

La restructuration des PMI à Saint-Étienne après la crise : traces du passé et limites de l'intégration horizontale

Restructuring small and medium-sized industries in Saint-Étienne after the recession: Remnants of the past and the limits of horizontal integration

Patrick Le Galès

*Centre de recherches politiques de Sciences Po,
Cevipof-CNRS-Sciences Po, 98, rue de l'Université, 75007 Paris, France*

Résumé

Ce texte s'appuie sur une enquête menée à Saint-Étienne dans le cadre d'un projet européen comparatif sur les modes de gouvernance des économies locales prenant en compte le niveau des PMI ainsi que celui meso du territoire. L'article part d'une problématique en termes de biens et de services locaux de concurrence pour les PMI, c'est-à-dire des biens et des services qui leur permettent d'être compétitives par rapport à des groupes ou des grandes entreprises. À Saint-Étienne, des sucres lents du territoire développés pour la machine-outil, la mécanique, le travail de métaux, développement il y a deux décennies sont désormais des ressources significatives pour les PMI. La dynamique observée dans un petit nombre de secteurs peut conduire à une spécialisation accrue et une intégration horizontale plus porteuses de dynamiques de croissance, plus concurrentielles. Reste à savoir si la dynamique aperçue est davantage que le résultat de vivaces traces du passé mobilisées temporairement ou si elle est la preuve d'une dynamique collective porteuse d'un développement économique renouvelé.

Adresse e-mail : patrick.legales@sciences-po.fr (P. Le Galès).

Abstract

On the basis of a survey conducted in Saint-Étienne, France, as part of a comparative European project on “modes of governance” in local economies (which, thus, takes into account the level of small and medium-sized industry and the middle level of the territory), questions are raised about the goods and services that enable these industries to be competitive with big firms or holdings. For these industries, solutions developed two decades ago for the machine tool industry, mechanics and metal-working are still significant resources. The momentum detected in a small number of fields can lead to an increasing specialization and horizontal integration that favor a more competitive growth. How to know whether this momentum results from still (temporarily) active remnants of the past or whether it is evidence of a collective impetus that can stimulate new economic growth?

Mots clés : Développement économique local ; Sociologie économique ; Saint-Étienne ; PME ; Mécanique

Keywords: Local economic development; Economic sociology; Small (and medium-sized) industry; Mechanic engineering; Saint-Étienne, France

Depuis 25 ans, les enquêtes sur le développement local et les travaux comparés ont mis au jour les facteurs invisibles expliquant le développement des « régions qui gagnent » (Benko et Lipietz, 1992 ; Benko et Lipietz, 2000). La plupart des travaux ont eu pour objet les cas de succès — la Troisième Italie, Hollywood, la Silicon Valley, les capitales régionales européennes, les systèmes locaux au Danemark, au Bade-Wurtemberg ou dans le cas de l'aérospatiale à Toulouse — afin d'identifier les facteurs économiques, sociaux, politiques du développement économique local. De nombreux auteurs ont montré le rôle des « sucres lents » du développement économique, des acteurs des interdépendances marchandes et non marchandes, de la productivité des interfaces (Amin, 1999 ; Storper, 1997 ; Veltz, 2000 ; Benko, 1998 ; Colletis-Wahl et Pecqueur, 2001 ; Grossetti, 1995 ; Sociologie du travail, 1991), de l'efficacité et du rôle assurantiel des villes et des métropoles (Scott, 1988 ; Veltz, 1996) ou des formes d'encastrement du marché dans la société comme dans le cas de la régulation néolocaliste (Bagnasco et Trigilia, 1993 ; Beslay et al., 1998). Au-delà des territoires, les PMI sont devenues l'objet de nombreuses politiques, mais leurs dynamiques contrastées rendent difficiles les analyses d'ensemble des tissus de PMI ou de PME¹.

Ces problématiques ont en revanche été peu ou pas mobilisées pour l'étude des économies des bassins industriels en crise au nord de l'Angleterre, dans la Ruhr, au nord-est de la France ou dans les ports. Ces territoires, après le déclin des grandes firmes, ont été laissés aux bons soins des sociétés de reconversion, des politiques sociales urbaines ou à l'objectif 1 de la politique régionale de l'Union européenne.

Pourtant la nouvelle *doxa* du développement local et des concentrations de PMI a pénétré toutes les politiques régionales ou industrielles. Une fois abandonné l'espoir d'une réindustrialisation massive grâce à des investissements de grande ampleur, éventuellement pilotés par l'État, que reste-t-il dans les villes industrielles sinon des tissus de PMI fragilisées, des services et des emplois publics ? Les politiques régionales, urbaines, industrielles ou d'aménage-

¹ On renvoie ici cependant aux excellentes contributions rassemblées dans l'ouvrage de Bruno Courault et Philippe Trouvé (Courault et Trouvé, 2000), ainsi qu'à la mise en perspective historique de l'introduction, voir également l'ouvrage classique de Denis Segrestin (Segrestin, 1994).

ment du territoire ont progressivement intégré la dimension « soutien aux PMI locales » dans leur priorité. Quel a été l'effet des mobilisations d'acteurs publics et privés dans le développement des PMI dans le cas d'une ville industrielle en profonde reconversion ? Comment survivent des PMI lorsque les grandes firmes les abandonnent ?

Ce texte s'appuie sur une enquête menée à Saint-Étienne dans le cadre d'un projet européen comparatif sur les modes de gouvernance des économies locales². L'un des partis pris de ce travail a consisté à prendre en compte le niveau des PMI ainsi que celui meso du territoire afin de mettre en évidence des dynamiques d'intégration horizontale. On entend par système industriel local une concentration de PMI dans une ville ou un bassin d'emploi sans préjuger des liens horizontaux qui les unissent, ou pas. Lorsque nécessaire, l'article s'appuie également et compare nos résultats avec les travaux menés par ailleurs sur la moyenne durée par les deux spécialistes des PME de Saint-Étienne et de leur transformation, Étienne de Banville et Bruno Venin (Banville et Venin, 2000), ainsi que sur les travaux plus anciens du Cresal (Centre de recherche et d'études sociologiques appliquées de la Loire (Cresal, 1983) de Jonah Lévy (Lévy, 1999).

L'article a pour point de départ une problématique brièvement introduite en termes de biens et de services locaux de concurrence pour les PMI, c'est-à-dire des biens et des services qui leur permettent d'être compétitives par rapport à des groupes ou des grandes entreprises, et leur production par divers modes de gouvernance. Ces biens et services comprennent par exemple la formation ou le recrutement de la main-d'œuvre, l'accès à la R&D (Recherche & Développement) pour améliorer les produits, l'accès au capital, ou à certains types de financement, l'organisation du marketing et des réseaux commerciaux pour les marchés étrangers, l'accès à des informations sur les innovations, les méthodes de productions, les méthodes d'organisation, les marchés étrangers...

Le terrain stéphanois est ensuite présenté afin de mettre en perspective les résultats de l'enquête qui soulignent d'une part la grande fragmentation du tissu de PMI stéphanois, le faible degré d'intégration horizontale sauf dans le cas des PMI du secteur du travail des métaux, de la mécanique et de la machine-outil, traces du passé industriel avant les grandes entreprises, secteurs où se mobilisent des ressources et des stratégies³.

1. À la recherche des biens et services qui assurent la compétitivité des PMI, les biens et services locaux collectifs de concurrence

Les PMI sont des organisations qui sont en concurrence avec de très grandes firmes aux ressources considérables. La littérature sur le développement économique local a depuis longtemps souligné les limites et les risques des PMI : isolement, manque d'innovation, manque d'exportation, dépendance à l'égard de grands donneurs d'ordre, manque de fonds propres (Pyke et Sengenberger, 1992). Les études sur le développement local et sur les politiques industrielles ont progressivement pris pour objet les interdépendances entre firmes et territoires

² Le projet « Governance of local industrial systems », coordonné par Colin Crouch, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia et Helmut Voelzkow, a été financé par l'Institut européen de Florence avec le soutien du Max Planck Institut de Cologne, du Cevipof (CNRS-Sciences Po) et de l'université de Florence. La problématique d'ensemble et les comparaisons nationales ont été publiées dans (Crouch et al., 2001). Les principaux résultats empiriques comparatifs sur 12 bassins d'emploi dans 4 pays européens ont été publiés de manière synthétique dans (Crouch et al., 2004).

³ L'enquête a porté sur 45 PMI du bassin d'emploi de Saint-Étienne. Je remercie Olivier Tirmarche pour son travail dans le cadre de cette enquête.

afin d'identifier les ressources et les besoins des firmes. Tous ces travaux insistent sur la production de biens et de services locaux pour les entreprises et sur le rôle des territoires dans l'organisation et la mise à disposition de ces biens et services.

