

Zeitschrift: Regio Basiliensis : Basler Zeitschrift für Geographie
Herausgeber: Geographisch-Ethnologische Gesellschaft Basel ; Geographisches Institut der Universität Basel
Band: 40 (1999)
Heft: 1

Artikel: Le développement industriel du Haut-Rhin
Autor: Woessner, Raymond
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1088502>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 18.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Le développement industriel du Haut-Rhin

Raymond Woessner

Résumé

Depuis le XVIIIe siècle jusqu'à la seconde guerre mondiale, le département du Haut-Rhin a fondé son développement sur les industries du « modèle mulhousien ». Ce système productif localisé a été remplacé par des activités d'exécution commandées par des métropoles extérieures, qu'elles soient proches ou lointaines. Depuis peu, des réseaux sociaux tentent de reconstituer des ferments de développement endogène.

Zusammenfassung

Die wirtschaftliche Entwicklung des Départements Haut-Rhin basierte vom 18. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg auf der Industrie nach dem "Mülhauser Modell". Dieses produktive System von lokaler Ausprägung ist seither ersetzt worden durch Tätigkeiten mit ausführendem Charakter, die von auswärtigen, mehr oder weniger entfernten Metropolen in Auftrag gegeben werden. Seit kurzem haben die sozialen Netze die Tendenz, wieder Eigenschaften einer endogenen Entwicklung anzunehmen.

En 1746, Dollfus, Mieg et Schmaltzer lancent une petite affaire à Mulhouse, dans un bâtiment d'emprunt malcommode, avec une idée somme toute modeste: imprimer à la planche. Du fait de leur initiative, les facteurs de production – la technicité, l'eau, les capitaux, les transports – sont mobilisés. La présence d'un groupe d'entrepreneurs décidés, efficaces et chanceux est à l'origine du « modèle mulhousien ».

Adresse de l'auteur: Raymond Woessner, Maître de Conférence à l'IUFM d'Alsace, 42, rue Daguerre, F-68200 Mulhouse

Jusqu'aux années 1960, celui-ci a façonné l'espace haut-rhinois – et souvent bien au-delà. L'activité industrielle se fondait alors sur une grappe d'activités (le textile, la construction de machines, la métallurgie et la chimie) et le contrat social reposait sur un paternalisme éclairé. Mais lors des Trente Glorieuses, les activités endogènes ont irrémédiablement décliné et ont été remplacées par des industries d'origine exogène. Depuis quelques années, ce modèle fordiste est entré en crise à son tour. Aujourd'hui, quelles pourraient être les décisions et les actions d'apparence modeste qui vont générer de grands développements? S'agit-il du mûrissement des technopôles, du soutien actif des collectivités, de la création de tel ou tel organisme ou groupe de réflexion?

1 L'épuisement du modèle mulhousien

De 1746 aux années 1950, le « Manchester français » apparaît comme un modèle aux caractéristiques spécifiques qui en ont assuré la croissance économique et la reproduction sociale. Puis ce système décline, miné par des facteurs endogènes et exogènes. Comme un lointain écho, quelques entreprises issues du modèle mulhousien perdurent.

1.1 La ruine du système industriel mulhousien

Que pouvait faire Mulhouse par rapport aux changements de nationalité et, par conséquent, de marchés? La ville a pris son essor après la réunion à la France en 1798, mais l'élan a été stoppé net en 1871, lors de l'annexion à l'Allemagne. Le retour à la France en 1919 n'a pas été un succès économique pour cause de glacis frontalier. Cet argument – les guerres et les changements de frontière jouant contre la prospérité économique – dédouane Mulhouse de toute responsabilité dans son déclin. Toutefois, la réalité est plus complexe: Mulhouse a aussi profité du marché allemand entre 1871 et 1918, ainsi que du marché colonial français après 1918.

