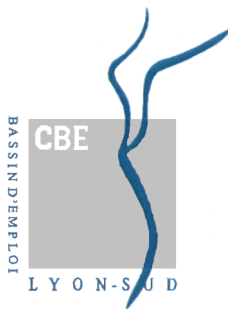


Avril 2006

Réunion transnationale Venise

12/13 avril



COMITE DE BASSIN D'EMPLOI LYON-SUD

Document de travail provisoire

PROJET « DELOC »

*Des territoires confrontés aux délocalisations :
Quelles réponses innovantes pour les régions
européennes ?*

Article 6 du FSE



*Un territoire français :
la mondialisation dans le Lyonnais*



Thomas REGAZZOLA

Responsable d'étude

regapari@club.fr

Sylviane CARTAZ

Directrice

s-cartaz@cbe-lyon-sud.com

SOMMAIRE

<u>Introduction : Quelles réalités des délocalisations dans le lyonnais ?</u>	p. 3
1. Quelle définition pour rendre compte de ces mouvements ?	p. 3
2. Délocalisation dans le Lyonnais : une histoire déjà ancienne et un goutte-à-goutte qui s'accélère plutôt que des fermetures ...	p. 3
<u>1. L'étiologie de la plateforme productive européenne</u>	p. 5
1.1. La plateforme chimique	p. 5
1.2. La dissolution de Berliet et la mondialisation de Renault Trucks	p. 11
1.3. La pression sur les sous-traitants permettant de les formater aux besoins des grands groupes	p. 12
<u>2. La capacité de résistance et de stratégie des PME-PMI du bassin Lyon-sud</u>	p. 16
2. 1. Le maintien des petits fondeurs	p. 16
2. 2. L'accompagnement des PME-PMI vers une internationalisation réussie	p. 16
2. 3. De la fabrication au montage puis au négoce ?	p. 18
<u>3. Et le territoire dans tout cela ?</u>	p. 19
3. 1. Les scénarios de 1994 face à la réalité de 2006	p. 18
3. 2. L'amélioration de l'attractivité et de la compétitivité du territoire	p. 19
3. 3. L'amélioration de la compétitivité des PME-PMI	p. 21
3. 4. Les pôles de compétitivité	p. 21
<u>Conclusion : Quel avenir pour le bassin Lyon-sud et quel rôle un infra-territoire au sein d'une agglomération peut-il jouer face à ces questions ?</u>	p. 23

Introduction : Quelles réalités des délocalisations dans le lyonnais ?

1. Quelle définition pour rendre compte de ces mouvements ?

L'analyse conduite dans le cadre du programme Déloc a en premier lieu nécessité de se poser la question de la **définition du terme et du contenu** de la « Délocalisation ».

Le rapport rédigé par le Sénat Français en 2005¹ donne une définition intéressante de ce phénomène, correspondant effectivement en grande partie à ce que l'analyse menée sur le bassin Lyon-sud fait ressortir :

*« (la commission) a posé une définition des délocalisations qui permette de rendre compte du phénomène, dans toutes ses dimensions. Considérer la délocalisation comme le transfert en bloc d'activités existantes du territoire national vers le territoire d'un autre pays, comme le font la plupart des analyses macro-économiques, conduit à passer à côté d'une **mutation beaucoup plus profonde en matière de localisation des activités de production**, qu'il s'agisse de l'industrie, des services ou de l'agriculture. Fondamentalement, **sur un plan micro-économique**, la délocalisation regroupe **tous les arbitrages réalisés par les entreprises dans un sens défavorable à la localisation des activités et des emplois sur le territoire français**. Toute importation de biens et de services ayant des substituts nationaux, notamment, doit être considérée comme une délocalisation. »*

Ce rapport repère ainsi trois formes de délocalisations :

- transfert d'un site vers un pays étranger (délocalisation pure) ;
- regroupement à l'étranger d'activités disséminées sur plusieurs sites en France (délocalisation diffuse) ;
- localisation d'activités à l'étranger alors qu'elles auraient pu l'être en France (non localisation qui ne prend pas en compte l'implantation dans un pays afin d'y conquérir des parts de marché).

Dans le cadre de l'analyse du bassin, ces trois formes ont été rencontrées, mais l'interprétation sur la question « délocalisation ou pas » est parfois difficile, notamment sur le troisième aspect qui est la conquête de nouveaux marchés.

C'est pour cela que, plutôt que de travailler strictement sur la question des délocalisations, l'analyse a essayé de cerner les mutations en cours dans le tissu productif lyonnais au niveau de l'internationalisation de la production. En effet, si très peu de cas de figure correspondent à la définition stricte de la délocalisation, la plus grande partie de ce qu'on appelle ainsi **correspond en réalité au glissement des activités productives vers les nouveaux marchés**. Dans ce cas, cela ne correspondrait pas (au sens du rapport du Sénat) à des délocalisations. Mais ces « nouveaux marchés » peuvent également être des plateformes de production de produits qui reviennent, une fois transformés, pour partie ou en totalité, dans le pays d'origine. Il peut également s'agir d'une nouvelle répartition « planétaire » des productions : des sites qui produisaient jusqu'à présent pour le monde entier et qui suite à des investissements dans des pays tiers n'ont plus qu'une vocation continentale (Europe par exemple). Or le bassin Lyonnais est particulièrement concerné par ces mouvements.

2. Délocalisation dans le Lyonnais : une histoire déjà ancienne et un goutte-à-goutte qui s'accélère plutôt que des fermetures ...

Dans sa définition stricte, la délocalisation correspond -généralement- à des entreprises de moyennes dimensions qui contrôlent l'intégralité du cycle de production jusqu'au produit de consommation (maillots Jantzen, collants Well, électroménager SEB ou Brandt...).

Le bassin Lyonnais a naturellement été confronté à ces phénomènes. La production textile a ainsi quasiment disparu du territoire, l'électro-ménager fait toujours l'actualité avec l'ouverture d'usines en Pologne... Ce sont les épisodes que l'on perçoit avec la plus grande netteté, les plus marquants et les plus médiatisés.

Dans les grandes entreprises, ce mouvement peut se traduire par de vraies fermetures de sites, comme c'est le cas actuellement pour l'usine chimique Huntsman, rachetée par le groupe américain à CIBA en juin 2006 et dont la fermeture a été annoncée en novembre 2007, avec transfert des machines sur un autre site du groupe.

¹ Rapport d'information du Sénat n° 416 à la commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation sur la globalisation de l'économie et les délocalisations d'activité et d'emplois. Juin 2005.

Le regroupement à l'étranger d'activités disséminées sur plusieurs sites français a également pu être observé notamment sur des fonctions tertiaires. Rhodia a ainsi transféré en 2005 / 2006 ses activités de comptabilité en Tchéquie.

Mais ces formes aiguës de délocalisation sont au final plutôt rares et sans doute en termes d'emplois, minoritaires.

Par contre, **dès le début des années '80**, la pression des pays low cost avait déjà **transformé les externalisations en délocalisations plus ou moins masquées** (transferts de parties d'usines, de stocks, voire de commandes, vers des sites extérieurs). Cela a permis -par exemple- à Berliet absorbé par Renault Véhicules Industriels d'importer les boîtes de vitesses de Roumanie et les essieux de Pologne.

L'achat de fournitures et de pièces à l'étranger, moins chères que si elles étaient fabriquées en France, est également **un aspect fondamental de la délocalisation repérée sur le bassin** ; en effet, beaucoup d'entreprises de la région ont choisi d'internationaliser leurs achats des composants les moins chers.

Par exemple, les **machines-outils** fabriquées par une **PME du bassin** contiennent **plus de 40% de pièces fabriquées en PECO**. Leur fournisseur chaudronnier, qui est également une entreprise locale, leur **fournit des cuves dont la provenance est la Roumanie**. Certaines fonctions, comme **l'usinage sont de mois en mois réalisées** au sein de l'entreprise au fur et à mesure que les salariés partent à la retraite. A chaque départ en retraite (30 sont prévues dans les 5 ans qui viennent), correspond l'arrêt d'un poste.

Ces stratégies ont généralement pour **objectif de reconstituer des marges et de rester compétitif** par rapport à la concurrence surtout dans une période d'Euro cher.

Dans les grandes entreprises, ce mouvement n'est le plus souvent perçu qu'à l'intérieur de l'usine, où il prend la **forme silencieuse d'un goutte-à-goutte incessant et multiforme** : transfert d'un atelier, ouverture d'un atelier concurrent dans un autre pays, fermeture des équipements obsolètes qui n'ont fait l'objet que d'investissement de maintenance ou de mise aux normes mais pas de renouvellement, arbitrage en matière de répartition du volume de production entre les différents sites d'un groupe aux dépens des sites locaux ...

Peut-on ainsi parler de **délocalisations masquées** dans le cas d'**Irisbus (Fiat)** : entre 1995 et 2000, sur une commande de 600 bus, 500 unités étaient mises en production à Vénissieux (Lyon-sud) et 100 en Tchéquie / entre 2005 et 2006, la commande portant sur 1200 bus est "rééquilibrée", avec 700 bus en Tchéquie et 500 à Vénissieux.

La question du départ à la retraite des salariés peut également être un facteur facilitant sans impact social marquant le transfert d'activités vers d'autres pays si la moyenne d'âge est élevée.

Par contre, il existe aussi des cas de « rétro-délocalisation ».

La **branche automobile du Groupe Bosch** a depuis 8 ans, fortement développé son outil industriel en Tchéquie, Hongrie, Turquie, Inde et Brésil et plus récemment en Chine et Corée du Sud, marchés avec de fortes perspectives de croissance pour le diesel, alors que la dynamique du marché français est liée, essentiellement, au taux de renouvellement du parc.

La fabrication de systèmes d'injection de nouvelle génération a été localisée en Italie du Sud et en Tchéquie, alors que le site de Vénissieux a été affecté aux productions vieillissantes, avec maintien voire accroissement des effectifs de production ces dernières années, mais dont on peut déjà prévoir l'épuisement.

Pour assurer la pérennité du site et de ses emplois, une chaîne d'assemblage du système d'injection nouveau initialement localisée en Tchéquie (site à bas coût de main d'œuvre) a été relocalisée sur le site de Vénissieux permettant au site lyonnais d'asseoir sa pérennité et d'assurer une montée en qualification de ses salariés, ouvrant dans un avenir proche la perspective de se voir attribuer de nouvelles lignes de montage, voire d'usinage. Un accord a été renégocié au préalable portant notamment sur l'allongement du temps de travail.

L'ascension des grandes firmes du bassin Lyon-sud a également formaté le foisonnement **des petites entreprises en les subordonnant** à leurs contraintes, jusqu'à leur enjoindre de se délocaliser. Les sous-traitants savent qu'une proximité géographique constitue un avantage important pour leurs donneurs d'ordre : s'ils refusaient de suivre, leur marché serait perdu et tomberait aux mains d'entreprises locales.

