



## BILAN 2006-2008



**+ 157 M€**

**Augmentation des achats  
attribués aux PME depuis  
la signature, soit une  
croissance de 61,7 %**



**Bernard BIGOT**  
CEA  
ADMINISTRATEUR GENERAL

« Le CEA intervient dans trois grands domaines : la défense et la sécurité globale, les énergies non émettrices de gaz à effet de serre et les technologies pour l'information et la santé. Pour ce faire, il s'appuie sur une recherche fondamentale de haut niveau.

Au sein du CEA, la Direction des Achats a parmi ses missions celle de conduire, en collaboration avec les divisions de recherche, une politique de coopération sur le long terme avec les PME.

Cette politique s'articule sur trois axes :

1) renforcer le lien entre les services Achats de nos centres de recherche et les PME afin que ces dernières aient connaissance le plus en amont possible de nos projets d'investissements,

2) améliorer la prise en compte des PME dans nos dispositifs de mise en concurrence de fournisseurs en conformité avec la réglementation européenne à laquelle nos achats sont soumis,

3) enfin, mettre à profit la nouvelle législation française permettant de réserver des marchés à des PME innovantes (loi LME - article 26) en la mettant en application dans nos pratiques achats.

Les objectifs du Pacte PME rejoignent nos préoccupations. Aussi le CEA s'est-il engagé dès le lancement de cette initiative et se félicite des nouvelles orientations annoncées. »

CA réalisé par les fournisseurs actifs du CEA.  
La qualification PME a été effectuée sur la base des deux premiers critères de la définition européenne.

## SUCCESS STORY

**En ayant recours aux PME innovantes, le CEA conforte leur image de solidité auprès des organismes de financement.**

C'est en 1986 que la société MGS, pour Mécanique Générale Services, a été portée sur les fonts baptismaux par Daniel Grépinet, son actuel président. Depuis ses débuts, elle maintient le cap de l'innovation en réinvestissant la plus grande part de son chiffre d'affaires dans le déploiement de son parc machine.

« Nous avons internalisé tous les postes : la mécanique, la soudure, le contrôle qualité etc. Ainsi, nous n'avons plus besoin de faire appel à des prestataires externes pour honorer nos commandes, ce qui nous permet de maintenir des coûts défiant toute concurrence. Nous traitons

environ cent vingt clients par mois, dans tous les secteurs d'activité, à l'exception de l'automobile », commente Daniel Grépinet.

Située à proximité du centre CEA de Valduc, la PME travaillait depuis 1989 comme sous-traitant des fournisseurs directs de l'organisme public. Mais en 2007, le CEA, averti de l'excellente réputation de MGS, a retenu sa candidature à un appel d'offre concernant des équipements importants dans le domaine du nucléaire en tant que fournisseur direct. « Nous nous sommes associés à un bureau d'études lyonnais ainsi qu'à une entreprise d'équipement

électrique et nous avons gagné. Depuis, le CEA nous consulte pour des marchés conséquents, au même titre que de grandes entreprises. Nous venons d'ailleurs de remporter, en septembre 2009, un nouveau marché d'un million et demi d'euros. C'est un client très important pour une entreprise comme la nôtre. Pas seulement pour les 10 % du chiffre d'affaires qu'il représente aujourd'hui, mais parce qu'il est sûr et que la confiance qu'il nous accorde est perçue très favorablement par les banques et les organismes de crédit. »