Après 1850, la ville se voue trop exclusivement au textile et ne se diversifie guère vers la chimie et les constructions mécaniques qui auraient pu relayer la croissance. Malgré l'Ecole de Chimie, la ville manque de technologie. Par exemple, il aurait été logique de voir démarrer des établissements fabriquant des textiles artificiels. Irrésistiblement, les centres de décision ont quitté Mulhouse pour Paris. DMC (Dollfus, Mieg et Compagnie) y transfère son siège social dans les années 1920. Les MDPA (Mines Domaniales de Potasse d'Alsace) ont bien leur siège à Mulhouse puis à Wittelsheim, mais elles dépendent du Ministère de l'Industrie et sont dirigées par des ingénieurs et polytechniciens raisonnant en termes d'intérêt national et non pas régional.

A la fin du XIXe siècle, Mulhouse semblait extrêmement prospère mais, déjà, des facteurs de crise étaient à l'œuvre. Le patronat, plus rentier qu'entrepreneur, glissait vers les séductions de Paris. Les incertitudes dues aux nationalismes ont fait le reste. L'organisation rhénane, où le siège social se localise à proximité des principaux établissements productifs, a presque disparu dans le Haut-Rhin. Aujourd'hui, il n'y a plus de milieu entrepreneurial local, mais des cadres et des

dirigeants essentiellement nomades et peu enclins à la défense du territoire. La déconcentration industrielle menée depuis Paris dans les années 1950-1960 (Rhône-Poulenc, Peugeot ...) a encore accentué le phénomène.

1.2 Le déclin de la branche textile et des industries apparentées

Devenue multinationale, avec un actionnaire principal chinois, DMC reste le fleuron des entreprises textiles. Elle emploie environ 14 000 personnes dont 6500 en France et 3000 en Allemagne, avec quatre établissements dans le Haut-Rhin et avec KBC à Lörrach. Le second groupe textile, Schaeffer-Dufour, n'atteint pas les mille emplois dans le Haut-Rhin. Dans le secteur de la machine textile, l'oligopole haut-rhinois, au sein duquel la concurrence était bannie, rassemblait Schlumberger à Guebwiller pour le fil de coton et de laine, Superba à Mulhouse pour les machines d'ennoblissement toutes fibres, la SACM pour les métiers à tisser. Aujourd'hui, la SACM a disparu dans ce secteur et les projets d'usines communes par les trois constructeurs n'ont jamais vu le jour.

Une forte intégration financière aurait peut-être pu déboucher sur des restructurations dynamiques. En 1962, Bernard Thierry-Mieg et Renaud Gillet tentent une concentration horizontale de la filature et du tissage en créant une société holding, TIVAL, qui disparaît dès 1965. Il n'existe pas de pôle alsacien qui aurait pu se constituer à la faveur de la crise textile, mais des établissements qui sont souvent passés de main en main entre DMC, Zuber-Laederich et Schaeffer. Les délocalisations se poursuivent vers la Chine, la Hongrie et les Etats-Unis. Malgré la présence du Syndicat Textile et de l'ENSITM (Ecole Nationale Supérieure des Industries Textiles de Mulhouse) à Mulhouse, le Haut-Rhin ne constitue plus un modèle qui aurait de l'avance ou des capacités spécifiques par rapport à d'autres régions. Il subit la concurrence des pays émergents et des districts textiles européens du type de la troisième Italie.

1.3 Les héritiers du modèle mulhousien

Superba et Clemessy s'inscrivent dans le droit fil du modèle mulhousien. Bien que très différentes de part leur secteur d'activité, ces entreprises présentent des points communs dans leur organisation.

Mulhousienne et multinationale, Superba est une société familiale à 75 %. Sa production se diversifie dans l'équipement ménager, les machines textiles et les appareils de laboratoires. Quasiment 100 % des machines textiles sont exportées. Superba consacre 12 % de son chiffre d'affaires à la recherche-développement. Elle a son bureau d'études, ses essayeurs et, dans le monde entier, ses monteurs et ses commerciaux.

