjointe du Conseil et la Commission concernant la lutte contre la fraude dans les échanges de produits textiles entre la Communauté et les pays tiers

Le Conseil et la Commission, préoccupés par le problème de la fraude dans le secteur du textile et de l'habillement, entendent rappeler l'importance qu'ils attachent au renforcement de la lutte contre la fraude dans ce secteur dans les échanges entre la Communauté et les pays tiers.

En effet, le secteur du textile et de l'habillement doit faire face à des changements importants dans son environnement commercial : la réalisation du marché unique depuis 1993, la mise en œuvre de l'OMC et des nouvelles règles de l'accord sur les textiles et les vêtements qui entraînent l'élimination progressive des restrictions quantitatives, et l'élargissement de l'Union européenne depuis le 1^{er} janvier 1995. Tous ces changements auxquels viendront s'ajouter une libéralisation des échanges commerciaux avec les Pecos et certaines ex-républiques soviétiques ainsi qu'avec la Turquie dans le cadre de la future Union douanière, modifieront de manière significative les conditions du commerce du textile et de l'habillement. En conséquence, ce nouvel environnement doit s'appuyer sur un respect renforcé des dispositions conventionnelles et réglementaires ainsi que sur des pratiques commerciales loyales.

Enfin, le souci de protéger les intérêts des consommateurs doit appeler également un renforcement de la lutte contre la fraude.

I. La fraude dans le secteur du textile et de l'habillement revêt essentiellement trois aspects

1) Le contournement des restrictions quantitatives à l'importation de produits textiles par le biais de déclarations frauduleuses sur l'origine, la falsification des licences d'exportation ainsi que d'autres documents (certificats d'origine, documents de transport...)

Le Conseil et la Commission se déclarent préoccupés par la multiplication de cas d'importations frauduleuses constatées récemment par les autorités douanières des États membres pour des quantités souvent très importantes, voire supérieure aux limitations quantitatives établies entre la Communauté et certains pays tiers.

2) L'évasion des douanes de la Communauté par l'implication indue du système de préférences généralisées (SPG) ou par l'invocation frauduleuse de dispositions des accords préférentiels passés entre la Communauté et certains pays tiers.

Le Conseil et la Commission soulignent la gravité de cette pratique, dont il est constaté la permanence, et qui affectent les recettes budgétaires communautaires.

3) La contrefaçon qui affecte des producteurs de produits textiles ou d'habillement à forte valeur ajoutée de la Communauté (produits de mode principalement).

Ce phénomène a pour ces produits un impact désastreux du point de vue économique comme en matière d'image.

Le Conseil et la Commission insistent sur la nécessité d'une protection adéquate de la créativité des entreprises industrielles de la Communauté.

II. Pour faire face à la fraude dans le secteur textile-habillement, la Communauté dispose d'une série d'instruments juridiques et administratifs parmi lesquels

1) L'article 5 de l'accord sur les textiles et les vêtements de l'OMC, qui, dès lors qu'il existe suffisamment d'éléments de preuve, permet entre autres des actions vis-à-vis du pays exportateur comme vis-à-vis du pays d'où les marchandises ont été réexpédiées.

2) Les dispositions spécifiques des accords et arrangements bilatéraux sur le commerce international textile que la Communauté a conclus avec une cinquantaine de pays tiers.

Ceux-ci, en conformité des règles internationales, prévoient notamment une coopération active dans la prévention de la fraude, des consultations entre les parties en vue de rechercher des solutions à tout problème qui serait constaté ainsi que, en ultime recours, la possibilité pour la Communauté de prendre des mesures (comme la déduction des quotas des quantités pour lesquelles une preuve claire du contournement a été apportée).

3) Le règlement du Conseil n° 3030/93 (notamment ses articles 12 et 15 et son annexe IV) modifié par le règlement du Conseil n° 3289/94 relatif au régime commun applicable aux importations de certains produits textiles originaires des pays tiers, le règlement du Conseil n° 517/94

relatif au régime commun applicable aux pays tiers non-couverts par des accords, protocoles ou autres arrangements bilatéraux, ainsi que le règlement du Conseil n° 1468/81 relatif à l'assistance mutuelle en matière douanière.

4) S'agissant de la contrefaçon, le règlement du Conseil n° 3295/94 et les dispositions de l'accord de l'OMC sur la propriété intellectuelle ainsi que l'article 7 de l'accord sur les textiles et les vêtements constituent un encadrement juridique devant permettre de traiter de manière spécifique ces questions.

5) Enfin, au sein de la Commission, le dispositif anti-fraude a été renforcé par la réorganisation de l'UCLAF ainsi que par le développement des actions au titre de TAFI. Ce programme mis en place en juillet 1993 est une illustration nouvelle d'une action basée sur une coopération renforcée entre les États membres, la Commission et les industriels. Dans une structure spécifique, les services de la Commission et les représentants de l'industrie analysent ensemble des flux commerciaux afin de lutter plus efficacement contre la fraude.

III. Le Conseil et la Commission estiment que le renforcement de la lutte contre la fraude doit impliquer les actions prioritaires suivantes

1) Le renforcement de la prévention de la fraude : cela doit passer par la définition et la mise en place de dispositifs dissuasifs dans des pays ciblés, ainsi que le recours aux consultations prévues par les accords avec les pays tiers.

