



Des entreprises vigilantes dans une économie sans garde-fous ?

**Le cas du secteur
de l'habillement
en Belgique**

Martin Dupont, janvier 2020



Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Les plus grands vendeurs en Belgique..... | 7 |
| Tableau 1 : Classement des entreprises du textile vestimentaire belge par CA (2015)..... | 9 |
| Tableau 2 : CA nationaux relatifs (2015) | 11 |
| Valeur ajoutée et emploi..... | 12 |
| Tableau 3 : Classement des entreprises par VAB (2015)..... | 13 |
| Tableau 4 : Classement des entreprises par nombre de travailleurs (2015) | 16 |
| Un indicateur synthétique..... | 17 |
| Tableau 5 : Classement synthétique des entreprises (2015) | 18 |
| Productivité apparente, stratégies et structure des firmes | 19 |
| Tableau 6 : Classement des entreprises par productivité apparente (VAB/ETP) | 21 |
| Tableau 7 : Classement des entreprises par productivité apparente (VAB/travailleur) | 22 |
| Conclusion..... | 26 |

La production contemporaine de vêtements est hautement internationalisée et implique un large recours à la sous-traitance qui, en soumettant le droit des travailleurs et travailleuses à des contrats commerciaux entre entreprises, mène à des conditions de travail souvent extrêmement précaires. Quelles sont, en Belgique, les grandes entreprises qui prospèrent sur ce système ? Peuvent-elles se voir imposer un devoir de vigilance par l'État belge pour leurs activités à l'étranger ? Comment objectiver leur degré de présence internationale et les risques qu'elles font courir à leurs sous-traitants ? Cette analyse tente de répondre à ces questions tout en soulignant dès à présent les limites de nos capacités à tracer l'activité concrète des multinationales et celles du régulateur à les contrôler.



L'objectif de cette analyse est double. Il s'agit d'une part de cartographier le secteur de l'habillement¹ en Belgique et d'en identifier les acteurs les plus importants. D'autre part, nous tenterons aussi de proposer des critères objectifs pour détecter les entreprises belges qui, au sein de ce secteur, sont susceptibles de faire courir des risques à l'homme et à l'environnement de par leurs activités internationales. Pour ce faire, nous prenons appui sur Afin-a², une base de données qui compile les informations déposées par les entreprises belges à la Banque Nationale de Belgique (BNB). Nous nous concentrons sur l'année 2015, qui est l'année la plus récente pour laquelle les données BNB sur le secteur étudié sont complètes et à jour.

En 2015, il y avait officiellement 8.419 entreprises actives dans le commerce de vêtements, de chaussures, et d'articles de sport en Belgique selon Afin-a. Cet ensemble d'entreprises inclut les intermédiaires de ce commerce, et exclut les commerçants de textile non vestimentaire comme les tapis ou tentures. Il correspond à 18 libellés NACE dans les données de la BNB³. Pour étudier la concentration de ce marché et en identifier les plus gros acteurs, nous proposons une combinaison de 3 indicateurs qui mesurent différents aspects de leur poids économique⁴.

¹ La notion de secteur « textile » inclut des produits finis non vestimentaires, qui sont ici écartés de l'analyse, ce pourquoi nous nous référons au secteur de l'habillement et non du textile.

² <https://www.afin-a.be/>

³ Il s'agit des libellés NACE 004616 ; 004642 ; 004764 ; 004772 ; 046160 ; 046421 ; 046422 ; 046423 ; 046424 ; 046425 ; 046496 ; 047640 ; 047711 ; 047712 ; 047713 ; 047714 ; 047716 ; 047721.

⁴ Voir à ce sujet Van Keirsbilck, L. & Bauraind, B. (2019) « Le Bel 20 alternatif », GRESEA Échos n°99, pp. 2-9.

Le **chiffre d'affaires** (CA) tout d'abord. Il désigne le montant total des ventes d'une entreprise sur une année. Il est donc crucial pour évaluer l'importance des acteurs dans un secteur commercial comme celui que nous étudions. À côté du CA, la prise en compte de la **valeur ajoutée** (VA) est également importante puisqu'au-delà des ventes en tant que telles, elle permet d'évaluer la richesse monétaire créée en Belgique par l'entreprise sur une année. Celle-ci se comptabilise comme la différence entre le chiffre d'affaires de l'entreprise et le coût total des biens et services qui lui ont été nécessaires pour réaliser ce CA (des biens et services qui constituent la VA d'une autre entreprise). Enfin, le **nombre de travailleurs** de l'entreprise est, selon nous, une autre donnée essentielle. En combinant ces trois sources d'information, il est finalement possible d'établir un classement des leaders (nationaux et étrangers) du marché belge de l'habillement sur base d'un seul indicateur synthétique (voir p.19).

La production de ces données ne nous permet néanmoins pas de repérer au sein du secteur, l'ensemble des sociétés suspectes d'une activité dommageable à l'homme et à l'environnement à l'échelle internationale. En effet, de tels risques ne résultent pas seulement de la taille ou du poids (belge et global) d'une entreprise, mais plus généralement de sa stratégie et de sa structure globale de production. Malgré ses propres limites, un 4^e indicateur neutralisant a priori le facteur taille est donc introduit pour tenter de mieux cerner ces éléments : la **productivité apparente** du travail, mesurée comme la valeur ajoutée par équivalent temps plein (ou en pratique par travailleur).

Cette mesure nous permet de mettre en question les performances de plusieurs entreprises et, en particulier, nous conduit à envisager la possibilité que certaines d'entre elles bénéficient de **transferts de valeur ajoutée Sud-Nord**. En effet, dans l'industrie du vêtement, les réseaux d'approvisionnement reposent largement sur la main d'œuvre **externalisée** et peu coûteuse des travailleurs des pays du Sud, ce qui permet aux maisons-mères du Nord d'accroître

artificiellement leur propre valeur ajoutée. Comme l'a tragiquement rappelé le désastre du Rana Plaza en 2012, cette exploitation opère bien souvent dans des conditions indignes, voire mortellement dangereuses pour les producteurs du Sud. Il est dès lors souhaitable qu'indépendamment de leur taille, le devoir de vigilance s'applique à tous les acteurs qui sont susceptibles d'avoir recours à de tels réseaux de sous-traitance dans l'économie globale.



La loi française sur le devoir de vigilance

La France a voté en 2017 une loi sur le devoir de vigilance des multinationales, visant à obliger celles-ci à prendre en compte *a priori* les risques liés aux droits humains ou à la sécurité sur leur chaîne d'approvisionnement. Cette vigilance prend la forme d'un plan à publier obligatoirement par l'entreprise et devant contenir :

- 1) une cartographie des risques permettant leur identification, leur analyse et leur hiérarchisation ;
- 2) des procédures d'évaluation régulière de ces risques concernant les filiales, sous-traitants ou fournisseurs avec lesquels est entretenue une relation commerciale établie ;
- 3) des actions adaptées d'atténuation des risques ou de prévention des atteintes graves ;
- 4) un mécanisme d'alerte et de recueil des signalements relatifs à l'existence ou à la réalisation des risques, établi en concertation avec les organisations syndicales représentatives dans ladite société ;
- 5) un dispositif de suivi des mesures mises en œuvre et d'évaluation de leur efficacité.

Le plan de vigilance concerne donc toutes les filiales, mais aussi tous les sous-traitants, autrement dit, pour la première fois, c'est l'ensemble du réseau, et non plus l'entreprise de tête, qui est concerné.