Le siège social de Clemessy est resté à Mulhouse dans l'établissement de la rue DMC. Le PDG, M. Eric de Valence, a épousé une descendante du fondateur de la firme. Selon lui, déménager le siège social à Paris aurait été un point positif à l'époque des Trente Glorieuses du fait de l'expansion de la firme dans l'espace français. Ou encore, s'installer à Toulouse ou à Rennes serait plus profitable que Mulhouse. Mais à la fin des années 1980, Clemessy se tourne vers le marché

allemand qui sert de tête de pont pour la conquête de l'Europe orientale. Le bilinguisme répandu en Alsace apparaît alors comme un atout. Mais, en 1999, les prises de participation d'EDF et de Siemens laissent augurer une absorption de Clemessy.

Le profil général de Superba et de Clemessy apparaît très spécifique: des biens d'équipement et des produits de haut de gamme où la concurrence est faible; une part importante du chiffre d'affaires pour la mise au point de nouveaux produits; une production destinée à l'exportation; une activité au carrefour de la production et des activités de service; un enracinement local avec le siège social resté dans le Haut-Rhin ainsi que des capitaux familiaux.

2 Le relais pris par les activités exogènes

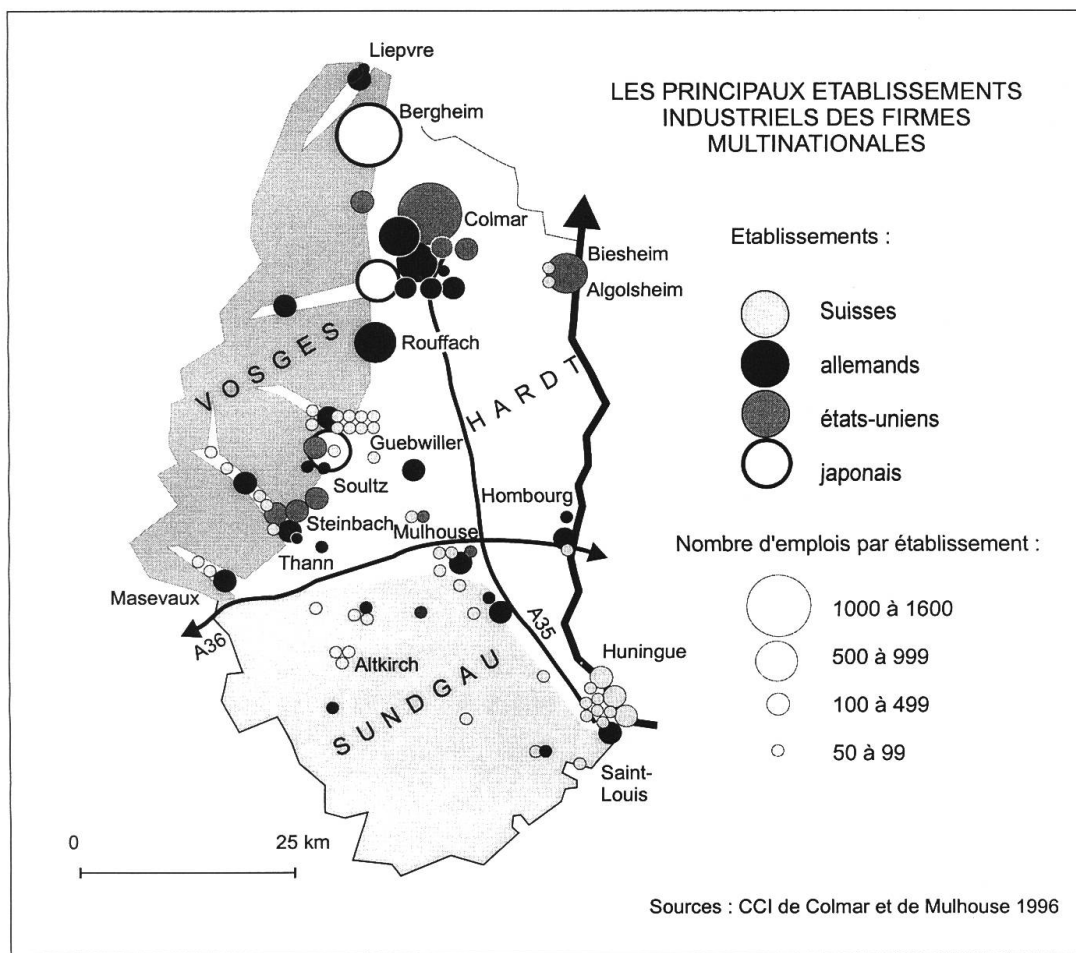
Dans les années 1950 et 1960, la première vague de renouvellement industriel est le fait d'établissements français décentralisés. La seconde procède des stratégies des firmes multinationales à partir des années 1970.