Un cas d'école a été celui du **rachat de Dacia par Renault** : pour ne pas disparaître, les sous-traitants ont accepté de suivre Renault à côté de son nouveau site de production en Roumanie.

De façon plus précise, l'analyse menée sur le territoire Lyon-sud a permis de repérer d'une part, les formes prises par la délocalisation concernant l'étiollement de la plateforme productive européenne, spécificité industrielle du territoire, et d'autre part, la façon dont s'organise la résistance des PME-PMI.

1. L'étiollement de la plateforme productive européenne

1.1. La plateforme chimique

Réorganisations, restructurations.

Les sites des **grands groupes chimiques** sur le lyonnais ont été construits de façon à **maîtriser toute la chaîne des fabrications**, depuis la pétrochimie jusqu'à la pharmacie et à l'agro-chimie, en passant par la chimie de base, avec nombre d'ateliers-produits, dédiés à des centaines de substances, parfois en plusieurs versions différentes.

La **recherche de rentabilité** a progressivement **spécialisé les fabrications sur quelques dizaines de produits à gros tonnages**, augmentant la productivité à court terme, mais **fragilisant les sites** et leur faisant perdre leur capacité à réagir rapidement aux fluctuations du marché et des commandes, en remplaçant les produits vieillissants, en suspendant telle fabrication, pour en lancer une autre.

Dans **les années '90, confrontées à la mondialisation**, les grandes sociétés industrielles se réorganisent profondément en **démantelant les grands groupes intégrés** : d'abord, le socle amont de l'industrie pétrolière, qui bénéficie de rentes géopolitiques, est séparé des activités aval, de moindre rentabilité ; ensuite, on détache la pharmacie et l'agrochimie, "portées par les besoins infiniment extensibles de la santé"², plus riches en innovation et en valeur ajoutée.

Restant isolé, **le segment des activités de base**, très cyclique, à forte intensité de capital, **n'est plus suffisamment rentable** car les bénéfices générés –autrefois– par chacun des segments de la chaîne, pèsent de plus en plus lourd sur les quelques productions de ce seul maillon, désormais obligé d'acheter à l'extérieur les matières de base et les produits intermédiaires, autrefois produits en interne, tout en assurant l'entretien d'un outil de production vieillissant, aux installations surdimensionnées³.

En **se recentrant sur les activités où elles possèdent un leadership**, les grandes entreprises restructurent aussi leurs portefeuilles et mettent sur le marché les activités périphériques, moins rentables. Elles ouvrent, ainsi, la voie **aux fonds d'investissement**, seuls acheteurs potentiels, d'autant plus intéressés qu'en cette période de bas de cycle, ils escomptent des plus-values considérables, quelques années plus tard.

Ces structures financières mondiales, qui ignorent les frontières des États tout comme celles des secteurs et des entreprises, possèdent dans leurs portefeuilles toute sorte d'activité productive et commerciale. L'ensemble des activités est intégré sous l'égide du marché financier, instance où s'élabore la norme de rentabilité qui s'impose, en fin de compte, à tout le système productif, qui organise une grande partie des modifications des périmètres, avec leur cortège d'acquisitions, de cessions et de «ventes par appartements».

Peu importe l'état de santé du secteur, que l'outil de production ait été modernisé ou non, qu'un site soit ou non performant : **toute unité de production peut faire l'objet d'un rachat, d'une concentration, d'une relocalisation**, selon **le verdict comparatif que l'organisation en "Business Unit"** permet de dresser, en temps réel, **entre différentes profitabilités**.

² Même si elles vont rapidement se heurter aux durcissements des réglementations sanitaires, des itinéraires d'homologation, aux réglementations environnementales, à l'expiration des brevets, à la contestation des OGM...

³ Puits, drains, nappes phréatiques, égouts à fort diamètre, réseaux électriques, réservoirs vieux parfois de cent ans, kilomètres de tuyauteries pour les fluides, la vapeur...

L'arrivée des fonds marque ainsi le passage à une logique de recherche de bénéfices à court terme, contradictoire avec une réelle modernisation des sites.

Les opérations spéculatives d'achat et de revente drainent la plus grande partie des liquidités disponibles : dès lors on s'en tient aux entretiens indispensables, on améliore la productivité, on intensifie l'automatisation, on élimine les goulots d'étranglement⁴, d'installations qui, malgré l'obsolescence croissante, travaillent à plein régime, tout en réduisant drastiquement les coûts des fonctions productives et des fonctions supports.

Business Units

Répondant à l'importante extension géographique des marchés, les grands groupes internationaux (quel que soit le secteur où ils opèrent : par exemple aussi bien dans l'automobile que dans la chimie), organisent les chaînes productives qu'ils contrôlent dans des "Business Units" (B.U.), trans-nationales, mondiales, **fonctionnant comme une entreprise autonome, dotée de ses propres instances de décisions, ayant son propre budget, son bilan, sa profitabilité spécifique.**

Chacune de ces B.U. est constituée, parfois, par des sites entiers, mais **le plus souvent par de simples ateliers** qui peuvent appartenir aux sites les plus divers, **partout dans le monde** et dont les organes de direction, déterritorialisés, peuvent se localiser n'importe où.

Par exemple, sur le **site chimique Arkema de Pierre-Bénite** se croisent et se superposent **plusieurs Business Units différentes** : une d'entre elles, la B.U. « Peroxydes Organiques » a son siège social à Philadelphie (USA), d'où est gérée et contrôlée une constellation d'ateliers, éparpillés sur les sites de Pierre-Bénite (France), de Vlissingen (Pays-Bas), de Carrollton (Kentucky), Axis (Alabama), Blooming Prairie (Minnesota), au Mexique, au Brésil, à Pékin et à Canton (Chine), à Tokyo (Japon), en Corée...

La notion de "site" est vidée de toute signification et le directeur du site n'a de pouvoirs que de coordination entre les différentes B.U.

Cette nouvelle structuration des activités vise, d'une part, à **favoriser la plus grande flexibilité de l'appareil de production** ; d'autre part, à **analyser, en temps réel, la rentabilité** de chaque élément d'une Business Unit et à les mettre en concurrence.

Ainsi, la grande mobilité géographique de chaque segment de l'outil de production permet son déplacement immédiat, en fonction de l'analyse des coûts et des disponibilités des compétences nécessaires.

Cette **forme d'organisation** où des centaines de micro-unités de fabrication faisant partie d'une seule structure, peuvent être déplacés n'importe où dans le monde, **rend très difficile, voire impossible, d'isoler ce qui relève des délocalisations**, de ce qui appartient à des mouvements de « normale » réorganisation interne, sauf se livrer à une analyse des input et des output de chaque entreprise, ce dont nous n'avons pas les moyens...

D'autant plus que (comme le montrent les interview déjà réalisées), les Grands Groupes sont engagés actuellement, dans des vastes **manoeuvres de restructuration à l'échelle mondiale**, visant -**d'une part**- à **réorganiser profondément la plateforme industrielle européenne, rendue surdimensionnée** par la capacité productive des pays émergents et -**d'autre part**- à **faire glisser les fabrications et les investissements productifs vers les zones géographiques de l'Est et du Sud-Est**, où de vastes marchés nouveaux sont en voie de constitution.

Ainsi, on peut considérer que **le territoire du CBE Lyon-Sud** nous offre **un bon exemple de la nouvelle structuration mondiale de activités productives**, dont la régulation appartient entièrement à des acteurs internationaux (essentiellement financiers), n'ayant d'autres rapports avec la réalité locale que d'en utiliser les facilités (performances logistiques, sédimentation de compétences de fabrication et d'assemblage...). Réciproquement, **les acteurs territoriaux** (entrepreneurs et institutions) n'ont aucune prise sur les phases stratégiques du processus de production : **leur pouvoir se limite à l'accroissement de l'offre de ressources locales mises à la disposition.**

⁴ Malgré les améliorations de productivité, nombre de sites chimiques français souffrent de handicaps structurels, restent déficitaires et sont dans l'impossibilité d'adapter leur structure de coûts aux contraintes du marché.

Chute des effectifs.

La multiplication des fusions, des acquisitions, des restructurations **s'accompagne systématiquement d'importantes suppressions d'emplois**, et ce d'autant plus facilement que des outils publics peuvent faire retomber le coût ou une part substantielle de celui-ci sur la collectivité.

L'analyse macro-économique prévoit que, à l'horizon 2020, les destructions d'emploi, loin d'être contenues, se poursuivront, en s'accroissant, touchant plus particulièrement, la chimie lourde, la chimie minérale, la chimie organique, la parachimie, ainsi que, partiellement, les produits de consommation ; elles concernent, en priorité, les opérateurs et les profils moins qualifiés, sauf pour les fermetures de sites, où elles frappent l'ensemble des salariés. Dans tous les cas, elles entraînent des réactions en chaîne sur la maintenance et l'administration, sans parler des fournisseurs et des sous-traitants.

L'accélération des plans sociaux, la chute des effectifs, le tarissement des embauches, l'incertitude sur l'avenir⁵, menacent directement les salariés et les organisations syndicales, mais créent aussi une tension croissante avec les structures socio-économiques territoriales, créant une atmosphère de désenchantement, de résignation, voire de révolte, parfois aux antipodes de la santé financière affichée par les entreprises.

R&D et Formation.

La financiarisation impose aussi **une logique de court terme** dans les domaines de la recherche-développement et de la formation.

Jusqu'au début **des années 90, l'Europe était leader mondial** en matière de création technologique et d'innovation et c'est bien pour cela que la stratégie de Lisbonne proposait la construction d'une économie fondée sur le savoir et créatrice d'emploi.

En réalité, dans les dernières décennies, **les dépenses en R&D des entreprises chimiques européennes ont connu une régression préoccupante.**

Alors même que leur chiffre d'affaires n'a pas diminué comparativement aux entreprises américaines et japonaises⁶, **la R&D qui absorbait, en 1995, 2,4% des revenus du secteur, n'en recevait plus que 1,9% en 2004**, tombant à un niveau bien inférieur à celui des entreprises américaines (2,5%) et japonaises (3%)⁷.

La diminution des budgets de recherche n'est ainsi pas due au manque de moyens financiers, mais reflète la stratégie du profit à court terme⁸.

Quant à la formation, elle se préoccupe plus d'adapter les salariés aux postes de travail, que d'accompagner leur carrière, dans une vision tournée vers le futur, en leur permettant d'appréhender l'ensemble de la chaîne de valeur, en les adaptant à la mobilité, en les initiant à l'esprit d'entreprise, au management... avec le risque que la performance du territoire repose, de plus en plus, sur des réserves de compétences qui sont en voie d'épuisement.

