

Je restai jusqu'en 1980 dans une entreprise textile, numéro 2 sur son secteur qui fabriquait intégralement en France dans cinq usines, alors que les services de l'Etat du Ministère de l'Industrie préconisaient à la grande distribution d'importer les mêmes produits de Chine, par le biais de quotas d'importations¹.

De ce fait, chaque année, les prix n'augmentaient pas suffisamment pour couvrir l'augmentation des charges de production française.

Mais, bien que tout le monde le sache, il ne fallait rien dire et considérer que la disparition du textile français était inexorable et le signe d'entrée dans la modernité européenne.

Dans l'entreprise, l'ambiance était sereine, mais au fil des ans l'affaire perdit du terrain commercial, et il devint évident qu'un jour où l'autre, il faudrait procéder à des compressions d'effectifs, les crises économiques se succédant ayant systématiquement des répercussions sur les entreprises de main d'œuvre textile fabriquant en France.

Contraint et forcé à 35 ans, j'anticipai un départ plutôt que subir un plan social.

Dans cette affaire, j'occupai un poste de commercial grands comptes chargé des commandes dans les centrales d'achat de la grande distribution. Nous étions trois commerciaux plus un directeur commercial. Ce dernier avait été navigateur sur bombardier pendant la guerre et nous partagions la même philosophie de l'existence, ayant eu un résistant emprisonné dans ma famille.

Les débuts de l'aventure

J'appris par un collègue commercial plus âgé de vingt ans qu'une entreprise de fabrication textile dans l'Ouest, dont il connaissait de longue date le propriétaire, se trouvait en dépôt de bilan suite au décès brutal du dirigeant fondateur, et qu'il cherchait un commercial pour redynamiser la clientèle.

¹ Ces quotas seront totalement supprimés le 1^{er} janvier 2005, anéantissant les derniers fabricants français totalement autonomes.

Il s'agissait d'une entreprise de 140 personnes d'une certaine notoriété dans son milieu, fabricant et vendant des robes premier prix dans la grande distribution.

Je décidai donc de tenter l'expérience.

Origine de cette entreprise

Elle avait été fondée après la guerre par un brestois, engagé dans la 1^{ère} armée française, qui ayant sauvé de la mort un camarade lors de la bataille de Cassino, avait vu le père de ce dernier, disposant de moyens financiers très importants, l'aider à financer ses affaires à partir de 1947.

Il s'était agi au départ d'une association avec un grossiste en produits textiles de la région, puis au fil des années il passa à la fabrication de tabliers de ferme, de blouses d'écoliers et de vêtements professionnels, produits alors basiques moins coûteux à produire sur place que de les importer.

En 1965, fût construite une usine de 3.000M² dans le style de l'époque : un bâtiment central et deux ailes, sur une nouvelle zone industrielle construite en périphérie à la place de l'ancien hippodrome.

Dans cette usine, se fabriquaient entre autres 60.000 blouses d'écoliers pour la rentrée des classes.

Les premiers soubresauts économiques d'après-guerre

La crise de 1968 en France entraîna indirectement très rapidement la disparition totale de la demande des blouses d'écoliers, produit saisonnier représentant deux à trois mois de production annuelle pour cette entreprise.

Le principe de la location de linge professionnel, importé des Etats Unis, démarre en France

Ce problème aurait pu être fatal à l'entreprise, or en 1969 la plus importante blanchisserie française, décida de lancer en France un système existant aux Etats-Unis : la location et l'entretien des vêtements professionnels du personnel aux entreprises, en lieu et place du système habituel de la « dotation » annuelle de bleus de travail et de blouses.

Pour prendre possession du marché, l'opération devait être totalement verrouillée et l'entreprise qui la mettrait en route à une l'échelle de la France devait avoir des moyens financiers dépassant de loin ceux d'une entreprise moyenne.

Parvenir à convaincre les industriels de changer de fournisseurs de vêtements de travail aux ouvriers pour une méthode à l'américaine, n'était pas une question de bagout : il fallait avoir des arguments sonnants et trébuchants.

Des tissus spéciaux

L'emploi de tissus spéciaux pour fabriquer les vêtements de travail était indispensable : pas question d'utiliser du tissu pur coton, les tenues étaient détruites et devenaient importables au bout d'une trentaine de lavages industriels dans les machines de 300kgs.

Il fallait du tissu de composition 65% polyester, 35% coton, d'un poids au m² et d'un mode de tissage déterminé, tissé sur des métiers à tisser récents, puis les rouleaux écrus devaient être enduits d'apprêts particuliers selon des quantités déterminés.

