

RÉGLEMENTATION

Premières retombées positives du Pacte PME sur les entreprises "high-tech"

Reconnu par la Commission européenne comme l'un des meilleurs véhicules de croissance des PME, ce dispositif leur a permis de bénéficier de 1,3 milliard d'euros de commandes supplémentaires en 2007.

Dans le cadre d'une conférence-débat sur les relations entre les grands comptes de l'électronique et les PME innovantes organisée lors du salon RF & Hyper 2008, Pascal Veillat, président du Comité Richelieu Lorraine (association qui représente les intérêts des PME innovantes des secteurs de l'aéronautique et de la Défense) et p-dg de Meusonic (société spécialisée dans la fourniture de systèmes pour l'aéronautique et les télécoms ; voir par exemple EI n° 566), a dressé un tableau élogieux du Pacte PME. Lancée en 2005, cette initiative vise, à l'image du "Small Business Act" américain, à inciter les grands comptes, publics ou privés, à s'adresser davantage aux PME dans le cadre de leurs passations de commandes et de leurs partenariats de recherche.

« Le Pacte PME est un réseau accélérateur de succès. Ce dispositif crée des synergies, apporte une plus grande reconnaissance et facilite la mise en relation avec les grands groupes, d'autres PME, des laboratoires de recherche et des universités. Des réunions ont lieu régulièrement avec des responsables de grands groupes. A l'occasion de chacune de ces rencontres, de nombreux interlocuteurs occupant diverses fonctions au sein de grands groupes - R&D, achats, production... - écoutent des dirigeants de PME innovantes présenter leurs activités et peuvent entamer un partenariat

avec elles, afin de faciliter l'accélération du développement d'un produit ou d'un service », commente Pascal Veillat, qui a bénéficié de ce dispositif.

Quatre réunions mensuelles

Concrètement, le Pacte PME a permis à Meusonic d'être mis en relation avec Sagem Défense pour un partenariat industriel et de R & D, de participer à un projet REL (recherche exploratrice et innovation), programme d'études amont de la DGA, de mettre en place un programme passerelle de développements R & D avec Thales et d'initier des premiers contacts avec le CEA et Schlumberger. Autre exemple de PME qui a pu bénéficier de ce dispositif : celui d'Overspeed, une PME de sept personnes basée en Seine-Maritime. Après avoir décroché un marché d'études pour le développement d'un système d'acquisition de signaux vidéo à la demande du CEA, elle a été poussée par ce dernier à participer aux réunions du Pacte PME qui lui ont valu de nombreux contacts.

Quatre réunions mensuelles sont actuellement organisées, précise le p-dg de Meusonic. A partir d'une liste de 2300 PME provenant d'un fichier d'Oséo, une présélection est proposée au grand groupe participant à la réunion par les responsables du Pacte PME. Le grand compte valide alors une liste de dix à vingt PME en fonction de

la thématique choisie et chacune d'elles se présente ensuite en une dizaine de minutes. A l'issue de la réunion, le grand groupe déclare ou non son intérêt pour telle ou telle PME et entame alors un contact, voire un partenariat, avec celles qu'il aura choisies.

Cinquante grands groupes et administrations françaises se sont ralliés au Pacte PME depuis sa création. Le montant de leurs commandes aux PME est ainsi passé de 19 % à 20 % en 2007 uniquement en France. Un petit point de pourcentage qui peut paraître, à première vue, peu significatif, mais qui représente tout de même 1,3 milliard d'euros de commandes supplémentaires pour les PME !

Reste maintenant à rendre ce dispositif européen. Des démarches ont été lancées en ce sens à l'initiative de la France. Selon Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé des entreprises, *« il faudrait consacrer 5 millions d'euros d'ici à deux ans au Pacte PME [contre un million d'euros actuellement] pour en faire un "Small Business Act" à l'européenne »*. 25 % des marchés publics aux Etats-Unis reviennent aux PME. Il reste ainsi cinq points de pourcentage à conquérir pour les PME françaises, soit plus de 6,5 milliards d'euros de commandes supplémentaires par an. ■■■■■

JACQUES MARQUANI

PASCAL VEILLAT, p-dg de Meusonic

« Le Pacte PME facilite la mise en relation avec les grands groupes »