2.1 Décentralisations et système Peugeot

En 1957, Rhône-Poulenc implante un établissement de chimie lourde à Ottmarsheim. Défendue par les agences de développement alsaciennes, l'idée est d'attirer des firmes décentralisées le long du canal d'Alsace où de vastes zones industrielles sont définies. Ouvert en 1962 dans la forêt de la Harth, le CPM (Centre de Production de Mulhouse) de Peugeot s'inscrit lui aussi dans cette logique. Des terrains abondants, une main-d'œuvre censée venir des MDPA et des industries en crise, des transports commodes avec la voie d'eau à grand gabarit qui devait être prolongée jusqu'au Rhône plaident alors pour cette « Ruhr alsacienne » fluviale et à l'écart des villes.

A partir des années 1980, l'externalisation des fonctions et la gestion en flux tendus a introduit une nouvelle donne dans la géographie industrielle du Haut-Rhin. La SOGEDAC, la centrale d'achats de Peugeot au niveau du groupe, a édicté la « règle des quatre tiers » . Un sous-traitant devrait faire un tiers de son chiffre d'affaires avec PSA, un tiers avec d'autres constructeurs automobiles, un tiers en-dehors de l'automobile, un tiers à l'exportation. De 1992 à 1998, 600 établissements sont pris en main par la SOGEDAC. Celle-ci met en avant la notion de « fournisseur-leader » qui travaille selon des critères de qualité totale, s'engage en flux tendus à travers une charte logistique, assure le développement du ou des produits, augmente sa productivité, est en bonne santé financière et se tourne vers l'internationalisation.

Mais le Haut-Rhin recèle environ deux fois moins d'entreprises sous-traitantes de l'automobile que le Bas-Rhin où il n'existe pourtant aucun établissement de montage complet de voitures. Même si elle tend à s'amplifier, la sous-traitance proche demeure limitée. Par conséquent, il ne faut pas s'attendre à voir émerger une structure en grappe à l'image de Toyota-City ou de Smartville.



2.2 L'internationalisation

Le Haut-Rhin accueille de nombreux établissements d'origine multinationale. Les attraits du département reposent sur des relations de proximité et des stratégies liées à la mondialisation.

Les Allemands, les Américains et les Japonais préfèrent la région de Colmar et le piémont des Vosges pour leurs implantations. La région mulhousienne et le Sundgau sont presque ignorés; il a fallu les péripéties de la SACM pour voir s'installer l'Américain Cummins en 1995 à travers l'écran finlandais de Wärtsilä. Ainsi, la situation est paradoxale puisque la région industrielle à reconverter, Mulhouse et le Bassin Potassique, n'ont presque pas reçu de nouvelles implantations.

Tableau 1 Les firmes multinationales dans le Haut-Rhin.

