

ÉCONOMIE STÉPHANOISE : le partenariat est une véritable culture

L'entreprise est par nature ouverte sur le monde. Que ce soit un lieu de transformation ou de commerce, la notion de flux est omniprésente dans son espace. Cela étant, il y a une distinction importante entre ces principes basiques et les mouvements élaborés par l'entreprise elle-même vers le monde extérieur. Il s'agit dans le second cas d'une attitude délibérée et réfléchie qui, même si elle est dictée par le contexte économique, n'en reste pas moins une attitude spécifique. C'est pourquoi la notion partenariale est aujourd'hui un véritable credo chanté par toutes les structures de management et largement repris en chœur par les organisations professionnelles.

Sur une échelle allant de l'incantation au lobbying le plus forcené, de très nombreuses nuances existent mais toujours étroitement liées à la personnalité même des dirigeants. Les exemples qui suivent montrent que l'importance de ce concept de travail en réseau n'est pas liée à la taille de l'entreprise et que le facteur humain est son vrai centre de gravité. Dans le même esprit, plus la démarche initiale est « désintéressée », plus le retour sur investissement est réel. Un véritable paradoxe.

“ Pour ne pas subir, il faut anticiper ”

Rencontre avec **Philippe Basson**, directeur général de Novaressort à Saint-Étienne.

Par Bernard Cuny - décembre 2007

Le mot partenariat, lors de la création il y a 57 ans de Novaressort, était une locution peu usitée dans le monde industriel, qui plus est dans la sous-traitance mécanique, hormis dans des définitions de production ou des accords commerciaux. C'est aujourd'hui une véritable culture d'entreprise pour Philippe Basson, le dirigeant de cette société familiale stéphanoise.

Ressort.fr

« Pour ne pas subir, il faut anticiper ». C'est en partant de cette affirmation qu'il explique qu'on ne peut aujourd'hui vivre seul dans le monde de l'entreprise. L'anticipation, c'est pour lui l'écoute des informations de son milieu professionnel et une participation active aux actions menées : « surtout dans le milieu de la sous-traitance, nous avons besoin d'être dans des réseaux, de travailler en commun, ce qui nous permet d'avoir une anticipation sur les marchés pour veiller à leurs modifications ou à leurs inflexions ».

Le but qu'il recherche est de « garder une mesure d'avance » et ce dans tous les domaines. Ce n'est donc pas par hasard si « ressort.fr », son site Internet, a été déposé en 1995, à une époque où la fréquentation de la toile par le monde industriel était quasi confidentielle.

C'est toujours avec ce même souci d'anticiper qu'il a fait certifier son entreprise pour des productions spécifiques : « le travail en réseau nous a permis d'être certifiables dès 1988 alors que d'autres sociétés, bien plus importantes que la nôtre ne l'étaient pas ».

Alors, quel rapport avec le partenariat ? « La recherche de rapports équilibrés », répond-il. Son approche est « réciproque, sans être du donnant-donnant ».

Quand le ressort décolle

Le secteur aéronautique, pour lequel son entreprise a reçu le label ISO 9000N, occupe aujourd'hui 20% de son chiffre d'affaires. Ce n'est pas, de son propre aveu, le domaine le plus important de son volet de production, mais c'est une vitrine dont il ne peut plus se passer aujourd'hui : « C'est important et valorisant de savoir que son entreprise participe à des projets d'avant-garde comme la gamme Airbus ». Ce qui est remarquable également, c'est que sa présence au Salon du Bourget depuis quelques années, avec d'autres sous-traitants du bassin stéphanois, est une histoire qu'on aime bien se raconter au détour d'un couloir à la FIM (Fédération de l'Industrie Métallurgique), dont il est membre.

La valeur du territoire

Philippe Basson se déplace facilement quand il faut parler de son métier, de son entreprise ou plus largement d'économie à l'invitation d'un organisme consulaire, professionnel ou public. C'est donc très naturellement qu'il se construit son propre réseau et souscrit à la première condition de sa définition du partenariat : l'information. Ensuite, en compagnie d'autres sous-traitants du bassin, qu'ils décident de se regrouper pour faire salon commun au Bourget. La seconde étape est franchie : la mutualisation.

Les uns et les autres sont attachés à leur territoire. Il y a dans ce sentiment une part affective, sans aucun doute, mais aussi la réalité de l'affichage économique. Quand un bassin est reconnu dans le milieu économique, ce qui est le cas à Saint-Étienne, la localisation devient une référence : « la mondialisation favorise la définition des bassins économiques dans le monde entier et la réputation des entreprises qui s'y trouvent. Quand

on va voir un client, s'il ne nous connaît pas, il nous demande d'abord d'où l'on est. Le fait d'appartenir à la région stéphanoise est très positif pour nous. Elle est reconnue dans le milieu économique pour son dynamisme. Ici, les industriels du monde entier le savent, on peut tout faire. Ce maillage de milliers d'entreprises est une valeur ajoutée pour l'ensemble et pour chacune dans la recherche des marchés ».

La boucle est bouclée

À ce stade, Philippe Basson et ses homologues chefs d'entreprises, sentent bien qu'ils pourraient aller un peu plus loin. Il manque, en effet, une dimension dans leur construction. Attractivité territoriale et développement économique constituent la bannière de Saint-Étienne Métropole. Ils frappent donc à sa porte et se mettent au travail avec les représentants de la collectivité. C'est ainsi que depuis trois ans ce groupement d'entreprise, associé au club d'entreprises du Gier et de l'Ondaine, est présent dans le Cluster Aéronautique Rhône-Alpes avec l'aide de l'agglomération : « *C'est un rapport équilibré entre les entreprises qui s'affichent au Bourget et le territoire représenté par l'agglomération. Les entreprises s'identifient à un espace et la collectivité valorise son image en montrant des entreprises de pointe travaillant dans des secteurs d'avant-garde* ».

Cette relation entreprises privées/collectivités est-elle un rapport gagnant/gagnant? « *Chacun doit rester à sa place, mais nous avons tous besoin les uns des autres* », explique Philippe Basson. « *Les clubs d'entreprises, comme le Club Gier auquel j'appartiens, sont aussi des apports importants. Dans ces espaces, les liens avec les collectivités sont constants et chacun y retrouve son compte* ».

Formation et cadre de vie

Si les événementiels comme le Salon du Bourget ou le Midest sont des lieux de concrétisation de la mise en œuvre des réseaux, cette pratique permet également de continuer le partenariat vers d'autres domaines : « *Nos outils de travail seront d'autant plus performants que l'environnement et la formation de nos salariés, en particulier les jeunes, seront adaptés. Là aussi le travail en réseau est déterminant. Nous préparons des actions tendant à améliorer l'image de nos métiers à l'égard des jeunes et à valoriser le monde industriel pour les générations qui arrivent sur le marché du travail* ».

La boucle est bouclée.