

LE TERRITOIRE FRANÇAIS À L'ÉPREUVE DE LA DÉLOCALISATION DES ACTIVITÉS INDUSTRIELLES : LE CAS DU SECTEUR TEXTILE-HABILLEMENT

Dalila MESSAOUDI

Résumé

Les mutations économiques de la société française ont fortement modifié les rapports entre villes et industries. Les transferts de production ont profondément bouleversé le paysage industriel français. En tant qu'industrie emblématique de l'effondrement des effectifs industriels et particulièrement touchée par les délocalisations d'activités, le textile-habillement invite à une analyse spécifique. Très concurrencée sur les produits basiques en provenance des pays à bas salaires, l'industrie textile-habillement française tente d'accentuer ses efforts de recherche-développement et de qualité. Elle se positionne de plus en plus sur des créneaux difficilement accessibles et mieux valorisés. Seuls ceux-ci sont susceptibles de tirer profit de l'ouverture des marchés émergents, le réel enjeu n'étant pas tant de réduire les coûts à tout prix que d'exister dans la durée.

Mots-clés

ville industrielle, délocalisation, désindustrialisation, relocalisation, attractivité

Abstract

The relationships between industrial cities and industrial companies have strongly changed under major economic shifts in the French society. Transfers of production have largely disrupted the French industrial landscape. The textile-clothing industry is an emblematic example of this disruption with slump in jobs and relocation of plants abroad and as such, through a profound analysis it can help to understand this transformation. Highly challenged by basic goods produced in low-cost countries, the French textile industry seeks a solution through an increase in research, development and efforts on quality. It seems that the solution found would come from niche markets that are less accessible and with higher added values. The rise of emerging markets is an opportunity for these niche players. Apparently, a perennial existence is at stake rather cost reduction at any price.

Keywords

industrial city, outsourcing, relocation, attractiveness

I. INTRODUCTION

Le secteur du textile-habillement est l'une des plus anciennes activités industrielles. D'abord disséminé un peu partout au sein du territoire français, celui-ci s'est concentré durant la Révolution industrielle dans quelques grandes régions, où il est progressivement devenu l'un des premiers pourvoyeurs d'emplois (Nord, Rhône-Alpes en particulier). Une filière complexe s'est alors constituée, depuis la fabrication des tissus (à partir de la matière première produite localement ou importée), jusqu'au secteur de la confection et de l'habillement.

La disparition de l'Empire colonial français (qui constituait jusque dans les années 1950 l'un de ses principaux débouchés à l'export) et la crise des années

1970-1980 ont été à l'origine de difficultés qui ont conduit à de très nombreuses fermetures d'unités de production et à la perte de centaines de milliers d'emplois. Le paysage industriel de ces régions en a été profondément bouleversé, d'autant que simultanément d'autres secteurs hérités de la Révolution industrielle (charbonnage, sidérurgie, métallurgie, mécanique) sont également entrés en crise. Les progrès techniques et la concurrence internationale ont, par la suite, confirmé le phénomène. La conséquence a été une réorganisation spatiale et productive importante par le biais de transferts de production à l'étranger. Afin d'abaisser les prix de revient, les industriels français ont commencé à transférer dès les années 1960 leurs outils de production dans des pays en voie de développement dont les coûts de production étaient très inférieurs à ceux des pays développés. Un schéma organisationnel nouveau est

alors mis en place. Il obéit, comme l'a expliqué Alain Lipietz (1993), à la logique centre / périphérie : maintien des activités nobles à forte valeur ajoutée en France / délocalisation des activités bas de gamme dans les pays tiers. Certaines régions ont vu ainsi partir vers l'étranger nombre de leurs activités textiles traditionnelles, tandis que d'autres sont aujourd'hui en déclin sérieux. Ce mouvement de délocalisation s'est poursuivi dans les années 1980 et 1990, sans changements majeurs. Mais la levée des dernières barrières protectionnistes le 1^{er} janvier 2005, l'élargissement européen et le ralentissement de la consommation lié à la crise ont intensifié le phénomène.

En tant qu'industrie emblématique de l'effondrement des effectifs industriels et particulièrement touchée par les délocalisations, le textile-habillement invite à une analyse détaillée du phénomène. Nous nous interrogerons sur une notion éminemment géographique, à savoir celle de la mobilité, en l'occurrence ici celle des activités du textile-habillement et des entreprises dans le cadre de la mondialisation, et sous l'angle particulier des délocalisations. La finalité est aussi de réfléchir au rôle spécifique des territoires, qui subissent les délocalisations (leurs conséquences spatiales et économiques sont importantes, notamment sur le dynamisme des régions françaises). Toujours plus concurrencée par les pays émergents, l'industrie du textile-habillement n'est-elle pas condamnée à diminuer inévitablement jusqu'à disparaître du territoire français ? Comment les territoires réagissent-ils face à ce mécanisme apparemment irrépressible ? Comment résistent-ils et s'adaptent-ils ? Le peuvent-ils d'ailleurs tous de la même façon ou de manière différenciée ? Comment peuvent-ils enfin renforcer leur attractivité pour prévenir les velléités en la matière ?

Notre étude propose d'observer et d'étudier la mécanique d'ensemble de ce phénomène grâce à une approche multimodale. Une recherche bibliographique croisant les résultats des études issues des travaux de recherche disponibles, les grandes enquêtes effectuées et les analyses plus théoriques a été réalisée dans un premier temps. Cette recherche a été complétée par des bases de données statistiques et des sites Internet d'entreprises. Notre analyse repose également sur l'observation des stratégies d'implantation à l'international et la mobilité d'un certain nombre d'entreprises. Elles offrent une illustration des différents types de délocalisations et témoignent du redéploiement industriel et des enjeux des changements de localisation à l'échelle mondiale. Elles ont été réalisées via des sources bibliographiques, des rapports d'activités des groupes et des enquêtes auprès de cadres dirigeants. Enfin, l'étude repose sur la réalisation d'une série d'entretiens approfondis menés dans le cadre d'une thèse de doctorat. Les éléments collectés au cours de ces entretiens nous permettront de mettre en évidence la multiplication des facteurs qui, dans un contexte de forte concurrence, fondent les stratégies de mobilité des entreprises. Réalisés auprès d'acteurs de la politique éco-

nomique locale, de représentants d'entreprises, d'acteurs investis dans les pôles de compétitivité, ces entretiens rendent compte de la complexité des facteurs et des processus de décision qui accompagnent ces stratégies de localisation.

II. LES SPÉCIFICITÉS DE LA DÉLOCALISATION DES ACTIVITÉS DANS L'INDUSTRIE DU TEXTILE-HABILLEMENT EN FRANCE

A. Un secteur particulièrement touché par les délocalisations depuis plusieurs décennies

Les activités du textile-habillement se décomposent en deux grandes familles de produits bien distinctes qui se regroupent souvent sur les mêmes bassins d'emplois :

- L'industrie textile concerne l'ensemble des procédés et opérations nécessaires à la réalisation d'un article textile (de la transformation de la matière première au produit final). Elle recouvre donc la préparation, la fabrication des fibres naturelles (laine, coton, soie), la fabrication des fibres artificielles (synthétiques ou cellulosiques), la filature (ensemble des opérations nécessaires pour passer des fibres aux fils), le tissage, la fabrication d'étoffes à maille ainsi que certains articles à maille tricotés en forme (chaussettes, pulls). Elle regroupe enfin la réalisation d'articles pour la maison (linge de maison, tapis, moquette) et l'ennoblissement (ensemble des opérations donnant aux articles textiles leurs qualités finales tels que le blanchiment, la teinture et l'apprêt).