Les plus grands vendeurs en Belgique

Le tableau 1 (p.9) propose un classement des 30 plus grandes entreprises du secteur textile vestimentaire belge selon leur CA. En plus des informations qu'il fournit sur le secteur, ce tableau est un point de départ intéressant en vue d'une éventuelle loi sur le devoir de vigilance des entreprises. En effet, si celle-ci a pour but de s'appliquer en priorité aux firmes les plus grandes et les plus internationalisées, des critères quantitatifs permettant d'identifier ces firmes doivent être définis. Le montant de leur CA peut être l'un de ces critères.

Dans cette perspective, une première possibilité serait de recourir à un **seuil absolu de CA** d'une firme au-dessus duquel le devoir de vigilance international lui serait appliqué. En choisissant un seuil minimum assez bas, il devrait ainsi être possible d'englober de facto toutes les entreprises belges actives à l'échelle internationale, et donc susceptibles de dommages humains et environnementaux sur leurs chaînes d'approvisionnement. En effet, les entreprises multinationales sont généralement parmi les plus grandes d'un secteur ce qui, comme le montre le tableau 1, est bien le cas du secteur textile en Belgique. Les 9 acteurs avec le CA le plus important sont des filiales de groupes étrangers et au total, il y a 16 filiales de groupes étrangers au sein du top 30. Si certaines d'entre elles commercialisent simplement des vêtements sur le marché belge, par exemple les filiales nationales de C&A, H&M, Decathlon, Esprit

ou Inditex (Zara), d'autres exercent elles-mêmes une activité internationale à partir de la Belgique. C'est notamment le cas des succursales belges de Levi Strauss, VF Corporation, SportsDirect, Ansell et Celio, qui commercialisent des vêtements à l'échelle européenne voire globale. À côté de ces filiales de groupes étrangers, on trouve aussi des enseignes belges comme JBC, FNG, Torfs, Verifin ou the Cotton Group. Celles-ci – de même que toutes les autres sociétés belges présentes dans le top 30 – entreprennent également des activités commerciales à l'étranger.

Dans ce contexte marqué par une forte internationalisation du secteur habillement, existe-t-il un niveau minimum de CA qui permettrait d'englober toutes les entreprises multinationales du textile (belges ou étrangères) présentes sur le sol belge en vue de les soumettre au devoir de vigilance ? En choisissant de se focaliser sur les sociétés avec un chiffre d'affaires au-dessus du seuil de **9 millions d'euros** (l'une des limites officielles utilisées par la BNB pour différencier les grandes entreprises des PME), il faudrait aller au-delà du top 30, et même au-delà du top 100 pour englober ainsi les 165 plus grandes entreprises textiles de Belgique. En utilisant ce seuil, on passerait toutefois à côté de filiales belges de multinationales bien connues telles que Versace, Urban Outfitters ou Gucci.

D'autres acteurs, moins connus, mais actifs comme intermédiaires dans des chaînes

d'approvisionnement globales (par exemple la Société Belge de Distribution Textile) échapperaient également à la loi. En élargissant la sélection aux entreprises ayant un CA supérieur à **5 millions d'euros** (233 entreprises) on manquerait encore des multinationales reconnues, telles que Ralph Lauren, Burberry ou G-Star ainsi que d'autres intermédiaires importants (par exemple le service d'import de l'entreprise Torfs). Ce n'est qu'au-dessus d'un seuil minimum de **1 million d'€** de CA (464 entreprises) que la sélection *semble* inclure la plupart des acteurs ayant une activité internationale reconnue.

Une autre possibilité serait de considérer des seuils **relatifs plutôt qu'absolus**. En effet, on pourrait penser que dès lors qu'une entreprise textile contrôle un certain pourcentage des ventes de vêtements en Belgique (i.e. une certaine part de marché), celle-ci atteint une masse critique qui la rend redevable de vigilance internationale envers l'état belge. Dans cette optique, le tableau 1 observe le partage du marché belge entre les entreprises. Il nous permet tout d'abord de prendre la mesure du haut degré de concentration du marché de l'habillement

en Belgique. Les 100 plus grandes entreprises accaparent 78% des ventes, tandis que respectivement 59,7% et 40,7% des ventes sont réalisées par les 30 et les 10 plus grandes d'entre elles. Ensuite, ce tableau montre le niveau auquel devraient être fixés de tels seuils. Par exemple, pour s'aligner approximativement sur le seuil absolu de 1 million d'€ de CA suggéré plus haut, le seuil de part de marché correspondant devrait être de **0,001%**.

Néanmoins, il faut bien se rendre compte que ce marché dont nous parlons ici n'est pas vraiment le marché belge au sens où on pourrait l'entendre intuitivement. En effet, les données fournies par la BNB sur le chiffre d'affaires portent sur les recettes *comptabilisées* en Belgique par les firmes installées en Belgique, mais celles-ci peuvent très bien provenir pour partie d'opérations de vente et d'achat réalisées également sur les marchés internationaux (ce qui est souvent vrai pour les firmes du top 30). Dès lors, ce que nous renseignons ici n'est pas le marché belge en tant que tel, mais plutôt **la fraction du marché global du vêtement occupé par les firmes en Belgique** (et filiales belges de groupes étrangers).

Tableau 1 : Classement des entreprises du textile vestimentaire belge par CA (2015)

| | Entreprise | Pays maison-mère | CA (2015) | Part de marché ⁵ |
|-----|------------------------------|------------------|-------------------------|-----------------------------|
| 1 | Levi Strauss | US | 756.910.834 € | 7,24% |
| 2 | C&A | NL | 606.705.061 € | 5,80% |
| 3 | VF Corporation | US | 531.720.959 € | 5,09% |
| 4 | SportsDirect | GB | 447.072.140 € | 4,28% |
| 5 | H&M | SE | 434.856.552 € | 4,16% |
| 6 | Decathlon | FR | 356.344.168 € | 3,41% |
| 7 | Celio | FR | 345.187.233 € | 3,30% |
| 8 | Ansell | AU | 284.459.985 € | 2,72% |
| 9 | Inditex | ES | 279.904.836 € | 2,68% |
| 10 | JBC | BE | 215.632.957 € | 2,06% |
| | TOP 10 | | 4.242.620.623 | 40,74% |
| 11 | FNG | BE | 196.889.501 € | 1,88% |
| 12 | Zeeman | NL | 152.407.036 € | 1,46% |
| 13 | Euro Shoe Group | BE | 144.454.008 € | 1,38% |
| 14 | Torfs | BE | 133.082.809 € | 1,27% |
| 15 | Bestseller | DA | 128.235.787 € | 1,22% |
| 16 | Verifin | BE | 116.393.191 € | 1,11% |
| 17 | Esprit | DE | 103.808.521 € | 0,99% |
| 18 | Primark | IR | 103.105.166 € | 0,98% |
| 19 | The Cotton Group | BE | 102.555.956 € | 0,98% |
| 20 | LolaLiza | BE | 86.601.970 € | 0,83% |
| 21 | FLA Europe | BE | 85.882.392 € | 0,82% |
| 22 | CP Retail | BE | 83.532.125 € | 0,80% |
| 23 | Cortina | BE | 81.733.112 € | 0,78% |
| 24 | American Clothing Associates | BE | 78.355.093 € | 0,75% |
| 25 | Wibra | NL | 70.005.996 € | 0,67% |
| 26 | Fabrimode | BE | 68.341.774 € | 0,65% |
| 27 | Damart | FR | 67.798.240 € | 0,65% |
| 28 | Vegotex International | BE | 62.622.206 € | 0,60% |
| 29 | Erve | BE | 59.727.915 € | 0,57% |
| 30 | Hermès | FR | 55.728.892 € | 0,53% |
| | TOP 30 | | 6.233.882.313 € | 59,69% |
| 100 | Crucke Textiles | BE | 15.157.311 € | 0,14% |
| | TOP 100 | | 8.038.319.644 € | 78,03% |
| | SECTEUR | | 10.447.780.737 € | 100% |

⁵ Mesuré par le CA de l'entreprise divisé par la somme totale des CA de toutes les entreprises du secteur.

