

pactepme 

Grandissons ensemble

BILAN DE TROIS ANS D'ACTIVITÉ

oseo 



Comité | RICHELIEU



Les 55 grands comptes signataires du Pacte PME

A
AFP
Air Liquide
Alcatel Lucent France
Alstom
Angers Loire Métropole
Arkema

B
Bruker Biospin
Bull

C
Capsugel Pfizer
CEA
CNES
Continental Automotive

D
Danone
Dassault Systèmes
DCNS
DGA

E
EDF
Ericsson France

G
GE en France
Gemalto

I
IFP
Inéo Suez
Ingenico

L
La Poste
Laboratoires Pierre Fabre
Lagardère Active
Lexmark International

M
MBDA
Météo France
Microsoft France
Ministère de l'Ecologie
Ministère de l'Economie
Ministère de l'Intérieur
Ministère de la Recherche

N
Norauto

O
L'Oréal Recherche

R
RATP
Renault
RESAH IDF
Rhodia
Roquette

S
Sagem Défense Sécurité
Sanofi aventis
Schlumberger
Schneider Electric
SFR Entreprises
Siemens France
SNCF
Société Générale

T
Technip
Thales
Total

U
UGAP

V
Ville de Paris
Ville de Versailles

Le mot des présidents

Depuis son lancement en 2006, le Pacte PME est mis en œuvre dans le cadre d'un partenariat entre OSEO et le Comité Richelieu. Ce document a pour objectif de présenter le bilan des trois premières années du dispositif.



François Drouin
PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL D'OSEO

“ On ne présente plus le Pacte PME, tant la dynamique fondatrice et le bilan positif de cette initiative sont désormais connus et reconnus. Au moment où notre pays engage une stratégie industrielle de sortie de crise particulièrement ambitieuse, la complémentarité entre grandes entreprises et PME innovantes est plus que jamais une ardente nécessité. Les axes de développement du Pacte PME pour les années à venir s'inscrivent parfaitement dans ce sens. En cohérence avec les objectifs d'OSEO, ils visent, en effet, par une mobilisation élargie des acteurs de l'innovation, à renforcer le développement, la compétitivité et la croissance de nos PME, pour faire émerger le tissu d'entreprises de taille intermédiaire de dimension internationale, qui fait aujourd'hui si cruellement défaut. ”



Thierry Gaiffe
PRÉSIDENT DU COMITÉ RICHELIEU

“ Le Pacte PME est un programme ambitieux et unique. Il est ambitieux par son objectif, le renforcement des relations entre PME innovantes et grands comptes. Il est unique par la forme qu'ont prises ses trois premières années, celle d'un véritable partenariat public privé entre OSEO et le Comité Richelieu. Le déploiement du Pacte PME auquel nous sommes en train de procéder avec les grands comptes et le soutien des pouvoirs publics facilitera la convergence de l'ensemble de l'écosystème sur les PME à potentiel de croissance. Je souhaite profiter de cette occasion pour remercier notre partenaire pour son ouverture, son soutien sans faille et l'engagement fort des ses équipes tout au long du développement de cette initiative originale, que le Comité Richelieu a débutée avec l'Anvar puis déployée avec OSEO dont les différentes branches font maintenant un acteur de référence, au format unique en Europe. ”

Les principes du Pacte PME

En signant le Pacte PME, les grands groupes privés et les établissements publics s'engagent à faire leurs meilleurs efforts en faveur des PME innovantes. Ils reconnaissent que ces entreprises peuvent leur apporter un réel gain de compétitivité mais que des freins systémiques rendent cette relation encore difficile. Une place de marché est mise à leur disposition afin de les aider à identifier ces meilleures PME.

De plus, des échanges de bonnes pratiques sont organisés entre les signataires et les PME. Des préconisations peuvent ainsi être formulées, sans contrainte puisque chaque signataire reste libre en termes de méthode à employer. En revanche, un engagement de transparence est exigé : des indicateurs, validés par l'INSEE, sur la part des achats attribués à des PME sont ainsi transmis annuellement par chaque grand compte. Ils restent confidentiels mais permettent de construire un palmarès annuel.

Le Pacte PME, meilleure pratique reconnue (2009)

■ Élu en 2008 meilleure pratique européenne en faveur des PME, dans le cadre de la « *European SME Charter* », réélu en 2009. Seule pratique européenne à avoir été distinguée deux années de suite.