- L'industrie de l'habillement transforme des semi-produits en produits finis et rassemble les activités de prêt-à-porter et de confection.

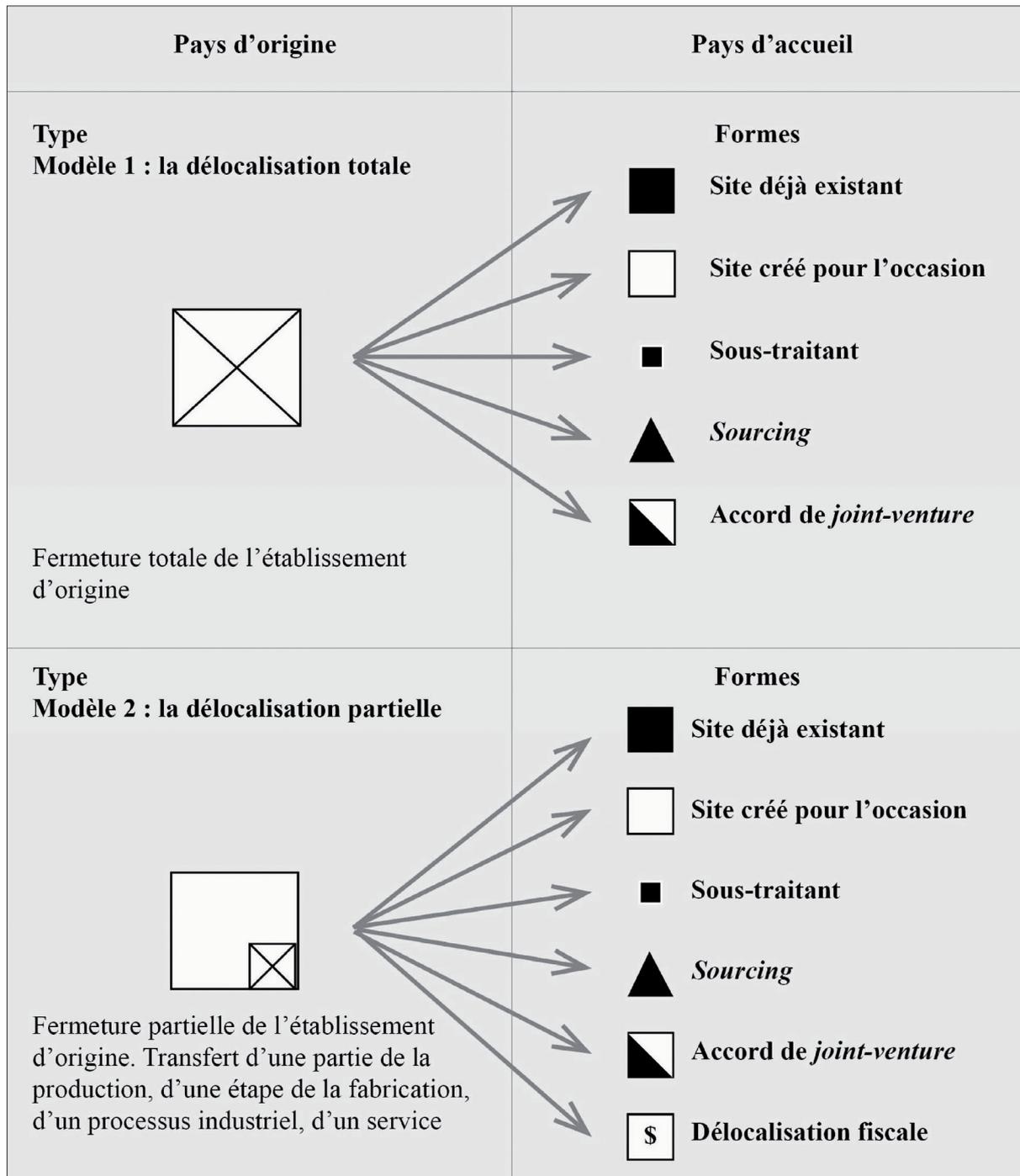
Dans cette industrie, les premières délocalisations depuis la France ont été effectuées dès les années 1960 en direction des pays d'Afrique du Nord (Maroc et Tunisie). On parle alors de délocalisations de proximité. Disposant d'une main-d'œuvre abondante, peu onéreuse et de la proximité géographique des principaux donneurs d'ordres, ces pays sont vite apparus très attractifs. Les exemples sont nombreux comme en témoigne la présence abondante d'entreprises de prêt-à-porter (Lacoste, Petit Bateau, Promod, etc.), et de marques de lingerie (Aubade, Chantelle, Princesse Tam Tam, etc.), installées en Tunisie ou au Maroc.

Mais au début des années 2000, confrontés à la concurrence, les investissements français commencent à diminuer dans ces pays au profit des pays de l'Europe de l'Est, de l'Inde ou de la Chine aux coûts de main-d'œuvre plus faibles encore.

En l'espace de trente ans, les inquiétudes en matière de concurrence ont donc radicalement changé. Dans les années 1960-1970, les Français s'inquiétaient de la menace des pays méditerranéens pour leurs emplois. Dans les années 1980, le centre de gravité s'est déplacé vers l'Europe de l'Est. Aujourd'hui, ce sont des pays comme

la Chine et l'Inde qui menacent la compétitivité de certains industriels français du textile-habillement. Les délocalisations totales d'activités sont historiquement les premières formes de délocalisation (Figure 1). Elles se caractérisent par la fermeture totale d'un site de production et sa réouverture à l'étranger. Les conséquences économiques sont souvent dramatiques privant des villes entières (voire des régions) de leur employeur principal. Ce sont probablement les types les plus spectaculaires mais aussi, et fort heureusement, les moins fréquents.

Dans l'industrie du textile-habillement, les délocalisations partielles sont plus courantes. Ces formes plus insidieuses et plus difficilement saisissables concernent une ou plusieurs étapes de production, mais ne touchent pas l'établissement dans son ensemble. C'est, par exemple, le cas de l'entreprise Salmon Arc-en-Ciel spécialisée dans l'habillement enfant, qui a délocalisé à l'étranger ses productions en série alors que la fabrication des prototypes, des petites séries et le contrôle qualité sont toujours réalisés en France.



Conception et réalisation D. Messaoudi d'après Bost F. et divers.

Figure 1. Schéma récapitulatif des types et des formes existantes

Les délocalisations se poursuivent aujourd'hui à un rythme moins soutenu puisque l'essentiel des restructurations industrielles françaises a déjà eu lieu entre 1974 et 1984. La plupart des entreprises n'ont pas délocalisé la totalité de leur production mais une partie seulement, le plus souvent un segment de fabrication d'un produit. Dans ces conditions, se pose la question de la mesure du phénomène. Comment calculer de manière efficace la portion de production délocalisée ? Et comment différencier une augmentation de production déjà effectuée à l'étranger d'une nouvelle production délocalisée ? Autrement dit comment mesurer correctement le phénomène ?

