

RHÔNE-ALPES, TERRE DE SOUS-TRAITANCE

Des rencontres nationales à Lyon



Florent Monier, délégué Fim Rhône et président du comité de pilotage des Rencontres, par ailleurs directeur général de Thermi-Lyon

Les 2^{es} Rencontres nationales de la sous-traitance industrielle ont lieu les 22 et 23 janvier à Lyon (Cité des Entreprises, Lyon 8^e). L'événement, placé sous le signe de « la nouvelle entreprise étendue », réunit des sous-traitants aussi bien que des donneurs d'ordre.

Devant le succès des « 1^{res} Assises » organisées en octobre 2011 à Lyon, la Fim Sous-traitance, en partenariat avec le Cenast (Centre national de la sous-traitance), organisent les 2^{es} Rencontres nationales de la sous-traitance industrielle. 40 témoignages d'industriels sont prévus et de 300 à 400 chefs d'entreprises attendus. L'idée : permettre aux participants de se questionner et de fabriquer leurs propres solutions pour améliorer leurs performances. Les Rencontres sont placées sous le signe de « l'entreprise étendue », et donc de l'échange. La question du passage de la « sous-traitance industrielle à la performance partagée » est mise au centre des débats. Un thème bien en lien avec le « virage » pris par les sous-traitants, passés d'exécutants à spécialistes. Un virage qui modifie forcément les relations fournisseurs-donneurs d'ordre. Et « l'explosion des technologies » décrite par Florent Monier implique davantage d'intervenants : le travail devient par nature collaboratif. Au programme des Rencontres : des ateliers (RH, international, performance industrielle, financement, relations inter-entreprises, numérique) et des tables-rondes.

■ P.-J. N.

Rhône-Alpes se positionne comme la première région française en matière de sous-traitance industrielle. Les sous-traitants, passés d'exécutants à spécialistes de haut niveau sur des secteurs de niche, s'activent pour unir leurs forces et conquérir de nouveaux marchés.



Rhône-Alpes concentre 20 % des effectifs nationaux de la sous-traitance industrielle

Rhône-Alpes est la « première région mécanicienne de France » (130 000 emplois). La Fim (Fédération des industries mécaniques) le rappelle souvent. Le territoire rhônalpin forme aussi la première région française en matière de sous-traitance industrielle. Il concentre 20 % des effectifs nationaux dans le domaine, selon Florent Monier, délégué Fim Rhône et président du comité de pilotage des 2^{es} Rencontres nationales de la sous-traitance industrielle, organisées les 22 et 23 janvier à Lyon (lire ci-contre). Selon un rapport du Midest, salon mondial de la sous-traitance industrielle tenu à Paris en novembre dernier, ce secteur implique plus de 30 300 entreprises au niveau national, pour des effectifs de plus de 493 000 personnes. Au niveau européen, la France se classe 3^e, derrière l'Allemagne et l'Italie.

En région, selon Céline Vareille, déléguée régionale Fim Rhône-Alpes, on dénombre pas moins de 12 250 entreprises ayant au moins une activité de sous-traitance industrielle (et 8 300 exclusivement sous-traitantes). Rhône-Alpes, comme l'Hexagone, n'a pas échappé à la destruction d'emplois entre 2008 et 2012. Florent Monier évoque 8 500 postes perdus sur la période (37 000 en France). Le délégué Fim Rhône, également directeur général de Thermi-Lyon (traitement thermique et revêtement sous vide),

regrette cette baisse mais la « tempête », en pointant les difficultés à recruter dans certains métiers, comme la chaudronnerie.

DES LEADERS MONDIAUX EN RHÔNE-ALPES

L'industrie française montre actuellement des signes positifs – en octobre dernier, la production manufacturière s'est redressée – mais la sous-traitance industrielle, ces dernières années, a bel et bien souffert, malgré la reprise enregistrée en 2010 et 2011. Le secteur automobile n'y est pas étranger... Alors face aux bousclements du marché, qui sont les sous-traitants industriels aujourd'hui en Rhône-Alpes, et comment se développent-ils ?

« Les sous-traitants sont devenus des spécialistes qui se différencient par leurs technologies. Ce n'est plus de la sous-traitance de capacité », estime Florent Monier, qui ajoute que « ceux qui se portent bien sont spécialisés sur des niches à forte valeur ajoutée ». Le délégué Fim Rhône remarque un « mieux » dans l'activité depuis juillet 2013, sans toutefois que les niveaux d'avant-crise ne soient encore tutoyés. Des sous-traitants, en montant en

gamme pour se différencier sur des secteurs porteurs, vont très bien et exportent, mais la situation reste très contrastée. « Nous avons des leaders mondiaux en Rhône-Alpes », poursuit Florent Monier. Reste à encourager la montée en puissance d'autres sous-traitants qui, malgré leur savoir-faire, n'ont pas toujours la taille ni les moyens suffisants pour aller chercher de la croissance là où elle se trouve : à l'export.