Dans le cadre d'une enquête sur l'évolution de systèmes industriels locaux dans quatre pays européens, Colin Crouch, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia et Helmut Voelzkow (Crouch et al., 2001) ont identifié les différentes dynamiques de localisation des PME et des réseaux de PME dans l'industrie (PMI). Leur point de départ était double : d'une part de partir de l'hypothèse selon laquelle des formes de développement économique viables peuvent exister au-delà des firmes transnationales et des modes d'intégration verticale des activités économiques, autrement dit de valider empiriquement et précisément la thèse du maintien de concentrations spatiales de PMI, de diverses formes de systèmes locaux ; d'autre part, de prendre comme point de départ les biens et services dont ont besoin les PMI pour analyser les dynamiques de localisation. Pour survivre face aux grandes firmes, les PMI ont besoin d'informations pour accéder à des marchés étrangers, de main-d'œuvre qualifiée, d'aide pour mettre en œuvre des innovations technologiques ou pour répondre à des appels d'offre. Une partie de ces biens et services est produite sur une base collective d'où les problèmes d'investissement dans leur production. Nous avons proposé le terme de *biens et services locaux collectifs de concurrence* pour rendre compte de ces différents biens et services (Crouch et al., 2001)⁴. La concentration spatiale des PMI (qu'il s'agisse de forme intégrée horizontalement comme le district industriel à l'italienne, ou de la concentration ad hoc autour d'un centre de recherche ou de réseaux professionnels comme dans les systèmes industriels high-tech) est l'une des réponses possibles pour assurer au PMI ces biens et services. Cette concentration dans une localité, constatée par exemple en Italie, peut donc s'expliquer dans la durée par la production de biens et de services pour les firmes qui ne sont pas fournies par d'autres moyens et mécanismes.

En effet, la concentration des PMI sous la forme district en Italie s'explique autant par l'impuissance des politiques publiques à produire ces biens et services pour les firmes que par le rôle de la famille et de la localité. À l'inverse, la faiblesse du modèle du district industriel en France s'explique aussi par le rôle joué par l'État dans la fourniture sur l'ensemble du territoire de biens et de services pour les PMI ainsi que par le succès des grandes firmes (Ganne, 1995 ; Courault et Trouvé, 2000).

En d'autres termes, il nous a paru possible de montrer que les concentrations de PMI ou de réseaux de PMI spécialisées s'accompagnaient le plus souvent de mécanismes de production de biens et de services collectifs de concurrence, qui sont locaux ou pas, permettant de renforcer la compétitivité des firmes. C. Crouch, P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (Crouch et al., 2001) ont établi une liste indicative :

- la formation des employés ;
- recrutement d'employés qualifiés et de cadres ;
- information sur les marchés étrangers ;
- l'accès à la R&D pour améliorer les produits ;
- accès aux nouvelles technologies et leur utilisation ;
- expertise sur les contrats, les appels d'offre ;
- expertise sur les normes ;
- information sur les innovations, les méthodes de productions, les méthodes d'organisation ;

⁴ Pour une présentation en français, voir (Le Galès, 2004).

- expertise sur les brevets ;
- accès au capital, ou à certains types de financement ;
- soutien juridique ;
- accès à des services onéreux (test qualité de nouveaux produits) ;
- organisation du marketing et des réseaux commerciaux pour les marchés étrangers ;
- accès à des nouvelles machines spécialisées et chères, mise en œuvre ;
- capacité à faire remonter des demandes spécifiques auprès des autorités publiques.

Le terme de biens et de services locaux collectifs de concurrence est tout sauf élégant. L'objectif analytique est de différencier ce type de biens et services des biens de clubs produits et utilisés par un nombre restreint d'entreprises ou plus généralement des biens publics⁵ en mettant l'accent sur le territoire.

L'hypothèse, selon laquelle la production de biens et de services pour les PMI (quelque soit le mécanisme à l'œuvre) est un facteur de succès pour les économies locales, a été vérifiée dans des travaux sur les secteurs de la machine-outil ou dans les travaux sur les concentrations de firmes high-tech (Crouch et al., 2004). Il nous est apparu intéressant de travailler avec la même problématique sur les cas difficiles du développement local comme dans les bassins industriels en crise.

Dans le modèle français industriel, par exemple à Saint-Étienne, les PMI étaient intégrées dans des systèmes hiérarchiques verticaux dominés par une ou plusieurs grandes firmes qui s'inscrivaient dans la logique des champions nationaux. Tous les plans de modernisation de l'économie française après 1945 ont eu comme souci prioritaire de concentrer les aides, les biens et les services sur les plus grandes firmes afin notamment de rationaliser ou d'intégrer les PMI jugées comme archaïques. Les crises industrielles, l'ouverture des marchés européens, les processus de globalisation, les transformations de la finance ont contribué aux restructurations massives des grandes entreprises ainsi que de leurs sous-traitants et fournisseurs.

On a pu montrer ainsi qu'à partir des années 1980 plusieurs modes de gouvernance plus ou moins territorialisés ont émergé en France, contribuant à des dynamiques très contrastées des PMI sur différents territoires (Aniello et Le Galès, 2001) : 1) les rares systèmes industriels locaux ; 2) les réseaux de sous-traitants dominés par les grandes firmes ; 3) le mode de gouvernance essentiellement structuré par des relations de marché ; 4) le mode de gouvernance territorialisée ou ce que Bernard Ganne appelle les nouvelles territorialités (Ganne, 2000)⁶. Dans ce contexte, et même s'il en exagère la portée, Bob Hancké a souligné une nouvelle exception française, à savoir la capacité des grandes firmes françaises, soutenues par les politiques publiques et obligées de réagir rapidement (Veltz, 2000), à réorganiser à leur profit, les PMI et les réseaux de sous-traitants, en imposant une pression forte et continue sur des entreprises peu organisées en termes d'action collective, contrairement à l'Allemagne par exemple (Hancké, 1998 ; Gorgeu et Matthieu, 1995). Dans certains cas, par exemple l'automobile, B. Hancké suggère même que les grandes firmes ont créé à leur profit des systèmes régionaux

⁵ À l'usage, la différenciation avec les biens publics s'avère difficile à préciser tant sur le plan conceptuel que parfois sur le plan empirique. Tous les biens et services que nous étudions n'appartiennent pas à la catégorie « biens publics ». C'est le cas pour d'autres. L'intersection entre ces deux catégories et la différenciation dépend surtout des usages qui en sont faits dans notre analyse. La clarification de ce point fait l'objet d'un travail en cours.

⁶ Voir (Le Galès, 2004 ; Veltz, 2000).

de production relativement autarciques en monopolisant les ressources des politiques publiques nationales ou régionales à leur profit, y compris en termes d'innovation (Hancké, 2003).

Dans le cas de Saint-Étienne, cette problématique des grandes firmes et de la restructuration des réseaux de sous-traitants est cependant devenue caduque pour l'essentiel pour au moins deux raisons : le départ ou la faillite des grandes entreprises installées à Saint-Étienne (Les Houillères, Rhône Poulenc, Thomson, Manufrance et surtout Creusot Loire...) et le progressif démantèlement du complexe militaro-industriel français pour lequel travaillait de nombreuses PMI. Or, ces grandes entreprises, dans le cadre de l'intégration verticale, produisaient et monopolisaient les biens et les services nécessaires au développement des PME : accès à des marchés extérieurs, transfert de technologie, formation. À Saint-Étienne, comme dans de nombreux autres cas en France, la restructuration des grandes firmes a provoqué une profonde désorganisation de l'économie locale car les sous-traitants étaient dépendants de ces firmes, histoire tristement classique de bassins industriels en France ou ailleurs⁷.

Pourtant le tissu de PMI de Saint-Étienne, malgré de nombreuses difficultés et restructurations incessantes, ne s'est pas écroulé. La situation économique est demeurée difficile depuis plusieurs années, Saint-Étienne est l'une des rares grandes agglomérations françaises à avoir perdu des habitants — 30 000 habitants pour Saint-Étienne, les deux vallées de l'Ondaine et du Giers entre 1990 et 1999 — mais au total rien à voir avec le déclin massif de grandes villes industrielles du nord de l'Angleterre qui ont parfois perdu plusieurs centaines de milliers d'habitants. Notre recherche menée à Saint-Étienne a donc eu pour objet de comprendre les transformations du tissu industriel à partir de la production des biens et services collectifs locaux de concurrence pour les PMI d'une part, de l'utilisation de ces biens et services par les firmes elles-mêmes d'autre part.