L'émergence de nouveaux acteurs sur la scène chimique mondiale

La plateforme chimique européenne **a été élaborée -dans le temps- en fonction d'un marché de spécialités, de produits de base et d'intermédiaires d'envergure planétaire** ; aujourd'hui, depuis que sur d'autres continents, **plusieurs pays sont approvisionnés à partir de sites locaux**, elle compte un nombre trop important d'entreprises d'une taille comparable à celle des grands groupes français (15 000 –30 000 emplois).

De plus, depuis de nombreuses années, **plusieurs produits, en excès de capacité**, sur des marchés fortement concurrentiels, souffrent d'une érosion continue des marges.

⁵ Les grands groupes paraissent hésiter entre des voies contradictoires, leur orientation stratégique devient moins lisible, la visibilité est presque nulle.

⁶ CEFIC : «Facts and figure 2005»

⁷ Ibid.

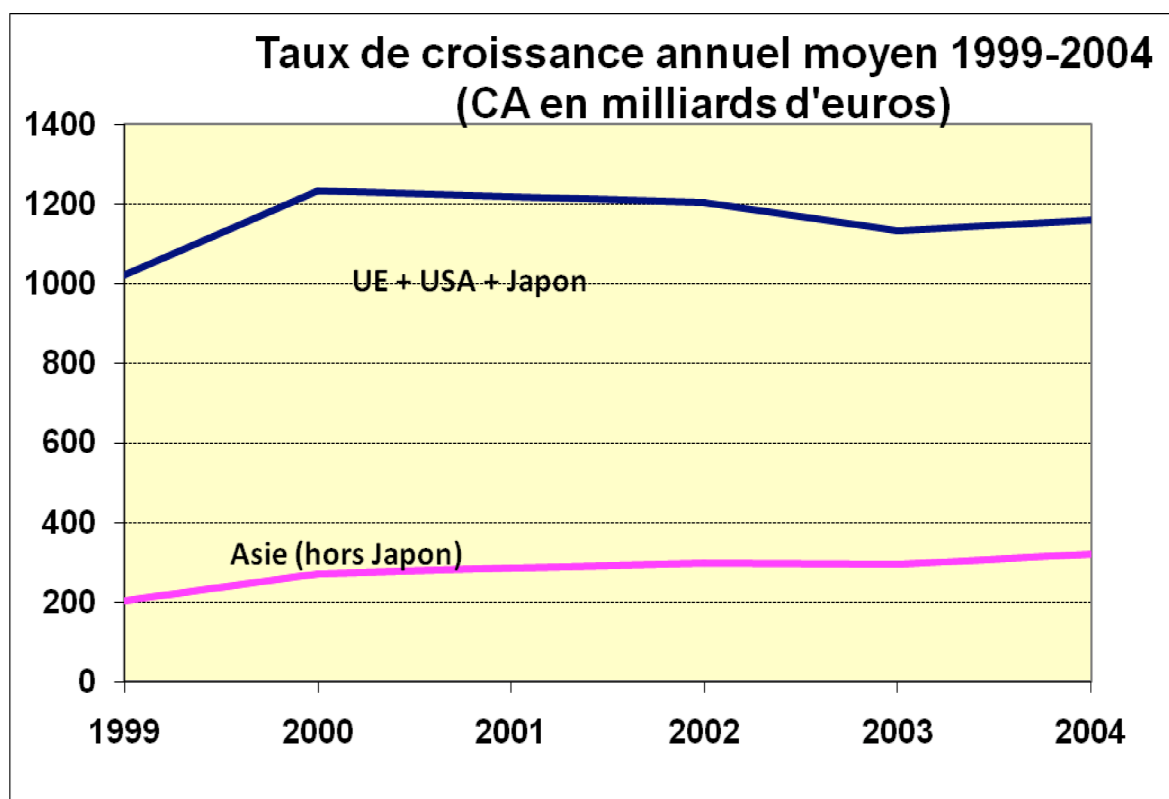
⁸ La recherche fondamentale débouche sur des résultats en 3 ans en moyenne.

"La multiplicité des sites de production, héritée de l'histoire, peut avoir du sens du point de vue de l'aménagement du territoire, mais n'en a plus aucun du point de vue industriel"⁹. Une **redistribution des cartes** semble désormais être inévitable, à l'échelle de l'Europe¹⁰ et des USA, passant par la fermeture de certains sites et par le recentrage des activités sur les plus compétitifs d'entre eux.

En même temps, depuis plusieurs années- **le courant des investissements disponibles privilégie très nettement l'Asie.**

Le partage traditionnel entre pays émergents, producteurs de matière première, et pays industrialisés, transformateurs à «forte valeur ajoutée», est devenu obsolète, tant il est vrais que la Chine, l'Inde et le Moyen Orient sont de plus en plus présents dans la transformation des produits.

Le graphique ci-dessous permet de comparer la progression lente, mais régulière et continue de l'Asie (hors Japon), à la dynamique faible, voire décroissante, des pays de vieille industrialisation.



De plus en plus nombreuses en Inde et en Chine, les entreprises américaines et européennes suivent de près les marchés émergents, recrutent des collaborateurs connaissant parfaitement les besoins locaux et des chercheurs du niveau des standards occidentaux, tout en partageant la culture locale.

La **Chine, notamment, a connu une forte progression** passant de 3,5% de la production mondiale en 2001, à 7,7 % en 2004, devenant –ainsi- le **4^{ème} producteur chimique mondial**. Ce développement est l'oeuvre des groupes européens et américains qui, depuis plusieurs années, ont localisé en Asie la grande majorité de leurs investissements en capacité, à proximité des «secteurs-clients» (électronique, textile, construction, plastiques...), ainsi que dans le domaine des spécialités et des produits agrochimiques.

À terme la capacité de production dans le secteur de la chimie lourde devrait dépasser largement celles des pays occidentaux et l'on remarque déjà **une très forte progression des importations provenant des pays asiatiques (+ 63% entre 2004 et 2005)¹¹.**

⁹ F. Cornelis, président d'Atofina, branche chimie du Groupe Total-Fina-Elf.

¹⁰ On peut penser qu'elle se fera probablement en faveur de l'Allemagne car, après la réunification, on y trouve des unités de production énormes, des plateformes intégrées de 200.000 salariés : elles seront la base, pour répondre aux besoins en Europe.

¹¹ L'ensemble des données du paragraphe sont issues du document : « Bilan de l'activité de l'industrie chimique en France en 2005 et perspectives pour 2006 », UIC, 2006.

De leur côté, les pays du Moyen-Orient, principaux fournisseurs mondiaux en pétrole et en gaz, développent également leur offre dans la pétrochimie, tirant un avantage compétitif considérable par rapport à leurs concurrents qui ont recours au «crackage» des naphthas, issus du pétrole.

Ce **glissement des activités productives chimiques vers les pays émergents** s'observe dans toutes les filières.

Filière chlore

La Chine et l'Inde produisent 11 millions de tonnes de chlore, contre moins de 6 millions, en France et Allemagne, réunies.

Produits azotés et engrais

Alors même que la réforme de la PAC et l'agriculture raisonnée réduisent la demande, les pays producteurs de gaz naturel ou pouvant l'acheter moins cher (Russie et PECO) proposent sur le marché français des produits à des prix très compétitifs.

Produits organiques de base (gaz de synthèse et bases aromatiques dont on fabrique matières plastiques, fibres synthétiques, élastomères, liants pour peinture, solvants, certains principes actifs de médicaments...)

La production s'accroît dans les pays asiatiques, où la demande est plus forte, ainsi qu'au Moyen Orient qui dispose d'avantages comparatifs considérables. La Chine est le quatrième producteur mondial de matières plastiques, devant la France qui est cinquième.

Pharmaceutique de base

Avec une surcapacité mondiale de production, la tendance est à la raréfaction (disparition) de cette industrie chimique en Europe au profit des industries chinoises et indiennes dont les progrès qualitatifs sont tout à fait considérables.

En ce qui concerne le **territoire du Comité de Bassin de Lyon Sud**, quelques **exemples fragmentaires**, concernant deux des opérateurs les plus importants de ce territoire permettent **d'illustrer l'intensité du déplacement** qui fait glisser la production chimique vers les nouveaux marchés des pays émergents.

Rhodia

Créée en 1998, Rhodia prend la suite des activités asiatiques de **Rhône-Poulenc** qui, dès le début des années 1980¹², annonçait son intention de "concentrer l'essentiel de ses investissements sur les zones à fort potentiel, telles que l'Amérique latine et l'Asie-Pacifique"¹³.

1993 : Première joint venture en Chine.

1995 : Création de la holding "Rhône-Poulenc (China) Co.ltd" qui va imprimer un essor très rapide aux activités du groupe.

2000 : Rachat de l'usine de production de vanilline de Ruohai (Haining).

2004 : Participant à une dizaine de joint-ventures, Rhodia déclare que le redressement de ses résultats et de sa compétitivité passe par la poursuite de ses investissements en Chine, où la croissance de ses revenus annuels serait de l'ordre de 30%.

2005 : Construction, près de Shanghai, d'une usine de produits de l'arbre diphénol (vanilline, hydroquinone) renforçant la position de leader mondial du groupe dans ce domaine.

2006 :

- Rhodia annonce la construction d'une unité d'Hexaméthylène Diamine (HMD) en Chine (chaîne polyamide, Intermédiaires et Plastiques Techniques) et étudie la faisabilité d'une unité de production d'adiponitrile (ADN) en Asie.
- Rhodia construit, près de Shangaï, une nouvelle unité de production de catéchol (matière première pour la vanilline, jusqu'alors provenant de France et des Etats-Unis).
- Rhodia construit une unité de polymérisation en Corée du Sud (site d'Onsan).
- Grâce à un accord avec China National Blue Star, l'activité Silicones amont et aval s'apprête à basculer son centre de gravité en Chine, où elle peut profiter de ressources matières avantageuses et d'un marché dynamique¹⁴.

¹² Au même moment où la dispersion des fabrications du Groupe dans ses sites traditionnels était réduite de plusieurs centaines à quelques dizaine de produits.

¹³ En 1996, près de 80 % du chiffre d'affaires du Groupe est réalisé hors de France, pour l'essentiel en Chine et au Brésil.

¹⁴ Faisant peser une menace sérieuse sur le site de Roussillon.

Année 2006	Sites Rhodia	Salariés Rhodia	% du C.A Rhodia
Europe	39 soit 44%	11 200 soit 58%	50%
Asie	23 soit 26%	3 300 soit 17%	20%
Amérique du Nord	19 soit 22%	1 700 soit 9%	19%
Amérique Latine	7 soit 8%	3 200 soit 16%	11%

Rhodia	2000	2007
Effectifs France	10 000	< 5000
	2002 - 2003	2003 - 2004
Effectifs monde	- 4,7 %	- 11%
Effectifs Asie	-	+ 20%

La zone Asie emploie 15% des salariés Rhodia. En 2006, Chine et Brésil génèrent un quart du CA de Rhodia.