La prévention devrait être facilitée par :

- l'identification exacte et complète des autorités responsables de la délivrance des licences ;
- le développement et l'utilisation avec le concours des professions d'un réseau de centres de tests et d'analyses, permettant de détecter les fraudes et d'aider à déterminer l'origine des produits ;
- l'application uniforme et efficace par les autorités administratives compétentes des États membres de la règle du transport direct dans le cadre des régimes préférentiels ;
- une meilleure définition de certains documents administratifs et de certaines formalités pour faciliter les contrôles ;
- l'utilisation des moyens de détection électronique des licences d'exportation falsifiées.

2) Une coopération accrue entre les autorités nationales et la Commission pour assurer une détection plus efficace de la fraude, notamment au moyen d'enquêtes appropriées dans les pays tiers.

A cet effet, il convient que les moyens nécessaires soient affectés à la lutte contre la fraude, tant de la part des États membres que de la Commission, et qu'un échange accru d'informations entre les États

membres et la Commission intervienne, notamment sur la base du règlement 1468/81.

Le Conseil note que ces objectifs impliquent une action convergente au niveau des différents groupes de travail du Conseil ou comités qui ont à connaître au niveau communautaire des questions liées à la fraude.

3) Le développement de la coopération administrative et douanière avec les autorités compétentes des pays fournisseurs de la Communauté ou des pays impliqués dans le transit et le transbordement de produits textiles et d'habillement.

Le Conseil et la Commission constatent avec satisfaction la volonté d'un nombre de pays tiers d'échanger des données électronique pour l'émission des licences d'exportation textiles. Il convient par ailleurs que la Communauté mette en place, si nécessaire, un cadre juridique avec les pays tiers non-membres de l'OMC qui n'ont pas d'accords ou d'arrangements textiles avec la Communauté quand des problèmes de fraude sont constatés. Enfin, le Conseil et la Commission considèrent que, lorsque les preuves d'une fraude ont été établies, la Communauté doit avoir recours aux mesures prévues dans le dispositif conventionnel et réglementaire existant.

4) Une application effective par les pays tiers des règles de l'OMC relatives à la propriété intellectuelle par un suivi sérieux des mesures prises dans les pays tiers à cet effet ainsi que l'incitation à faire adopter une législation anti-fraude efficace par les pays tiers.

5) Une coopération accrue avec les milieux économiques concernés (industrie et commerce) ainsi qu'une meilleure information des consommateurs et de leurs associations.

En conséquence, le Conseil invite la Commission à lui présenter un rapport annuel faisant état des moyens mis en œuvre et du bilan des actions menées pour lutter contre la fraude dans le secteur textile et de l'habillement.

Table des matières

Sommaire	5
Avant-propos	7
L'état de guerre	7
Introduction	11
La définition du périmètre	11
Une industrie à longue histoire	11
Une chaîne de métiers	11
Les grandes caractéristiques de l'industrie française du textile-habillement	12
Une industrie à la fois capitaliste et manufacturière	12
Une place faible pour les hautes technologies	13
Un rôle dans l'aménagement du territoire	14
Une industrie « atomisée »	14
Le consommateur au bout de la chaîne	14
Les évolutions qui conditionnent son avenir	15
La libéralisation et la mondialisation des échanges	15
Les progrès technologiques	15
L'évolution du profil du consommateur	17
Première partie	
L'Europe face à la mondialisation des échanges	19
Les conséquences du démantèlement des accords multi-fibres	21
Une concurrence accrue des pays à faibles coûts salariaux	22
– La suppression des quotas d'importation	22
– Des moyens de contrôle à améliorer	23
– Vers la mise en œuvre d'une clause sociale ?	25
– Le cas particulier de l'Union douanière avec la Turquie	25

L'ouverture et la conquête de nouveaux marchés : une chance pour l'industrie du textile-habillement	26
– Des atouts industriels indéniables	27
– L'innovation technologique	27
– Une sensibilisation des entrepreneurs	28
Le problème des délocalisations	30
L'internationalisation de l'industrie européenne du textile-habillement : une prise de conscience politique	32

Deuxième partie	
Des disparités au sein de l'Union européenne	35
Les distorsions monétaires	37
Les conséquences économiques pour la France	38
Quelles actions de la Commission ?	39
Des disparités d'un autre ordre	40
L'exemple de l'Italie	40
Les spécificités des autres pays d'Europe	44
Une place à défendre pour la France	45
Une volonté politique	45
La promotion d'une industrie française du textile-habillement	46
Les alliances industrielles	47
Un effort à l'exportation	48

Troisième partie	
Une problématique aussi nationale	49
Les aides immédiates de l'État	51
L'allègement des charges sociales	51
Le financement du chômage partiel	53
L'aide aux sous-traitants en difficulté	54
Une consommation stagnante	54
Le retour d'un « made in France »	55
Les initiatives commerciales	58
Les problèmes liés à la grande distribution	59
Les conséquences d'une logique fondée sur les prix	60
Quelle solidarité entre l'amont et l'aval ?	61
Une fiscalité inappropriée	62
Une réforme de la taxe professionnelle trop longtemps repoussée	62
Le rôle de la taxe parafiscale	64
Une administration au service de l'entreprise	65
Le problème de la mise en conformité	65
Les marchés administratifs	66
Vers une nouvelle organisation du travail	66
La flexibilité du temps de travail	66

Les rapports sociaux au sein de l'entreprise	67
– Le travail clandestin	68
Des métiers à revaloriser	69
L'importance de la formation	69
La force de l'innovation	70
– Le crédit d'impôt-recherche	72
Une stratégie de filière	73
Conclusion	73
De la nation aux régions	73
Conclusion	75
Annexe	79