À l'instar de ce qui a été observé dans d'autres territoires, par exemple à Toulouse ou Rennes, on aurait pu imaginer qu'une capacité d'action collective et de mobilisation coordonnée d'acteurs publics et/ou privés conduisent à des stratégies relativement cohérentes et efficaces de développement économique. Des politiques économiques à partir des financements européens (objectif 1) auraient pu donner les mêmes résultats. Ce type de stratégie a parfois été mené avec succès. Le cas de Duisbourg, ville sidérurgique au bord du Rhin, également en restructuration économique, est assez remarquable sur ce point : le Land, la ville et tous les acteurs économiques ont fait le choix d'une stratégie unique de développement économique en termes de logistique. Ils ont mobilisé des financements considérables et ont orienté le comportement des acteurs clés du marché européen, notamment la firme anglaise P&O, pour mettre en œuvre une stratégie massive en termes d'investissements coordonnés de restructuration et de réorientation de l'économie locale, avec succès. Cela n'a pas été le cas à Saint-Étienne. L'enquête d'Olivier Tirmarche menée dans le cadre de notre projet en 1998–1999 conclut de manière sans équivoque sur la fragmentation et l'incohérence de l'action publique en matière de développement économique... et sur son inefficacité⁸.

⁷ Sur le déclin à Saint-Étienne, voir notamment (Banville et Venin, 2000 ; Bellet et al., 1996 ; Vant, 1981 ; Vant, 1996 ; Lévy, 1999 ; Le Galès, 1991).

⁸ Comme l'atteste le titre de son article « L'action publique de développement industriel à Saint-Étienne, le territoire réduit au plus petit dénominateur commun » (Tirmarche, 1999). É. de Banville, B. Venin et les chercheurs du Cresal ont également souligné les « carences collectives » de la région. Les choses ont évolué depuis avec le développement de l'intercommunalité.

Au-delà des évolutions structurelles de l'économie stéphanoise, au niveau du bassin d'emploi, nous avons donc fait une enquête par entretien sur un échantillon de 45 PMI industrielles tirées au hasard à partir du listing fourni par l'agence d'urbanisme et la CCI (Chambre de commerce et d'industrie). Nous avons caractérisé les PMI que nous avons étudiées par rapport aux caractéristiques du tissu économique de Saint-Étienne et nous avons essayé de repérer des logiques de restructuration du point de vue de l'accès aux biens et services dont elles ont besoin afin de rendre compte des dynamiques de restructurations.

2. Un tissu de robustes PMI diversifiées

Au-delà des images classiques associées à la crise des grandes entreprises industrielles, le tissu économique du bassin d'emploi de Saint-Étienne est organisé autour d'une variété de PMI.

2.1. L'économie stéphanoise en restructuration : tertiairisation et PMI diversifiées

Le bassin d'emploi de Saint-Étienne comprend la municipalité de Saint-Étienne ainsi que les deux vallées industrielles voisines de l'Ondaine et du Giers. Nous avons travaillé à l'échelle de cette zone d'emploi.

Deux tendances de fond s'observent dans le bassin d'emploi de Saint-Étienne comme ailleurs : le déclin de l'emploi industriel consécutif ici à la fermeture des grandes entreprises et la tertiairisation. Saint-Étienne fait partie des grandes agglomérations françaises (un peu plus de 307 000 habitants pour l'agglomération au sens Insee 1990 contre 330 000 en 1990) même si ce n'est pas une capitale régionale. Avec retard, le développement de services publics ou quasi publics a fait de ce secteur un pilier de l'emploi. Le secteur public ou quasi public représente un peu moins de la moitié des emplois. On compte ainsi environ 15 000 emplois dans le secteur éducation/culture sport et environ la même chose dans le secteur santé/services sociaux. Alors que Saint-Étienne n'était pas une ville universitaire, elle comprend plus de 20 000 étudiants dont 1300 dans les écoles d'ingénieurs et environ 1200 chercheurs, professeurs, doctorants. Au-delà du secteur public, les emplois dans les secteurs du tourisme, de la communication, du commerce (siège du groupe Casino historiquement la famille Guichard avant le rachat) sont devenus plus nombreux ainsi que dans des fonctions externalisées par les entreprises comme le nettoyage, l'intérim, la logistique, le transport, la surveillance⁹... La tertiairisation liée en particulier au développement de l'emploi public s'est traduit par une forte féminisation de l'emploi Tableaux 1–3.

Tableau 1
Évolution population de la zone d'emploi de Saint-Étienne

	1999	1990	1982
Population sans double compte	482 101	500 625	493 241

Source : Insee, recensement.

⁹ Sources, voir (CCI Saint-Étienne-Montbrison, 2001a ; CCI Saint-Étienne-Montbrison, 2001b ; CCI Saint-Étienne-Montbrison, 2002 ; Insee Rhône-Alpes, 1995).

La zone d'emploi de Saint-Étienne comprenait 180 000 emplois en 1999 dont :

Agriculture	3150	1,7 %
Industrie	45 001	25 %
Construction	10 511	5,8 %
Tertiaire	121 425	67,4 %
dont :		
– Commerce	22 508	12,5 %
– Services Entreprises	18 207	10,1 %
– Services Particuliers	10 477	5,8 %

Source : Insee, RGP.

Tableau 2
Emplois et lieu de travail par catégories socioprofessionnelles

	Ensemble	
	Nombre	%
Ensemble	180 087	100
Agriculteurs exploitants	2334	1,3
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	131 60	7,3
Cadres, professions intellectuelles supérieures	18 396	10,2
Professions intermédiaires	42 663	23,7
Employés	50 991	28,3
Ouvriers	52 543	29,2

Sources : Insee, recensement de la population de 1999.

Tableau 3
Répartition des entreprises industrielles et des effectifs en 2001

	Nombre d'entreprises	Nombre de salariés
Industries agro-alimentaires	756	5755
Industries textiles	174	4918
Habillement, fourrures	76	1960
Cuir, chaussures	20	320
Travail du bois, fabrications en bois	101	768
Industries papiers, cartons	24	616
Éditions, imprimerie, reproduction	190	1989
Industrie chimique	22	1222
Industrie du caoutchouc, des plastiques	60	1755
Fabrication de produits minéraux non métalliques	89	2079
Métallurgie	26	1690
Travail des métaux	724	12 073
Fabrications machines, équipements	249	5673
Fabrication d'appareils électriques	63	2353
Fabrications équipements radio, communication	15	600
Fabrication instruments médicaux, optique, horlogerie	105	1603
Industrie automobile	47	3297
Fabrication autres matériels de transports	19	241
Fabrication de meubles, industries diverses	174	1596

Arrondissement de la CCI Saint-Étienne Montbrison (au-delà de la zone d'emploi).

Total : Un peu plus de 50 000 salariés dans les entreprises industrielles en 2001, soit 20,3 salariés par entreprise et notamment dans les secteurs suivants.

L'analyse de la restructuration économique et du rôle des PMI à Saint-Étienne révèle un tableau assez confus.

Les PMI stéphanoises sont à l'instar des populations de PMI françaises caractérisées par une grande diversité. Les tableaux descriptifs ne nous donnent qu'une idée assez grossière de leur caractéristique et dynamique. Cet ensemble comprend à Saint-Étienne comme ailleurs des PMI de petite taille ou d'autres modernisées, rachetées par des capitaux extérieurs, à la pointe de l'innovation. On trouve également des PMI familiales, au marché essentiellement local, et enfin des réseaux de PMI intégrées dans des stratégies régionales.

L'analyse des dynamiques du tissu industriel révèle tout d'abord la faible spécialisation des PMI stéphanoises. On trouve un peu de tout, des PMI agro-alimentaires (plus de 5000 emplois) aux survivantes de la sidérurgie en passant par la création high-tech de prothèse ou des entreprises textiles (l'autre bassin d'emploi industriel de la Loire, celui de Roanne, est spécialisé dans le textile). Tout un ensemble de petites PMI de moins de 50 salariés dans des secteurs très traditionnels a réussi à se maintenir : fabrication de meubles, textile, imprimerie ou ce qui reste du secteur sidérurgique à Firminy et dans la vallée de l'Ondaine. À l'inverse, on trouve également des entreprises isolées, aux marchés mondiaux comme SNF (produits chimiques pour le traitement des eaux), Chambon SA, une société de mécanique de précision de 80 personnes spécialisée dans l'usinage de pièces unitaires, de petites séries, Thuasnes qui emploie désormais plus de 500 personnes produisant des textiles particuliers à usage médical et sportif : orthèses (ceintures lombaires, genouillères, chevillères, colliers cervicaux), bandes médicales, bas et collants ou encore Desjoyaux, le spécialiste des piscines. On trouve également dans le bassin de Saint-Étienne quelques PMI très innovantes dans l'optique, les composants électroniques la chimie, le plastique...