Arkema

Créée en 2004, Arkema hérite de plusieurs sites implantés en Chine, dans les années '90, grâce à des accords de Joint Venture¹⁵, entre plusieurs entreprises chinoises et Atochem¹⁶, dont celle-ci prendra le contrôle direct, à la fin des années '90 :

1993 : usine de fabrication de stabilisants organoétains destinés à la formulation des matières plastiques, à Beijing.

1996 : Guangzhou (opacifiants pour céramiques et des catalyseurs pour les résines polyester).

1998 : usine de fabrication copolyamides pour les industries du textile, de l'ameublement, de l'automobile et de l'électronique, à Gaoyuan.

2000 :

- usine de fabrication de peroxyde d'hydrogène pour le blanchiment des pâtes à papier, pour la synthèse chimique, la détergence, l'industrie agroalimentaire, l'électronique, à Wujing ;
- usine de fabrication de polymères fluorés (Forane 22 pour la réfrigération et la climatisation), sur une très vaste plate-forme, à Changshu (dont la capacité a été rapidement augmentée de 50%).

2005 : sur la même plate-forme de Changshu, construction :

- d'une usine de production de polyamides haute performance (notamment Rilsan) ;
- d'une unité de peroxydes organiques¹⁷, conçue pour pouvoir quadrupler la production.

2006 : doublement de la production de l'usine de peroxyde d'hydrogène de Wujing.

Arkema compte accélérer son développement en Asie et doubler son chiffre d'affaires en Chine, grâce à la création de nouvelles implantations, faisant passer, d'ici à 2012, son chiffre d'affaires en Asie de 13 % à 17% (contre 57 % en Europe et 25 % en Amérique du Nord).

Localement, les **nouvelles de cette expansion lointaine s'entrechoquent avec le constat quotidien d'abandon** des activités locales :

- abandon de la chimie fine de Rhône-Poulenc,
- abandon, à Rhodia à Saint-Fons, de "l'épicerie", avec la multitude de ses petites ateliers de produits particuliers, comme l'encens qu'on exportait vers les marchés asiatiques et qu'on fabrique, maintenant, en Asie,
- ou encore abandon des grosses productions, comme par exemple l'aspirine, désormais fabriquée en Asie, ou tout récemment les colorants fabriqués par CIBA puis Huntsman (fermeture totale du site), ou aujourd'hui la production de forane d'Arkema Pierre-Bénite, entraînant la disparition de la moitié des effectifs du site,...
- fermeture de Merck à Gerland (Lyon 07), produisant les Génériques, dont en France (à la différence de l'étranger), les Grands Groupes se désintéressent.

¹⁵ Notamment la joint-venture Elf Atochem Wuhan Organic Chemical Co. Ltd., (1998)

¹⁶ Depuis plusieurs années, Atochem réalise en Asie 70% de ses investissements.

¹⁷ Dans les peroxydes organiques, bases des matières plastiques (PE, PS, PVC), des caoutchoucs et du polyéthylène, Arkema dispose de 3 unités de production en Europe (Allemagne, France et Italie), 2 aux Etats-Unis, 2 en Amérique du Sud (Brésil, Mexique) et 4 en Asie (Chine, Corée, Inde et Japon).

De plus, on aurait tort d'oublier que **les installations construites dans les pays émergents**, à des coûts nettement moindres, **sont des unités ultramodernes** intégrant toute la maîtrise technique et la force d'innovation accumulée dans la longue histoire des Groupes constructeurs. Même si la technologie des appareillages n'a pas évolué, ces derniers ont, tout de même, quarante, cinquante ans de moins ; par ailleurs, la voie chimique de fabrication des molécules a évolué¹⁸, permettant d'importants gains de rendements en matières premières, en temps- machines, avec des avantages de coûts et de prix de revient. Il n'est pas étonnant que le syndicalistes des Comités d'Entreprises, témoins privilégiés d'une telle dynamique, **prévoient que les arbitrages et les choix stratégiques de production se feront difficilement en faveur du Lyonnais** et on peut comprendre leur commentaire désabusé: "On va tenir encore cinq ans, dix ans... juste le temps qu'il faudra pour rembourser les banques".

1.2. La dissolution de Berliet et la mondialisation de Renault Trucks

Naturellement, **la fragmentation des grands groupes intégrés concerne aussi l'industrie automobile.**

Dans le **territoire du CBE Lyon-sud**, on peut le voir avec **l'exemple de Renault Trucks** (depuis 2002, l'une des marques de Volvo), anciennement Renault Véhicules Industriels, anciennement Berliet qui produisait des camions, des engins de Travaux Publics et de bus, dans ses grands établissements, sur les communes de Vénissieux et Saint Fons.

La fabrication des camions a été absorbée par Renault, puis par Volvo, devenant Renault Trucks.

L'activité de fonderie a été, en partie sous-traitée à Saint Jean Industries, alors que les installations de l'atelier de moulage (vieilles de 27 ans) ont été vendues, sous le nom de Fonderie de Vénissieux, au groupe Arvin Meritor (USA) qui les a complètement rénovées et qui coule la fonte des cuves de pont et des blocs moteurs destinés aux camions à la demande des principaux constructeurs.

Les activités d'équipement électrique pour automobiles, camions, engins TP ont été vendues à Robert Bosch.

La fabrication d'autobus a été vendue à IrisBus (IVECO-FIAT).

Ces fragments de l'originare usine Berliet démembrée ont été reliés à des personnalités juridiques distinctes mais –physiquement- sont restés à l'intérieur du site (ou dans leur proximité immédiate) et produisent, chacun, des objets qui –souvent ou parfois- finissent par être intégrées dans le même produit final.

Par ailleurs, le démembrement continue aussi sur les autres sites nationaux ou étrangers. La production des véhicules d'oeuvres Kerax de l'usine espagnole de Villaverde a été fermée, fin 2006. L'usine de Limoges, inaugurée en 2003 (usinage et assemblage de pièces mécaniques de petites séries, réhabilitation véhicules militaires, échange standard, rénovation de moteurs, boîtes de vitesse et sous-ensembles mécaniques des véhicules industriels et utilitaires), a été vendue. Les activités de composants du site de Blainville, sont sorties du coeur du métier (et à terme de Renault Truck).

Aujourd'hui, **Renault Trucks**, héritage de RVI et de Berliet, **est un assembleur** très dépendant des fournisseurs qui l'approvisionnent en organes indispensables. Dans certains de ses sites, on assure le montage de certains ensembles reçus d'ailleurs et ré-envoyés dans d'autres sites pour être montés sur le véhicule fini.

C'est **la localisation même de l'usine qui se dissout** : chez Renault Trucks, il existe des sites qui fabriquent les organes, d'autres qui s'occupent du montage, comme les sites de Bourg en Bresse et de Blainville qui installent sur les châssis les moteurs et les cabines qu'ils reçoivent d'ailleurs. Désormais, **65% des pièces sont communes à toute la gamme des différents modèles** ; il existe encore quelques concurrences internes, mais à terme les différents sites ne formeront plus qu'une **plate-forme continentale unique desservant le marché européen.**

Il en va tout autrement si on **considère Renault Trucks en tant que partie de Volvo Trucks** ; dans ce cas on constate que, porté par le Groupe internationalisé, il poursuit une **énergique expansion vers les marchés émergents**, à l'instar des grands groupes chimiques.

¹⁸ Par exemple, en Chine, le chlore est fabriqué dans des usines récentes, utilisant déjà l'électrolyse à membrane, que les sites français n'ont pas encore adopté, faute des investissements nécessaires.

Renault Trucks

En 2002, Renault-Trucks crée une co-entreprise, avec Dong Feng¹⁹, important constructeur chinois.

En 2003, en Iran, il signe des partenariats d'assemblage avec la société Saipa Diesel à laquelle Berliet fournissait les composants de chaîne cinématique (pont, essieux, refroidissement, freinage) depuis 1997, avec des volumes prévus de 1500 camions par an.

En 2006, Renault Trucks a créé une entreprise conjointe avec GAZ, constructeur russe, qui dispose d'ateliers ou de lignes actuellement inoccupées, pour la production sous licence, de 20.000 moteurs par an à partir de 2007 (distribué dans les états de la CEI) et de poids lourds de plus de 6 tonnes. La création d'une entreprise permettra à Renault Trucks de concevoir des modèles adaptés aux spécificités russes et de réduire de 10 % les prix au détail de ses camions par rapport aux autres constructeurs étrangers.

En juillet 2006, le groupe russe a signé un accord avec son partenaire français pour l'achat de l'usine de fabrication de moteurs diesel lourds de Lyon qui sera transférée à Yaroslavl, dès 2007.

En 2006, le groupe AB Volvo rachète Nissan Diesel, quatrième constructeur japonais de poids lourds, renforçant, ainsi, sa présence du groupe en Chine et dans tous les pays de l'Asie pacifique, autant que sa place de 2ème constructeur mondial.

En 2008 l'usine russe devrait démarrer la production massive de moteurs.

Renault Truck prévoit de réaliser l'assemblage industriel de ses camions en Russie dès 2010.

1. 3. La pression sur les sous-traitants permettant de les formater aux besoins des grands groupes

Avec la transformation **des grandes entreprises lyonnaises en des Groupes nationaux ou internationaux**²⁰, les centres financiers et de régulation passent **sous le contrôle d'instances de décision externes** à la région lyonnaise.

Ce déplacement des centres de décision **prive l'ensemble des fournisseurs et des sous-traitants**, dont le nombre a été multiplié par les externalisations, **de leurs pôles intégrateurs locaux, les confrontant avec des donneurs d'ordres éloignés**.

Ces derniers, **disposant désormais, d'une offre de prestations mondiale**, n'hésitent pas à utiliser une vaste palette de moyens **pour réduire les prix**, soit en augmentant la concurrence entre les prestataires (exemple des enchères inversées par internet lancées par les constructeurs automobiles et aujourd'hui la chimie), soit en les poussant à rogner leurs marges, jusqu'à provoquer des dépôts de bilan.

Ainsi, par exemple, les **audits** destinés, en principe, **à vérifier les niveaux de qualité du sous-traitant**, permettent, en réalité, **aux donneurs d'ordres de connaître les innovations et les savoir-faire et de les communiquer aux autres sous-traitants**, accroissant, ainsi, la concurrence, et ne permettant plus à l'innovateur de bénéficier d'un retour financier par des marges supérieures pendant quelques années.