B. Quels indicateurs statistiques pertinents pour mesurer l'impact des délocalisations ?

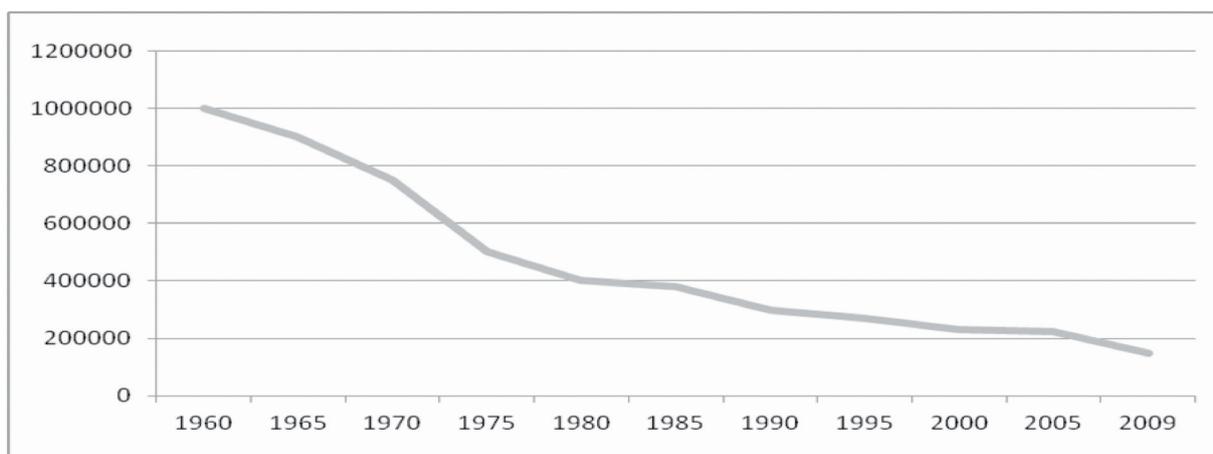
Une première approche statistique consiste à analyser l'évolution de l'emploi industriel en France. En effet, le principal enjeu lié aux déplacements d'activités est l'impact sur l'économie et l'emploi, car le schéma classique veut que l'on transfère dans les pays à bas salaires les activités à fort coefficient de main-d'œuvre. En conséquence, les travailleurs les moins qualifiés (de loin les plus nombreux) sont plus exposés. Si les transferts s'accompagnent de fermetures d'usines sur les sites originels, ils peuvent être à l'origine de nombreuses pertes d'emplois. Entre 2002 et 2010, 700 000 emplois industriels ont ainsi été détruits en France passant de 4.3 à 3.6 millions de salariés au total (- 16 %).

Dans le secteur du textile-habillement les effectifs ont suivi le même schéma, passant de 764 000 en 1970, à 693 000 en 1974, puis de 300 000 en 1990 à moins de 200 000 en 2009 soit une baisse de 73 % (Figure 2). Depuis 1995, 50 % des entreprises actives dans l'habillement et 40 % des entreprises textiles ont disparu. Cette baisse d'effectifs se poursuit aujourd'hui dans la plupart des régions françaises. En 2012, le secteur

comptait dans son ensemble moins de 150 000 salariés, dont 30 % dans le textile et 50 % dans l'habillement, le reste étant réparti dans les activités de maroquinerie, chaussures et d'entretien textile.

À l'échelle mondiale, l'évolution est tout autant significative. Depuis une trentaine d'années, les pays anciennement industrialisés ont vu leurs effectifs industriels diminuer tandis que ceux de certains pays émergents ont augmenté. Ainsi, la Chine a créé plus de 9 millions d'emplois industriels entre 1992 et 2010 suivie par le Mexique et le Brésil.

Il est donc facile d'établir un lien direct entre les délocalisations et la désindustrialisation en France. Pourtant, si certaines fermetures d'usines sont effectivement des délocalisations, d'autres correspondent plutôt à des réorganisations de production ou à des dépôts de bilan. Les économistes Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi (2005) estiment que seuls 10 % des emplois industriels détruits font suite à des transferts de production en France entre 1970 et 2002. En effet, entre 1993 et 2008, la production industrielle française a augmenté alors que dans le même temps, les effectifs ont diminué. Cette hausse de production industrielle est consécutive aux évolutions technologiques et aux gains de productivité. De plus, les dénominations d'activités industrielles et de services tendent à s'entrecroiser. L'externalisation et le recours à la sous-traitance ont transformé certains métiers industriels en services. Une partie des activités externalisées des entreprises comme la R & D ou le marketing est comptabilisée en tant que fonction tertiaire, même si la maison mère a une activité de production manufacturière. La part des emplois intérimaires est également à prendre en compte. Souvent enregistrées statistiquement comme relevant du tertiaire, ces activités appartiennent le plus souvent au secteur secondaire. Les limites entre les secteurs sont en effet de plus en plus difficiles à établir (Montagne Vilette, 2001). La désindustrialisation



Source : compilations diverses - conception et réalisation D. Messaoudi.

Figure 2. Effectifs salariés du textile-habillement en France

est donc marquée par un quadruple mouvement : un recours de plus en plus systématique à l'externalisation, y compris au travers de l'intérim comptabilisé dans les services, une automatisation qui améliore la capacité productive et des délocalisations de production.

Les délocalisations ne sont donc que partiellement à l'origine de la désindustrialisation, qui trouve sa racine première, ne l'oublions pas, dans la hausse généralisée de la productivité du travail industriel.

Une autre possibilité de mesure du processus consiste à analyser les flux financiers et plus précisément les flux d'investissements directs à l'étranger (IDE). Les IDE peuvent être définis comme : « *Les capitaux que les résidents d'un pays possèdent dans un autre pays et qui sont investis prioritairement dans les activités productives par opposition aux investissements de portefeuilles* » (Carroué, 2002). Ils prennent en compte le transfert de capitaux de la France vers l'étranger et peuvent prendre la forme de créations de filiales, d'extensions d'unités déjà présentes à l'étranger, de prises de participation de capital de société étrangère (à hauteur d'au moins 10 %¹), d'offres publiques d'achat, de *joint-venture*, ou encore de fusions-acquisitions (Bost, 2004). Ils sont mesurables à partir des statistiques de la balance des paiements et plus précisément de la balance des capitaux.

Au niveau national, la Banque de France et l'Agence française des investissements internationaux (AFII) publient une synthèse de ces investissements chaque année. La plupart des IDE sont effectués vers les pays développés (en 2010, cependant, pour la première fois, les IDE en direction du monde en développement ont

presque atteint ceux opérés en direction du seul monde développé selon le *World Investment Report* 2011 de la CNUCED). Par essence, les pays d'accueil des IDE comme la France présentent un risque-pays faible même si cette appréciation mérite d'être révisée depuis 2011 en raison des niveaux d'endettement extravagants de certains pays développés, qui peuvent se traduire, comme dans le cas de la Grèce, des États-Unis ou de l'Italie, par la remise en cause du fameux « triple A » par les agences de notations qui déterminent les taux d'intérêts des emprunts sur les marchés financiers. Ces pays cherchent à renforcer leur attractivité afin de profiter de l'implantation de nouvelles unités et de créations d'emplois. Leur intérêt est double : maintenir les activités déjà présentes, enfin tenter d'en accueillir de nouvelles.

En France, ces IDE sont principalement dirigés vers l'Union européenne (54.8 % en 2002 et 60.5 % en 2008) et les États-Unis. Viennent ensuite les pays à bas coûts de main-d'œuvre tels que le Maroc, la Tunisie, les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO), l'Asie orientale ou encore la Chine. Ces orientations géographiques vont à l'encontre de l'idée d'un départ massif des capitaux français vers les seuls pays émergents et d'une augmentation sensible du nombre de transferts vers les pays à bas salaires, même si depuis 2004 la part de la Chine est en nette augmentation.