En termes de spécialisation, on repère quand même un nombre relativement élevé (un peu moins d'un millier) de PMI dans le travail des métaux, de la mécanique et de la machine-outil qui représentent une part significative de l'emploi (17 500 en 2001). Ces secteurs nous intéressent particulièrement car ils furent historiquement les secteurs de pointe de Saint-Étienne avant d'être intégrés dans les hiérarchies verticales pilotées par les grandes entreprises. Cette concentration dans ce secteur est cependant toute relative. Certes, le bassin d'emploi de Saint-Étienne apparaît comme le premier en France pour la concentration de PMI dans le domaine du travail des métaux et de la mécanique et l'un des tout premier pour la machine-outil. Ces performances sont à relativiser : il s'agit de deux secteurs, notamment la machine-outil, où l'industrie française est relativement faible par rapport à ses concurrents étrangers et ces secteurs ne représentent qu'une partie de l'emploi industriel et des PMI de Saint-Étienne.

Le bassin d'emploi de Saint-Étienne apparaît comme peu spécialisé, généraliste, comprenant des firmes avec des niveaux très différents d'innovation et d'exportation, la dynamique PMI internationalisée comme l'entreprise familiale au marché local dans le textile.

Le travail d'É. de Banville et de B. Venin permet de compléter ce premier tableau (Banville et Venin, 2000). Leur analyse de la propriété des firmes et des investissements extérieurs met en relief l'importance de l'investissement étranger dans un bassin d'emploi supposé peu attractif. Ils donnent le chiffre de 6000 emplois sous contrôle de ces investissements. Depuis deux décennies, de nombreuses PMI stéphanoises dans différents secteurs ont été rachetées puis modernisées par des capitaux italiens, américains, japonais, allemands. Il ne s'agit pas d'investissements des firmes vedettes de la globalisation sauf exception comme Krupp et Schlumberger, mais plutôt de solides PME internationalisées ou des groupes de tailles moyennes leaders sur leur marché (Alumax, ZF, Ratti, Adwest, Freudenberg). Bien que ce phéno-

mène ait été peu étudié de manière systématique, nous avons suggéré par ailleurs que le dynamisme d'une nouvelle génération de PMI en France, assez proche des fameuses PMI allemandes, a bénéficié de l'intégration dans des groupes ou des conglomérats transnationaux (Aniello et Le Galès, 2001). De manière plus inattendue, É. de Banville et B. Venin montrent également l'intégration de PMI stéphanoises dans des groupes capitalistes régionaux (textile, métallurgique, électronique) et de plus généralement la très grande « mobilité des assemblages d'entreprises dont les liens capitalistiques évoluent constamment, faisant apparaître des groupes nouveaux, des associations instables qui pourtant ne liquident pas les compétences, les actifs industriels accumulés » (Banville et Venin, 2000, p. 5). À partir d'une enquête sur les créateurs d'entreprise, ils identifient un profil de créateurs jeunes, bien formés, « hommes de métiers » connaissant bien leur secteur et soucieux de se mettre à leur compte, enracinés dans le milieu local qui témoignent d'une dynamique du tissu industriel local.

2.2. Caractéristiques des firmes de notre enquête

Nous avons fait passer notre questionnaire en face à face avec soit le patron soit l'un des directeurs de l'entreprise. Notre échantillon de 45 firmes n'a aucune prétention à la représentativité. Par rapport au tissu stéphanois décrit précédemment, les firmes de notre échantillon proviennent bien de secteurs diversifiés (métallurgie, ingénierie, textile, agroalimentaire, mécanique, machine-outil...). Nous n'avons pas dégagé de typologie a priori de notre échantillon. Dans le cadre de cette enquête empirique, notre méthodologie s'appliquait de la même manière à cette catégorie « PMI de la zone d'emploi de Saint-Étienne » constitué à partir d'un échantillon tiré au hasard. Ainsi les PMI sur lesquelles nous avons travaillé ne comprennent aucune des vitrines high-tech symboles du renouveau industriel. Elles sont toutes ou presque sous-traitantes pour d'autres firmes. La plupart de ces entreprises développent des produits ou plus exactement améliorent ou modifient des produits existants en relation avec le donneur d'ordre ou le client final (par exemple pour l'automobile mais aussi dans le textile). Ceci n'exclut pas l'innovation technologique, au contraire, mais une innovation progressive.

De manière simplifiée, notre échantillon peut être divisé en deux, les PMI qui opèrent principalement dans un espace régional et les autres qui vont au-delà. En effet, nous avons été surpris de constater que pour presque la moitié des firmes de l'échantillon, le marché et l'espace des relations entre firmes ne dépassent pas ou peu la région. Quelque soit le secteur d'activité, ces PMI sont relativement intégrées dans des relations de coopération avec d'autres firmes et des relations commerciales, donneurs d'ordre, clients, fournisseurs qui demeurent solidement ancrées dans la région Rhône-Alpes. Dans la métallurgie par exemple ou l'électronique, plusieurs PMI sont issues du secteur de l'armement. Le déclin du Giat et des relations verticales intégrées du complexe militaro-industriel les ont amenées à chercher d'autres clients. Dans les cas que nous avons étudiés, ces firmes ont pour l'essentiel retrouvé des clients régionaux et quelquefois seulement des clients nationaux. Par exemple, dans le cas d'une firme produisant des aciers galvanisés, environ deux tiers du chiffre d'affaires se fait dans la région Rhône-Alpes. Ce pourcentage est commun pour des firmes d'autres secteurs comme le textile. Cette dynamique industrielle régionale est également visible dans les opérations capitalistiques : lorsqu'elles achètent ou prennent des participations dans d'autres PMI ou bien lorsqu'elles sont rachetées par une autre entreprise, si ce n'est pas une firme étrangère, il s'agit souvent d'une PMI de la région Rhône-Alpes.

Environ un tiers des PMI nous sont apparues comme ce que les Britanniques appellent les *tough survivors*, des PMI familiales, au marché local ou régional, présentes depuis au moins deux générations, qui ont survécu par exemple en rachetant une ou deux firmes concurrentes sur le même marché étroit. Elles ont également survécu aux problèmes financiers ou d'héritage.

Nous avons identifié quelques firmes dont l'activité avait jadis été partie prenante d'un grand groupe industriel. Lors du retrait ou de la faillite, un manager a alors créé une entreprise en reprenant une partie des activités, des ouvriers et des marchés. Conformément à ce que soulignaient É. de Banville et B. Venin, la majeure partie des PMI étudiées ont connu un ou plusieurs changements de propriétaires. De nombreuses firmes familiales de notre échantillon ont été rachetées soit par des entreprises étrangères soit par des firmes locales ou des groupes régionaux. Qu'il s'agisse des secteurs d'activité ou des caractéristiques du capital, la fragmentation est bien la caractéristique dominante de notre échantillon. Personne n'en doutait, il ne s'agit pas d'un district industriel italien. Par ailleurs, le capital n'est toujours pas localisé à Saint-Étienne. Un petit nombre des firmes de notre échantillon a été racheté par des entreprises étrangères ou des groupes régionaux. Dans ces cas, les processus de modernisation paraissent plus accentués, qu'il s'agisse de l'investissement en recherche et développement, de l'innovation dans des nouveaux produits ou surtout, dans l'accès à des marchés extérieurs, notamment internationaux. En revanche, dans les autres PMI, les services commerciaux ou les compétences pour avoir accès à des marchés étrangers sont souvent peu développés.

Cette première analyse a été systématisée à partir de l'utilisation de biens et de services locaux collectifs de concurrence que nous avons identifiés comme pertinents pour les firmes de notre échantillon.

3. Biens et services collectifs locaux de concurrence utilisés par les PMI stéphanoises : quelle intégration locale ?

Comme toutes les autres, les PMI stéphanoises utilisent des biens et des services, plus ou moins différenciés, pour leur développement ou pour renforcer leur compétitivité. Comme indiqué précédemment, ces biens et services peuvent être fournis par d'autres entreprises, elles ont un prix, par des politiques publiques ou des agences publiques ou semi-publiques, par la grande entreprise qui possède leur capital, ou bien dans le cadre de réseaux d'entreprises. Une deuxième dimension nous importe ici, ces biens et services sont-ils produits et utilisés sur une base locale, régionale, nationale ou bien au-delà ?

La plupart des biens et services collectifs locaux de concurrence que nous avons étudiés sont utilisés et produits dans le cadre des relations entre les firmes, leurs fournisseurs, leurs donneurs d'ordre, leurs clients, leurs sous-traitants. Les consultants, les associations locales d'entrepreneurs, les pouvoirs publics jouent cependant un rôle d'accompagnement et produisent une petite partie de ces biens et services. La transformation majeure des dernières années vient sans doute de ces réseaux d'agences publiques ou semi-publiques qui ont permis de mettre à disposition des PMI de Saint-Étienne des réseaux de consultants, de techniciens formés aux nouvelles technologies, utiles pour ces PMI, d'améliorer fortement la formation initiale des personnels, de faire face à des contraintes comme l'export, la rédaction de contrat ou l'adaptation aux nouvelles normes.