De même, la transparence créée par la **publication des comptes annuels** permet au donneur d'ordres d'analyser les marges du sous-traitant **et d'exiger un reversement total ou partiel des bénéfices** éventuels, sous la menace d'annulation des commandes ou de leur délocalisation. Les choses sont allées tellement loin que des fédérations professionnelles peuvent conseiller à leurs adhérents de payer l'amende, plutôt que de publier leurs comptes²¹.

L'évolution du secteur du décolletage ou de la plasturgie illustre bien ce type de stratégie, où les pressions mises en oeuvre par des donneurs d'ordres qui jouissent d'une position de presque monopole (automobile) ont **contraint beaucoup d'entreprises à la fermeture**, tout en permettant un mouvement important de concentration qui a subordonné complètement ces secteurs à l'automobile, même s'ils essayent actuellement de reconquérir une certaine autonomie.

¹⁹ Depuis 1992, Dong Feng Motors est aussi partenaire de PSA Peugeot Citroën dans une entreprise conjointe qui compte, en 2006, deux implantations industrielles à Wuhan et à Xian Fan (une troisième est prévue pour 2009). Dans le plan stratégique de PSA, pour la décennie 2000-2010, la Chine est avec l'Amérique du Sud et l'Europe centrale une des trois zones stratégiques de développement.

²⁰ Il s'agit d'un processus qui se déroule dans les années '60-'70. Le poids de ces grandes entreprises est particulièrement important dans la Région Urbaine : à la fin des années '70, Péchiney-Ugine-Kuhlmann, Creusot-Loire, Thomson, CGE, Rhône-Poulenc, BSN, CSF, Peugeot et Berliet-Renault contrôlent plus de 35% de la main d'oeuvre industrielle du département du Rhône.

²¹ Il semble que les donneurs d'ordre commencent à se rendre compte qu'un excès de pression baissière est en train de détruire des ressources dont ils ont besoin et qu'ils commencent à se préoccuper de la pérennité des sous-traitants.

Beaucoup de sous-traitants, notamment dans le secteur l'automobile, sont liés à un petit nombre de donneurs d'ordres nationaux ou internationaux, ayant les mêmes exigences et les mêmes comportements, en ce qui concerne les coûts, voire à un donneur d'ordre unique.

Leurs prestations se bornent, généralement, à l'exécution sur plan, de grandes séries de fabrications banales, suivant des instructions reçues par fax, obéissant aux principes de la grande distribution : grandes quantités, petites marges.

Ces entreprises peuvent jouer sur une seule variable : la disponibilité ou l'indisponibilité des installations : en réalité, elles ne font que vendre des heures-machine.

Dans ce type de sous-traitance, les salaires peuvent représenter jusqu'à 70% de la valeur ajoutée, ce qui crée un fort différentiel de coûts avec les pays où la main d'œuvre est moins chère, où il n'y a pas de contrainte environnementale, ni de conventions collectives. Dès lors, en exerçant un chantage à la délocalisation, le donneur d'ordre est en mesure d'exercer une très forte pression sur les prix.

Quant aux sous-traitants, ils ne peuvent que subir la loi du donneur d'ordre qui décide unilatéralement une réduction des marges de tant « % ».

L'évolution de la fonderie lyonnaise est un bon exemple du formatage de la sous-traitance et des fournisseurs par l'industrie automobile. Elle permet de voir la façon dont la **pression croissante des grands donneurs d'ordre** aboutit aussi à une certaine **simplification et rationalisation** du contexte, à une **restructuration de ces constellations de prestataires**, faisant émerger des entités aux dimensions, aux équipements et à l'automatisation **propres à satisfaire les exigences** de la grande série²².

Depuis le Plan Sidérurgie (1966 -1970), qui a fait disparaître 38% des effectifs du secteur "Première transformation des métaux" (concentrés, probablement, en majorité, dans le bassin stéphanois), le nombre d'emplois de fonderie dans la Région Urbaine Lyonnaise n'a cessé de diminuer.

1978 : la fusion avec SAVIEM (filiale de la Régie Renault) transforme Berliet en Renault Véhicules Industriels, détruisant 3800 emplois dans la Région Urbaine de Lyon et faisant disparaître le pôle intégrateur d'une vaste constellation locale de fournisseurs et de sous-traitants, alors même que la dynamique d'externalisation des années '80 expulse nombre de fonctions auparavant remplies par un département interne de l'entreprise, multipliant le nombre des prestataires externes, notamment les fonderies, plus ou moins indépendantes.

Jusqu'aux années 70-80, il était courant que **l'activité de fonderie soit remplie par un département interne** de l'entreprise ; par la suite, **l'externalisation a expulsé cette fonction**, soit pour en faire une **entreprise (formellement) indépendante**, soit pour la **confier à une fonderie externe** autonome.

Un certain nombre d'entre elles vont disparaître rapidement²³ sous la pression des pays low cost qui –déjà– transforme les externalisation en délocalisation plus ou moins masquées (transferts de parties d'usines, de stocks, voire de commandes, vers des sites extérieurs), permettent -par exemple- à Renault Véhicules Industriels d'importer les boîtes de vitesses de Roumanie et les essieux de Pologne.

Simultanément, les grands groupes automobile nationaux cherchent à restructurer et rationaliser la sous-traitance, notamment les activités de fonderie, s'efforçant de faire émerger des groupements cohérents d'entreprises, aux dimensions, aux équipements et à l'automatisation aptes à satisfaire les exigences de la grande série. La réorganisation emprunte des cheminements différents :

C'est, par exemple, **le cas de Valfond** qui, dans les années '75 - '80, rachète (pour des sommes modiques²⁴) plusieurs dizaines d'entreprises de mécanique, emboutissage et fonderie sous pression, généralement sous-traitantes de Peugeot PSA, formant un groupe fort de 13 000 salariés (1997). Divers déboires, où les problèmes de sites pollués, des stocks de produits toxiques semblent se mêler à la mauvaise gestion et à des malversations obscures, aboutissent, en 1999, à la reprise du groupe par UBS. Cette banque d'affaires suisse élabore, avec Peugeot-Citroën PSA et Renault un plan de restructuration prévoyant la reprise, pour le franc symbolique, par des cadres du Groupe Valfond, des fonderies-usinages "véhicules particuliers" formant le groupe RENCAST, constitué d'une dizaine de sites de production. Grâce à cette direction unique qui coordonne et rationalise la production des différents sites de production, RENCAST cherche à restaurer la compétitivité d'un secteur en proie aux délocalisations, à la concurrence des pays low cost et aux pressions des donneurs d'ordres.

²² Valeo, par exemple, est passé, en dix ans, de 3500 sous-traitants à 1500.

²³ De 1982 à 1991, dans la Communauté Urbaine, le secteur de la fonderie perd 10 % de ses effectifs.

²⁴ Grâce à des multiples effacements des dettes, à des plans sociaux et à des renflouements consentis par les pouvoirs publics, au nom de la sauvegarde de l'emploi.

Autre exemple significatif, est **celui de Duranton-Sicfond**, une des dernières grandes fonderies régionales ; cette entreprise familiale, longtemps très prospère, a été un véritable vivier de formation des hommes, aussi bien sur le plan humain, que professionnel. Son évolution est une conséquence typique de la domination d'un donneur d'ordre en situation de monopole qui exerce une pression extrême sur les marges des sous-traitants et des équipementiers, utilisant la menace la délocalisation des commandes, de façon à aspirer la plus-value réalisée dans les différentes phases du cycle productif.

Au début des années 2000, Peugeot PSA, le donneur d'ordre pratiquement exclusif, menace de délocaliser ses commandes, pour imposer à son sous-traitant d'adopter à la traditionnelle fonderie "à la coquille" (par gravité), des équipements de pressofusion, à savoir d'importants investissements dans des machines chères (20.000.000 de Francs) et complexes, capables de produire quatre pièces simultanément.

Confiée à un personnel non préparé, la nouvelle pressofusion produit une quantité de pièces défectueuses inacceptable, alors même que les pressions pour des réductions des coûts continuent et poussent l'entreprise dans de très sérieuses difficultés technologiques et financières, déclenchant un bras de fer avec le donneur d'ordre²⁵. Refusant de s'engager, auprès des candidats repreneurs, sur un volume de pièces et une durée contractuelle, celui-ci fait avorter plusieurs tentatives de trouver un repreneur ou de s'associer avec d'autres et favorise la liquidation judiciaire de l'entreprise²⁶. Dès lors, Peugeot PSA peut organiser la suite des événements, pour confier en 2006 les fabrications dont elle a besoin à deux des plus grandes fonderies régionales :

- le Groupe Rencast qui reprend la pressofusion, avec seulement 25 salariés parmi les plus qualifiés et transfère les machines de pressofusion sur un des 6 sites de la région, où elles continuent de travailler pour Peugeot PSA.
- Saint Jean Industries qui reprend la fonderie à la coquille, noyaux originaire de Duranton, avec 120 salariés.

En 2001, **Renault Véhicules Industriels** est repris par le groupe AB Volvo, sous le nom de Renault Trucks.

En 2004, dans le cadre de deux joint ventures, Renault Trucks (groupe Volvo), cède son usine Ponts et Essieux de Saint-Priest, ainsi que la fonderie de Vénissieux (ponts, blocs moteurs)²⁷ au groupe USA **Arvin-Meritor** qui, aujourd'hui, avec plus de 100 unités de production, dans 25 pays et 36 000 salariés, contrôle 28 % des parts de marché, en Europe et 52 %, dans le monde²⁸.

Ainsi, au début des années 2000, alors même que les besoins des donneurs d'ordres ne cessent d'augmenter, **la concurrence des pays à bas salaires et la pression des donneurs d'ordre**, finissent d'éliminer les fonderies, petites et moyennes, de la région urbaine lyonnaise, travaillant avec des techniques courantes pour l'automobile.

Par ailleurs, sous la houlette des donneurs d'ordre automobile, on assiste à une polarisation dimensionnelle croissante du secteur fonderies de la Région Urbaine de Lyon qui, en 2006, apparaît structuré en deux grands groupes :

Salariés	Entreprises	Emploi total
200 -1000	5	2 763
< 50	21	745
TOTAL	26	3 498

Source : Annuaire 2006 de la fonderie française.

²⁵ D'autres fonderies comme Manzoni & Bouchot (Jura) profitent de la situation de Duranton pour débaucher les meilleurs éléments (cadres, chef d'équipes...).

²⁶ Avec un plan social, portant sur 195 emplois.

²⁷ Il s'agit de deux unités de production qui ont toujours fait partie intégrante de l'établissement et qui restent –d'ailleurs- sur place. Elles totalisent 900 personnes et font travailler 200 autres entreprises sous-traitantes ou de service.