Toutefois utiliser les IDE pour mesurer l'impact des délocalisations en France est délicat. Du moins, cet outil d'analyse montre-t-il ses limites. En effet, tous les IDE ne sont pas assimilables à des délocalisations et tous les transferts ne sont pas mesurables par le biais de flux d'investissements directs comme le montrent les exemples repris dans le tableau 1.

Tableau 1. Forme d'IDE menant ou non à une délocalisation

Exemple d'IDE menant à une délocalisation	Exemple d'IDE sans délocalisation
Mars 1997 : Fermeture de l'usine Renault de Vilvorde et investissement en Pologne et au Mexique	2012 : Construction d'une usine Renault pour des modèles low-cost à Tanger au Maroc
2004 : Transfert de production du groupe Altadis. Investissement en Espagne (Alicante) et désinvestissement à Lille	2002-2004 : Ouverture d'usines en Chine par le groupe Saint Gobain pour la satisfaction du marché local
2004 : Transfert de production du groupe Textile Chargeurs de France vers la Chine et la République tchèque	2004 : Investissement en Chine pour le groupe Schneider Electric pour la satisfaction du marché local
2004 : Transfert de production de l'entreprise des arts de la table Arc International. Investissement en Chine et aux Emirats Arabes Unis et désinvestissement en France (Nord-Pas de Calais)	2005 : Création d'un partenariat entre le groupe Renault et la société indienne Mahindra pour la production et la commercialisation en Inde de la Logan
2011 : Transfert des activités de R & D du groupe Novartis de Suisse vers les États-Unis	

Conception et réalisation D. Messaoudi

En outre, analyser les flux d'IDE ne peut pas aboutir à des résultats précis quant à l'impact du phénomène sur l'économie française. La plupart des IDE correspondent à des opérations de fusions-acquisitions. Or, seuls les rachats ou fusions-acquisitions qui conduisent les nouveaux dirigeants à réorganiser la production (fermeture de certaines unités et réouverture ailleurs) peuvent aboutir à des transferts de production. Il arrive souvent que ces rachats n'entraînent pas de délocalisation. On peut donc dire que l'essentiel des IDE sert à conquérir de nouveaux marchés et non à remplacer une production française par une production à bas coûts de main-d'œuvre.

Une autre approche consiste à analyser les flux d'importations grâce aux données douanières.

L'analyse la plus pertinente est probablement celle effectuée par Patrick Aubert et Patrick Sillard (2005). Ces auteurs ont tenté de repérer les transferts de production en comparant la baisse des emplois dans un secteur donné suivi d'une hausse des importations. Les délocalisations sont détectées lorsque l'emploi diminue ou disparaît au sein d'un établissement et que les importations du groupe détenant l'établissement touché augmentent pour le type de biens auparavant produits en France. Ainsi, en comparant l'évolution de l'emploi délocalisé et les taux de chômage par zone, les auteurs tentent de démontrer que les délocalisations n'ont qu'un effet limité sur les pertes d'emplois². Ils estiment ainsi qu'entre 1995 et 2001, 95 000 emplois ont été supprimés suite aux délocalisations (sur un total de 500 000 emplois supprimés en France).

Néanmoins, toutes les baisses d'exportations et les hausses d'importations ne peuvent être imputées aux seules délocalisations compte tenu de nombreux autres facteurs (perte de compétitivité ou dégradation suite à un effet de change ; hausse de l'Euro sur le Dollar engendrant une baisse des exportations).

Un autre moyen consiste à s'appuyer sur des données tirées du répertoire SIRENE d'établissements et d'entreprises (Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et leurs établissements) et sur les sources que peuvent fournir indépendamment les entreprises et les groupes. C'est par exemple la démarche de l'économiste Jean-Pierre Chanteau (2008) qui, sur la base de données individuelles de 15 000 établissements, présente une analyse quantitative des délocalisations en 1993, 1997 et 2003. Cet auteur conclut à l'impact limité des délocalisations sur l'emploi, qui ne toucheraient que 0.15 % des établissements concernés en moyenne annuelle pour ces années de référence.

Mais utiliser les données d'entreprises reste délicat. Les transferts de production sont un sujet éminemment sensible et les industriels n'aiment guère communiquer sur leurs transferts de production. D'abord que parce liées à l'emploi, les délocalisations inquiètent. On ne saurait nier les stratégies d'entreprise dont la survie passe parfois

par ce transfert de production. Mais il arrive aussi que certaines décisions relèvent plus de l'anticipation que du non choix. Elles sont alors justifiées par la rentabilité ; non pas que ces établissements ne soient pas rentables mais ils ne le sont pas suffisamment au regard des investisseurs. Ces opérations ne sont pas comprises par les salariés, les cadres et l'opinion publique. Le retentissement médiatique exceptionnel de certaines fermetures d'usine limite la transparence de l'information. On sait que les répercussions pour une entreprise qui délocalise peuvent être lourdes de conséquences (sur le cours des actions, la réaction des élus locaux, les syndicats, par exemple). C'est pour cela que l'on assiste souvent à une politique de fait accompli.

Si l'on s'en tient aux rapports officiels et institutionnels, la hausse sensible des intentions de délocalisation n'est pas avérée. Il est certain qu'évaluer précisément les suppressions d'emplois liées aux transferts de production supposerait de pouvoir faire la différence entre les pertes d'emplois imputables aux délocalisations et celles dues à des mécanismes plus généraux de réduction de coût. Toutefois, et même si la mesure est délicate, beaucoup d'observateurs pensent que les transferts pèsent encore globalement peu dans l'économie française. Mais les études de terrain et les entretiens menés directement auprès des intéressés nuancent ce constat. Il ressort en effet des principaux entretiens que le phénomène revêt une importance souvent plus grande que ne le prétendent nombre d'études (notamment dans leurs formes insidieuses), parce que la plupart d'entre elles ont rapidement vieilli et n'intègrent pas les facteurs d'accélération qui ont fait suite à la crise mondiale apparue en 2008.

C. Une fatalité intégrée dans les stratégies des entreprises

Le redéploiement organisationnel et spatial des entreprises lié à la mondialisation et à la dynamique des marchés a donc modifié la donne. Jusqu'alors, une entreprise avait généralement une dynamique territoriale à l'échelle locale (commune, département) et un rayonnement départemental, régional ou au mieux national. Aujourd'hui, la dynamique et le rayonnement se réalisent à l'échelle mondiale non seulement pour les grands groupes, mais aussi pour de très nombreuses PMI-PME. De plus, les entreprises se sont peu à peu décomplexées vis-à-vis des changements de localisation.

La délocalisation est aujourd'hui parfaitement intégrée dans les stratégies d'entreprise. Elle n'est qu'une modalité de réorganisation spatiale et productive parmi d'autres. Les entreprises cherchent à conserver stratégiquement les fonctions les moins concurrentielles, c'est-à-dire celles que les autres auront le plus de mal à imiter. Les parties les plus complexes, technologiques ou scientifiques permettent de résister à la concurrence. Les activités plus « basiques » seront plus facilement délocalisables.