Analyser la façon dont sont utilisés ces biens et services collectifs locaux de concurrence permet d'abord d'identifier des soutiens mobilisés par les firmes pour renforcer leur compétitivité. Cela permet ensuite de rendre compte d'une partie de ce qui s'échange au sein des réseaux de firmes, entre fournisseurs, clients, sous-traitants, donneurs d'ordre, ou entre firmes et acteurs publics ou semi-publics. L'utilisation de ces locaux collectifs de concurrence nous renseigne sur l'existence ou non de réseaux locaux, d'échange sur une base locale, de formes ou non d'intégration locale. Nous avons déjà souligné la diversité des entreprises interviewées, on peut s'attendre soit à l'absence complète soit à des formes très diverses et partielles d'intégration locale que nous avons cherchées à identifier.

Enfin, en complément de l'enquête menée séparément sur les acteurs publics (Tirmarche, 1999), ce travail permet de faire apparaître les principales réglementations qui structurent le bassin d'emploi stéphanois et leur intégration ou non dans un mode de gouvernance particulier.

Au sein de la liste des biens et services collectifs locaux de concurrence, tous ne sont pas pertinents ou centraux pour toutes les entreprises. Lors des entretiens nous avons mis l'accent sur ceux qui nous paraissaient les plus pertinents pour la firme considérée. Notre capacité à obtenir des informations précises sur ces différents éléments a également varié d'une entreprise à l'autre, parfois en fonction des intérêts ou des fonctions de la personne interviewée. Il s'agit souvent d'une information précise et fine à obtenir. Ce point fait apparaître une limite de notre démarche : nous n'avons pas eu les moyens de faire un travail exhaustif (c'est-à-dire analyse systématique des biens et services collectifs locaux de concurrence utilisés au-delà des informations rassemblées lors d'un entretien par firme). Deux cas de biens et services collectifs locaux de concurrence sont présentés dans le cadre de cet article : 1) le cas de l'information sur les marchés, l'export, les clients, un point particulièrement sensible pour des PMI où cette démarche n'était pas centrale dans le cadre de l'intégration verticale contrôlée par une grande entreprise, intégration au sein de laquelle elles menaient leurs activités ; 2) les innovations technologiques, la R&D, là encore une question relativement nouvelle et devenue centrale pour de nombreuses PMI.

Notre analyse de la production et de l'utilisation (ou pas) de ces deux biens collectifs locaux de concurrence fait apparaître deux groupes d'entreprises, les PMI des secteurs métallurgie/mécanique/machine-outil et les autres.

3.1. Comment obtenir des informations sur les marchés, notamment à l'export ?

L'analyse révèle sur ce point que la production et l'utilisation de ces informations se fait essentiellement dans le cadre de relations de marché et par des contacts professionnels faiblement intégrés à l'échelle locale. Une différenciation nette apparaît entre les PMI intégrées dans des groupes et les PMI indépendantes.

En termes d'organisation, toutes les PMI de notre échantillon ont des personnes qui travaillent dans le secteur commercial, direction plus ou moins développée, qui ont notamment pour tâche d'obtenir ce type d'information. Au sein des PMI les plus modestes, le directeur général gère directement ce domaine. À l'inverse, lorsque les PMI font partie d'un groupe plus important, les fonctions commerciales sont intégrées à cette échelle et la PMI bénéficie de toutes les informations concernant les marchés à conquérir dans ce cadre. Deux entreprises de plastique ont par exemple été achetées par des groupes transnationaux. La conséquence la plus immédiate a été la fourniture d'informations et l'organisation du commercial pour conquérir de nou-

veaux marchés à l'export, profitant des ressources de ces groupes. Le dynamisme de ces deux firmes doit donc beaucoup à l'accès systématique à ce type d'informations et la mise en œuvre de stratégies commerciales qui dépassaient leur compétence. C'est donc un cas clair de fourniture d'une ressource au sein d'un groupe. L'intégration au sein de la grande organisation est très nette dans ce cas, dans une logique qui demeure verticale. À une échelle plus modeste, un fabricant de fil à linge s'est fait racheter par une entreprise extérieure et il n'a plus aucune compétence ou information en termes commerciaux.

Pour les autres PMI de notre échantillon, le marketing n'est pas très développé. La plupart des directeurs de ces PMI se tiennent avant tout au courant des tendances et des nouveaux marchés à partir de leurs contacts avec leurs fournisseurs, leur donneur d'ordre, parfois leurs concurrents. Ces relations continues avec d'autres acteurs du secteur industriel concerné sont primordiales. Elles sont très diverses géographiquement, plutôt régionales pour les PMI familiales, plutôt internationales pour celles intégrées dans un groupe et toujours très divers.

D'après nos entretiens, les foires internationales spécialisées, les grands salons de sous-traitance sont le second lieu privilégié pour se tenir au courant. Les liens tissés pendant ces salons avec d'autres PMI, des sous-traitants, des fournisseurs, des clients, les conférences organisées pendant ces événements sont le principal vecteur d'information pour rencontrer de nouveaux clients, s'informer sur l'évolution de la demande, sur des marchés spécialisés, sur les problèmes à l'export. Ces salons, ces foires ont lieu à différents endroits selon les domaines et le degré d'internationalisation de la firme. Beaucoup ont lieu en région Rhône-Alpes, d'autres au niveau national. Quelques rares firmes participent à des salons spécialisés internationaux.

Enfin, ce type d'information décisive pour les PMI est également obtenu par des moyens plus classiques et considérés comme secondaires mais qui forment la base commune : associations professionnelles, journaux nationaux spécialisés (rarement internationaux), plus rarement chambre de commerce et d'industrie locale. Dans quelques cas, par exemple le textile, la branche professionnelle est très organisée et dynamique à Roanne, des voyages collectifs sont organisés par les associations patronales pour une participation aux grands salons internationaux. Après des années de somnolence, la CCI de Saint-Étienne a été conquise par des patrons de PMI dans la métallurgie et des opérations collectives de ce genre ont été progressivement mises en place. Seules deux ou trois entreprises, notamment un fabricant de piscines et un fabricant d'éclairages de rue ont signalé avoir recours à des consultants spécialisés, des intermédiaires spécialisés (architectes, designers, urbanistes) ou à des banques de données.

Les informations commerciales et marketing sont donc généralement fournies aux PMI sur une base non locale, à partir essentiellement des relations avec clients et fournisseurs, dans une relation de face à face peu localisée. Sur ce point, pour les entreprises de notre échantillon, la question de la production des biens locaux collectifs de concurrence par un mode de gouvernance est peu pertinente. Les relations de marché prédominent. La principale différenciation concerne les PMI intégrées à un groupe national ou international et les autres. Les opérations collectives sont peu communes. Il arrive parfois que dans le cadre d'un projet particulier, plusieurs PMI unissent leur force car pour un patron de PMI « dans notre domaine c'est pas facile de partir à l'étranger. C'est lié au marché, aux projets, c'est pas facile de travailler dans un pays sans y être implanté » (patron, machine-outil). Chacun se débrouille soit au sein d'un groupe, soit avec ses réseaux et ses rencontres lors de grands salons. Les agences publiques d'aides aux PMI sont à peine mentionnées, sauf rarement la CCI et de temps en temps les associations professionnelles.

3.2. Innovations technologiques, R&D : des réseaux locaux dynamiques mais faiblement encadrés

Les PMI du bassin d'emploi de Saint-Étienne sont pour l'essentiel des entreprises sous-traitantes. Une partie d'entre elles fabrique des produits simples incorporant peu de technologies et ce pour des marchés régionaux. Contrairement à d'autres biens et services locaux collectifs de concurrence, les développements technologiques et l'accès aux résultats de la R&D se font souvent sur une base collective. Il s'agit donc d'un type de bien collectif de concurrence particulièrement important pour notre analyse et pour la mise en évidence de dynamiques coopératives entre des firmes, de relations horizontales, si elles existent et ce d'autant plus que le retrait de l'État français est assez marqué dans ce domaine (Mustar et Larédo, 2002).

Nos résultats sont contrastés. Pour la plupart des PMI, l'accès à l'innovation technologique, à des nouveaux process incorporant de la micro-informatique par exemple, ou certains robots, est pour l'essentiel le résultat de pressions de l'environnement, soit des clients soit du groupe propriétaire de la PMI. Pour d'autres, notamment celles des secteurs travail des métaux/mécanique/machine-outil et dans une moindre mesure textile, les dynamiques collectives locales sont significatives.