²⁸ Meritor et Arvin sont présents en France déjà depuis longtemps. Arvin Industries fabrique, à Bonneval, à Dreux, à Joigny, amortisseurs, échappements, pots catalytiques et filtres (air, huiles, carburants) ; Meritor (sous le nom de Rockwell), est présent, à Sully/Loire, à Esson, à St. Dié, où il fabrique des lève-vitres et des serrures. En 1987, Rockwell prend le contrôle de l'unité ponts essieux de Cameri (Bus-Fiat, par la suite Irisbus) et, en 1998, il rachète l'unité de Ponts et essieux poids lourd de Volvo à Lindesberg (Suède), ainsi que l'unité de ponts véhicules spéciaux de Saint Etienne. En 2000, la fusion entre les deux entreprises donne naissance à Arvin-Meritor : fournisseur mondial de solutions intégrées pour véhicules utilitaires et légers (systèmes pour bas de caisses, trains de roues, échappements et admission). Le siège est dans le Michigan (USA).

D'une part, **des petits fondeurs** représentant la **majorité des entreprises** (81%) mais seulement **21% des emplois**. Leur dynamique sera développée dans la partie suivante.

D'autre part, **les cinq plus grosses fonderies**²⁹, aux installations très coûteuses et à la pointe de la technologie, une main d'œuvre très qualifiée, travaillant exclusivement pour l'automobile, contrôlent 75 % des emplois du secteur.

Force est de constater que ces fondeurs qui travaillent exclusivement pour l'automobile sont tous en mauvaise posture, bien qu'il s'agisse de très belles entreprises, avec un grand savoir-faire, avec des équipements de premier ordre, ayant fait des grands progrès dans la métallurgie sous la pression de l'automobile, mais qui malheureusement ne résistent pas à la baisse des commandes. C'est une question de prix de fabrication. Les entreprises de la région, les donneurs d'ordres comme les sous traitants de rang n, doivent toutes faire face à des problématiques globales : concurrence de plus en plus forte (pays de l'est et Asie notamment), internationalisation, exigences accrues du consommateur et respect de la réglementation.

Pour répondre à ces exigences, les entreprises de la filière se regroupent et investissent à l'international pour suivre les donneurs d'ordre qui s'attaquent à de nouveaux marchés. Très pressurées par un client qui peut faire la pluie et le beau temps, et finalement très fragiles, elles sont confrontées à un avenir qui dépend entièrement des décisions des constructeurs automobiles, avec un transfert progressif d'activités vers des pays supportant très peu de charges et qui proposent des prix très largement en dessous des coûts de revient de nos entreprises³⁰.

²⁹ Rencast (1100 emplois), de Saint Jean Industries (500), de Feursmétal (450), de Grifs (230), et de Florence & Peillon (400), racheté, en 2002, par Euralcom groupe italo-néerlandais, spécialisé dans la fonderie d'aluminium et dans l'usinage qui, à son tour, est dans une procédure de sauvegarde ...

³⁰ C'est ainsi qu'actuellement, plus de 50% de l'outsourcing dans l'automobile provient des pays de l'Est.

2. La capacité de résistance et de stratégie des PME-PMI du bassin Lyon-sud

A côté de l'étiollement de la plateforme productive européenne qui caractérisait historiquement le bassin d'emploi de Lyon-sud, l'analyse du territoire a aussi permis de repérer des entreprises plus autonomes qui organisent – ou essaient d'organiser - leur réponse face à la concurrence des pays à bas coût de main d'œuvre. Ces stratégies ne visent pas nécessairement à éviter les délocalisations ou l'internationalisation, mais plutôt à développer une réponse globale cohérente intégrant le plus souvent l'internationalisation. La différence par rapport aux stratégies des grands groupes est que le retour de la valeur peut se réaliser sur le territoire, avec des retombées sans doute plus positives en termes de nouvelles compétences développées. La base territoriale devrait s'en trouver renforcée.

Le repérage sur le terrain et l'approfondissement de cette thématique ne sont pas achevés, car c'est plus compliqué qu'avec les grands groupes. En effet, contrairement à ceux-ci, nous ne pouvons avoir accès le plus souvent qu'à une seule source d'information qui est le chef d'entreprise, alors que pour les grands groupes nous avons pu également mobiliser des représentants syndicaux. De plus, ces responsables d'entreprises sont assez difficiles d'accès (faute de temps notamment). Des entretiens ont cependant eu lieu avec certains d'entre eux ainsi qu'avec des représentants d'organisations professionnelles patronales, permettant de proposer les quelques exemples suivants.

2. 1. Le maintien des petits fondeurs

Contrairement aux fondeurs qui travaillent pour l'automobile, **les petits fondeurs** plus centrés sur le cœur de métier, **sur les savoir-faire manuels** du mouleur, de coquilleur qui échappent à l'automatisation, sont –le plus souvent- des techniciens maîtrisant une métallurgie fine et des pièces très techniques, capables de mettre en oeuvre des alliages étudiés et pointus, de **générer une forte valeur ajoutée** métallurgique. Ils savent trouver les solutions les mieux adaptées, **en partenariat avec le client et avec les fournisseurs** de métaux.

Ces petites entreprises **résistent car, multi-secteurs et pluri-marchés** (électricité, bâtiment, ferroviaire, biens de consommation les plus divers), elles sont très réactives, elles tirent leur épingle du jeu, échappant aussi bien au chantage de donneurs d'ordres dominants, qu'aux dangers des délocalisations, en raison même de la complexité et la technicité des pièces qu'elles fabriquent.

Ces petites fonderies qui sont **souvent familiales** avec un état d'esprit assez proche de l'ouvrier artisan, n'ont pas été concernées par le mouvement de concentrations ; par contre, depuis quelques années, on observe **une tendance à former des mini-groupes de trois-quatre entreprises**. Elles font des économies d'échelle sur les services opérationnels, le commercial ; pour l'export, elles disposent de plus larges ressources humaines en matière de compétences, s'attaquant ainsi à des pièces plus techniques.

Le préalable pour ces entreprises est de mettre en évidence leurs savoir-faire pour se positionner sur des niches, d'élever leurs compétences propres, d'explorer et de détecter les besoins des clients, voire d'anticiper ces besoins en élaborant des offres à des prix avantageux.

On peut retrouver **cette stratégie dans d'autres domaines d'activités** (exemple d'une PME rencontrée) avec une forte implication dans la recherche de produits nouveaux, alliant le croisement de plusieurs technologies (caoutchouc et électronique par exemple) et l'orientation vers de nouveaux marchés, notamment pour compenser la très forte baisse des débouchés traditionnels dans le textile. Là aussi, l'entreprise a toujours été **multi-secteurs et pluri-marchés**, et a fortement investi dans la **recherche-développement de produits** (mise sur le marché de nouveaux produits dans l'année).

2. 2. L'accompagnement des PME-PMI vers une internationalisation réussie

Face à la concurrence des pays à bas coût de main d'œuvre, la tentation de l'implantation à l'étranger est forte. Mais cette stratégie est loin d'être facile à mettre en œuvre et peut au contraire porter un préjudice grave voire définitif à une PME-PMI. Par exemple, les implantations-délocalisations des sous-traitants ont un taux particulièrement élevé d'échec, où l'effet taille joue un rôle important.

Les chefs d'entreprises **peuvent faire des choix stratégiques qui font que certains s'en sortent**. Pour appuyer et permettre la réussite de démarche d'internationalisation des PME-PMI, des fédérations professionnelles ont développé des services spécifiques à leurs adhérents.

Banques de données accessibles aux adhérents.

Mise en place d'un **Conseil des PME**.

Développement des réseaux à l'étranger pour accompagner les entreprises rhodaniennes vers l'extérieur :

- Réseau "Affaires sociales et juridiques" : identifie et valide les meilleurs cabinets juridiques, experts comptables, consultants RH, organisations patronales locales, en Roumanie, Tchéquie, Hongrie, Slovaquie, Pologne, et dans les Balkans offrant aux adhérents plusieurs dizaines de contacts en Europe Centrale.
- Réseau International "développement industriel de la sous-traitance" : vise à faciliter la connaissance des marchés émergents et à accompagner l'Internationalisation des entreprises, organisant des visites de sites industriels (Allemagne, Roumanie, Slovaquie, Tchéquie, Pologne) avec des rencontres avec des homologues.
- Réseau "Equip'Agro Rhône-Alpes" : regroupe une quarantaine d'entreprises fournissant les industries agro-alimentaires.
- Réseau "Marchés Africains d'Équipements industriels"

Projet "More Cooperation" : dans le cadre du programme européen de coopération interrégionale « Interreg III C », vise à favoriser les partenariats entre les « anciens, nouveaux, futurs Etats membres de l'UE », en stimulant les coopérations entre les PME, ciblé sur les entreprises rhônalpines des secteurs de la métallurgie, mécanique et biens d'équipement, en les aidant dans la connaissance des différents marchés européens.

De façon plus précise, la Roumanie a fait l'objet de la mise en place d'un réseau particulier, avec en 2004 la création de "ROMALP Industries", **réseau international de collaboration, de sous-traitance, de vente, d'achats en Europe**.

Cette **plateforme de collaboration internationale fédère 44 entreprises**. Il s'agit d'un multi-réseau qui construit un maillage entre entreprises, avec **des partenariats opérationnels sur le terrain** ; par exemple, 50 entreprises entre Lyon et Marseille collaborent dans le secteur du nucléaire, d'autres dans l'agro-alimentaire. Romalp a également contribué à l'ouverture de la ligne aérienne Lyon-Bucarest.

Octobre 2003 – Mars 2004 : Missions industrielles d'évaluation des opportunités en Roumanie (20 participants) :

- Modèle industriel du pays
- Capacité des entreprises locales à répondre aux normes
- Opportunités d'implantation d'unités de fabrication
- Débouchés industriels

Novembre 2004 : Mission de reconnaissance dans le triangle d'or de l'automobile (Bratislava, Győr, Budapest).

Lors de la première mission en Roumanie (3 ans), **3 attitudes des entreprises** de la délégation :

- J'ai vu, je suis assez compétitif pour l'instant, je viendrai voir régulièrement comment ça évolue.
- Il y a des marchés potentiels en Roumanie et cela m'intéresse.
- Moi, j'ai des problèmes de coûts chez moi par rapport aux donneurs d'ordres français et je pourrai développer les produits les moins chers en Roumanie et les plus fortes valeurs ajoutées en France.

Résultats de ces démarches : 46 entreprises implantées en Roumanie / **consulat de Roumanie** s'implantant à Lyon / Blue Air développe **3 liaisons hebdomadaires** avec la Roumanie / agro-alimentaire : Hyparlo (grande distribution) a ouvert 4 supermarchés en Roumanie / Romallia a organisé une campagne de promotion commune en Suède avec 12 ou 13 sous-traitants.