À l'inverse, il y a aussi une fraction - majeure - de ce marché global qui n'est occupé ni par des firmes belges ni par des filiales belges de groupes étrangers. Pour cette raison, nous proposons un dernier indicateur (relatif) qui devrait aussi être pris en compte dans la réflexion sur le devoir de vigilance. En effet, est-il réaliste (ou même légitime) d'exiger qu'une loi belge à portée internationale s'applique à un groupe multinational dont seule une partie marginale du CA serait en fait réalisée dans l'entreprise (ou le réseau d'entreprises) qu'il détient en Belgique ? Pour tenter d'évaluer l'importance des sociétés belges dans les activités globales de leurs groupes, nous comparons dans le tableau 2 (p.11), pour une série d'acteurs du top 30, le montant des ventes des filiales « belges » que nous étudions avec ceux des ventes totales du groupe auquel elles appartiennent, autrement dit le **CA belge divisé par le CA global du groupe**.

Grâce à cet indicateur, on constate que malgré l'importance de leur chiffre d'affaires belge, les multinationales étrangères réalisent généralement une très maigre part de celui-ci en Belgique. Dans le cas de VF Corporation, H&M, Decathlon, Inditex, Bestseller et Esprit (respectivement 3^e, 5^e, 6^e, 9^e, 15^e et 17^e CA dans le tableau 1), le CA belge équivaut à moins de 5% de celui du groupe dans son ensemble. Même pour Levi Strauss, SportsDirect ou Ansell (1^{er}, 4^e et 8^e du classement), qui disposent de leurs quartiers européens en Belgique, le CA belge n'atteint pas les 20% de celui du groupe. Il

est donc nécessaire de déterminer politiquement à partir de quand le poids économique relatif d'une entreprise multinationale dans un État donné justifierait qu'elle réponde d'une vigilance internationale envers lui. Or dans cette optique, le manque de données ne nous permet pas toujours de calculer les CA nationaux relatifs des filiales belges. Par exemple, une entreprise comme Celio (groupe français, 7^e CA de notre classement) n'est pas cotée en bourse. Elle n'est dès lors pas contrainte de publier une comptabilité consolidée à l'échelle du groupe. Il est donc impossible de connaître son CA total, et d'en calculer la part belge. Pourtant, cette multinationale française a domicilié en Belgique la société holding dont dépend l'ensemble de ses succursales internationales. Elle est donc susceptible de réaliser en Belgique une part majeure de son CA et devrait dès lors être soumise à un devoir de vigilance.

De manière plus fondamentale, en tant que critères pour définir le caractère opérationnel du devoir de vigilance, même un seuil absolu de 1 million d'euros de CA belge ou un seuil relatif de 0,0001% de part de marché belge (simples à calculer) ont leurs propres limites. Il est vrai qu'il existe de facto un lien entre la taille nationale d'une firme et son caractère international, ce pourquoi ces critères sont pertinents. Néanmoins, rien ne permet de garantir qu'en dessous des seuils fixés, il n'existera

pas des acteurs qui seraient impliqués dans une chaîne d'approvisionnement globalisée. Le problème est notamment que dans la réalité comptable, **tout n'est pas question de taille**. En effet, la consolidation des données pour notre propre analyse montre qu'il existe de nombreuses entreprises de petite taille (i.e. au CA très réduit) qui opèrent en fait pour le compte de plus grands groupes, et peuvent être des

maillons clés dans les chaînes d'approvisionnement de ces groupes sans apparaître comme de gros acteurs. Se cantonner à l'indicateur du CA ne permet donc pas de repérer l'ensemble des intermédiaires ou donneurs d'ordre belges qui devraient en réalité rendre des comptes en Belgique pour leurs activités indirectes dans le commerce ou la production internationale de vêtements.

Tableau 2 : CA nationaux relatifs (2015)

Nous ne pouvons fournir des estimations que pour une partie des entreprises du top 30, car si certains groupes sont cotés en bourse et publient des comptes annuels où leur chiffre d'affaires global est renseigné publiquement, la plupart de ceux qui conservent un actionariat privé ne rendent pas cette information publique.

| Entreprise | Pays | CA belge 2015 | CA global 2015 | CA belge/CA global | Rang CA belge |
|----------------|------|---------------|--------------------------------|--------------------|---------------|
| Inditex | ES | 279.904.836 € | 20.900.000.000 € ⁶ | 1,34% | 9 |
| H&M | SE | 434.856.552 € | 22.919.174.780 € ⁷ | 1,90% | 5 |
| Decathlon | FR | 356.344.168 € | 9.100.000.000 € ⁸ | 3,91% | 6 |
| Bestseller | DA | 128.235.787 € | 3.070.000.000 € ⁹ | 4,08% | 15 |
| Esprit | DE | 103.808.521 € | 2.284.823.000 € ¹⁰ | 4,54% | 17 |
| VF Corporation | US | 531.720.959 € | 11.139.823.862 € ¹¹ | 4,77% | 3 |
| Damart | FR | 67.798.240 € | 696.700.000 € ¹² | 9,73% | 27 |
| SportsDirect | GB | 447.072.140 € | 3.844.404.720 € ¹³ | 11,63% | 4 |
| Levi Strauss | US | 756.910.834 € | 4.139.158.383 € ¹⁴ | 18,28% | 1 |
| Ansell | AU | 284.459.985 € | 1.514.946.300 € ¹⁵ | 18,77% | 8 |
| FNG | BE | 196.889.501 € | 468.784.526 € ¹⁶ | 42% ¹⁷ | 11 |

⁶ [Inditex Annual Report 2015](#).

⁷ [H&M Group Annual Report 2015](#), p. 80.

⁸ [Site web de Decathlon](#).

⁹ [Bestseller Annual Report 2015/2016](#).

¹⁰ [Esprit Annual Report 2015](#), p. 22.

¹¹ [VF Corporation Annual Report 2015](#), p. 26.

¹² [Damartex Annual Report 2015](#), p. 10.

¹³ [SportsDirect Annual Report 2015](#).

¹⁴ [Levi Strauss Annual Report 2015](#), p. 18.

¹⁵ [Ansell Annual Report Summary 2015, page 1](#).

¹⁶ Inféré à partir des données pour 2016.

¹⁷ [FNG Annual Report 2016](#), p. 17. NB : donné tel quel par l'entreprise, ce pourcentage est basé sur ses résultats de 2016.

