



Olivier APPERT
IFP
PRESIDENT

BILAN 2006-2008



+ 6 M€

**Augmentation des achats
attribués aux PME depuis
la signature, soit une
croissance de 20,3 %.**

« Notre signature du Pacte PME dès 2006 manifeste notre volonté de participer à une dynamique qui s'inscrit pleinement dans la politique d'ouverture aux PME initiée à l'IFP il y a plus de 20 ans, dans le but de renforcer le tissu économique national.

Au-delà de notre politique Achats volontariste en direction de ces entreprises, l'IFP, au travers de la Direction des Relations PME-PMI, met son expertise de recherche et développement (R&D) dans les domaines de l'énergie, de l'environnement, des transports et des ressources au service des PME, quel que soit leur secteur d'activités industrielles, afin de les aider à développer leurs projets d'innovation.

Comme en témoigne la société Alytech ci-dessous, notre accompagnement ne se limite pas aux seuls aspects techniques ou matériels. Nous partageons avec les PME notre expérience de la valorisation industrielle de la R&D et leur ouvrons notre réseau de partenaires industriels et académiques.

Le Pacte PME met aussi en place des actions pour renforcer les échanges et les synergies entre grands comptes engagés. Cela ne peut qu'être favorable aux PME fournisseurs et aux PME innovantes que nous accompagnons. Cela contribuera à créer des conditions propices à leur développement. »

Achats France hors groupe.

SUCCESS STORY

L'IFP sait apporter un soutien global à ses fournisseurs, leur permettant de se développer dans un intérêt partagé.

Lorsque Laurent Courthaudon crée Alytech en 1999, l'activité de la société se concentre exclusivement sur la distribution de matériel de laboratoire. Après avoir identifié auprès de ses clients gaziers et pétroliers un besoin auquel le marché n'offrait aucune réponse, il décide de développer son propre matériel.

Le prototype permettant de fabriquer en laboratoire des gaz étalons destinés à régler les analyseurs intéresse Raymond Szymanski, directeur des relations PME-PMI de l'IFP. Sur ses conseils, Alytech signe en 2007 un contrat de collaboration avec l'IFP.

« J'en attendais une aide très technique, s'étonne Laurent Courthaudon, mais nous avons d'abord réalisé une étude de marché. Le cabinet sollicité par l'IFP a conforté l'intérêt de notre produit et nous a même permis de cibler un marché auquel nous ne pensions pas : celui des réseaux atmosphériques qui contrôlent la qualité de l'air. Nous y avons aujourd'hui un client très important. »

Les profits de cette coopération ne s'arrêtent pas là : en 2008, l'IFP invite la PME à un séminaire, l'accueille sur son stand à Pollutec, l'encourage à participer aux travaux de l'Afnor et à

obtenir une norme ISO. Il l'assiste également dans la poursuite et la validation de ses travaux par un statisticien, ainsi qu'au travers de conseils juridiques en propriété intellectuelle. Fin 2009, Alytech livre à l'IFP un équipement particulièrement adapté aux besoins des laboratoires. « Environ 30 % des ventes de notre produit sont la conséquence directe de cette relation avec l'IFP, dont la renommée à l'international peut aussi être une aide à l'export. »