La nouveauté que le géographe doit intégrer, c'est évidemment le fait que l'entreprise multinationale est devenue un acteur à part entière (Veltz, 2005) voire même *l'acteur spatial primordial*. Bien évidemment, les territoires peuvent renforcer leur attractivité et attirer les investissements, les technologies et le savoir-faire. Grâce aux stratégies d'acteurs, ils peuvent créer un terreau favorable et dynamique au développement économique. Toutefois leurs champs d'action restent limités. Les initiatives privées supplantent les décisions publiques et les collectivités locales ont rarement le dernier mot en matière de réorganisation géographique de production.

III. UNE GÉOGRAPHIE DE LA PRODUCTION PROFONDÉMENT TRANSFORMÉE

A. Des bassins d'emplois durement touchés

L'idée qu'une entreprise française puisse quitter le territoire national pour préférer des lieux « étrangers » et qu'elle puisse par là même entraîner ou obliger d'autres à faire de même, inquiète les pouvoirs publics. L'analyse du rôle social de l'entreprise en cas de changement de localisation a fait l'objet de nombreuses études (Badie, 1995 ; Zimmerman, 1998 ; Veltz, 1996). En effet, la responsabilité sociale de l'entreprise au niveau local est telle qu'elle contribue parfois à mettre à mal les bassins d'emploi les plus fragiles. Même si elles sont relativement faibles au niveau national (quelques centaines d'emplois par exemple), les conséquences n'en sont pas moins dramatiques à des échelles plus fines, si elles touchent des bassins d'emplois fragiles. Elles peuvent être directes et visibles, mais aussi indirectes et plus difficilement perceptibles sur les sous-traitants, les transporteurs, les fournisseurs. Finalement, toute l'économie d'une région peut être atteinte si la situation financière des familles touchées par ces licenciements se répercute par exemple sur l'activité des commerces en général. Dans ce contexte, le territoire joue un rôle déterminant. En matière d'attractivité du territoire, il existe une grande diversité de situations. On peut dire que l'attractivité et la vigueur économique ne sont pas uniformément réparties sur tout le territoire français. De fortes disparités socio-économiques se dessinent sous l'effet de facteurs géographiques (espace et localisation), économiques (fiscalité, coût de la main-d'œuvre etc.) et humains (qualité de la main-d'œuvre, etc.). La réalité territoriale est qu'il existe une multitude de situations et tous les territoires ne sont pas égaux face aux transferts de production. En d'autres termes, on peut dire que les territoires français de la délocalisation révèlent des visages très contrastés. C'est ainsi que la qualité des infrastructures, l'innovation et l'environnement économique, technique et financier peuvent exercer ou non un effet d'attraction.

Aujourd'hui, et depuis 2008, la conjoncture économique mondiale a été défavorable aux industriels français du textile-habillement comme dans la plupart des pays industrialisés. La production textile a enregistré par exemple une baisse de 5 % au cours des onze premiers mois de 2011, celle de l'habillement a chuté de 8 % et la consommation d'articles de textile-habillement a diminué de 3 % par rapport à 2010. En 2011, les effectifs totaux des deux branches ont reculé de 2 %, selon l'Union des Industries Textile (UIT).

B. Les bastions de la résistance

Le Nord-pas-de-Calais et la région Rhône-alpes sont les principaux pôles du textile-habillement avec 43 % des effectifs industriels totaux. Ils sont suivis par l'Alsace-Lorraine, qui regroupe 13 % des effectifs nationaux.

La région Rhône-Alpes est le premier pôle français de textile-habillement. En 2010, près de 30 000 personnes travaillaient dans ce secteur dans une région qui regroupe environ 30 % des entreprises françaises et réalise 35 % du chiffre d'affaires national de ce secteur. Malgré cela, la région a perdu près de 50 % de ses effectifs entre 1993 et 2008.

Les implantations en Rhône-Alpes sont très concentrées et se situent majoritairement dans les départements de la Loire et du Rhône, ainsi que dans les bassins d'emplois du nord de l'Isère. L'une des activités les plus anciennes et toujours dominante est le tissage de la soie. Elle a fourni des produits haut de gamme et à forte valeur ajoutée. Mais depuis une dizaine d'années et face aux difficultés grandissantes, l'industrie textile de la région s'est diversifiée. Elle s'est ouverte aux textiles techniques et industriels tels que les textiles à usage médicaux. En 2006, la région s'est d'ailleurs positionnée comme leader français des textiles techniques dont elle réalise environ 70 % du chiffre d'affaires national et 18 % de la production européenne.

La région Nord-Pas de Calais est la deuxième région textile française et l'une des plus anciennes. C'est autour de l'implantation et de la commercialisation du textile que les villes de Roubaix et Tourcoing se sont imposées comme principaux centres de peignage, de filature et de tissage. L'agglomération lilloise et les bassins d'emploi de Lille et Roubaix Tourcoing concentrent l'essentiel des effectifs textiles de la région (53 %). Mais depuis plusieurs années, les activités de filature, de moulinage (assemblage de plusieurs filaments) et de tissage rencontrent de graves difficultés suite à la mondialisation des échanges, au développement des produits asiatiques et au comportement des consommateurs qui privilégient l'approche par les prix. Plusieurs activités ont ainsi disparu à l'image de l'industrie lainière ou de spécialités plus artisanales telle que la broderie. En 2012, il ne restait plus que quatre filatures de laine, une filature de

fibres longues et une filature coton. Entre 1993 et 2003, la région a perdu 70 % de ses effectifs dans le textile. En 2009, on comptait moins de 24 000 salariés, dont 19 000 dans le textile et 5 000 dans l'habillement.

Avec plus de 13 % des effectifs nationaux du textile, l'Alsace-Lorraine s'est spécialisée dans la fabrication de filés de coton (40 % de la production française), la fabrication de tissus de coton (50 % de la production française) et l'ennoblissement.

La région a dû faire face à de nombreuses mutations. Tel est le cas par exemple du groupe textile alsacien DMC, qui a été contraint en 2008 de supprimer 208 emplois soit 1/5 des effectifs. Dans un secteur en crise, l'ennoblissement semble être l'activité la plus résistante. C'est la très haute spécificité qui semble tenir cette activité à l'écart des difficultés généralisées du secteur. L'une des solutions pour l'Alsace-Lorraine est donc d'intensifier son travail de finition.

Ainsi, l'ultime salut des industriels français du textile-habillement réside dans la spécialisation. Compte tenu de l'intensification de la concurrence internationale, les entreprises doivent se positionner sur des produits de niches innovants, spécifiques et moins concurrencés. C'est le cas des textiles techniques cités.

En effet, grâce aux progrès techniques qui élargissent leurs débouchés, les tissus à usage technique sont en pleine croissance. Leur essor représente une véritable opportunité de diversification (Bouba-Olga, 2006). La France doit cependant entretenir sa position, puisqu'elle totalise plus de 24 % de la production européenne, juste après l'Allemagne.

Dans le haut de gamme aussi, le fort niveau de créativité protège encore le secteur. L'industrie du luxe semble pour le moment rester à l'écart des délocalisations, grâce à la réputation du « *Made in France* », qui se confond bien souvent avec le « *Made in Paris* », en raison de son exceptionnel savoir-faire, son personnel hautement qualifié, ses matériaux nobles et rares, ou encore sa fabrication en petites séries. Néanmoins, depuis quelques années, il semble que quelques transferts - très partiels - de production se soient opérés vers des pays à plus bas coûts salariaux. Ceux-ci se confinent aux accessoires et aux produits d'entrée de gamme, afin de préserver l'image de marque de ces sociétés qui ne supporteraient pas sur le plan marketing et de leur image l'annonce d'un transfert massif vers l'étranger.