Valeur ajoutée et emploi

Un autre indicateur possible pour identifier les acteurs les plus importants du secteur textile belge est leur valeur ajoutée (VA). Le tableau 3 (p.13) montre que sous cet angle, la domination des multinationales étrangères en Belgique est encore plus prononcée que dans le classement précédent. En effet, 18 des 30 entreprises du textile à la VA la plus haute sont ici des succursales de groupes non belges. La concentration du secteur est néanmoins moins élevée de ce point de vue, puisque les 100 plus grandes entreprises ne réalisent ici « que » 59,9% de la valeur ajoutée qui est générée dans le secteur ; les 30 premières 46,7% ; et les 10 premières 31,7%. Plus de 40% de la VA du secteur est donc produite par des entreprises en dehors du top 100, alors qu'elles ne détiennent que 22% des parts du marché (voir tableau 1 p.9). Cela signifie que bien que le commerce belge de vêtements soit largement dominé par quelques gros acteurs en petit nombre (CA), une part relativement importante de la richesse créée

dans ce secteur demeure néanmoins le fait de plus petites entreprises.

En ce qui concerne la loi sur le devoir de vigilance, la VA n'est probablement pas l'indicateur le plus pertinent pour définir un échantillon de grandes firmes à surveiller. En effet, bien qu'une haute VA soit généralement corrélée avec un haut CA (donc avec la taille de l'entreprise), elle est aussi le reflet de **performances annuelles** qui peuvent varier fortement d'une année à l'autre. Si l'on prend l'entreprise Celio, sa VA en 2015 est largement négative, ce qui l'exclurait d'emblée de toute liste d'entreprises à qui faire observer le devoir de vigilance sur base d'un seuil minimum de VA. Pourtant, cette multinationale fait clairement partie des entreprises textiles à qui le devoir de vigilance devrait s'appliquer en Belgique, car elle chapeaute un large réseau d'approvisionnement dans le monde et dispose en Belgique d'un CA très élevé (le 7^e plus important).

Tableau 3 : Classement des entreprises par VAB (2015)

| Rang | Entreprise | Pays | VAB (2015) | Part VAB secteur |
|------|------------------------------|------|------------------------|------------------|
| 1 | C&A | NL | 149.101.991 € | 5,77% |
| 2 | H&M | SE | 124.514.711 € | 4,82% |
| 3 | VF Corporation | US | 107.849.353 € | 4,17% |
| 4 | Inditex | ES | 94.399.465 € | 3,65% |
| 5 | Decathlon | FR | 91.070.634 € | 3,52% |
| 6 | Levi Strauss | US | 78.173.985 € | 3,03% |
| 7 | Ansell | AU | 49.513.421 € | 1,92% |
| 8 | Zeeman | NL | 42.822.878 € | 1,66% |
| 9 | Torfs | BE | 41.271.490 € | 1,60% |
| 10 | JBC | BE | 41.050.409 € | 1,59% |
| | TOP 10 | | 816.354.947 € | 31,74% |
| 11 | FNG | BE | 39.743.052 € | 1,54% |
| 12 | SportsDirect | GB | 36.390.502 € | 1,41% |
| 13 | Esprit | DE | 25.293.981 € | 0,98% |
| 14 | Verifin | BE | 23.435.940 € | 0,91% |
| 15 | LolaLiza | BE | 22.594.068 € | 0,87% |
| 16 | Primark | IR | 21.127.425 € | 0,82% |
| 17 | Euro Shoe Group | BE | 19.065.355 € | 0,74% |
| 18 | Wibra | NL | 18.702.859 € | 0,72% |
| 19 | Damart | FR | 18.564.683 € | 0,72% |
| 20 | The Cotton Group | BE | 17.981.842 € | 0,69% |
| 21 | CP Retail | BE | 17.759.312 € | 0,69% |
| 22 | Hunkemöller | NL | 17.725.612 € | 0,68% |
| 23 | Hermès | FR | 16.998.297 € | 0,66% |
| 24 | Bestseller | DA | 16.410.585 € | 0,63% |
| 25 | Fabrimode | BE | 16.318.364 € | 0,63% |
| 26 | Logo International (WE) | NL | 13.702.529 € | 0,53% |
| 27 | American Clothing Associates | BE | 13.076.200 € | 0,50% |
| 28 | Chaussures Maniet | BE | 11.084.761 € | 0,43% |
| 29 | Etam | FR | 10.573.995 € | 0,41% |
| 30 | Hugo Boss | DE | 9.816.469 € | 0,38% |
| | TOP 30 | | 1.202.720.778 € | 46,70% |
| 100 | Business Center Ranst | BE | 3.070.462 € | 0,12% |
| | TOP 100 | | 1.547.209.485 € | 59,91% |
| | SECTEUR | | 2.582.391.152 € | 100% |

En conséquence, si le tableau 3 nous renseigne bel et bien sur la création de richesses par les grandes firmes de l'habillement en Belgique en 2015, pour la mise en application d'un devoir de vigilance de long terme il semble préférable de se référer au classement par CA (tableau 1 p.9)

qui permet de mieux se figurer la taille des plus grandes firmes par-delà leurs résultats annuels. Toutefois, indépendamment du devoir de vigilance, une façon pertinente de prendre en compte la VA des entreprises du secteur serait d'observer comment celle-ci évolue sur plusieurs années (Afin-a nous

permet de remonter jusqu'à 2006) puisque cela permettrait de montrer la dynamique dans laquelle elles se trouvent (créent-elles de plus en plus de richesses ou, au contraire, sont-elles dans une phase de déclin ?).

Le tableau 4 (p.16) classe les entreprises en fonction de leur nombre de travailleurs, et renseigne également leur nombre total d'équivalents temps plein. En calculant la concentration de l'emploi dans le secteur (dernière colonne du tableau), nous avons constaté qu'ici aussi, celle-ci est assez élevée : les 100 plus gros employeurs du textile belge totalisent 60% de l'emploi ; les 30 premiers, 45,9% ; et les 10 premiers, 31,2%. Par ailleurs, de même que dans les classements précédents, ces firmes du top sont plus souvent étrangères que belges : 18 des 30 plus gros employeurs du secteur sont en fait des filiales de groupes étrangers.

Dans ce cas-ci, néanmoins, nous soulignons qu'il convient de relativiser ces chiffres et de ne pas sous-estimer la part de l'emploi qui pourrait en réalité résider en dehors du top 30 ou du top 100. En effet, dans notre base de données, plus de la moitié des 8.419 entreprises que nous avons recensées affichent un nombre de travailleurs nul, et plus de 95% d'entre elles renseignent un nombre d'ETP nul également. Or, en réalité, la présence de ces « entreprises sans travailleurs » est un artifice comptable, qui peut s'expliquer de deux manières. Il doit s'agir soit d'entreprises avec un seul travailleur indépendant qui est aussi le propriétaire de l'entreprise ; soit d'entre-

prises qui ont commis des irrégularités dans le remplissage du bilan social transmis à la BNB (en particulier pour la variable ETP)¹⁸. Étant donné qu'en pratique, les entreprises concernées sont toutes des entreprises de taille petite ou moyenne, on peut affirmer que le nombre total de travailleurs dans le secteur est sous-évalué et la part des entreprises du top dans l'emploi, surévaluée (voir astérisques dans le tableau).