Au sein de Romalpes, un **groupe de 10 PME sous-traitantes a constitué ROMALLIA**, implantées **à la fois en Lyonnais et en Roumanie**, qui se sont alliées pour promouvoir en Europe leur complémentarité et leur compétitivité. Ces entrepreneurs ont compris la nécessité de se grouper pour faire connaître leurs complémentarités, leur compétitivité par les prix ou par la proximité, ou les deux (arbitrage entre des sites situés dans plusieurs pays) et leur capacité d'assurer la production d'une grande entreprise, tout en ayant la souplesse d'une PME, produisant des ensembles où l'on trouve de l'électronique, des pièces plastiques, de la mécanique, offrant une solution complète à un donneur d'ordre. Disposant de deux sites de fabrication au moins, le fournisseur crée un appel d'air face au client, une plus grande disponibilité sur les prix, car il pourra arbitrer entre une fabrication française et une roumaine à de meilleures conditions.

Cela procure ainsi une souplesse qui donne au client l'envie de confier des commandes. Ces entreprises retrouvent alors de la compétitivité et de la flexibilité.

Ces entreprises n'avaient **jamais été complètement subordonnées à un donneur d'ordre unique**, comme c'est le cas, généralement, dans l'automobile ; ils cherchaient déjà à se placer sur des marchés plus profitables comme l'énergie, l'environnement, les technologies médicales, où on demande des petites et moyennes séries, un savoir faire particulier, où le **sous-traitant est «force de proposition», apportant du savoir faire, de la valeur ajoutée, de l'innovation**. Ces entrepreneurs possèdent un esprit mutualiste.

Les **participant** de Romallia, **connaissent à fond les savoir-faire des autres** ; ils ont créé une **charte commune** ont défini une **politique marketing**, créé des supports et ont décidé un certain nombre **d'opérations de promotions dans des salons professionnels** où ils rencontrent des industriels qui ont des besoins de composants, de sous-ensembles, d'ensembles (en Suède, à Istanbul, Hanovre...).

Ces sous-traitants disposent en tout de **45 sites de production** (l'un d'entre eux en a 8), généralement en Roumanie ET en Lyonnais, avec -globalement- **2700 collaborateurs et un C.A. de 200 millions d'€**.

A priori, la plupart de ces entreprises ont créé de l'activité sur le territoire d'origine (en cours d'analyse).

2. 3. De la fabrication au montage puis au négoce ?

L'internationalisation du bassin se traduit très largement par une intégration accrue de pièces ou de sous-ensembles d'origine étrangère dans les produits des entreprises.

L'exemple des grands groupes mais aussi de certaines PME rencontrées montre que le territoire est peut-être en train de se transformer d'un lieu de production à un lieu d'assemblage, voire de négoce, d'autant plus que la région lyonnaise a pour atout son rôle de plateforme logistique permettant de développer une supply chain efficace.

En effet, le fabricant lyonnais va pouvoir intégrer dans l'ensemble qu'il livre à son client final des composants ou des sous-ensembles moins chers, voire dans certains cas les ensembles eux-mêmes, se contentant alors d'apposer sa marque.

On pourrait alors imaginer pour une partie du secteur mécanique (notamment pour ce qui concerne les machine-outil et les équipements industriels) une évolution du type de celle du textile, avec une production réalisée en totalité à l'étranger, le territoire conservant le rôle de conception, de vente, d'organisation de la supply chain, de service après-vente.

3. Et le territoire dans tout cela ?

Les mutations en œuvre sur le territoire Lyon-sud ne sont pas récentes, même si leur accélération est réelle. Elles sont également difficilement quantifiables en termes d'emplois, puisqu'elles ne peuvent pas être distinguées des pertes d'emploi générales de la « désindustrialisation » dues à la productivité, aux investissements en automatisation, aux externalisations liées au recentrage sur le cœur de métier, aux emplois intérimaires qui sont comptabilisés en « services aux entreprises »...

Depuis 20 ans, les acteurs, ou certains acteurs, ont pris conscience de ces phénomènes et essayent de travailler pour redonner au territoire des marges de manœuvre en terme de développement. Un rapport réalisé en 1994 par le CBE Lyon-sud faisait déjà état des mutations en cours et de propositions, ce qui permet d'avoir un regard rétrospectif sur les orientations prises depuis et leurs résultats. On s'aperçoit d'ailleurs que les constats sont en grande partie toujours valables et les solutions préconisées reflètent toujours le « champ des possibles » d'aujourd'hui.

3. 1. Les scénarios de 1994 face à la réalité de 2006

Trois scénarios étaient élaborés en 1994 dans une perspective de 10 ans, et un prolongement à 20 ans :

- **Le statu quo** : *sans doute le scénario le plus proche de la réalité*
 - La chimie se maintient plus ou moins en l'état, sans vraiment connaître un redéploiement structuré. Le tissu des PME se stabilise, mais anarchiquement dans un contexte de mitage, et sans réel accompagnement.
 - L'exclusion s'amplifie mais pas au point de provoquer des explosions sociales majeures. Des politiques occupationnelles sont mises en œuvre qui permettent de gérer sans trop de tensions la situation de "ghetto social" de certains quartiers, à grands coups de subventions communales.
 - L'espace rural continue de se réduire mais il subsiste néanmoins un petit noyau agricole, se partageant entre des cultures traditionnelles qui se sont adaptées et quelques créneaux originaux de reconversion.
- **L'aggravation** : *non*
 - Le redéploiement de la chimie est un échec, avec nouvelle diminution des effectifs. Les activités nouvelles de leur côté sont insuffisantes pour compenser. Les friches sont de plus nombreuses que l'on ne parvient même pas à aménager.
 - Le tissu des PME ne se renouvelle pas et s'effrite en raison des difficultés de l'économie locale. Les zones d'activités, mal coordonnées, ont créé une surcapacité d'accueil, et elles restent vides.
 - L'espace rural est encore plus enlaidi, la banlieue s'étend dans un paysage de plus en plus déstructuré et dégradé. De grands espaces sont à l'abandon.
 - L'exclusion s'aggrave. La diminution des ressources fiscales affaiblit les collectivités locales. Elles ne peuvent plus faire face. L'insécurité devient de plus en plus aiguë et explosive. L'économie souterraine devient la principale source de revenu.
- **La maîtrise** : *non*
 - Le redéploiement de la chimie est réussi, un secteur chimie fine performant, et mondialement reconnu, articulé en réseau avec d'autres centres d'activités et de recherche de l'agglomération se constitue. Les friches industrielles libérées par le redéploiement sont transformées en des zones d'activités accueillant des entreprises de qualité dans un environnement agréable et bien "paysagé". Le tissu des PME se renouvelle et se consolide par une politique mobilisatrice d'animation et d'accompagnement.
 - La reconquête du paysage et de l'espace urbain dégradé est entreprise avec détermination et transforme l'image du secteur.
 - L'exclusion est contenue, et commence à reculer. La reconquête du paysage est conçue également comme un vaste programme intercommunal et pluriannuel d'insertion devenant une véritable filière de formation et de qualification. Le tissu des PME d'autre part s'est mobilisé, et a été soutenu pour offrir des emplois compatibles avec son dynamisme économique.
 - Le territoire a su construire des relations de coopération harmonieuses avec les territoires voisins. Il pense globalement son futur par rapport au "Grand Lyon" et par rapport à la région urbaine de Lyon. L'Etat, la Région et le Département coopèrent à cette mise en mouvement d'Intérêt Général.

Ces trois scénarios et leur réalité plus de 10 ans après montrent la difficulté à modifier « la trajectoire » d'un territoire. Aujourd'hui, on peut dire que ces scénarios sont toujours d'actualité pour le territoire Lyon-sud, sauf que l'hypothèse du « maintien plus ou moins en l'état de la chimie » n'est certainement plus valide.

Cependant, au cours de ces 13 dernières années, des actions ont été mises en oeuvre pour modifier le destin de ce territoire.

3. 2. L'amélioration de l'attractivité et de la compétitivité du territoire

Afin à la fois de compenser les pertes d'emplois des grands groupes en attirant l'implantation de nouvelles activités mais aussi de favoriser le maintien des entreprises déjà existantes, la principale réponse a porté sur l'amélioration de l'attractivité du territoire.

▪ L'aménagement de zones d'activités

Un des enjeux de ce territoire porte sur la **reconversion des friches industrielles libérées par la chimie**. Ces zones sont très difficiles à aménager car elles sont contraintes à la fois par des périmètres de risques industriels qui limitent le type d'implantations, et par la nécessité de dépolluer une partie des sols. Très concrètement, ce n'est que depuis 2002 que les premières friches réaménagées, déjà repérées en 1994, accueillent de nouvelles activités (zone "d'Yvours" sur le territoire des communes de Pierre-Bénite et d'Irigny, la zone de la "Saulaie" sur Oullins). D'autres restent encore à réaménager ("Sous-Gournay" à Feyzin). Entre temps, des groupes ont décidé de se séparer de certains de leurs terrains ou friches (alors que jusqu'en 2000, ils refusaient de s'en séparer) : c'est ainsi que de la logistique a pu s'implanter sur des terrains Rhodia, et que des projets sont en cours sur des terrains Sanofi-Aventis.

En contraste avec ces friches, de nombreuses **zones d'activité**, plus au moins bien structurées, ont vu le jour **sur des terrains vierges**, étant ainsi beaucoup plus faciles et moins cher à réaliser que sur des terrains à reconverter. Des zones ont été aménagées au sein du territoire (hameau artisanal de Saint Fons, "Château de l'Ile" à Feyzin initiée par le Comité de Bassin...). Mais beaucoup de ces zones se sont faites dans le péri-urbain sans coordination puisqu'en dehors de la communauté urbaine de Lyon (Val d'Ozon, Brignais...).

▪ Des infrastructures renforcées sur l'agglomération et bénéficiant au territoire

Une partie des projets d'infrastructures évoqués dans le rapport ont été effectivement réalisés depuis, notamment les contournements autoroutiers sur l'est de l'agglomération (A46 / Boulevard urbain-sud). D'autres sont toujours en attente : nouveau pont sur le Rhône, bouclage du périphérique sur l'ouest (tronçon ouest du périphérique), grand contournement ouest. Aujourd'hui, il existe aussi un projet de contournement ferroviaire sur l'est de l'agglomération.

Concernant les transports en commun, le métro à Oullins est à l'étude actuellement, et le prolongement du tramway à Vénissieux est en cours de réalisation.

▪ Un projet de technopole chimie-environnement qui n'a pas abouti

L'implantation d'un IUT (Institut Universitaire Technologique) de la chimie avait été envisagé mais n'a pas pu voir le jour.

Un projet de technopole "Environnement-Chimie" avait été organisé autour du projet de création d'un laboratoire d'analyse des "traces". Mais il a finalement été réalisé sur un autre territoire de l'agglomération ("Champ du Pont / Portes des Alpes" sur Bron / Saint-Priest).