Mais, même si ces métiers sont aujourd'hui encore relativement protégés de la concurrence, leur avenir reste incertain. Ils nécessitent en effet un réel investissement en recherche-développement et la technicité a aussi ses limites. Les pays émergents tentent en effet actuellement de refaire leur retard technologique ; ils pourront sans doute dans quelques années concurrencer les pays industrialisés sur ces segments.

C. Un phénomène partiellement réversible sous certaines conditions : les relocalisations d'activités en France

Le mécanisme de relocalisation peut être défini comme un retour de productions ou de services dans des activités qui avaient été précédemment délocalisées hors du territoire d'origine.

Les relocalisations surviennent le plus souvent en cas de mauvaise estimation des coûts et des risques liés aux délocalisations (Figure 3). Si ces coûts dépassent les économies liées aux avantages comparatifs (coût de main-d'œuvre par exemple), alors la délocalisation n'a plus lieu d'être.

Lorsque les inconvénients surpassent les avantages, alors le choix de délocalisation peut être remis en cause. C'est déjà le cas pour un certain nombre d'entreprises puisque l'on constate ces dernières années une augmentation du nombre de relocalisations en France et dans le monde.

Les problèmes de coûts et de délais de transport sont un premier élément à prendre en compte. En effet, l'organisation des circuits de production en juste à temps peut être un frein. Cela impose une réactivité incompatible avec les délais de livraison du grand import.

La contrefaçon est également un problème pour de nombreuses marques. L'entreprise Geneviève Lethu, spécialiste des arts de la table, s'est ainsi engagée dans un processus de relocalisation de sa production en France et en Europe occidentale. En effet, en 2010 seulement 10 % de sa production était manufacturée en Chine, contre 40 % en 2003. Le site de production indien a également vu baisser le nombre de ses commandes au profit des sites de production français. Ce sont les problèmes de copie qui ont été à l'origine de ce revirement. Désormais la coutellerie est réalisée à Thiers et le linge de table dans les Vosges.

Les problèmes de réactivité et de créativité sont également à l'origine du retour de production d'un certain nombre d'entreprises.

La hausse des salaires dans les pays émergents, qui est parfois le seul mais néanmoins décisif avantage comparatif, pourrait également modifier les schémas classiques de localisation industrielle. À titre d'exemple, la nouvelle loi régissant les relations sociales en Chine est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2008. Elle prévoit un certain nombre de nouvelles règles sociales telles que la limitation des heures supplémentaires, l'imposition d'un salaire minimum, l'établissement d'un CDI après deux périodes consécutives d'un CDD ainsi que le paiement d'indemnités de licenciement (correspondant à un mois de salaire par année d'ancienneté). Ces nouvelles lois ont augmenté les coûts de main-d'œuvre des sociétés qui ont choisi d'implanter leur site de production en Chine.

Plus généralement les problèmes de coûts cachés tendent à remettre en cause les avantages comparatifs offerts par les pays émergents. C'est par exemple le cas de la société française Gantois, spécialisée dans la fabrication de pro-

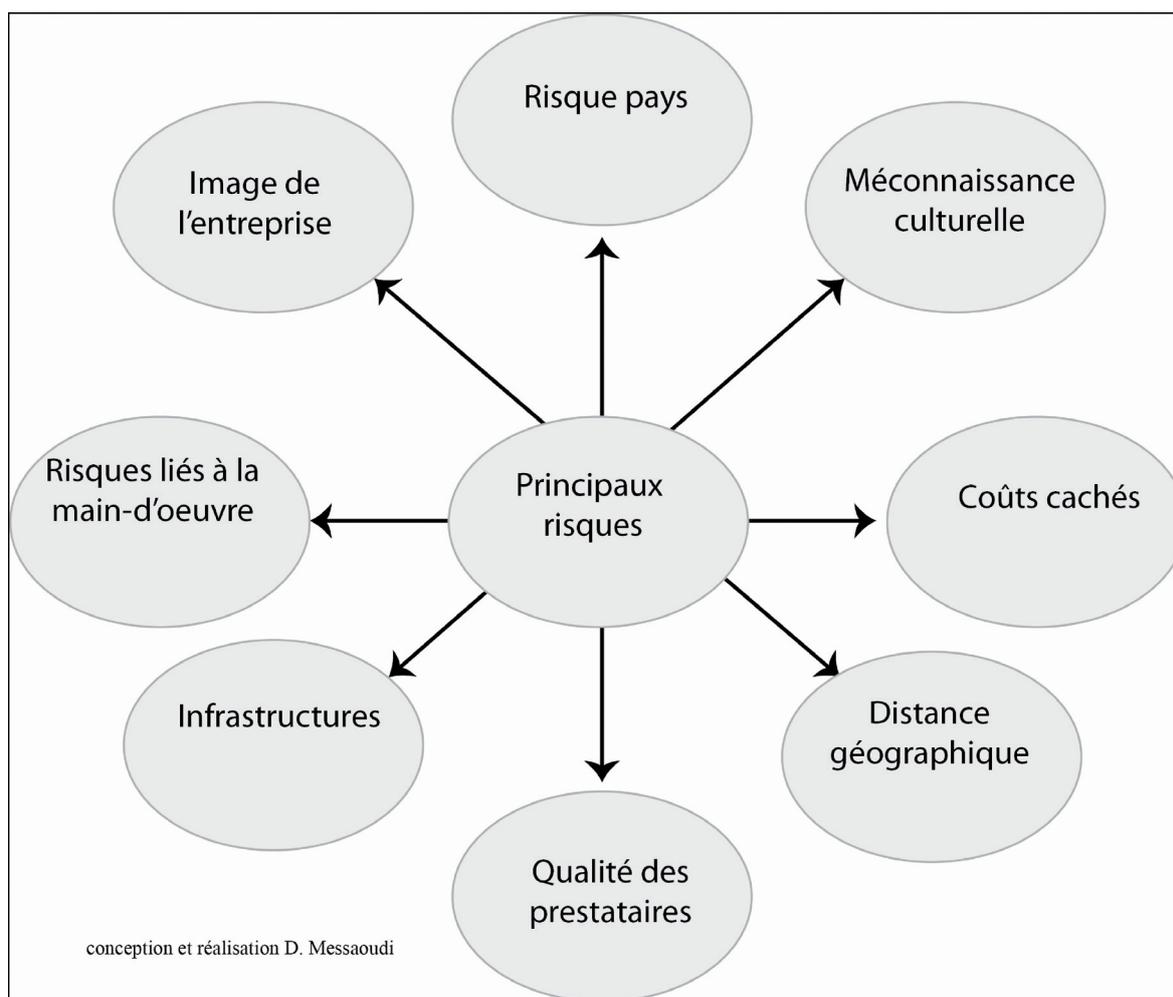


Figure 3. Principaux risques liés à la délocalisation

duits tissés pour la métallurgie. En 2003, l'entreprise a procédé à une délocalisation de production au profit de la Pologne, mais en 2009, la décision a été remise en cause et l'entreprise a procédé à la relocalisation de ses activités dans les Vosges. En effet, la production en Pologne était devenue plus chère qu'une production française.

Enfin, des problèmes de compétence ou de coordination peuvent entrer en compte.

Les relocalisations ne constituent cependant encore qu'un mouvement marginal (quelques dizaines de cas par an). Il est néanmoins réel et mérite d'être étudié³.

