



Pierre LAFUMA

CNES
DIRECTEUR DES ACHATS, RECETTES EXTERNES
ET AFFAIRES JURIDIQUES

BILAN 2006-2008



+ 20 M€

**Augmentation des achats
attribués aux PME depuis
la signature, soit une
croissance de 26 %**

« Depuis son engagement au Pacte PME en décembre 2004, le CNES a engagé plusieurs actions vers les PME innovantes dans le domaine spatial comme le dispositif « Rupture technologique » du programme R&T et une politique de soutien au développement technologique pour 140 PME, identifiées comme leaders européens dans leur domaine.

Une politique Achat dite de « Champion » dans des domaines couverts par des PME est en cours d'analyse avec un premier cas d'application, dans le domaine « Algorithmes scientifiques ».

Cette politique, qui s'inscrit dans la dynamique des nouveaux objectifs du Pacte PME, vise à sécuriser et améliorer les compétences d'une société sélectionnée à l'issue d'un appel d'offre européen, dans un domaine stratégique du spatial, compétences qui pourront ensuite être valorisées dans les programmes spatiaux européens et internationaux. »

Achats France.

SUCCESS STORY

L'appui du CNES conforte l'image de qualité des produits Steel Electronique.

En 1997, le CNES, qui a pour projet de développer des microsatellites, intensifie ses relations commerciales avec Steel Electronique, société spécialisée dans la réalisation d'équipements électroniques pour les satellites scientifiques. Aujourd'hui, René Peyretti, le directeur commercial de la PME, se félicite du retour sur l'investissement en fonds propres consenti alors. « Le CNES a mis en place des accords de partenariat avec Thales Alenia Space et EADS Astrium, leur permettant la commercialisation de ces microsatellites dans lesquels nos calculateurs de bord sont intégrés. Ces accords nous ont permis de recruter et d'augmenter notre chiffre

d'affaires, qui s'en est trouvé plus équilibré, puisqu'il se répartit équitablement entre le CNES, EADS Astrium et Thales Alenia Space, entre autres. »

Le plan d'appel à idées R&T (Recherche et technologie) lancé par le CNES en 2005 a encore conforté cette collaboration : Steel Electronique a remporté des marchés pour gérer l'obsolescence de composants intégrés dans les anciens calculateurs, mais également pour améliorer le design des nouveaux modules.

Le CNES n'hésite pas à s'impliquer davantage pour le renforcement de

son fournisseur. « Il y a quelque temps, nous avons décidé de développer sur fonds propres des convertisseurs d'énergie "sur étagère", souligne René Peyretti. Bien qu'il ne soit pas impliqué dans le projet, le CNES nous a apporté son expertise pour définir la ligne de produits la plus adaptée aux besoins des industriels. Son intervention cautionne aussi la qualité de nos convertisseurs, ce qui est crucial dans le monde du spatial qui n'admet pas le moindre défaut. »