MUTUALISER LES MOYENS...

« L'export est une révolution dans une entreprise », avertit Jean-Luc Logel. Pour le président d'Eden Cluster (défense, sécurité, sûreté) et président de Centralp (systèmes électroniques embarqués, Vénisieux), la façon la plus simple pour un sous-traitant de sauter le pas est certainement de travailler avec un grand compte actif à l'international. La deuxième étape : « Partir soi-même ». Des accompagnements existent (Erai, Ubifrance, Coface...), mais impossible de se déployer tous azimuts : les entreprises doivent cibler les opportunités. Un sous-traitant peut décider de suivre un grand compte, à condition que le donneur d'ordre soit « solidaire » de son fournisseur dans cette démarche d'implantation, insiste Jean-Luc



Paul Rolland, président de Steec et de la Métallurgie rhodanienne : « Rhône-Alpes est un territoire favorable à la reprise »



Jean-Luc Logel, président d'Eden Cluster et de Centralp : « Les relations fournisseurs-donneurs d'ordre sont encore déséquilibrées, nous ne sommes pas encore dans le partenariat. Après, il existe des grands groupes qui jouent le jeu, et ces grands groupes y gagnent »

Logel. Eden Cluster, né à Lyon et aujourd'hui étendu à plusieurs régions de France, encourage la mutualisation des moyens commerciaux entre PME. Ces échanges permettent parfois de réaliser des actions a priori ordinaires, mais coûteuses et stratégiques, comme participer à des salons internationaux. Les sous-traitants ont-ils donc intérêt à ne compter que sur eux-mêmes ? « Les relations fournisseurs-donneurs d'ordre sont encore déséquilibrées, nous ne sommes pas encore dans le partenariat. Après, il existe des grands groupes qui jouent le jeu, et ces grands groupes y gagnent », analyse Jean-Luc Logel. Le dirigeant remarque une grande différence entre les acheteurs français et allemands : les Allemands considèrent plus le coût global (maintenance, obsolescence) que le seul prix d'achat. « Il existe encore des clients qui n'achètent que le prix, ces pratiques sont toujours là », constate Florent Monier, qui encourage la notion d'« entreprise étendue ».

...ET CHASSER EN MEUTE

Même vision à l'export pour Bruno Voland, président de Tra-C Industrie

(solutions globales pour l'industrie, Pays de Tarare) : « A l'international, être accompagné par de grands donneurs d'ordre et travailler en meute est idéal ». Pour se rapprocher de ces grands donneurs d'ordre et accélérer l'activité à l'étranger (20 % du chiffre d'affaires de Tra-C Industrie aujourd'hui), Bruno Voland annonce d'ailleurs l'ouverture toute récente d'un bureau de représentation à Paris, dans le quartier de la Défense. L'antenne sera animée par le directeur commercial et export du groupe.

François Salamone, à la tête de Créatique Technologie, qui propose des solutions globales destinées au contrôle électrique de véhicules en phase d'assemblage (siège à Caluire-et-Cuire) mise, comme tous les sous-traitants qui se développent, sur l'innovation. Bien implanté dans l'automobile, secteur en souffrance en France depuis 2008, il n'hésite pas à se tourner vers les Bric. « Nous avons des pépites de technologie en France qui ne sont pas visibles à l'international », constate-t-il. Si bien que dans le Pas-de-Calais, où Créatique dispose d'une usine, le chef d'entreprise se trouve à l'initiative de la création d'IMG, un groupement d'entreprises (constitué sous forme de SAS) pensé pour assurer la visi-

bilité de PME auprès des donneurs d'ordre et leur donner une place à l'international. François Salamone en est persuadé : si, en France, le fameux seuil de 50 personnes (au-delà duquel un comité d'entreprise devient obligatoire) était relevé, des groupes deviendraient « homogènes » et donneraient naissance à des ETI.

RHÔNE-ALPES : UN AVENIR INDUSTRIEL

Paul Rolland, attentif aux récentes annonces gouvernementales adressées aux entreprises, est convaincu que Rhône-Alpes forme un territoire « favorable à la reprise ». Le président de Steec (micromécanique de haute précision, Brindas) et président de la Métallurgie rhodanienne estime que « nous avons tout le tissu pour reconquérir les marchés, une fois la confiance revenue ». Même optimisme pour Florent Monier, qui met en avant la diversité des secteurs présents en France : « Nous avons l'aéronautique, le spatial, l'agroalimentaire, l'énergie, le médical, le nucléaire... ». Et de conclure sur la richesse du maillage industriel présent en Rhône-Alpes : « Il existe un avenir pour l'industrie dans cette région ! ».

■ Pierre-Jean Nicot



François Salamone, président de Créatique Technologie : « Nous avons des pépites de technologie en France qui ne sont pas visibles à l'international »



Bruno Voland, président de Tra-C Industrie : « A l'international, être accompagné par de grands donneurs d'ordre et travailler en meute est idéal »