■ Transfert en cours en Grande-Bretagne.

Les avantages de l'innovation ouverte avec les PME

Actuellement, les sources externes d'innovation prennent le pas sur les sources internes. Ce que l'on qualifie d'« innovation ouverte » est en effet devenu une démarche moins chère et moins risquée pour les grands comptes. Les PME sont d'excellents partenaires pour l'innovation ouverte car :

- Les idées nouvelles sont souvent plus facilement portées par des entreprises nouvelles, qui ne pâtissent pas de certains freins au changement,
- Les PME innovantes proposent des composants diffusant dans plusieurs marchés alors que grands comptes développent des systèmes centrés sur leurs marchés. La synergie est donc naturelle entre ces deux types d'acteurs,
- Les PME peuvent jouer le rôle de passerelle entre les grands comptes et ces établissements,
- Les PME innovantes sont plus fortement exportatrices que les entreprises traditionnelles et peuvent donc apporter aux grands comptes un retour d'expérience sur les pratiques à l'étranger.

Les freins systémiques

Les relations entre grands comptes et PME innovantes sont difficiles par nature :

- Inhibition face au risque inhérent à de nouvelles offres portées par des entreprises nouvelles,
- Globalisation des achats,
- Culture de numéro un chez les grands comptes limitant l'ouverture aux idées extérieures ; syndrome du *Not Invented Here* (NIH),
- Rythmes différents des grandes structures et des plus petites.

A l'inverse, un rapport de force déséquilibré peut parfois amener une PME prometteuse à voir son innovation utilisée dans des conditions qui ne lui sont pas favorables. Ceci amène les PME innovantes à craindre de perdre leur savoir et limite donc les échanges.

Bonnes pratiques

Bonnes pratiques identifiées et préconisées dans le cadre du Pacte PME :

- Mettre en place une politique de motivation individuelle des acheteurs,
- Accélérer et alléger les procédures,
- Construire une politique volontariste d'allotissement sur certains secteurs d'achat,
- Autoriser les achats à des entreprises non référencées,
- Inciter les grands fournisseurs à s'ouvrir aux PME innovantes,
- Mettre en place un budget dédié aux démonstrateurs PME, avec éventuellement la participation de grands fournisseurs.

Recommandations

Recommandations formulées aux pouvoirs publics par les groupes de travail et ayant déjà abouti :

- **Passerelle**
Aide financière apportée par OSEO pour la réalisation de pilotes par des PME au profit d'un grand compte client potentiel,
- **Article 26 de la LME**
Possibilité de réserver des marchés publics aux PME innovantes.

2006	28 opérations	73 retombées
2007	37 opérations	306 retombées
2008	40 opérations	312 retombées

La place de marché

- Plus de 100 opérations de sourcing,
- Près de 700 nouveaux contrats ou pistes de collaboration,
- Une croissance des résultats en 2008 malgré une fin d'année ralentie par la crise financière.

LES THÈMES DES OPÉRATIONS DE SOURCING RÉALISÉES

INDUSTRIE ET ÉQUIPEMENTS

Essais en environnement hostile mesure & test blindage mécanique de précision analyse en ligne procédés de mise en forme composants électronique M2M organes de commande capteurs matériel électrique mécatronique hyperfréquence instrumentation simulation contrôle de fonctionnement modélisation traçabilité robotique IHM

SÉCURITÉ ET DÉFENSE

Architecture des systèmes de systèmes déminage Surveillance intelligente drones biosécurité sécurisation des enceintes sportives EPI sécurité nucléaire biométrie Gestion de crises SSI localisation d'objets détection de substances illicites guidage missiles

MATÉRIAUX

Changement de phase produits Métal traitement de surface chimie des matériaux verriers caractérisation poudres métalliques céramiques bio-polymères matrix composite nano matériaux

BÂTIMENT

Contrôles réglementaires Végétalisation Efficacité énergétique désamiantage sécurité incendie accessibilité isolation génie climatique étanchéité domotique

MULTIMEDIA

réalité augmentée jeu vidéo avatars services advergaming mobile mobiles télévision internet mobile Serious games web sémantique

ÉCO-INDUSTRIES

DEEE stockage d'hydrogène co-génération logiciels de gestion de l'énergie biocarburants Dépollution pile à combustible audit composites éclairage ENR Recyclage des matériaux