En ce qui concerne le devoir de vigilance, l'usage qui peut être fait du nombre de travailleurs comme critère d'identification des entreprises est semblable à celui qui peut être fait du CA. En effet, le nombre d'employés est un indicateur classique de la taille des entreprises, elle-même corrélée avec leur caractère multinational. Dès lors, en se référant au seuil d'effectif utilisé par la BNB pour différencier les grosses entreprises des plus petites, à savoir **50 employés temps plein**, on pourrait espérer utiliser le nombre de travailleurs¹⁹ pour établir une liste d'entreprises qui engloberait de facto l'ensemble des firmes multinationales (belges ou étrangères). En se servant de ce seuil néanmoins, la sélection de 97 entreprises résultantes laisse de côté de nombreuses firmes à l'activité internationale plus ou moins reconnue. En descendant le seuil à **25 employés** (258 entreprises), on continue

¹⁸ Alternativement, il peut aussi s'agir d'erreurs de la BNB dans l'encodage de ces bilans. Dans les deux cas, cela mène à une détection incorrecte des valeurs par le logiciel de notre base de données.

¹⁹ Nous utilisons ici le nombre de travailleurs plutôt que le nombre d'ETP en raison de la perte énorme de données occasionnée par l'usage de cette seconde variable (plus de 95% des entreprises renseignent 0 ETP).

de manquer des entreprises internationales importantes et même si on le baisse à **10 employés** (684 entreprises), des acteurs internationaux identifiables restent en deçà de ce seuil. Pourtant, à ce stade, on inclut déjà beaucoup d'entreprises auxquelles il semble irréaliste de demander de remplir un devoir de vigilance international. En effet, entre 25 et 10 travailleurs, et plus encore en dessous de 10 travailleurs, on trouve de nombreux magasins de vêtements locaux qui n'ont en pratique aucun droit de regard sur les activités de leurs fournisseurs étrangers.

En conséquence, le nombre de travailleurs d'une entreprise du commerce de l'habillement en Belgique ne semble pas être un indicateur fiable de son « éligibilité » au devoir de vigilance international. Cela n'est pas très étonnant puisque de nombreuses entreprises multinationales du vêtement emploient en réalité la majorité de leur main d'œuvre par le truchement de contrats commerciaux de sous-traitance internationale. Une société belge peut donc être un donneur d'ordres de poids dans la production internationale de vêtements, tout en n'employant en Belgique que quelques personnes. L'entreprise The Cotton Group par exemple (19^e CA et 20^e VAB), coordonne un important réseau de producteurs de vêtements à l'étranger, mais cette production étant totalement externalisée, elle ne se reflète pas dans son nombre de travailleurs en Belgique, ce pourquoi elle figure seulement comme 95^e entreprise en

termes d'emploi²⁰. Il en va de même pour FLA Europe, 280^e en termes d'emploi avec seulement 22 travailleurs, mais 21^e en termes de CA, dont la spécialité est d'organiser à l'international la production de chaussures et sacs pour le compte d'entreprises commerciales qui se contentent de les revendre ailleurs. De tels acteurs peuvent facilement passer entre les mailles du filet si l'on se contente de prêter attention au nombre d'employés, pourtant il semble évident qu'ils devraient eux aussi être soumis au devoir de vigilance.

Pour autant, la prise en compte du nombre d'employés d'une entreprise belge n'est pas complètement dénuée d'intérêt. Comme nous le montrons plus loin, un usage plus pertinent peut être fait de cet indicateur en le combinant avec celui de la VAB. En effet, en rapportant la valeur ajoutée des entreprises des firmes textiles en Belgique à leur nombre de travailleurs, on peut connaître leur productivité apparente. Cette variable a l'intérêt de mettre en évidence la capacité inégale de ces entreprises à générer des richesses indépendamment de leur taille, ce qui est une source d'information précieuse. Nous revenons sur cet indicateur dans le tableau 7 (p.22).

²⁰ Cela est aussi dû au fait que cette firme ne dispose pratiquement d'aucun magasin physique.

Tableau 4 : Classement des entreprises par nombre de travailleurs (2015)

| Rang | Entreprise | Pays | Nb de travailleurs ²¹ | Nb moyen ETP (avec intérim) ²² | Part de l'emploi (en nb travailleurs)* |
|------|------------------------------|------|----------------------------------|---|--|
| 1 | H&M | SE | 2.797 | 4624 | 5,65%* |
| 2 | C&A | NL | 2.379 | 3851 | 4,80%* |
| 3 | Decathlon | FR | 2.267 | 3179 | 4,58%* |
| 4 | Inditex | ES | 1.968 | 2931 | 3,97%* |
| 5 | Zeeman | NL | 1.524 | 2506 | 3,08%* |
| 6 | FNG | BE | 1.241 | 2162 | 2,50%* |
| 7 | Primark | IR | 1.038 | 1043 | 2,09%* |
| 8 | VF Corporation | US | 874 | 1632 | 1,76%* |
| 9 | SportsDirect | GB | 694 | 1238 | 1,40%* |
| 10 | Torfs | BE | 656 | 983 | 1,32%* |
| | TOP 10 | | 15.438 | 24.058 | 31,18%* |
| 11 | Wibra | NL | 597 | 959 | 1,20%* |
| 12 | Hunkemöller | NL | 590 | 759 | 1,19%* |
| 13 | CP Retail | BE | 578 | 731 | 1,17%* |
| 14 | Levi Strauss | US | 482 | 864 | 0,97%* |
| 15 | LolaLiza | BE | 470 | 804 | 0,95%* |
| 16 | Esprit | DE | 435 | 656 | 0,88%* |
| 17 | Fabrimode | BE | 418 | 620 | 0,84%* |
| 18 | Verifin | BE | 375 | 608 | 0,76%* |
| 19 | Damart | FR | 347 | 548 | 0,70%* |
| 20 | Etam | FR | 337 | 395 | 0,68%* |
| 21 | Bestseller | BE | 334 | 527 | 0,67%* |
| 22 | Logo International (WE) | NL | 320 | 484 | 0,65%* |
| 23 | Euro Shoe Group | BE | 280 | 499 | 0,57%* |
| 24 | Belsay | FR | 274 | 324 | 0,55%* |
| 25 | American Clothing Associates | BE | 268 | 463 | 0,54%* |
| 26 | AFH Belgium | ? | 261 | 338 | 0,53%* |
| 27 | Chaussures Maniet | BE | 246 | 446 | 0,50%* |
| 28 | JBC | BE | 240 | 427 | 0,48%* |
| 29 | Dod | BE | 232 | 459 | 0,47%* |
| 30 | Foot Locker | US | 230 | 249 | 0,46%* |
| | TOP 30 | | 22.752 | 35.218 | 45,95%* |
| 100 | Espa | BE | 49 | 77 | 0,1%* |
| | TOP 100 | | 29.716 | 44.969 | 60,02%* |
| | SECTEUR | | 49.512* | 52.230* | 100%* |

²¹ À la date de clôture de l'exercice en 2015.

²² Nombre moyen d'équivalents temps plein sur l'ensemble de l'année.



Un indicateur synthétique

Finalement, à partir des trois indicateurs précédents, il est possible de créer un indice synthétique, qui donne le classement final suivant des plus grandes entreprises du secteur belge de l'habillement en 2015. L'indicateur prend en compte chacun des trois scores précédents pour établir le rang final. Il confirme que les plus grandes firmes du secteur sont bel et bien des multinationales étrangères puisque seules 11 firmes dans ce classement ont des maisons-mères en Belgique, et elles n'occupent pas le haut du classement (notons toutefois que C&A a son siège social à Vilvorde). Bien qu'elles ne soient pas les leaders absolues du marché, les activités de ces grandes multinationales belges seront

probablement parmi les plus faciles à placer sous devoir de vigilance pour les raisons expliquées dans la partie 1 (poids économique de la filiale belge VS. poids du groupe entier). Se focaliser sur les activités internationales des multinationales en Belgique constitue donc une priorité pratique, mais ne devrait surtout pas conduire à négliger l'examen des multinationales étrangères. Quoiqu'il en soit, sans préjuger de ce qu'il sera possible de faire dans le cadre de la loi, ces 30 acteurs sont les plus importants du commerce vestimentaire belge, et leurs activités internationales devraient donc être suivies de près en toute circonstance.