▪ Le renouvellement du tissu économique par la création d'entreprises

Un ensemble d'outils a été mis en place sur le territoire. Dans les années 80, le CBE en a été un des acteurs en élaborant la première pépinière généraliste de France qui s'est ouvert avec un financement de Rhône-Poulenc dans le cadre la reconversion du bassin. Depuis cette période et après 1994, des communes, notamment Saint-Fons ont développées d'autres outils (nouvelle pépinière, coopérative d'activité, repérage des porteurs de projets...). A l'échelle de la Communauté Urbaine de Lyon, un programme a été initié depuis le début des années 2000 afin de promouvoir l'entrepreneuriat (professionnalisation des acteurs, coordination des intervenants, diagnostics par territoire, émergence de nouvelles pépinières innovantes et généralistes, salon de l'entrepreneuriat...).

Des propositions faites en 1994 n'ont cependant pas été mises en place et pourraient toujours être d'actualité (réseau d'appui à la création d'entreprise sous la forme d'une "pépinière éclatée").

3. 3. L'amélioration de la compétitivité des PME-PMI

La capacité des entreprises attachées au territoire, c'est-à-dire essentiellement des PME-PMI, à renforcer leur compétitivité que ce soit via les innovations technologiques, les stratégies marchés ou marketings, la qualité des ressources humaines, l'internationalisation... est aussi une réponse face aux délocalisations.

Des acteurs mettent en place des outils afin d'appuyer les entreprises dans ces domaines (exemples de Romalpes et Romallia).

Sur le territoire, cet enjeu avait bien été identifié en 1994 avec un certain nombre d'enjeux et de propositions :

- Appui au redéploiement de la sous-traitance (transferts technologiques...) : donner aux politiques d'appui à la sous-traitance des relais locaux afin qu'elles gagnent en efficacité, programme d'appui spécifique...
- Accompagnement du tissu existant (PME, artisanat ...) en le mettant en relation avec les institutions susceptibles de les appuyer.
- Sensibilisation des associations locales de chefs d'entreprises à la mise en place de services communs.
- Mise en place d'actions de conseil et de diagnostic auprès des PME.
- Evaluation du dispositif de formation et recherche de solutions originales intéressant les PME, par exemple (tarifs appropriés par le regroupement de plusieurs PME, formations "sur mesure" ...).

Des actions ont vu le jour de la part du territoire (conseil et diagnostics ressources humaines pour les PME, action collective sur les risques industriels, appui à la structuration des associations d'entreprises afin qu'elles puissent développer des actions collectives ou inter-entreprises...), ou plus largement de la communauté urbaine de Lyon (développeurs économiques assurant le contact avec les entreprises existantes et le suivi des implantations).

L'articulation entre les acteurs sectoriels ou de branche et le territoire en termes de relais locaux serait cependant encore à améliorer fortement. Cette interface efficace reste à construire. Sur les actions en propre, il est difficile de recenser tout ce qui existe et d'avoir ainsi des propositions concrètes à émettre.

3. 4. Les pôles de compétitivité

Les pôles de compétitivité sont des démarches initiés par l'Etat en 2005 / 2006 visant à favoriser l'innovation industrielle par la constitution de clusters de recherche territoriaux associant des entreprises privées et des organismes publics, avec pour objectif que ces innovations se traduisent par des productions industrielles sur les territoires. Une centaine de pôles ont été labellisés dont 15 à vocation mondiale. La labellisation permet un financement accru des programmes de recherche et une diminution des charges sociales sur les emplois de chercheurs.

Le bassin Lyon-sud est directement concernés par 2 pôles : Axelera, pôle à vocation mondiale Chimie-Environnement / Lyon Urban Bus and Trucks (LUBT), pôle à vocation nationale Camions et bus sur les aspects sécurité, guidage urbain... Les premiers programmes de recherche sont en cours de financements, et il n'est donc pas possible d'avoir du recul concernant l'impact de ces pôles sur l'industrie du territoire.

Si la plupart des acteurs valide l'intérêt de ces pôles, c'est d'abord parce qu'ils illustrent le retour, sous une forme nouvelle, d'une politique industrielle de la part de l'Etat français. C'est aussi car l'innovation et la recherche sont le plus souvent identifiées comme les seuls moyens capables de répondre aux mouvements de délocalisations.

Ceci étant, les pôles de compétitivité ont également soulevé des critiques dès leur mise en place :

- la prise en main de ces dispositifs au profit des grandes entreprises y compris internationales qui vont se faire financer leur recherche (par exemple, les membres fondateurs d'Axelera sont Arkema, Rhodia, Suez, Institut Français du Pétrole et le CNRS –recherche publique / LUBT associe Renault Trucks - Volvo et Irisbus - Fiat) ;
- la faible participation des PME-PMI (Axelera est cependant un des pôles où les PME sont le plus nombreuses) ;
- le lien avec le territoire reste parfois très théorique, car les représentants des entreprises sont le plus souvent des chercheurs appartenant au siège social, donc rarement situés sur les territoires hors Paris ;
- les projets de recherche financés sont d'abord ceux qui étaient déjà en cours ;
- rien ne garanti que le passage à la phase industrielle se fera par des implantations en France.

Par ailleurs, on pourrait espérer que la participation à ces pôles intègre la liste des critères de localisation (maintien ou investissement) des entreprises, même s'il reste minoritaire par rapport aux marchés, aux prix de revient... Cet effet « préventif » des délocalisations pour arrimer l'activité sur le territoire ou « correctif » en incitant les grandes entreprises à travailler la réponse du « Que mettre à la place » en cas de délocalisation ne semble pour l'instant pas très probant. Arkema arrête une production importante (moitié des emplois du site) sur le sud de Lyon (transfert en Espagne), et propose, en contrepartie le transfert de son activité informatique. En dehors du fait que le volume d'emploi n'est pas le même, il s'agit surtout d'un changement de fonctions avec la disparition de la production qui n'est pas remplacée.

Les entretiens ont également fait ressortir des positions patronales assez sévères, considérant les Pôles de compétitivité comme un exemple de collusion entre Grands Groupes et État (« solution colbertiste »), où les PME ne trouvent pas de place. C'est effectivement le cas d'une des PME rencontrée qui a participé à plusieurs réunions du pôle de compétitivité, mais qui ne voit pas comment elle pourrait intéresser des grands groupes : les projets sont à quatre-cinq ans, alors que leur temps de réaction doit être d'un mois ou de moins d'un an, l'accès au programme est complexe, pas adapté aux petites structures.

Conclusion : Quel avenir pour le bassin Lyon-sud et quel rôle un infra-territoire au sein d'une agglomération peut-il jouer face à ces questions ?

Depuis 20 ans, la réorganisation planétaire des grands groupes alliée à la perte des centres de décisions lyonnais, ainsi que l'évolution des PME-PMI reconfigurent le territoire du sud lyonnais avec des impacts qui peuvent être cruciaux pour son avenir :

- le savoir-faire notamment technique du bassin est issu de ces grands groupes qui continuent à polariser une grande partie de sous-traitants : ces savoir-faire peuvent-ils contribuer à un renouvellement du positionnement du territoire et de ses entreprises sur des secteurs ou des produits porteurs d'avenir, et dans ce cas comment et à quelles conditions ?
- la production de richesse des entreprises du territoire provient de leur positionnement et rayonnement international : peut-on imaginer que demain ce bassin ne produise de la richesse que via des activités à destination de la population (économie résidentielle), et dans ce cas à l'échelle de l'agglomération, quelles activités productrices de richesses exogènes pourront prendre le relais ?
- les entreprises industrielles du bassin ont permis via l'impôt le financement de l'aménagement de ce territoire, et plus globalement des investissements afin d'accroître l'attractivité de l'agglomération : qu'en sera-t-il demain si la base des ressources des collectivités diminue, sachant que les emplois de services sont loin de compenser les revenus apportés par l'industrie ?
- les compétences et les savoir-faire du bassin sont très liés à l'histoire industrielle du territoire : une évolution du bassin vers la logistique / le montage - assemblage / le négoce suppose d'anticiper ces nouveaux besoins.
- Le contexte social du territoire a été modelé par l'industrie : l'évolution vers une société de services, notamment à la personne, modifie fortement ce contexte, avec un passage à des emplois de statuts très différents et de revenus moindre. Déjà fortement touché par le chômage et la problématique du développement urbain des banlieues, ce territoire ne risque-t-il pas de se retrouver encore plus appauvri et marginalisé au sein de l'agglomération, et devenir un lieu où s'accumulerait tout ce qui n'est pas « souhaité » par les autres.

Face aux grands groupes, la capacité d'action des acteurs pour influencer leurs décisions reste très limitée si ce n'est en jouant sur les critères d'attractivité du territoire afin qu'ils soient intégrés dans les facteurs de localisation. Les outils du type pôles de compétitivité peuvent permettre également d'engager une relation différente avec ces grands groupes et ce à une échelle supérieure à celle du territoire, mais il reste encore à prouver leur efficacité pour localiser sur le territoire de nouvelles activités productives. La réelle marge de manœuvre semble porter sur l'amélioration de l'attractivité et de la compétitivité du territoire, ainsi que sur les actions en direction des PME-PMI, pour lesquelles le territoire est le lieu naturel de ré-investissement.

Dans ce contexte et dans une agglomération comme "le Grand Lyon", un territoire périphérique comme celui de Lyon-sud est-il obligé uniquement de subir la fatalité des tendances lourdes du contexte global, et de soumettre son avenir en totalité à un acteur supérieur qui est la communauté urbaine de Lyon (Grand Lyon), ou peut-il être acteur aux côtés du Grand Lyon en établissant avec celui-ci un débat constructif afin d'être porteur d'une vision, de se positionner sur son avenir, et sur les projets pour lesquels il souhaite s'organiser, de telle sorte que sa participation à l'avenir de l'agglomération soit riche de sens et plus efficace.

Ce deuxième scénario suppose que le territoire soit conscient des évolutions du contexte global, et de sa position, et qu'il ait la capacité à alimenter les acteurs en propositions pour améliorer l'attractivité / compétitivité du territoire, y compris en termes stratégiques et globaux. Cela supposerait aussi que le Grand Lyon soit moteur dans la reconnaissance de ce territoire et la mise en place d'une interface légitime et structurée, développant une ingénierie du partenariat.

La suite du programme s'attachera à mieux analyser les stratégies des PME-PMI du bassin et tentera d'apporter une évaluation des scénarios possibles d'évolution pour le territoire Lyon-sud face à ces grandes mutations. L'ensemble des éléments sera également mis en débat auprès des acteurs locaux afin de nourrir leur réflexion et d'initier de nouvelles actions.