	Etabliss.	Emplois		Etabliss.	Emplois
Suisse	45	6592	Italie	2	473
Allemagne	28	5892	Dk, Suède, Finlande	1	125
Etats-Unis	16	5412	Pays-Bas	1	51
Grande-Bretagne	10	2513	Totaux	107	23322
Japon	4	2264	<i>CCI 1996. 50 salariés et plus.</i>		

Avec Sony à Bergheim, le CAHR (Comité d'Action du Haut-Rhin) peut se flatter d'une réalisation exemplaire. Incrustée dans le vignoble avec le massif vosgien et ses châteaux romantiques en toile de fond, l'usine Sony avait créé 300 emplois à son ouverture en 1986, qui sont devenus 1200 depuis 1994. D'autres Japonais ont suivi.

Confrontés à une série de raretés et de facteurs négatifs dans leur pays (le franc suisse pénalise les exportations, la Suisse ne fait pas partie de l'Union européenne, sa main-d'œuvre coûte cher, les terrains y sont rares, les écologistes et les sociaux-démocrates mènent campagne contre les risques industriels), les industriels suisses trouvent des attraits dans le Haut-Rhin: peu coûteuse, la main-d'œuvre française est appréciée d'un point de vue culturel et linguistique; l'eau et l'électricité sont moins chères en France. Vers Saint-Louis, le prix du terrain viabilisé est le tiers des prix allemands, le cinquième des prix suisses et même le vingtième pour le cas particulier d'Allschwil!

Dans le Haut-Rhin, le système suisse consiste à utiliser une main-d'œuvre qualifiée française à moindre coût tout en contrôlant les investissements par l'auto-financement. Sauf à Saint-Louis et à Huningue, les transferts de technologie sont limités; les sites français reçoivent des applications qui pourraient être relocalisées à tout moment.

2.3 Des industries juxtaposées

Avec l'implantation de firmes exogènes, le Haut-Rhin est devenu un complexe territorial de production, une région riche en activités diversifiées. Mais il n'existe pas de tissu industriel local, puisque les établissements travaillent pour leur groupe ou pour des marchés déconnectés de l'Alsace. La région n'a pas de marge de manœuvre et elle subit les décisions prises par des groupes pilotés depuis des métropoles extérieures dont l'horizon est mondial. Aujourd'hui, les menaces de délocalisation vers des régions plus profitables sont réelles; au printemps de 1997, la Ville de Mulhouse a dû racheter les murs de la SACM, qui risquait de s'évanouir au profit d'un site écossais.

Afin de pérenniser l'activité industrielle, il faudrait développer les capacités d'innovation et nouer davantage de liens entre les établissements. C'est la notion de district industriel, une entité socio-territoriale qui rassemble un certain nombre de caractéristiques: une large gamme de PME s'organise autour d'une industrie dominante; l'osmose entre les entreprises et la communauté locale débouche sur des valeurs et une culture communes; l'organisation industrielle se fonde sur un mélange de concurrence, d'émulation et de coopération. Pour survivre, le district industriel doit garantir sa compatibilité par rapport à l'environnement externe, ce qu'il réalise au moyen de processus d'innovation.

Cette démarche s'esquisse avec le Réseau BioValley créé en juillet 1996. Il s'agit de fonder un pôle international d'excellence en matière de biotechnologies en associant les universités, le CNRS, l'INRA, les agences de développement, le Technopôle de Haute-Alsace, ainsi que 200 entreprises. La Région Alsace réfléchit en outre au Bioscope, sorte de futuroscope des biotechnologies et de la santé. La somme des établissements industriels du Rhin Supérieur permettrait d'aller vers un

système productif localisé. Les centres de recherche de Dupont de Nemours à Gamsheim et de Novartis dans l'agglomération bâloise pourraient jouer un rôle essentiel.

Le Haut-Rhin peut perdurer sur sa trajectoire de région industrielle d'exécution. Il lui faut alors lutter contre la concurrence d'autres régions et dépendre de décisions prises ailleurs, donc subir un statut de région périphérique. Ou bien, le Haut-Rhin peut bifurquer vers un nouveau système de district industriel, à l'instar de ce qui se passe dans le Bade-Wurtemberg ou en Italie du Nord, en mettant en place le jeu des acteurs du Rhin Supérieur solidairement confrontés aux évolutions globales.