Tableau 5 : Classement synthétique des entreprises (2015)

Il y a au moins 2 entreprises sur lesquelles nous n'avons pas de données, mais qui sont susceptibles d'être en réalité présentes dans le top 30 vu leur poids international. Il s'agit de Pentland Group (GB) distribuant de nombreuses marques parmi lesquelles Kickers, Lacoste, Kangaroos, Ellesse ou Speedo, et de Nike (US). Par ailleurs, de par sa VAB négative, Celio est exclue du top 30 synthétique. Elle dispose pourtant du 7^e CA et est le 65^e employeur du secteur.

| Ran g | Entreprise | Pays | CA | VAB | Emploi | Score |
|-------|------------------------------|------|----|-----|--------|-------|
| 1 | C&A | NL | 2 | 1 | 2 | 5 |
| 2 | H&M | SE | 5 | 2 | 1 | 8 |
| 3 | Decathlon | FR | 6 | 5 | 3 | 14 |
| - | VF Corporation | US | 3 | 3 | 8 | 14 |
| 5 | Inditex | ES | 9 | 4 | 4 | 17 |
| 6 | Levi Strauss | US | 1 | 6 | 14 | 21 |
| 7 | Sportsdirect.com | GB | 4 | 12 | 9 | 25 |
| 8 | Zeeman | NL | 12 | 8 | 5 | 25 |
| 9 | FNG | BE | 11 | 11 | 6 | 28 |
| 10 | Torfs | BE | 14 | 9 | 10 | 33 |
| 11 | Primark | IR | 18 | 16 | 7 | 41 |
| 12 | Esprit | DE | 17 | 13 | 16 | 46 |
| 13 | JBC | BE | 10 | 10 | 28 | 48 |
| - | Verifin | BE | 16 | 14 | 14 | 48 |
| 15 | LolaLiza | BE | 20 | 15 | 15 | 50 |
| 16 | Ansell | AU | 8 | 7 | 36 | 51 |
| 17 | Euro Shoe Group | BE | 13 | 17 | 23 | 53 |
| 18 | Wibra | NL | 25 | 18 | 11 | 54 |
| 19 | CP Retail | BE | 22 | 21 | 13 | 56 |
| 20 | Bestseller | DA | 15 | 24 | 21 | 60 |
| 21 | Damart | FR | 27 | 19 | 19 | 65 |
| 22 | Hunkemöller | NL | 32 | 22 | 12 | 66 |
| 23 | Fabrimode | BE | 26 | 25 | 17 | 68 |
| 24 | American Clothing Associates | BE | 24 | 27 | 25 | 76 |
| 25 | Logo International | NL | 38 | 26 | 22 | 86 |
| - | Chaussures Maniet | BE | 31 | 28 | 27 | 86 |
| 27 | Etam | FR | 44 | 29 | 20 | 93 |
| 28 | Foot Locker | US | 39 | 31 | 30 | 100 |
| 29 | Dod | BE | 55 | 33 | 29 | 117 |
| 30 | Belsay | FR | 52 | 42 | 24 | 118 |

Productivité apparente, stratégies et structure des firmes

Afin d'aller plus loin dans l'analyse du secteur, nous nous intéressons à celui-ci sous l'angle d'un dernier indicateur : la **productivité apparente du travail**. Pour ce faire, il faut normalement exprimer la valeur ajoutée produite par les entreprises en fonction de leur nombre d'équivalents temps plein. Néanmoins, étant donné que seuls 5% des entreprises du secteur fournissent une valeur pour la variable « ETP », et que c'est le cas pour 50% d'entre elles pour la variable « Nombre de travailleurs », nous choisissons de donner dans le tableau 6 deux mesures alternatives de cette productivité [VAB/ETP (tableau 6 p.21) et VAB/travailleur (tableau 7 p.22)] afin d'éviter une perte de données trop importante.

Alors que la plupart des entreprises qui dominaient les classements précédents étaient étrangères, et plutôt récurrentes dans les trois classements, celles qui dominent celui-ci sont belges et, pour beaucoup d'entre elles, n'apparaissent pas dans les listes précédentes. L'intérêt de cet indicateur de productivité apparente est dès lors de pouvoir faire ressortir l'importance économique de toutes ces firmes **malgré leur taille limitée**. En effet, bien que de nombreuses entreprises petites ou moyennes du secteur de l'habillement en Belgique puissent ne pas apparaître comme des acteurs de premier plan du point de vue de leur taille, leur très haute productivité

apparente conduit à se questionner sur leur stratégie de production globale.

L'hypothèse de travail que nous faisons ici est que l'une des causes possibles de ces très hauts niveaux de productivité apparente pourrait bien être un transfert de valeur ajoutée Sud-Nord grâce à l'exploitation (directe ou indirecte) de travailleurs étrangers par le biais de la contractualisation (sous-traitance). En effet, dans le secteur textile comme dans beaucoup d'autres secteurs productifs, la main-d'œuvre est largement moins coûteuse au Sud que dans les pays du Nord, alors même que la productivité réelle des travailleurs n'y est pas nécessairement moins élevée. Dès lors, les entreprises du Nord peuvent économiser énormément en y faisant produire leurs biens ou en y achetant des biens produits par d'autres à moindre coût, ce qui permet d'augmenter la valeur ajoutée générée globalement par la maison-mère²³. Or, du point de vue de la vigilance internationale, un tel transfert de productivité Sud-Nord devrait nous préoccuper puisqu'il y a de bonnes raisons de suspecter qu'il s'effectue sur base de conditions de travail et de production néfastes.

En conséquence, en nous basant sur le tableau 6, nous estimons qu'un transfert de

²³ Voir B. Lowell, McKinsey Quarterly, Juin 2010. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/globalizations-critical-imbances>

productivité Sud-Nord pourrait bien être la cause, en tout cas partielle, de la très haute productivité apparente de plusieurs sociétés belges ou étrangères distribuant des vêtements. D'après les informations que nous avons pu récolter, cette interprétation semble plausible dans le cas des firmes Cameleon, Erve, Brands & Fashion, The Cotton Group, CBR Fashion, Stanley & Stella, Torfs, Retail Distribution Concepts, Tex Alliance, I.F.P., Tweeds & Cotton, NBR Belgique, SportsDirect, Levi Strauss, et Florent Piessens. Cette exploitation des travailleurs du Sud joue aussi probablement un rôle dans la productivité importante d'intermédiaires qui ne participent pas directement à la commercialisation des produits finis, mais qui sont des leaders du négoce et de l'approvisionnement des matières premières textiles du secteur, comme Belimtex et Lomat International. Par ailleurs, pour des entreprises comme Hermès, Hugo Boss, Christian Dior, Helsen ou Zadig & Voltaire, la haute « valeur ajoutée » des marchés de luxe est certainement une source endogène importante de leur productivité apparente²⁴, mais rien n'empêche de penser qu'elle soit aussi alimentée par un tel transfert Sud-Nord.