Evidemment, une usine de tissage ne disposant pas d'un apprêteur équipé, à côté du tissage ne pouvait réaliser convenablement la prestation, surtout s'il en ignorait les détails et devait tâtonner pour les trouver.

Les Etats Unis contrôlaient également les innovations textiles, et avaient notamment imposé après 1945 l'utilisation du mélange polyester-coton dans l'industrie textile.

Naturellement, les tisseurs français avaient suivi le mouvement et adjoints des mélanges polyester-coton dans leurs collections, mais le plus grand d'entre eux, Boussac, qui aurait pu en être concepteur dans un contexte favorable, n'en était que suiveur et n'avait plus les caractéristiques et l'agressivité permettant de contrôler le marché français à terme. Il disparaîtrait d'ailleurs après ventes et reventes qui défraieraient la chronique

Pour obtenir le bon tissu, il fallait passer sous les fourches caudines d'une grosse entreprise américaine aux capacités de production mondiales, dont les représentants en France étaient connus pour leur dédain vis-à-vis des fabricants français venant les solliciter.

C'étaient eux qui décidaient quel confectionneur ils allaient livrer, à un tarif décidé par eux et dans des quantités qu'ils limitaient autoritairement et dont ils exigeaient de connaître la motivation.

Pas question d'obtenir une livraison sans avoir un marché connu d'un des grands comptes dont ils devaient connaître la teneur en quantité et la durée.

Des confectionneurs purs sous-traitants

Il était également nécessaire de contrôler toute la fabrication des vêtements et il était encore usuel de voir des usines de vêtements de plusieurs centaines d'ouvrières en confection appartenir en propre aux groupes de distribution tels les grands magasins parisiens, qui garnissaient leurs rayons à partir de marchandises confectionnées dans leurs propres ateliers, situés souvent dans l'Ouest et le centre de la France.

Mais après 1968, les mesures sociales adoptées lors des accords de Grenelle, notamment la mensualisation des salaires ouvriers impliquant suppression des embauches et débauches « à la semaine » avec possibilité de mise à pied chaque semaine, ainsi que les hausses de salaires de près de 20% avaient sonné le glas de ce système² et fait cesser par les groupes propriétaires les investissements et la recherche de clientèle future.

Ainsi, ce problème aurait pu se résoudre à une autre époque par la prise de possession d'une usine de confection au tout démarrage du système proposant de louer les vêtements à l'année en se chargeant de leur enlèvement, nettoyage et livraison.

Mais ce ne fut pas la décision prise par le prestataire de service qui préféra chercher un atelier existant, se trouvant à la croisée des chemins après 1968.

Comme il fallait disposer de fonds propres considérables à risquer pour démarrer le système de la location et l'amener suffisamment vite au seuil de rentabilité, c'était le cas : cette très discrète entreprise de blanchisserie était richissime et implantée politiquement dans toutes les couches du pouvoir.

Des dispositions fiscales accordées

Elle obtint de l'administration que la location de linge dispose d'un système fiscale exonérant les vêtements loués du calcul de la taxe professionnelle annuelle, ce qui constitua un des arguments de vente conséquent et une preuve d'influence politique.

² Qui disparaîtrait progressivement et complètement à partir du premier choc pétrolier de 1973

Des contrats de service élaborés par des experts

Le système inaugura ce qui serait ensuite présenté comme « prestation de service » assortie de contrats repartant à zéro pour trois années, à chaque changement de vêtement par le loueur.

Le changement de tout vêtement usé faisait redémarrer le contrat pour trois ans, ce que découvrirent à leurs dépens avec surprise et consternation ceux qui voudraient le rompre par LRAR sous trois mois, voire au maximum un an.

Ainsi, les industriels considéraient se moderniser en « externalisant » les tâches d'intendance, se « concentraient sur leur cœur de métier », selon la formule consacrée en confiant l'habillement de leur personnel à un blanchisseur qui leur louait les vêtements au mois, se chargeant de proposer au CE un choix des tenues, des prises de tailles, de la conception et l'achat aux fabricants textiles au meilleur rapport qualité/prix, garantissant l'hygiène et la propreté du personnel donc de l'entreprise, livrant plusieurs fois par semaine des vêtements propres, se chargeant de les stocker en lieu adéquat et d'enlever les sales, stockés dans des containers spéciaux.

Les comités d'entreprise n'y trouvèrent rien à redire, et le système supprima de fait toutes discussions et tractations annuelles sur le sujet incluant celles avec les fabricants de vêtements de travail.

Et pour l'industriel, la taxe professionnelle en était d'autant allégée.

Bref ça paraissait tout bénéfice pour tous.