La plupart des PMI de notre échantillon ne sont pas insérées dans un tissu dense de relations interfirmes, ni locales ni internationales. La plupart ont donc des petits services internes de R&D (entre 1 et 5 employés) qui ont pour objet l'amélioration des produits et des process, l'incorporation d'une technologie particulière (informatique ou un procédé chimique). Parfois, la pression de la concurrence les pousse à prendre des risques importants en termes d'investissements R&D, notamment dans le textile.

Dans la plupart des cas, les PMI utilisent régulièrement des firmes ou des consultants spécialisés afin d'améliorer leur production ou de se faire conseiller dans le lancement de nouveaux produits. Ces consultants sont soit disponibles sur le marché, soit associés et subventionnés par des agences publiques visant à favoriser l'innovation dans les PMI comme la Drire (Direction régionale de l'industrie, la recherche et l'environnement), l'Anvar (Agence nationale de valorisation de la recherche), la CCI. Un tiers des consultants utilisés par ces firmes provient de la région Rhône-Alpes. Ces réseaux de consultants qui diffusent des innovations et conseillent les PMI dans leur choix d'investissement et dans leur prise de risque ont eu des effets significatifs dans les PMI que nous avons étudiées. Souvent financés en partie par des fonds publics (conseil régional, réseaux locaux technologiques du ministère de l'Industrie, réseaux soutenus par la CCI), ces réseaux de consultants ont l'avantage de bien connaître les PMI et leur environnement, de travailler en face à face indépendamment des pressions politiques des autorités locales et régionales, et d'être spécialisés dans tel ou tel secteur. Leur rôle d'interface avec les innovations technologiques est donc apparu important dans notre enquête. Leurs contacts réguliers avec les PMI (chaque agence a souvent sa clientèle de PMI suivie dans le temps) leur permettent d'intervenir soit sur des points mineurs afin par exemple de suggérer une amélioration technique, soit sur des dossiers plus importants comme les simulations pour des nouveaux produits ou des estimations en termes de coût résultant de l'introduction de process complexes. Cependant, au moins la moitié de ces consultants est utilisée de manière ad hoc, pour un projet particulier, sans base locale ou régionale. La plupart des entreprises se méfient des organismes qui veulent les entraîner dans des programmes. Elles tentent d'obtenir des aides pour des projets plus ambitieux, pour limiter les risques mais veillent à ce que leur R&D reste bien contrôlée au sein de leur entreprise. Dans nos entretiens, la méfiance

est particulièrement marquée dans les différents secteurs considérés à l'égard des centres de recherche des universités ou des écoles. Les PMI préfèrent utiliser les subventions pour utiliser des consultants privés travaillant directement pour elles, dans un cadre bien précis.

Cependant, et c'est l'un des résultats de cette enquête, la situation est différente pour les entreprises des secteurs métallurgie, de la mécanique, machine-outil. Dans ce secteur l'innovation vue comme bien ou service collectif de concurrence est produite de manière plus continue et relativement plus collective compte tenu de la densité de firmes dans le bassin d'emploi de Saint-Étienne. Premièrement, une grande partie des firmes ont à faire à un moment ou un autre à une autre firme de ce secteur à Saint-Étienne, soit pour lui acheter un bien ou un service, soit pour lui confier des activités de sous-traitance. Deuxièmement, même si nous n'avons pas suffisamment d'informations systématiques sur ce point, il semble qu'il existe quelque chose qui ressemble à un milieu professionnel et il n'est pas rare de voir des ingénieurs ou des techniciens passer d'une firme à l'autre ou bien qui ont travaillé ensemble dans le passé dans une autre entreprise. Or, la plupart des PMI du secteur sont des sous-traitants pour d'importants donneurs d'ordre par exemple l'automobile ou l'armement. Classiquement, ces sous-traitants vont travailler de façon étroite avec leur donneur d'ordre et bénéficier de ce fait de transferts de technologie, parfois sous la forme concrète d'ingénieurs délégués pour aider à la modernisation du sous-traitant. Il arrive également que le donneur d'ordre exige des adaptations technologiques rapides ou doive répondre à des commandes plus importantes. Il n'est pas rare que les PMI du secteur à Saint-Étienne fassent appel à un confrère/concurrent soit pour s'engager collectivement dans un nouveau projet risqué, soit pour répondre à une commande plus importante. L'incorporation de microsystèmes informatiques est par exemple à l'origine de différentes innovations soit dans les process soit dans les produits de ces PMI industrielles. Afin de limiter les risques, ces innovations ou ces nouveaux produits sont testés dans un milieu favorable, soit avec le donneur d'ordre soit dans les limites du marché régional avant de partir à la conquête de nouveaux marchés.

Troisièmement, dans ce secteur spécifique (ici mécanique, machine-outil et ce qui reste de métallurgie) les dirigeants de PMI que nous avons interrogés mettent tous l'accent sur l'importance cruciale de la R&D et des innovations technologiques. Ils soulignent le côté incrémental mais continu d'améliorations liées à l'intégration de la commande numérique et de la micro-électronique dans les machines, au design de pièces de plus en plus précises ou au design de machines ou de pièces toujours plus complexes exigées par leurs clients. Pour les aider, les PMI de ces secteurs insistent sur l'importance du Cetim (Centre d'études des industries mécaniques) de Saint-Étienne, mais aussi des centres de recherches et des techniciens des écoles d'ingénieurs et de l'IUT (Institut universitaire de technologie) de Saint-Étienne mais parfois aussi de Cluses ou de Lyon. À les écouter, on pourrait presque voir un exemple de PMI allemandes en relations étroites entre elles et avec les instituts techniques locaux et régionaux qui font la force du système allemand où la tradition presque artisanale des métiers spécialisés est combinée à la recherche d'innovations, à la production, au design¹⁰. Pour ce qui concerne la machine-outil en particulier, les leçons des échecs des grands plans précédents semblent avoir été retenues. Rappelons pour mémoire qu'à la suite de l'échec massif du dernier grand plan machine-outil (Cohen, 1989), l'État français avait enfin changé de stratégie, abandonnant ses recettes classiques en termes de rationalisation d'un secteur, de coopérations forcées au sein

¹⁰ On renvoie à deux études comparatives classiques contrastant le secteur de la machine-outil en France et en Allemagne : (Maurice et Sorge, 1989 ; Ziegler, 1997).

de conglomérats supposés devenir des champions nationaux, du choix d'innovations radicales imposées à grande échelle et autres changements brutaux d'objectifs, autant de choix politiques qui se sont avérés inopérants pour ce secteur en particulier où triomphent les PMI ou les groupes de PMI en Italie et en Allemagne¹¹. Au milieu des années 1980, en coopération avec les fédérations patronales, dans le contexte de décentralisation, un changement de stratégie radical avait été mis en œuvre. Le ministère de l'Industrie avait décidé de jouer le jeu de réseau de firmes, de création de biens et de services collectifs pour les PMI de ces secteurs malgré leur faible concentration spatiale. Ainsi, un effort avait été fait pour créer des IUT et des options dans les écoles d'ingénieurs appliqués dans ces domaines en lien avec les concentrations de firmes, notamment à Saint-Étienne. L'institutionnalisation de la coopération entre des réseaux d'innovations incluant les Ensam (Écoles nationales supérieures des arts et métiers) et l'Adepa (Agence pour le développement de la productivité et des automatismes) avait donné naissance à deux organismes régionaux, le Cermo (Centre d'étude et de recherche de la machine-outil) et le Cetim, combinés par la suite. Pour la première fois dans ce secteur, ces organisations avaient été développées avec une stratégie de moyen terme, en lien étroit avec les besoins et les demandes des PMI du secteur. Les premières années ont été difficiles et les projets mis en œuvre ne pouvaient pas être comparés avec ce qui s'observe en Allemagne. Cependant, et c'est l'intérêt de notre enquête, une quinzaine d'années plus tard, ces stratégies de création et de mise à disposition de biens et de service de concurrence pour les PMI des secteurs précités semblent avoir porté leurs fruits, au moins en partie.

Ainsi, les firmes de ce secteur que nous avons interrogées mentionnent bien leur implication dans les réseaux du Cetim ou des coopérations avec les écoles d'ingénieurs ou les centres de recherche des universités. Souvent, les techniciens qu'elles recrutent, ou les consultants qu'elles utilisent font partie des mêmes réseaux locaux et régionaux de ces industries. À partir des projets innovants de ces firmes, on voit apparaître une espèce de milieu local ou régional mélange de coopérations et de relations d'affaires entre firmes, d'agences, de communautés professionnelles, où s'échangent des informations, s'élaborent des coopérations, se transfèrent des innovations.