TIC

géolocalisation ToIP traitement du signal algorithme virtualisation green IT stockage aide à la décision monétique sécurité haut débit fibre optique VoIP

SANTÉ

biomatériaux maladies neurodégénératives diagnostic gaz médicaux imagerie medical devices bionettoyage e-santé

« Pour 72 % des PME innovantes interrogées, les relations avec les grands comptes se sont améliorées. »

Observatoire de la relation grandes entreprises / PME innovantes

(Enquête annuelle, janvier 2009)

Résultats

20 grands comptes sur les 29 qui ont été suivis sur au moins deux exercices ont un volume d'achats aux PME en croissance depuis leur signature :

+ 1,9 milliards d'euros.

Les 26 autres ont signé le Pacte PME trop récemment pour avoir au moins deux points de comparaison.

Les trois plus importantes croissances en montant d'achats attribués à des PME depuis la signature du Pacte PME :

1. SNCF	+ 684 M€
2. Schneider Electric	+ 213 M€
3. CEA	+ 157 M€

En 2008 les achats attribués aux PME par les grands comptes signataires s'élevaient à 8,7 milliards d'euros, soit 19,2 % de leurs achats : une augmentation relative de **10 %** depuis le démarrage du Pacte PME.

Soutien des pouvoirs publics

Sur cette période de trois ans, le montant total du soutien public apporté au dispositif s'est élevé à moins de 2 millions d'euros.

La CGPME et le MEDEF, parties prenantes du dispositif



Jean-François Roubaud
PRÉSIDENT DE LA CGPME



Laurence Parisot
PRÉSIDENTE DU MEDEF

“ Le Pacte PME permet d’agir concrètement sur une dimension clé du développement des PME : le chiffre d’affaires. Les grands groupes privés et les acteurs publics peuvent, en ouvrant leurs marchés aux PME, leur apporter une réelle valeur ajoutée grâce à une crédibilité et une visibilité accrues, indispensables à leur croissance. La CGPME s’est engagée en faveur de ce dispositif construit dans un esprit d’intérêt partagé. Grâce à son Groupe de Travail sur l’Innovation qu’elle porte avec le Comité Richelieu, elle continuera à identifier et promouvoir des pratiques opérationnelles permettant de faciliter les relations avec les grands clients et à recommander aux pouvoirs publics des mesures destinées à encourager cette forme de partenariat. ”

“ Le Pacte PME participe de la “PME attitude” que le MEDEF promeut. En tant que partenaire de ce dispositif, le MEDEF souhaite agir de manière concrète pour renforcer les relations entre grands groupes et PME, dans une démarche d’intérêt mutuel. C’est en rapprochant les différentes forces économiques de notre pays que nous en renforcerons le dynamisme. J’encourage les grandes entreprises à participer au développement de ces nouveaux écosystèmes au sein desquels les grands groupes pourront nouer des partenariats avec des fournisseurs en bonne santé et contribuer ainsi à l’émergence de nouvelles entreprises de dimension internationale. ”

Pacte PME International

« Je souhaite que le Pacte PME passe à une seconde étape : il faut qu’il permette aux grands comptes d’emmener leurs fournisseurs stratégiques sur les marchés étrangers. »



Henri Lachmann
PRÉSIDENT DE PACTE
PME INTERNATIONAL
PRÉSIDENT DU CONSEIL
DE SURVEILLANCE DE
SCHNEIDER ELECTRIC

“ À la demande d’Hervé Novelli, puis d’Anne-Marie Idrac, nous avons lancé en mars 2009 le Pacte PME International afin de redynamiser le portage international. Nous souhaitons faciliter l’implantation internationale des PME françaises, en leur permettant de bénéficier de la taille, des implantations et de l’expérience des grandes entreprises. Bien sûr en nous appuyant sur les relations déjà créées en France entre grands comptes et PME, en particulier dans le cadre du Pacte PME. ”

Nicolas Sarkozy
Président de la République

(Préface du rapport d’activité 2007, mai 2008)

Evolution du Pacte PME

Créer un Mittelstand français

Comme le montre une récente étude du cabinet Booz & Co (*Global Innovation 1000*), les grands groupes français sont particulièrement performants en matière de R&D. En 2008, leurs dépenses moyennes de R&D se sont élevées à 684 millions de dollars contre 526 pour les Japonais et 515 pour les Américains. Les causes des performances insuffisantes de la France sont à rechercher non pas du côté de la qualité mais de la quantité de nos grands comptes : on trouve, parmi les 1 000 plus grands acteurs mondiaux de R&D, 0,72 groupe par million de Français, contre 1,35 pour les Américains et 1,73 pour les Japonais. À population égale, les Etats-Unis comptent donc deux fois plus de grands groupes que la France !