IV. UN SECTEUR ET DES TERRITOIRES ATTELÉS À LEUR RESTRUCTURATION POUR NE PAS DISPARAÎTRE

A. Les territoires : remparts contre les délocalisations ?

Les mutations économiques de la société française ont fortement modifié les rapports entre villes et industries. Désormais, les entreprises fondent et augmentent leur

compétitivité sur les différenciations territoriales. Elles sont de plus en plus mobiles et reconsidèrent constamment l'intérêt de leurs implantations. On peut donc dire que les délocalisations ont modifié les relations entre entreprises et territoires.

Cela nous mène à nous poser un certain nombre de questions. Le territoire est-il un outil stratégique de redynamisation économique ? Peut-il être analysé comme un acteur pertinent de lutte contre les délocalisations ? Alors que la notion de territoire semblait être à l'écart des débats socio-économiques, il semble que depuis le début des années 1990, celle-ci a cessé d'être un simple lieu d'appartenance, un simple espace pour devenir un cadre d'organisation, une structure active.

À l'heure de la mondialisation et de l'internationalisation de la production, les territoires ressurgissent en tant que véritable acteur. Ils sont très certainement au cœur de la bataille contre les effets néfastes de la mondialisation et contre les transferts de production. L'enjeu majeur de l'action publique, qui a pendant longtemps ignoré la politique industrielle, est de reprendre sa légitimité. Dans ce contexte, le local réaffirme son importance face au mondial. En effet, les années 1980-1990 ont vu

l'émergence du passage d'un aménagement du territoire à l'échelle nationale au développement local. Suite à la crise industrielle des années 1970-1980 et au constat que les grandes entreprises pouvaient être porteuses de chômage, le développement local apparaît comme un contre-modèle.

Dans ce contexte, les régions et les collectivités locales françaises ont développé des politiques de dynamisation du territoire. Ces formes territorialisées d'action publique ont pour but de créer un potentiel attractif pour les entreprises. Ces actions publiques financières se pensent à différentes échelles. Qu'elles soient communales au travers de contrats CLAIR (Contrat Local d'Aménagement Intercommunal Rural) par exemple, départementales ou régionales, elles ont toutes en commun d'agir en matière de développement et d'animation économique.

Les petites communes ou les communes rurales éprouvent souvent plus de difficultés à insuffler cette dynamique. Il existe cependant des possibilités de regroupement. C'est le cas de la commune d'Ury située en Seine-et-Marne qui a subi la fermeture d'un site de confection. Regroupées autour d'autres collectivités en Association de communes du Val de Loing et soutenue par le Conseil général de Seine-et-Marne dans le cadre du contrat CLAIR, ces villes ont souhaité se rassembler en communauté de communes au 1^{er} janvier 2010 et faire du développement économique la priorité de son projet de territoire.

La communauté de communes s'est donc donnée comme objectif de redynamiser les territoires qui ont souffert de la désindustrialisation. L'intérêt premier de cette association est la création d'emplois. En effet, comme nous l'avons évoqué, la région a dû faire face à la fermeture concomitante de plusieurs sites de production entraînant une dégradation de la situation économique et sociale du sud de la Seine-et-Marne. En 10 ans, c'est ainsi plus de 10 000 emplois qui ont disparu dans la partie sud du département. Le contrat CLAIR permettra de prendre en charge une partie des frais de réflexion et d'études préalables à tout projet de développement économique.

Un autre exemple nous est fourni par les élus de la région Aquitaine qui ont décidé depuis quelques années de soutenir et de valoriser l'innovation, la création et la formation des salariés. En effet, les délocalisations et les pertes d'emplois liées ont incité la mise en place d'un Contrat de projet État-Région. Il a comme but premier de conserver les emplois, les compétences et les moyens de production en Aquitaine.

Dans ce contexte, les crédits consacrés à la recherche ont été révisés à la hausse (ils ont été multipliés par 4 depuis 1998). Le nombre de places dans les écoles d'ingénieurs ainsi que le nombre de doctorants financés par la région ont, eux aussi, été augmentés. Enfin, le Contrat de Projet État-Région soutient massivement les pôles de transfert technologique et notamment les pôles de compétitivité.

La politique industrielle nationale, incarnée dans les

pôles de compétitivité est un autre exemple intéressant. Ils s'appuient sur la théorie des pôles de croissance qui veut qu'une société se développe autour d'un agent, d'une région ou d'un secteur économique fort avant de rayonner sur toute l'économie.

B. L'exemple emblématique des pôles de compétitivité

Par définition, un pôle de compétitivité est un lieu de rencontre qui met en relation sur un même territoire (pas forcément continu) des entreprises, des centres de formation et des unités de recherches publiques et privées afin d'élaborer des projets communs de développement et d'innovation. C'est donc un regroupement d'acteurs dans un lieu donné et un moyen d'augmenter la productivité et le rayonnement attractif d'un réseau d'entreprises et d'acteurs sur une base territoriale. Ces localisations permettent aux entreprises de bénéficier d'infrastructures partagées et de se trouver aux côtés d'entreprises complémentaires.

En France, c'est en 2004 que le gouvernement Raffarin a décidé d'encourager la création d'une quinzaine de pôles de compétitivité dans les hautes technologies et les activités classiques en accordant des avantages fiscaux.

En renforçant la coopération, les pôles de compétitivité doivent permettre d'augmenter l'attractivité du territoire et de réduire les risques de délocalisation. En 2005, le Comité Interministériel d'Aménagement et de Compétitivité des Territoires (CIACT) a annoncé la création de 67 pôles de compétitivité, dont 15 mondiaux ou à vocation mondiale sélectionnés à partir de trois critères fondamentaux : l'existence d'un partenariat science-industrie, la référence à un marché et/ou une technologie. En 2011, et après une seconde vague de création, leur nombre a été porté à 71. Pour la période 2009-2011, un budget de 1.5 milliard d'euros d'aide a été consacré, dont 600 millions d'euros sous la forme de dégrèvements d'impôts, d'exonérations fiscales et de cotisations pour les chercheurs salariés des entreprises qui participent à un programme de recherche et 850 millions d'euros d'aides directes.

En tant que véritables plates-formes économiques, ces pôles permettent de créer une dynamique économique favorable aux emplois. Pour autant sont-ils une réponse anti-délocalisation ?

Dans tous les secteurs confrontés à la concurrence internationale, les pôles de compétitivité apparaissent comme le moyen d'éviter de nouvelles délocalisations. Le positionnement sur des marchés porteurs et le regroupement d'industriels, de chercheurs privés et publics, permettent à la France d'être à la pointe de la technologie et d'éviter des transferts massifs de production. La qualité de l'environnement offert aux entreprises par les pôles de compétitivité et l'attribution des aides sous réserve d'un engagement à rester en France devraient inciter les entreprises à ne pas délocaliser. En ce sens, les

pôles de compétitivité sont un outil de développement local, national et international et un moyen de renforcer l'attractivité du territoire.

En matière de textile-habillement, il existe en France cinq pôles de compétitivité. Ils regroupent des entreprises (Décathlon ; spécialisé dans le matériel et les vêtements de sport, Gerflor ; entreprise de revêtements de sol, par exemple) et des centres de recherche et de formation. L'objectif est de promouvoir et développer la R & D afin de renforcer la compétitivité des industriels. Les applications sont variées telles que les textiles techniques, la plasturgie, le caoutchouc, les matériaux composites, la mécanique ou encore le décolletage.