²⁴ Plutôt que de haute valeur ajoutée, il faudrait parler pour ces entreprises de marges bénéficiaires extrêmement élevées, rendues possibles par leur image de marque. Il est cependant impossible de distinguer clairement entre ces deux grandeurs avec les données comptables rendues publiques, d'où l'importance du terme de productivité *apparente*.

Tableau 6 : Classement des entreprises par productivité apparente (VAB/ETP)²⁵

Toutes les entreprises en gras n'apparaissent dans aucun des 4 classements précédents.

| | Entreprise | Pays | VAB / ETP |
|----|---|------|-------------|
| 1 | Vana Real Estate | BE | 2.630.124 € |
| 2 | Belimtex | BE | 399.493 € |
| 3 | Erve | BE | 398.437 € |
| 4 | Crucke Textiles | BE | 377.927 € |
| 5 | CBR Fashion | DE | 276.462 € |
| 6 | Peter Hahn | DE | 257.564 € |
| 7 | Hermès Benelux Nordics | FR | 217.927 € |
| 8 | Hugo Boss Belgium | DE | 197.947 € |
| 9 | Retail Distribution Concepts | BE | 196.639 € |
| 10 | Stanley & Stella | BE | 194.724 € |
| 11 | The Cotton Group | BE | 183.114 € |
| 12 | Hanalei | BE | 165.402 € |
| 13 | Lomat International | BE | 161.371 € |
| 14 | Tex Alliance | BE | 160.485 € |
| 15 | Masai | DA | 157.622 € |
| 16 | Brands & Fashion | BE | 152.313 € |
| 17 | Ansell | AU | 151.510 € |
| 18 | Peak Performance Belgium | FI | 149.292 € |
| 19 | Schoenhandel Florent Piessens | BE | 149.166 € |
| 20 | Vista Trade Finance & Services | BE | 144.852 € |
| 21 | Richa | BE | 142.565 € |
| 22 | ZV Belgium (Zadig & Voltaire) | FR | 131.481 € |
| 23 | Torfs Import Services | BE | 130.630 € |
| 24 | SportsDirect.Com Retail (Europe) | GB | 130.221 € |
| 25 | Christian Dior Belgique | FR | 128.799 € |
| 26 | Gerry Weber Belux | DE | 128.129 € |
| 27 | NBR Belgique | ? | 128.045 € |
| 28 | Levi Strauss & Co Europe | US | 124.849 € |
| 29 | G-Star Belgium | NL | 123.949 € |
| 30 | All Sport Equipment | BE | 123.420 € |

²⁵ Pour ce tableau, contrairement aux 3 précédents, plusieurs entreprises faisant partie de plus grands groupes apparaissent de façon isolée (en pratique, les groupes Hugo Boss, Torfs, Sportsdirect.com, Gerry Weber, Levi Strauss et All Sport). En effet la consolidation d'une filiale avec l'ensemble du groupe contribue généralement à tirer sa productivité à la baisse. Ne pas agréger les données permet dès lors de repérer la société qui, à l'intérieur d'un même groupe, accapare en termes relatifs le plus de valeur produite dans la chaîne de production globale.

Tableau 7 : Classement des entreprises par productivité apparente (VAB/travailleur)²⁶

Toutes les entreprises en gras n'apparaissent dans aucun des 4 classements précédents.

| | Entreprise | Pays | VAB /travailleur |
|-----|--|------|------------------|
| 1. | Ouragan Factor | BE | 4.910.705 € |
| 2. | Vana Real Estate | BE | 1.578.075 € |
| 3. | Cameleon | BE | 1.045.801 € |
| 4. | Ten-Accessories | NL | 736.469 € |
| 5. | Alpinter | BE | 689.942 € |
| 6. | Erve | BE | 647.460 € |
| 7. | CBR Fashion | DE | 583.642 € |
| 8. | Charco | BE | 571.399 € |
| 9. | Crucke Textiles | BE | 529.097 € |
| 10. | Helsen | BE | 476.032 € |
| 11. | Hugo Boss Belgium | DE | 422.288 € |
| 12. | Peter Hahn | DE | 412.102 € |
| 13. | Belimtex | BE | 399.493 € |
| 14. | SportsDirect.Com Retail (Europe) | GB | 370.405 € |
| 15. | Hermès Benelux Nordics | FR | 369.528 € |
| 16. | Multi - Invest | BE | 367.503 € |
| 17. | Som-Belle | BE | 363.481 € |
| 18. | I.F.P. International Fashion Partners | ? | 360.623 € |
| 19. | Tweeds & Cottons | BE | 358.275 € |
| 20. | Retail Distribution Concepts | BE | 353.950 € |
| 21. | Italian Fashion Benelux | BE | 350.681 € |
| 22. | The Cotton Group | BE | 345.805 € |
| 23. | Abrilo | BE | 337.820 € |
| 24. | Runners Service Center Beveren | BE | 335.230 € |
| 25. | Schoenen - Orthopedie Van Aken | BE | 327.039 € |
| 26. | Luc Ruant Fashion | BE | 316.634 € |
| 27. | All Sport Equipment | BE | 314.720 € |
| 28. | Lomat International | BE | 309.833 € |
| 29. | Peak Performance Belgium | FI | 298.583 € |
| 30. | VDG | | 297.447 € |

²⁶ Pour ce tableau, contrairement aux 3 précédents, plusieurs entreprises faisant partie de plus grands groupes apparaissent de façon isolée (en pratique, les groupes Hugo Boss, Torfs, Sportsdirect.com, Gerry Weber, Levi Strauss et All Sport). En effet la consolidation d'une filiale avec l'ensemble du groupe contribue généralement à tirer sa productivité à la baisse. Ne pas agréger les données permet dès lors de repérer la société qui, à l'intérieur d'un même groupe, accapare en termes relatifs le plus de valeur produite dans la chaîne de production globale.

Cela étant dit, malgré son intérêt, cet indicateur de productivité dispose lui-même de fortes limitations en tant que moyen d'objectiver les entreprises auxquelles le devoir de vigilance devrait s'appliquer. Tout d'abord, au-delà d'une exploitation potentiellement indigne des travailleurs du Sud, des productivités apparentes élevées peuvent aussi refléter d'autres éléments de la stratégie ou de la structure d'une entreprise. Pour la firme Ansell par exemple, leader mondial de la fabrication de gants de travail pour l'industrie, la haute VAB / ETP de l'entreprise (17^e) résulte probablement d'un **monopole sectoriel** puisqu'elle agit sur un marché spécialisé, où une production intensive en technologies spécifiques soutient par ailleurs des **valeurs ajoutées plus élevées** que sur le reste du marché vestimentaire. Cette explication semble plausible également pour d'autres entreprises présentes dans le tableau 6, comme Charco (8^e VAB/travailleur, spécialiste de vêtements techniques pour les problèmes d'incontinence), Hanalei (12^e VAB/ETP, distributeur de grandes marques de vêtements de ski et snowboard) ou Richa (21^e VAB/ETP, équipementier pour motards et cyclistes).

Il faut aussi souligner, dans certains cas, l'importance de la **vente en ligne**, qui force la plupart des leaders traditionnels du secteur à reconsidérer leur stratégie de distribution. Le recours à la vente en ligne peut en effet amplifier les ratios de productivité, puisqu'elle permet d'augmenter le volume des ventes sans augmentation

proportionnelle du nombre d'employés. Dans notre classement, cela pourrait justifier la haute productivité apparente d'entreprises telles que Peter Hahn, Masai ou Sportsdirect, dont le commerce en ligne est la spécialité.