Nous n'avons pas cependant d'éléments de preuve systématique pour conclure à l'existence d'un système local de la mécanique et de la machine-outil présentant un degré plus élevé d'intégration horizontale. La plupart des coopérations que nous avons mises à jour se font sur des projets ad hoc, limités dans le temps qui permettent aux partenaires de se retirer rapidement en cas de besoin. Il existe une grande réticence à s'impliquer dans des projets technologiques plus ambitieux à base collective malgré les efforts de certains responsables. De même nos entretiens ne nous permettent pas de valider une hypothèse d'« échanges économiques sous contrainte de préférence identitaire » qu'avait jadis identifiée Jean Saggio (Saggio, 1991). Beaucoup d'interlocuteurs insistent sur la tradition mécanique à Saint-Étienne, de l'ingénierie, du travail des métaux de la machine-outil¹². Ils soulignent la compétence et la tradition des Stéphanois dans ces domaines, mais ils sont peu présents dans des démarches collectives plus intégrées ou contraignantes dans le temps, ils sont réticents à s'engager dans des coopérations structurées avec d'autres firmes ou avec le Cetim. Paradoxalement, ils insistent quand même sur cette

¹¹ On renvoie sur ce point à (Le Galès et Gaubert, 2004).

¹² On peut d'ailleurs souligner que contrairement à Alfred Marshall qui soulignait que la particularité des districts industriels marshalliens se trouvait dans l'air, nos interlocuteurs utilisent plutôt la métaphore du sang, « les Stéphanois, ils ont l'ingénierie dans le sang » selon un des directeurs interrogés, un point relevé à plusieurs reprises.

culture industrielle partagée et la facilité des relations de face à face avec des entrepreneurs soit de Saint-Étienne soit de la région.

En d'autres termes, dans ces secteurs, les relations classiques entre sous-traitants et donneurs d'ordre demeurent premières dans l'accès à la R&D. Ces relations vont au-delà de Saint-Étienne. Néanmoins, ce tissu de relation particulier, ces réseaux autour des organisations mentionnées donnent une base robuste et des ressources particulières pour les PMI de Saint-Étienne dans le secteur du travail des métaux, de la machine-outil, de l'ingénierie.

Des conclusions similaires émergent de l'analyse de la certification. Les PMI, comme toutes les entreprises, doivent faire face à des demandes croissantes de certification, de qualité, de procédures variées (par exemple ISO 9000, ISO 9002). Cette question n'apparaît pas cependant comme un problème insurmontable pour les firmes étudiées. Les donneurs d'ordre exigent souvent telle ou telle certification pour référencer un sous-traitant ou un fournisseur. Les entreprises que nous avons interrogées font état de cette pression qu'ils subissent et la nécessité pour eux de s'adapter à ces nouvelles normes. Là encore, la pression des clients est fondamentale¹³ pour exiger ce label de qualité. Pour être certifié, la formation pour les personnels et la connaissance de ces normes sont essentielles. Ces deux points constituent un exemple de ce que nous appelons des services collectifs de concurrence qui peuvent être produits sur une base territoriale ou pas. À Saint-Étienne, un grand nombre d'agences, association d'entreprises, CCI, Cetim, Drire fournissent ces services sur une base plus ou moins marchande. Les associations locales d'entrepreneurs sont particulièrement actives sur ce point, le patronat local (SMPL) a utilisé des financements publics pour créer un réseau au sein d'un mini institut de certification, réseau composé de consultants et de techniciens au sein d'entreprises qui aident à la certification des entreprises, notamment des réseaux de sous-traitants dans différents secteurs.

Les PMI dans les secteurs de la métallurgie, de l'ingénierie et de la machine-outil ont des relations assez étroites sur une base territoriale, soit l'agglomération de Saint-Étienne, soit la région. Dans l'ensemble, les firmes de notre échantillon développent des relations avec d'autres firmes du bassin d'emploi dans le cadre de relations de sous-traitance ainsi que pour des développements techniques menés en commun. Pour le reste, notamment les relations commerciales, le marketing, les fournisseurs, et sauf cas précités, l'essentiel des relations se fait au-delà du bassin stéphanois.

4. Conclusion

Dans un chapitre paru en 2000, à propos de Saint-Étienne, É. de Banville et B. Venin posaient la question : « Un ancien territoire industriel peut-il devenir un territoire de PME ? » À l'instar de leurs travaux, notre réponse est plutôt positive, mais de quel territoire industriel s'agit-il ? À partir de l'analyse de ce que nous avons appelé biens et services locaux collectifs de concurrence, l'enquête a tenté de mettre en évidence leur utilisation par les PMI de Saint-Étienne ainsi que les principes qui président à leur production. Notre enquête, à partir d'éléments concrets, fait apparaître différents réseaux de relations pour les PMI et les ressorts des ressources qu'elles mobilisent.

¹³ Denis Segrestin (Segrestin, 2004) a bien montré sur ce point « l'appropriation pragmatique » par les firmes de ces normes a priori formalistes.

C. Crouch et C. Trigilia (Crouch et Trigilia, 2001) ont élaboré une typologie des systèmes industriels locaux qui permet notamment de distinguer trois types : 1) *les districts industriels*, ou réseaux localisés de PME, caractérisés par une très forte intégration horizontale de PME autonomes concentrées dans des localités et spécialisées dans certains secteurs notamment de biens de consommation ; 2) *Les firmes en réseaux* : dans ce cas, une entreprise importante a développé des relations étroites, relativement stables, avec des réseaux de sous-traitants localisés ; 3) des *concentrations ad hoc de PME sur un territoire* : des concentrations de PME existent, dans un ou plusieurs secteurs, avec un faible niveau d'intégration horizontale et des liens de sous-traitance avec des grandes firmes situées à l'extérieur. Beaucoup de firmes ont un accès direct au marché final et les interactions entre les PME sont relativement instables.

Le tissu industriel stéphanois, tel qu'il apparaît à la fois dans les descriptions et dans notre enquête apparaît en pleine restructuration, extraordinairement divers et peu intégré sur une base territoriale, il rentre mal dans la typologie précitée.

Les PME variées que nous avons rencontrées sont aussi diverses par leur marché, leur actionnariat, leur niveau technologique. Cette mosaïque donne à voir un ensemble industriel fragile, très dépendant de l'extérieur et de donneurs d'ordre régionaux ou autres, ce qui est d'ailleurs sans doute la caractéristique de la plupart des bassins d'emploi où les PMI sont nombreuses en France. Une part de la modernisation et de la survie des PMI est passée par l'intégration dans des groupes industriels étrangers et nationaux qui ont investi dans ces PMI et surtout leur ont fourni les compétences et les contacts pour accéder à de nouveaux marchés. Pour l'essentiel donc, dans le cas des PMI de Saint-Étienne, la problématique en termes de système industriel local et de biens et services locaux de concurrence n'est pas très pertinente. Utiliser cette lunette permet cependant d'identifier la dynamique et l'intégration relative des PMI stéphanoises sur une base régionale ainsi que de souligner la fragmentation locale.

La dynamique des réseaux régionaux des PMI de Saint-Étienne s'est avérée beaucoup plus forte que ce que nous avons imaginé. Le bassin d'emploi de Saint-Étienne est relativement intégré au sein d'une région Rhône-Alpes qui comprend également la métropole lyonnaise, le bassin grenoblois et les systèmes locaux frontaliers. À l'inverse, dans le jeu des échelles, l'échelle nationale seule n'apparaît pas déterminante. Cette intégration dynamique dans les réseaux régionaux d'une grande région industrielle comme Rhône-Alpes constitue sans doute l'une des raisons de la dynamique relative qui semble se poursuivre au sein des PMI stéphanoises.

Au sein de l'ensemble des PMI de Saint-Étienne, une exception se dessine nettement, celle du secteur métallurgie, industries mécaniques, machine-outil. Les entreprises de ce secteur se vivent comme héritières de la grande tradition industrielle stéphanoise, avant ou au-delà des grandes entreprises fordistes. Il n'y a pas de sentier de dépendance ici, plutôt des traces du passé qui réapparaissent d'autant que nombre d'entre elles se sont bâties sur les ruines des grandes entreprises. Même si leur nombre n'est pas massif, même si elles ne dominent pas le tissu local, elles ont une position à part, une légitimité historique en quelque sorte, de leader et de représentant du monde des PMI du bassin de Saint-Étienne. Elles sont également considérées comme telles par les autres, comme les dépositaires des ressources de l'industrie stéphanoise. Il n'est sans doute pas surprenant de voir émerger des liens beaucoup plus étroits entre les entreprises de ce secteur, sur une base de proximité territoriale, de voir des associations d'entrepreneurs dynamiques, des réseaux d'innovations structurés autour d'agences comme le Cetim ou de voir l'un des leurs prendre la présidence de la CCI. Notre enquête sur les firmes et dans l'agglomération de Saint-Étienne nous donne le sentiment d'un système local industriel

en formation qui ne serait pas totalement local et pas très intégré. Une dynamique existe entre les firmes mais également au niveau de leur organisation collective et de la représentation de leurs intérêts. Au sein d'une métropole qui émerge lentement et tardivement comme acteur collectif, ce domaine est mis en avant et soutenu par les autorités locales. Il demeure que pour ces firmes plus que pour les autres, l'affirmation de l'indépendance des PMI est complétée par des déclarations et des exemples de coopérations suivies, à multiples dimensions avec d'autres firmes de Saint-Étienne ou de Rhône-Alpes, avec les centres de recherche, les IUT, les réseaux d'expert du domaine, la CCI. Un ensemble existe désormais, encore fragile, en voie de formation, d'institutionnalisation, en train de se doter d'une conscience collective et d'une stratégie. Des sucres lents du territoire, du développement de ces secteurs d'activité qui ont été lancés il y a deux décennies, sont désormais des ressources significatives pour les PMI. Les rachats de plusieurs fleurons du secteur par des capitaux étrangers témoignent de l'attractivité et du succès relatif de ces PMI. Entre district industriel et concentration ad hoc de PMI, le bassin stéphanois montre quelque chose d'instable, d'intermédiaire de système industriel local un peu spécialisé et un peu intégré.

