

Selon les injonctions de Bruxelles, le premier blanchisseur est également en train d'être racheté par un fond de pension. Donc des exigences financières exorbitantes fleurissent entraînant pour nous si nous ne voulons pas être exclus, l'obligatoire mise en route d'une fabrication délocalisée.

Et donc il inaugura un nouveau procédé pour rançonner ses fournisseurs.

Je fus convoqué au siège où je n'avais été qu'une seule fois fin 1992 pour l'entrevue avec le directeur général où mon conseil était arrivé après la discussion.

Là, l'entrevue se passa dans une sorte de loge aménagée dans des bureaux ouverts où se trouvaient des personnels administratifs.

Je fus reçu par le directeur des achats avec lequel nous discussions désormais les tarifs annuels et avec lequel nous avons signé le fameux contrat de fournitures en douze jours, dit contrat 330, là flanqué de son « boss », comme il aimait à l'appeler.

La personne en question était le deuxième bras droit du président fondateur du GIE, énarque un temps directeur de cabinet d'un cabinet ministériel sous Giscard d'Estaing.

Evidemment méprisant, comme il seyait pour un tel éminent personnage de se comporter avec un fournisseur de produits textiles sans appuis, donc inférieur, il m'asséna avec une feinte bonhomie qu'ils avaient décidé d'édicter de nouvelles règles pour leurs fournisseurs : il fallait leur reverser 10% du CA réalisé avec eux, qu'il condescendait à descendre à 5% dans notre cas, étant très petit.

Quant à ceux qui n'accepteraient pas cette mesure, ils seraient éjectés.

Rappelons qu'avec les prix imposés, une fois les fournitures, le personnel de production, le comptable, la secrétaire facturière, deux aides, les honoraires versés au conseil de gestion et à l'avocat, l'URSSAF et les différents impôts payés, la marge nette annuelle était de 1,5 à 2%, ce qui était très correct, mais ne permettaient pas de répondre à leur demande de 5% sans car dans ces conditions, si on devait leur verser 5% pour continuer à travailler avec eux, on se retrouvait en perte et à terme sous 3 ans, en faillite.

De plus, cette exigence de marge arrière inopinée, méthode s'apparentant à du racket, tombait au moment où les allègements de charge URSSAF du plan dit Borotra cessaient.

Je fus ensuite relancé par le directeur des achats, prenant alors ses distances, afin de savoir si j'agréais ou pas à leur demande.

C'était l'impasse.

Je finis par considérer qu'on ne pouvait s'en sortir qu'en lançant une production délocalisée, mais il fallait pouvoir maintenir la production sur place, ne serait-ce que pour répondre au contrat de 1.500 pièces/semaine.

Et afin de bien nous faire comprendre que nous n'étions rien, ils dénoncèrent ce contrat 330, mais continuèrent de passer des commandes, en s'affranchissant désormais de respecter la quantité hebdomadaire.

Ainsi, une semaine, ils passaient 4.000 pièces, et l'autre 500. Inutiles de dire que ce régime forçait à des cabrioles de production, mais nous étions entre leurs griffes.

La mort ou la mise en route obligatoire d'une production délocalisée annexe

Il me fût alors proposé par la banque de financer un voyage d'études en Turquie.

Ce pays étant un pays industriel et ayant une forte production textile, je sautais sur l'occasion, ne me voyant pas investir au Maghreb, où se trouvaient tous nos concurrents, pour me retrouver dans un de leurs ateliers.

Je constatai à Istanbul que la possibilité existait de réaliser quelque chose de compétitif dans la confidentialité.

Je proposai alors au directeur des achats une marge de 6% sur la facturation s'il passait des commandes industrielles extérieures, mais en maintenant celles du contrat réservé à l'usine France.

Loin de me rire au nez, il accepta avec enthousiasme, me disant de considérer que l'affaire était faite.

Je passai donc à la mise en route de la production délocalisée.

J'avais espéré trouver un façonnier en vêtements professionnels mais toute l'industrie textile de ce pays travaillait à plein sur des articles beaucoup plus élaborés que des blouses en polyester coton et il n'y avait pas de place régulière.

Comme il ne pouvait être question de changer d'atelier tous les trois mois, je tentai alors de m'associer avec un industriel, mais ce ne fût pas possible, compte tenu des conditions qu'il entendait imposer, dont la vente directe des produits fabriqués au bout de trois mois.

Je ne tenais pas à former et faire monter en puissance un concurrent qui irait proposer ses services chez les clients de cette marchandise en France, vues la mentalité de souteneurs de ce grand blanchisseur.

Pressé par le temps, je me résignai donc à monter seul une entreprise de droit turc, trouvai un turc francophone, louai un local industriel, achetai des machines.

La particularité du pays était que les ouvrières en confection étaient des hommes, toujours d'attaque pour faire des heures, travailler de nuit, le samedi et le dimanche, sans palabres. J'embauchai 50 personnes, qui en 15 jours atteignirent une productivité record, dépassant 100%.

Pour moi, ce n'était pas une sinécure et je me retrouvai à présent obligé de faire la navette avec un pays situé à 3000km.

Néanmoins, durant quelques mois, nous eûmes la situation la plus optimale possible et nous trouvâmes proche du but recherché.

Nous remplissions en France un atelier de 130 personnes et fabriquions des séries délocalisées avec 50 ouvriers turcs. Le bilan de fin d'année 1997 fit ressortir **la meilleure rentabilité jamais atteinte, preuve que nous aurions pu réussir, si on nous en avait laissé la possibilité.**

Mais il faut croire que la réussite d'une entreprise textile composée de travailleurs français dans la moitié du capital (en fait du capitalisme populaire) l'ayant reprise à l'aide d'un inconnu de mon acabit, parvenant à diriger et faire fructifier une entreprise en Turquie et faire fonctionner l'ensemble sans aides extérieures, n'était pas un exemple à montrer pour les politiciens français.

De plus, je ne soupçonnais pas la crainte que pouvait inspirer les turcs dans l'imaginaire populaire, et la demande d'entrée de ce pays dans une Europe bancaire ne facilita pas les choses et provoqua une levée de bouclier antiturque.

Comme j'avais indiqué que nous nous installions dans ce pays, j'en subis le contrecoup : j'aurais certainement dû ne donner strictement aucun renseignement.

J'en veux pour preuve le conseil que me donna un expert-comptable, d'arrêter de parler de la Turquie, ce qui à ma grande surprise indisposait le milieu économique.

Un signe du destin négatif se manifesta avec le tremblement de terre d'août 99 dans ce pays, qui fit 12.000 morts, 27.000 blessés et causa des dévastations jusqu'à Istanbul.