L'Allemagne est dans une situation équivalente à celle de la France, avec un tissu de grands groupes particulièrement performants mais pas assez nombreux. Elle peut par contre s'appuyer sur son Mittelstand, un ensemble de 5 000 ETI indépendantes responsables de 40 % des exportations de l'économie allemande soit à peu près autant que l'ensemble des exportations françaises, là où la France ne compte que 1000 entreprises de ce type. Il est donc crucial de trouver les ressorts permettant de voir croître les meilleures PME à potentiel, afin de renforcer dès que possible notre tissu d'entreprises de stature internationale.

Lorsque l'on interroge ces PME, le verrou de l'accès au marché est le premier à être cité. Cela signifie que les grands comptes actuels représentent dans le même temps la principale force de notre économie et le principal frein à son renforcement. C'est bien l'angle du Pacte PME : se baser sur les forces d'aujourd'hui pour créer celles de demain.

Vers une deuxième étape du Pacte PME

La dynamique positive créée par le Pacte PME ne suffit pas. Plusieurs freins majeurs restent entiers. Afin d'augmenter les résultats obtenus pendant les trois premières années d'activité du dispositif, il est nécessaire d'agir sur le frein majeur, exacerbé par la crise, du niveau de risque pris par les grands comptes en attribuant des marchés stratégiques à des PME innovantes.

Pour cela, le Pacte PME comportera de nouvelles dispositions permettant de renforcer les PME innovantes devenues fournisseurs ou partenaires des grands comptes. En particulier :

- La place de marché existante sera utilisée pour présenter ces PME à d'autres grands clients potentiels, en France ou à l'international, permettant ainsi de diminuer le taux de dépendance des PME,
- Le Pacte PME sera proposé à d'autres types d'organisations (banques, investisseurs, laboratoires, grandes écoles), qui s'engageront ainsi à apporter à ces PME un soutien accéléré et renforcé,
- Il sera proposé aux pouvoirs publics d'adapter et de renforcer leurs soutiens à l'innovation, à l'exportation et au financement en faveur de ces PME.

Le nouveau Pacte PME, comportant dorénavant deux engagements :

- Adapter les processus d'acquisition pour s'ouvrir aux PME innovantes,
- Faciliter le développement des PME innovantes fournisseurs ou partenaires.

Ceci s'accompagnera d'une modification de gouvernance, associant dorénavant PME et grands comptes de manière paritaire afin d'être en mesure d'assurer un suivi quantitatif et qualitatif des engagements et de fournir aux pouvoirs publics un interlocuteur pour les recommandations et le retour d'expérience.

La méthode retenue pour le nouveau Pacte PME allie renforcement de l'offre et de la demande, tout en étant centrée sur cette dernière. Elle permettra de bâtir une véritable politique d'émergence de nouvelles ETI, reposant sur un filtre marché et associant l'ensemble de l'écosystème à la croissance des meilleures PME, dans l'intérêt de tous et de chacun.

Cette évolution a été construite avec les grands comptes signataires de la version initiale du Pacte PME. Certains d'entre eux ont déjà formellement pris position en faveur de cette nouvelle étape. L'objectif est de mettre le nouveau dispositif en place dès le début de l'année 2010.

« Les pouvoirs publics ont pris conscience de l'urgence de faire évoluer l'environnement des ETI pour le rendre plus propice à leur développement. Nous devons aussi susciter la croissance de PME pour qu'elles entrent dans la catégorie des ETI. Je ne doute pas que le Pacte PME sera appelé à jouer un rôle clé dans cette double stratégie. »

Hervé Novelli

Secrétaire d'Etat chargé des PME

(De la PME à l'ETI, décembre 2009)

2, rue du Faubourg Poissonnière - 75010 Paris
+33 (0)1 45 23 09 39
www.pactepme.org

pactepme 