La restructuration des PMI de Saint-Étienne se poursuit, elles ne se sont pas écroulées et maintes *tough survivors* poursuivent leur chemin, le plus souvent dans cette relation maintenue de dépendance à l'égard de donneurs d'ordre extérieurs même si les relations hiérarchiques sont devenues moins prégnantes. La dynamique observée dans un petit nombre de secteur peut conduire à une spécialisation accrue et une intégration horizontale plus porteuses de dynamiques de croissance, plus concurrentielles. Reste à savoir si la dynamique aperçue est davantage que le résultat de vivaces traces du passé mobilisées temporairement ou si elle est la preuve d'une dynamique collective porteuse d'un développement économique renouvelé, aidé par un mode de gouvernance qui se cherche encore.

Références

- Amin, A., 1999. An Institutional Perspective on Regional Economic Development. *International Journal of Urban and Regional Research* 23 (2), 365–378.
- Aniello, V., Le Galès, P., 2001. Between Large Firms and Marginal Local Economies: the Making of Systems of Local Governance in France. In: Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H. (Eds.), *Local Production Systems in Europe, Rise or Demise?* Oxford University Press, Oxford, pp. 117–153.
- Bagnasco, A., Trigilia, C., 1993. *La construction sociale du marché, le défi de la troisième Italie*. Presses de l'ENS Cachan, Cachan.
- Banville (de), É., Venin, B., 2000. Un ancien territoire industriel peut-il devenir un territoire de PME ? Le cas de Saint-Étienne. In: Courault, B., Trouvé, P. (Eds.), *Les dynamiques de PME, approches internationales*. Puf, Paris, pp. 3–28.
- Bellet, M., Royon, M., Vincent, M., 1996. *L'économie de la région stéphanoise : évolution 1990–1994 et perspectives pour 1995–1996*. Manuscrit non publié, Saint-Étienne.
- Benko, G. (Ed.), 1998. *Espace et sociétés, entreprises et territoires*. 87–88 (special issue).
- Benko, G., Lipietz, A. (Eds.), 1992. *Les régions qui gagnent*. Puf, Paris.
- Benko, G., Lipietz, A. (Eds.), 2000. *La richesse des régions*. Puf, Paris.
- Beslay, C., et al., 1998. *La construction des systèmes locaux*. L'Harmattan, Paris.
- Cohen, E., 1989. *L'État brancardier*. Calmann-Lévy, Paris.
- Colletis-Wahl, K., Pecqueur, B., 2001. Territories Development and Specific Resources: What Analytical Framework? *Regional Studies* 35 (5), 449–459.
- Courault, B., Trouvé, P. (Eds.), 2000. *Les dynamiques de PME, approches internationales*. Puf, Paris.
- Crouch, C., Trigilia, C., 2001. Still Local Economies in Global Capitalism? In: Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H. (Eds.), *Local Production Systems in Europe, Rise or Demise?* Oxford University Press, Oxford, pp. 212–237.

- Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H., 2001. *Local Production Systems in Europe, Rise or Demise?* Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H. (Eds.), 2004. *Changing Governance of Local Economies, Responses of European Local Production Systems*. Oxford University Press, Oxford.
- CCI Saint-Étienne-Montbrison, 2001a. *L'économie des arrondissements de Saint-Étienne-Montbrison*, Saint-Étienne.
- CCI Saint-Étienne-Montbrison, 2001b. *L'industrie mécanique dans le département de la Loire*, Saint-Étienne.
- CCI Saint-Étienne-Montbrison, 2002. *Atlas économique de Loire Sud*, Saint-Étienne.
- Cresal, 1983. *Le capital redistribué*. Université de Saint-Étienne, Saint-Étienne.
- Ganne, B., 1995. *L'État et les PME en France*. In: Bagnasco, A., Sabel, C. (Eds.), *PME et développement économique en Europe*. La Découverte, Paris, pp. 137–158.
- Ganne, B., 2000. *PME, Districts et nouvelles territorialités*. In: Courault, B., Trouvé, P. (Eds.), *Les dynamiques de PME, approches internationales*. Puf, Paris, pp. 51–74.
- Gorgeu, A., Mathieu, R., 1995. *Stratégies d'approvisionnement des grande firmes et livraisons juste à temps : quel impact spatial ?* *L'Espace géographique* 3, 245–259.
- Grossetti, M., 1995. *Science, industrie, territoire*. Presses Universitaires du Mirail, Toulouse.
- Hancké, B., 1998. *Trust of Hierarchy. Changing Relationships between large and small Firms in France*. *Small Business Economics* 11 (3), 237–252.
- Hancké, B., 2003. *Many Roads to Flexibility. How Large Firms built Autarchic Regional Production Systems in France*. *International Journal of Urban and Regional Research* 27 (3), 237–252.
- Insee Rhône-Alpes, 1995. « Transferts d'établissements » et « Les grands établissements ». *Les Dossiers Insee Rhône-Alpes*, n° 107, décembre, Lyon.
- Le Galès, P., 1991. *Those French inner Cities? The Case of Saint-Étienne*. In: Keith, M., Rogers, A. (Eds.), *Hollow Promises, Rhetoric and Reality in the Inner City*. Mansell, London, pp. 202–218.
- Le Galès, P., 2004. *Gouvernances des économies locales en France. À la recherche de la coordination perdue*. *Année de la régulation* 9, 109–130.
- Le Galès, P., Gaubert, N., 2004. *Machine Tools in France: a Century of Failure to Build a Competitive Industry*. In: Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H. (Eds.), *Local Production Systems in Europe, Rise or Demise?* Oxford University Press, Oxford, pp. 99–118.
- Lévy, J., 1999. *Tocqueville's Revenge*. MIT Press, Boston.
- Maurice, M., Sorge, A., 1989. *Dynamique industrielle et capacité d'innovation de l'industrie de la machine-outil en France et en RFA. Analyse sociétale des rapports en espace de qualification et espace industriel*. Études, Lest-CNRS.
- Mustar, P., Larédo, P., 2002. *Innovation and Research Policy in France (1980, 2000) or the Disappearance of the Colbertist State*. *Research Policy* 31, 55–72.
- Pyke, F., Sengenberger, S. (Eds.), 1992. *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Saglio, J., 1991. *Échange social et identité collective dans les systèmes industriels*. *Sociologie du travail* 33 (4), 529–544.
- Scott, A., 1988. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. Pion, London.
- Segrestin, D., 1994. *Sociologie de l'entreprise*. Armand Colin, Paris.
- Segrestin, D., 2004. *Les chantiers du manager*. Armand Colin, Paris.
- Sociologie du travail. Les acteurs du développement local*. 1991 (special issue), 33 (4).
- Storper, M., 1997. *The Regional World*. Guilford, New York.
- Tirmarche, O., 1999. *L'action publique de développement industriel à Saint-Étienne : le territoire réduit au plus petit dénominateur commun ?* *Sociologie du travail* 41 (4), 431–452.
- Vant, A., 1981. *Imagerie et urbanisation. Recherches sur l'exemple stéphanois*. Centre d'études forziennes, Saint-Étienne.
- Vant, A., 1996. *À propos de la recomposition du système d'acteurs en région stéphanoise*. *Revue de géographie de Lyon* 71 (3), 195–196.
- Veltz, P., 1996. *Mondialisation, villes et territoires*. Puf, Paris.
- Veltz, P., 2000. *Le nouveau monde industriel*. Gallimard, Paris.
- Ziegler, N., 1997. *Governing by Ideas, Strategies for Innovations in France and Germany*. Cornell, Ithaca.