Enfin, en plus de stratégies commerciales ou industrielles, il est à noter qu'une productivité apparente élevée peut aussi résulter d'une affectation particulière des revenus dans la **comptabilité** d'un groupe, en particulier via l'usage des prix de transfert²⁷, ou d'une externalisation de certains services financiers. Les meilleurs exemples sont probablement les entreprises Ouragan Factor et Vana Real Estate, qui à en croire notre classement, seraient les plus productives du secteur de l'habillement belge en 2015. Aucune d'entre elles n'est pourtant active dans la vente de vêtements en tant que telle, et elles n'emploient respectivement qu'un et trois travailleurs. En réalité, Ouragan Factor semble plutôt être un organisme au sein duquel le groupe Marotta – riche famille carolorégienne propriétaire de nombreuses surfaces de vente, y compris de vêtements – a centralisé une partie de ses bénéfices en 2015. Il en va de même pour Vana Real Estate, qui appartient à la famille flamande Vanaudenhove dont la société holding détient, entre autres, l'entreprise Euro Shoe Group. De manière

²⁷ Les prix de transfert sont ceux auxquels les sociétés d'un même groupe se facturent les biens et services qu'elles s'échangent entre elles. Ils sont notamment utilisés pour déplacer les bénéfices vers des entités juridiques ou des régimes fiscaux nationaux plus favorables en termes de taxation.

similaire, une entreprise comme Crucke Textiles n'est pas active dans la distribution de vêtements, mais gère les comptes de gros acteurs du secteur. Disposant elle aussi de trois travailleurs, sa haute productivité doit donc être comprise comme le résultat des performances financières de ses clients, et non de ses ventes propres.

Ces considérations impliquent donc qu'on ne peut pas toujours clairement déduire d'une haute productivité apparente d'une firme du Nord, un transfert de productivité réel depuis une firme du Sud. En effet, plusieurs éléments de la stratégie productive et compétitive ainsi que de la structure comptable des entreprises entrent en jeu, parmi lesquels l'extorsion de valeur à des « partenaires » étrangers dans l'économie globale n'est qu'une possibilité. Ces difficultés s'ajoutent au fait, plus trivial, que les données dont nous disposons pour calculer les niveaux belges de productivité apparente ne sont pas toujours fiables. En effet, les ratios calculés dépendent du nombre de travailleurs (ou d'ETP) attribués aux entreprises. Or ces renseignements sont souvent sous-reportés et il est donc probable que pour de nombreuses entreprises, les ratios de productivité que nous avons calculés soient amplifiés artificiellement par un nombre de travailleurs (ou d'ETP) inférieur à la réalité au sein même de la firme au Nord.

Plus fondamentalement, soulignons que même dans le cas où un transfert de productivité Sud-Nord serait bien la cause

de ces hauts niveaux de productivité, la mise en évidence concrète de cet échange inégal est très difficile à réaliser pour l'observateur extérieur. En effet l'habillement est un secteur où la sous-traitance et les réseaux de fournisseurs externes constituent la stratégie de production principale et, en conséquence, connaître l'origine réelle des marchandises et ainsi documenter leurs conditions de production n'est pas possible à partir des données comptables dont nous disposons. Ces données concernent (au mieux) les maillons *internes* de la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise de droit belge, et pas tous ses maillons externes. C'est pourtant dans ces entités juridiques étrangères que la production a cours, en même temps que les risques humains et environnementaux. Bien sûr, la loi sur le devoir de vigilance vise précisément à faire changer cette situation. Néanmoins, elle n'en reste pas moins une recommandation à mettre en œuvre par l'entreprise de façon interne. Dès lors la question des capacités intrinsèquement limitées du régulateur (ou d'organisations non gouvernementales) à imposer et vérifier sa mise en application de façon externe doit être posée. Comme le suggère cette analyse, il est possible en utilisant avec précaution certains indicateurs quantitatifs (en particulier le CA et la productivité apparente des entreprises) de définir *a priori* une liste non exhaustive de firmes du secteur de l'habillement qui devraient être redevables de vigilance internationale devant l'État belge. Néanmoins, il est très difficile de

s'assurer *a posteriori* que ces entreprises remplissent effectivement leur devoir, puisque les seules données dont nous pouvons disposer sur leur réseau de sous-traitants sont celles qu'elles produisent elles-mêmes.

Une analyse menée récemment par l'ONG CCFR et l'association Sherpa²⁸ montre bien les limites pratiques que rencontre la loi de vigilance en France. D'une part, depuis l'adoption de la loi française en 2017, aucune liste claire des entreprises auxquelles celle-ci devrait s'appliquer n'a en fait été publiée par l'État, en partie par manque de critères consensuels pour définir les entreprises ciblées. D'autre part, et de ce même fait, une part importante des grandes entreprises françaises visées en principe par la loi n'ont toujours pas publié de plan de vigilance sur leurs activités internationales (59 entreprises sur 237 selon l'étude) et ne risquent rien en conséquence. En ce qui nous concerne, nous soulignons que même pour les entreprises qui ont publié des plans de vigilance, cette publication autonome ne permet en rien de prendre ceux-ci pour argent comptant.

En l'absence d'une réelle capacité des pouvoirs publics à définir les entreprises cibles et à vérifier activement qu'elles remplissent leur devoir, le risque d'une loi de vigilance est selon nous de renforcer le marché de l'audit privé, qui est précisément ce qu'il faut chercher à remplacer par un

système de normes publiques et contraignantes. Le devoir de vigilance est un marchepied vers une plus grande transparence. Mais, peut-on attendre plus sans réglementation plus stricte de la sous-traitance ?

²⁸ <https://plan-vigilance.org/le-radar-du-devoir-de-vigilance/>



Conclusion

Fondamentalement, le devoir de vigilance international est une disposition juridique louable, à encourager, mais qui risque fort de demeurer sans effet aussi longtemps que le droit commercial international consacre la libre circulation des marchandises et des capitaux, et que les droits privés nationaux permettent l'opacité des chaînes d'approvisionnement, deux fondements structurels auxquels cette disposition se trouve confrontée. En effet, ce sont bien les traités commerciaux ratifiés par nos États qui nous empêchent de définir souverainement les critères éthiques auxquels devraient répondre les biens que nous achetons aux entreprises sur les marchés nationaux. Le droit des sociétés quant à lui leur permet d'organiser à l'échelle mondiale le réseau anonyme de sous-traitance au sein duquel ces biens sont produits, et, où l'éthique en fin de compte, ne répond plus de personne.

En d'autres termes, le combat pour une loi sur le devoir de vigilance n'est pas le seul

qu'il faille mener. Vaut-il mieux s'attaquer à une entité dont le système productif est de facto irrégulable – la multinationale – ou plutôt tenter de réglementer d'abord autrement les marchés, et les formes d'organisations, sur lesquelles cette entité prospère ? Dans les conditions actuelles, la vigilance des multinationales est, selon nous, non seulement impossible à vérifier de façon externe, mais risque également d'avoir des effets pervers dans ses velléités de mise en œuvre. Pour garantir son succès, il s'agirait de donner la priorité à des mesures plus structurelles comme l'interdiction de la sous-traitance dans certains cas de figure, le renforcement de l'obligation des entreprises à divulguer leurs données financières et extra financières, et plus généralement, la renégociation des accords commerciaux. On ne peut pas raisonnablement attendre une vigilance « spontanée » des entreprises-; elle doit nécessairement venir de la suppression des moyens qui permettent de s'y soustraire.