Cependant, il serait prudent de relativiser le rôle des pôles de compétitivité dans la lutte contre les délocalisations. Il y a parfois un fossé entre les objectifs affichés d'un pôle de compétitivité et les stratégies d'entreprises. Certes, les projets générés sont créateurs d'emplois, de compétitivité et par conséquent d'attractivité du territoire. Mais, les productions des entreprises qui y participent sont encore très souvent réalisées à l'étranger. Il en est ainsi des entreprises qui participent au développement du pôle Sporaltec (régions Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte-D'azur). Ce pôle, dédié à la recherche et l'innovation dans le matériel et les équipements sportifs, est à l'origine de nombreux produits et de nouveaux procédés. Ceci étant, lorsqu'un brevet est déposé ou qu'un nouveau procédé est développé, les productions en série sont pour la plupart réalisées à l'étranger. Décathlon, spécialisé dans la conception et la création d'articles de sport, réalise par exemple près de la moitié de sa production en Asie (Chine et Thaïlande). De plus, les entreprises spécialisées dans les activités « traditionnelles » sont plus que les autres confrontées à la compétition internationale et aux transferts de production.

V. CONCLUSION

Le textile-habillement est très certainement l'industrie la plus emblématique de l'effondrement des effectifs industriels et des délocalisations en France. Elle doit faire face à une double concurrence : celle des pays émergents pour les activités entrée de gamme et celle des pays industrialisés pour les produits plus qualitatifs. Malgré les exemples de renouveau et d'innovation, cette activité est en mutation et tente de s'adapter aux nouvelles règles de la concurrence internationale. Les territoires peuvent être des acteurs actifs dans leur capacité à attirer ou à retenir les entreprises et les emplois grâce à de nombreux atouts tels que la présence d'infrastructures modernes et en phase avec la mondialisation, la possibilité de mutualiser les compétences et les relations entre les firmes, la formation de la main-d'œuvre locale, etc. Toutefois, l'action des acteurs territoriaux a ses limites. Aucune implantation, qu'elle soit nouvelle ou déjà établie, ne peut être considérée comme durablement acquise. La géographie

des délocalisations est en perpétuel changement. Voilà pourquoi le paysage industriel est en constante recomposition. L'industrie française du textile-habillement reste donc en grande difficulté, comme en témoigne l'accélération apparente du mouvement de délocalisation à la faveur de la crise économique mondiale des années 2009-2010 pour des questions de survie élémentaire. Le nombre d'entreprises et les effectifs continueront selon toute vraisemblance à décroître encore.

Cet article se fonde sur le travail réalisé dans le cadre d'une thèse de doctorat intitulée les enjeux géoéconomiques, industrielles et territoriaux de la délocalisation des entreprises : le cas français, présentée en juin 2012 à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense menée sous la direction de Madame Colette Vallat et co-dirigée par Monsieur François Bost. 2012, 455 p.

Notes

¹. Si l'investissement représente moins de 10 % du capital de l'entreprise, on parlera plutôt d'investissement de portefeuille (IP). Pour une analyse plus précise, on pourra se reporter à l'ouvrage d'Oliver Bouba-Olga, *Les nouvelles géographies du capitalisme. Comprendre et maîtriser les délocalisations*. Paris, Seuil, 2006, 241 p.

². Ils considèrent que les délocalisations sont détectées lorsque l'emploi diminue ou disparaît au sein d'un établissement et que les importations du groupe détenant l'établissement touché augmentent pour le type de biens auparavant produits en France. Leur analyse repose sur des données douanières, le répertoire Sirene d'établissements et d'entreprises et les Déclarations Annuelles de Données Sociales (DADS).

³. Selon J.P. Chanteau, enseignant chercheur, on ne compte qu'une dizaine de cas de relocalisations en France en 1993, 1997 et 2003.

BIBLIOGRAPHIE

- Andreff W. & Andreff M. (2001). Sous-traitance internationale de façonnage et trafic de perfectionnement passif entre les pays de l'Union européenne et les pays d'Europe de l'Est. *Revue d'Études comparatives Est-Ouest*, 32(2), 5-34.
- Aubert P. & Sillard P. (2005). *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*. Document de travail de la DESE, Insee, mars, 47 p.
- Bost F. (2002). La localisation des activités économiques, in Charvet J.-P. et Sivignon M., *Géographie Humaine. Questions et enjeux du monde contemporain*, Paris : Armand Colin, 221-254.
- Bost F. (2004). Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires. *Mappe-monde*, téléchargeable sur <http://Mappemonde.mgm.fr/num3/art04301.html>
- Bouba-Olga O. (2006). *Les nouvelles géographies du capitalisme. Comprendre et maîtriser les délocalisations*, Paris : Seuil.

- Carroué L. (2002). *Géographie de la mondialisation*. Paris : Colin coll. U.
- Chanteau J.P. (2008). Quantification et analyse stratégique des délocalisations : une étude empirique sur données d'entreprises. *Revue d'économie industrielle*, 124, 23-50.
- Daviet S. (2005). *Industrie, culture, territoire*, Paris : L'Harmattan, Géographie en liberté, 212 p.
- Fontagne L. & Lorenzi J.H. (2005). *Rapport désindustrialisation et délocalisation. Conseil d'Analyse Economique*, Paris : La Documentation Française, 55, 400 p.
- Lipietz A. (1993). *Les nouvelles relations centre-périphérie : les exemples contrastés Europe-Amérique du Nord*. Intervention aux colloques : Intregacion y democratization en America Latina, el camino recorrido, Mexico, 6-10 juillet, au deuxième congrès latino-américain des étudiants en économie (conférence inaugurale), 5-8 août, Bogota (Colombie), au colloque : A periphéria Europa ante o novo século, Santiago de Compostel, 29 septembre, 2 octobre. Edité par les organisateurs selon différentes variantes.
- Mathieu C. & Sterdyniak (2005). *Délocalisations et emploi en France, que faire ?* Observatoire français des conjonctures économiques, 264, 4 p.
- Mérenne-Schoumaker B. (1998). Les délocalisations industrielles. Pour une clarification d'un phénomène mal connu et controversé, in, G.Wakerman (Ed), *Nouveaux espaces et systèmes urbains*, Paris : SEDES, 257-267.
- Mérenne-Schoumaker B. (2011). *La localisation des industries. Enjeu et dynamiques*, Rennes : Presse Universitaire de Rennes.
- Montagne-Vilette S. (2001). Le secondaire est-il soluble dans le tertiaire ?, *Annales de géographie*, 617, 22-37.
- Ngaha S. (2001). L'industrie textile en mutation. *SESSI*, 154, 18-25.
- Pottier C. (2003). *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*, Paris : L'Harmattan.
- Veltz P. (1999). Les territoires de l'industrie : sites et réseaux, in *Actes du colloque Y a-t-il une architecture industrielle contemporaine ?* Institut Claude-Nicolas Ledoux, Saline royale d'Arc-et-Senans, 120-122.

Coordonnées de l'auteure :

Dalila MESSAOUDI
 Docteur Université Paris Ouest Nanterre La Défense
 UFR Sciences Sociales et Administration
 Laboratoire Mutations et Organisations Spatiales
 Approches Internationales comparées des Questions
 Urbaines et de leurs Enjeux Socio-spatiaux
 UMR CNRS 7218 Laboratoire Architecture Ville
 Urbanisme Environnement
 Dalilamessaoudi@hotmail.fr